

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieure et de la Recherche scientifique

Ecole Supérieure de Commerce –ESC-

Montage et Étude d'un dossier de crédit d'exploitation

Cas : « **NATIXIS ALGÉRIE** »

Mémoire de fin d'études

Présenté en vue de l'obtention du diplôme de Master en

Sciences Commerciales et Financières

Option : Monnaie, Finance et Banque

Session : juin 2015

Élaboré par :

KHIDER Mohammed Amine (Monnaie, Finance et Banque)

OUCHERIF Mahmoud Oussama (Monnaie, Finance et Banque)

Période et lieu du stage : du 22/03/2015 au 30/04/2015

à NATIXIS ALGÉRIE Agence 191, Rue Saïd Boukhrissa, Sétif.

Encadré par : Dr TARI Mohamed Larbi

Remerciements

Nous adressons nos remerciements aux personnes qui nous ont aidées dans la réalisation de ce modeste mémoire de près ou de loin.

En premier lieu, nous remercions l'ensemble des professeurs qui ont contribué à notre formation tout au long de notre cursus.

Nous remercions aussi Mr M.L.TARI, notre cher et dynamique encadreur qui nous a guidés dans notre modeste travail, et nous a aidé à trouver des solutions pour avancer.

Nous remercions également Mr M.LARIBA, directeur de la banque NATIXIS ALGÉRIE -191-, qui nous a aidés en nous fournissant un terrain de stage, ainsi qu'une formation professionnelle durant notre stage. Aussi nous remercions tous le personnel de l'agence pour leur accueil chaleureux.

Dédicaces

À la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, ma douce mère.

À mon cher père qui a payé de vingt trois années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser. Père, je te remercie d'avoir fait de moi un homme.

À ma chère sœur je pense souvent à toi et mon petit neveu Ziad que dieu le protège.

À ma grand-mère djeda, mon oncle Nordine, ma tante et ma cousine Shayma
À toute la famille .

À mes amis Seif, Derdouk, Fouad, Amir, Waheb, Walid TRAX, khaled kheloufi, Bilel, Walid B, Walid T, Sayeh, Seffahlou, Benkhalti, Islem, Rahim, Bilel Kitouni et Riad Kara.

Sans oublier bien sûr Y.B mon coach personnel qui m'a beaucoup soutenu.

À tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

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

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

A mes chères grands-mères ; je vous dédie ce modeste travail en témoignage à mon profond amour. Puisse dieu le tout puissant vous préserve et vous accorde la santé, le bonheur et la longue vie.

Mes très chers frères, Akram et Ouail, mes chères sœurs Sara, Ranya et Ikram je vous dédie ce travail avec tous mes vœux du bonheur, santé et réussite.

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

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

A mon binôme Amine.

A mes chers amis.

Dieu merci ;

Sommaire

Introduction Générale	01
------------------------------------	-----------

Chapitre 1 : Le cadre générale du financement

<u>Section1 : Rappel théorique.....</u>	07
--	-----------

I. La banque.....	07
II. Le crédit.....	08
II.1 Définition.....	08
II.2 Objectifs du crédit.....	08
III. L'entreprise.....	09

III.1 Définition.....	09
III.2 Classification des entreprises selon la taille.....	09

<u>Section 2 : Le financement des investissements.....</u>	10
---	-----------

I. Les crédits directs.....	11
------------------------------------	-----------

I.1. le crédit à moyen terme.....	11
I.2. le crédit à long terme.....	13
I.3. le crédit-bail (Leasing).....	13
I.3.1. Définition.....	13
I.3.2. Typologie de crédit-bail.....	14

II. Les crédits spécifiques.....	15
---	-----------

II.1 les crédits à l'emploi des jeunes.....	15
II.2 les crédits aux promoteurs indépendants.....	16

<u>Section 3 : les crédits d'exploitation.....</u>	18
---	-----------

I. les crédits d'exploitation par caisse (directs).....	18
--	-----------

I.1. les crédits d'exploitation globaux.....	19
I.1.1. la facilité de caisse.....	19
I.1.2. le découvert.....	20
I.1.3. le crédit de campagne.....	22
I.1.4. le crédit Relais ou de soudure.....	23
I.2. les crédits d'exploitation spécifiques.....	24
I.2.1. Crédits de financement des stocks.....	24
I.2.1.1. Avance sur marchandise.....	24
I.2.2. escompte du warrant.....	25
I.2.3. Crédits de financement des marchés publics.....	28
I.2.3.1. Modes de passation des marchés.....	28
I.2.3.2. Procédure de nantissement du marché.....	28

I.2.3.3. Formes d'avance sur marchés.....	29
II. Les crédits d'exploitation par signature.....	30
II.1. L'aval.....	30
II.2. L'acceptation.....	31
II.3. Le cautionnement.....	31
II.3.1. Cautions en vue de différent des paiements.....	31
II.3.2. Cautions en vue d'éviter des décaissements.....	33
II.3.3. Cautions en vue d'accélérer des décaissements.....	33
II.4. le crédit documentaire.....	34
<u>Section 4 : Le financement du commerce extérieure.....</u>	36
I. Le financement des importations.....	36
I.1. Définition.....	36
I.2. Les formes de crédit documentaire.....	37
I.2.1. Révocable.....	37
I.2.2. Irrévocable.....	37
I.2.3. Irrévocable et confirmé.....	37
I.3. Les modalités du crédit documentaire.....	38
I.3.1. Les crédits 'revolving'.....	38
I.3.2. Le crédit 'red clause'.....	38
I.3.3. Le crédit documentaire 'transférable'.....	38
I.3.4. le crédit 'back to back'.....	39
II. Le financement des exportations.....	39
II.1 Techniques de financement à court terme.....	39
II.1.1. Le crédit de préfinancement.....	39
II.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	39
II.1.2.1. Les avances en devises.....	40
II.2. Techniques de financement à moyen et long terme.....	40
II.2.1. Le crédit fournisseur.....	40
II.2.2. Le crédit acheteur.....	40
Conclusion du chapitre1.....	42
<u>Chapitre2 : constitution et étude d'un dossier de crédit d'exploitation</u>	
Introduction.....	44
<u>Section1 : Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation.....</u>	45
I. Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation.....	45
I.1. Une demande écrite de l'entreprise.....	45
I.2. Les documents juridiques et administratifs.....	45
I.3. Les documents comptables et financiers.....	46

I.4.Les documents économiques.....	46
I.5.Les documents commerciaux.....	46
I.6.Les documents fiscaux et parafiscaux.....	47
I.7.Le compte rendu de visite.....	47
II. Identification du demandeur de crédit et son environnement.....	47
II.1.Historiques de l'entreprise.....	48
II.2.L'entreprise Entité Juridique.....	48
II.2.1.L'entreprise individuelle.....	48
II.2.2.les sociétés.....	48
II.3.L'entreprise Entité Économique.....	49
II.3.1.Les moyens mis en œuvres.....	49
II.3.2.Le produit et sa position sur le marché.....	50
II.4.L'entreprise et son Environnement.....	50
II.4.1.L'environnement économique.....	50
II.4.2.L'environnement sociale.....	51
II.4.3.Le marché.....	51
II.4.4.Les partenaires.....	51
II.4.5.Les concurrents.....	52
II.4.6.Les perspectives du développement.....	52
III. Classification de la clientèle.....	52
III.1.Les mouvements d'affaires confiés.....	53
III.2.Le niveau d'utilisation des concours autorisés.....	53
III.3.Les incidents de paiements.....	54
IV. Le diagnostic économique et financier de l'entreprise.....	55
IV.1 L'analyse rétrospective.....	55
IV.1.1.Le bilan.....	55
IV.1.1.1.Les principaux retraitements.....	57
IV.1.1.1.A.L'élimination des actifs sans valeurs.....	57
IV.1.1.1.B. La réintégration des éléments hors bilan.....	57
IV.1.1.1.C. Le reclassement des rubriques du bilan.....	58
IV.1.1.2.Les principaux postes du bilan financier.....	59
IV.1.2.Le tableau des comptes de résultat (TCR).....	60
IV.1.2.1.Les Soldes Intermédiaires de Gestion.....	61
IV.1.2.2.Le Chiffre d'Affaire (CA).....	65
IV.1.2.3.La capacité d'autofinancement (CAF).....	66
IV.1.2.4.Le retraitement des SIG.....	66

I.V.1.2.4.1.Les annuités du crédit-bail.....	66
IV.1.2.4.2.Les frais du personnel intérimaire.....	67
IV.1.3. Analyse de la structure financière de l'entreprise.....	67
IV.1.3.1.L'équilibre financier.....	67
IV.1.3.2.La méthode des ratios.....	73
IV.1.3.2.1.La structure financière.....	73
IV.1.3.2.2.La gestion.....	76
IV.1.3.2.3.La rentabilité.....	77
Section 3 : Risques crédit et moyens de prévention.....	79
I. Les différents risques liés à l'opération du crédit.....	80
I.1.Le risque de contrepartie.....	80
I.2.Le risque d'immobilisation.....	80
I.3.Le risque de taux.....	80
I.4.Le risque de change.....	81
II. Les moyens de préventions des risques de crédit.....	81
II.1.L'application des règles prudentielles.....	81
II.1.1.La couverture des risques.....	82
II.1.2.La division des risques.....	83
II.2.le recueil des garanties	83
II.2.1.Les garanties personnelles.....	83
II.2.2.Les garanties réelles.....	85
II.2.3.Les garanties complémentaires et assimilés.....	86
II.3.Le suivi des engagements.....	87
Conclusion du chapitre 2.....	88

Chapitre3 : Étude de cas d'un dossier de crédit d'exploitation

Introduction.....90

Section1 : la présentation de l'établissement d'accueil.....91

I. Historique de NATIXIS ALGÉRIE.....91

II. Présentation de l'agence d'accueil.....92

**III. Organigramme de l'agence d'accueil –NATIXIS ALGÉRIE -191-
.....93**

**Section2 : Étude de cas d'un dossier de crédit d'exploitation (SARL
LAFAYETTE FER IMPOTRATTION).....96**

I. Présentation générale de l'affaire.....96

I.1. Présentation de l'historique de l'entreprise.....96

I.2.Les moyens mis en œuvre.....97

I.3.Le marché.....97

I.4.Le produit.....98

I.5.Les partenaires.....98

I.6.La promotion.....99

II. Relation Banque-Entreprise.....99

II.1.Historiques de la relation.....99

II.2.les mouvements confiés.....99

II.3.Niveau d'utilisation des crédits accordés.....100

**III .Analyses financière de
l'entreprise.....100**

III.1.L'analyse rétrospective.....100

III.1.1.Les bilans financiers.....100

III.1.2.Les Soldes Intermédiaires de Gestion et la CAF.....101

III.2. Analyse financière de l'entreprise.....	103
IV. Analyse du risque.....	107
V. Conclusion de l'étude.....	107
Conclusion du chapitre 3.....	109
Conclusion générale	
Bibliographié	
Annexes	
Résumé	

Liste des tableaux

N°	Libellé	page
01	Présentation synthétique d'un bilan financier	56
02	Présentation simplifiée du compte de résultat	65
03	Présentation du haut du bilan (FR)	68
04	Présentation du bilan (BFR)	70
05	l'effectif de l'agence NATIXIS ALGÉRIE 191	92
06	Tableau récapitulatif du mouvement d'affaire confié	97
07	Facilités accordées auprès de la banque	98
08	Bilan financier de la SARL (2011-2012-2013)	98
09	Les SIG et la CAF de la SARL (2011-2012-2013)	99
10	Variations de FR, BFR et de la trésorerie nette (2011-2012-2013)	101
11	Les ratios de financement et de la liquidité	102
12	Les délais stocks, clients et fournisseurs	102
13	L'effet de levier	103
14	Evaluation de tf et l'effet de levier	104

Liste des figures

N°	Libellé	page
01	Représentation du mécanisme d'une opération de crédit-bail	14
02	Evolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse	20
03	Evolution d'un compte courant assorti d'un découvert	21
04	Représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne	23
05	Schéma détaillé d'un bilan financier	60
06	L'organigramme de l'établissement d'accueil	91
07	Evolution du secteur du BTPH en Algérie (2010-2011-2012-2013)	95
08	Représentation des valeurs structurelles	101

Annexes

1. Autorisation de crédit (TICKET D'AUTORISATION) -----Annexes I
2. LETTRE DE CRÉDIT (SWIFT) -----Annexes II
3. PAGE FACILITÉ----- -Annexes III
4. GARANTIES ACQUISES -----Annexe IV
5. REMISE DE CHÉQUES -----Annexe V
6. REMISE D'EFFET DE COMMERCE -----Annexe VI
7. ORDRE DE TRANSFERT -----Annexe VII
8. DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE IMPORTATION DE MARCHANDISE-
----- Annexe VIII
9. CHECK-LIST DES DOCUMENTS DE DEMANDE DE CRÉDITS---Annexe IX
10. COMPTE RENDU DE VISITE----- Annexes X
11. BILANS COMPTABLE (2011-2012-2013) ----- Annexes XI
12. TCR (2011-2012-2013) ----- Annexe XII

Introduction Générale

Le modèle de développement choisi par l'Algérie consistant à la relance économique à travers les petites industries, les marchés de capitaux qui restent limités et fermés devant les petites surfaces financières et les opportunités d'investissement et d'entrepreneuriat qui deviennent de plus en plus attractives, tant pour les nationaux que pour les étrangers, ont fait de l'intermédiation bancaire un outil de base du développement.

La promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit avait pour objectif de réhabiliter les banques et de tracer les grandes lignes, en définissant le cadre juridique global auquel l'activité bancaire sera rigoureuse.

Aux termes de cette loi, les fonctions principales d'une banque commerciale, qui découlent de sa fonction d'intermédiaire, sont : la réception des fonds du public, les opérations de crédit et la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. À titre accessoire, une banque peut effectuer des opérations de change, des opérations de placement, etc.

Il ne faut pas perdre de vue que les banques, en plus de leur fonction commerciale, ont également une fonction économique. En effet, elles concourent par les crédits consentis à la création de richesses et d'emplois. C'est, justement, pour ces raisons que la banque s'impose sur la scène économique comme partenaire incontournable et indispensable de par ses attributions d'intermédiaire agréé et plus particulièrement sa fonction d'établissement de crédit.

Tous les agents économiques comptent énormément sur le système bancaire ; la seule et unique source de financement en l'absence d'un marché financier doté d'une bourse qui n'arrive pas à décoller jusqu'à ce jour.

L'entreprise en tant qu'agent économique est en permanent besoin de financement pour faire face à ses dépenses d'investissement stratégiques de création, de renouvellement ou d'extension ainsi que celles relatives à son cycle quotidien de fonctionnement et d'exploitation.

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder des délais de paiement à leurs clients ; elles doivent parfois subir des retards dans les règlements pour assurer leurs approvisionnements en matières premières.

D'une façon générale, une entreprise peut se mettre en difficulté de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit de la lenteur des règlements des ventes. Pour combler ces besoins de trésorerie, l'entreprise va se

tourner vers son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux.

L'octroi du crédit est l'essence même de l'activité bancaire. Le crédit peut être défini comme étant une confiance qui l'emporte sur le risque à se dessaisir d'un bien ou d'un pouvoir d'achat, en échange d'une contre-prestation différée dans le temps. Toutefois, la relation Banque/Entreprise ne se limite heureusement pas à la simple relation de concours de fonds pour les projets jugés fiables et un refus pour les projets jugés trop risqués, mais va bien au-delà, car la banque joue aussi le rôle de conseiller, et tient compte dans la prise de décision de facteurs plus ou moins subjectifs.

À la lumière de cette affirmation, on constate que la notion du risque est indissociable de la notion du crédit, non pas au sens limité de ne pas être remboursé à l'échéance, mais au sens plus technique d'identifier l'objet du crédit sollicité. L'identification consiste pour le banquier à repérer le risque, l'évaluer, pour ensuite formuler un pronostic sur le recouvrement ultérieur du concours accordé.

C'est dans cet ordre d'idées que nous tenterons, à travers un développement théorique et d'une étude pratique (empirique), de montrer l'intérêt de ce mode de financement permettant de répondre à la problématique suivante :

- ✦ Quelles sont les caractéristiques et les modalités d'octroi d'un crédit d'exploitation ?

Compte tenu des éléments précédents, en vue de répondre à notre problématique principale nous allons essayer de répondre, tout au long de ce travail, aux interrogations intermédiaires suivantes :

- ✓ Quelle est la gamme de crédits qui existe dans nos banques et qu'est ce qui explique une telle diversité ?
- ✓ Quels sont les moyens objectifs et subjectifs dont dispose le banquier pour cerner l'environnement du demandeur de crédit d'exploitation ?
- ✓ Est-ce qu'il existe un risque nul, sinon étant calculé et accepté, avec quelles techniques la banque NATIXIS ALGÉRIE se prémunit-elle de ce risque ?

Pour répondre à ces interrogations nous proposons les hypothèses suivantes :

Hypothèses :

- ✓ Le banquier met à la disposition du client le type de crédit approprié selon le besoin de ce dernier.
- ✓ Le banquier a des techniques de gestion du risque de crédit, des outils et des moyens pour donner son avis sur l'octroi du crédit sollicité.
- ✓ Un risque nul est inexistant, le non remboursement est le risque principal lié à l'opération de crédit et les garanties présentées par le client présentent un moyen de prévention efficace.

Outils d'étude :

Afin de cerner le contour de ce sujet, nous avons consulté des ouvrages traitant le financement d'une manière générale, quelques sites web, des études précédentes traitant le même cas et fait des entretiens avec des banquiers dans le but de finaliser cette étude

Importance du thème et objectif de l'étude

Le présent thème de recherche tire son importance du programme de modernisation et de développement du système bancaire algérien mené par les pouvoirs publics et qui doit être appliqué au niveau des banques.

Ce travail accompagnera également NATIXIS ALGÉRIE dans ses préparatifs à l'entrée en vigueur du décret exécutif Décision n° 10-01 du 8 Safar 1431 correspondant au 24 janvier 2010 portant publication de la liste des banques et de la liste des établissements financiers agréés en Algérie. Précité surtout dans le développement et l'innovation des moyens de financement pour suivre l'évolution de l'économie algérienne, répondre aux besoins de la clientèle et gagner autres parts de marché.

De ce fait, ce mémoire d'étude s'inscrit dans la logique des initiatives prises pour mettre en évidence les démarches et les étapes que doit suivre le banquier pour accorder un crédit qui représente le pilier de l'investissement, ainsi que les caractéristiques, les modalités et la représentation des outils utilisés ; et par la fin présenter le concept de l'effet de levier et son importance dans la génération de la rentabilité économique et financière.

Méthodologie de recherche

Dans le souci d'apporter des éléments de réponse, nous allons procéder au traitement de notre problématique par une méthode descriptive et analytique.

Une démarche descriptive pour décrire les moyens de financement et étudier en réalité les différents outils mise en place en Algérie et en cas particulier à NATIXIS ALGÉRIE.

Une démarche analytique pour utiliser des différentes données de l'analyse financière, comptabilité financière et analytique ainsi que les études marketing pour établir l'étude technico-économique permettant de mieux cerner le client.

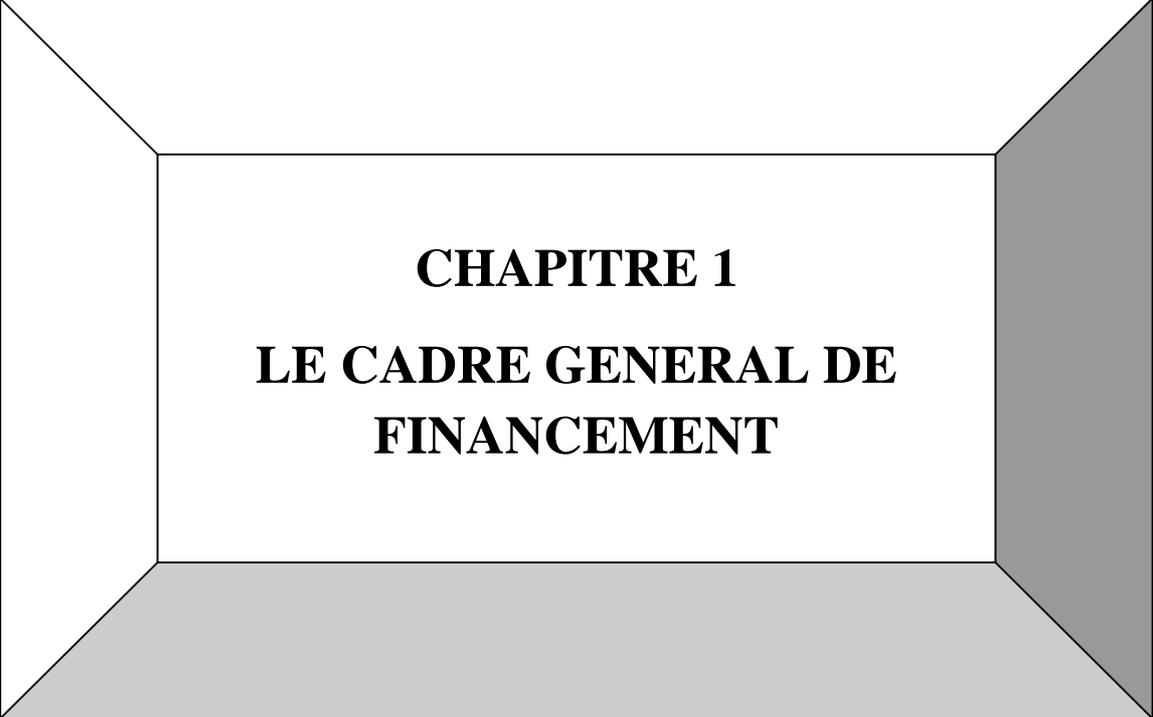
Plan

Pour mener notre étude, nous avons subdivisé le travail en trois chapitres dont le dernier est consacré au coté pratique.

- ✓ Dans le premier chapitre et dans sa première section il est rappelé la définition de la banque, l'entreprise et la relation qui les lie. Les trois autres sections abordent la typologie des différents crédits proposés par les institutions financières.
- ✓ Dans le deuxième chapitre est évoquée en premier lieu la constitution du dossier de crédit d'exploitation, les études liées à l'opération de crédit, et la dernière section est consacrée aux différents risques liés à l'opération de crédit et les moyens de préventions.
- ✓ Le troisième chapitre est réservé au coté pratique renforçant le coté théorique. Il comprend essentiellement deux sections : la première section est une présentation de l'établissement d'accueil (lieu du stage) et la seconde section porte sur une étude de cas pratique d'un dossier de crédit d'exploitation.

Difficultés rencontrées lors de l'étude

L'accès au dossier et aux informations (documents internes) au niveau de la banque était parmi les entraves rencontrées lors de l'élaboration du mémoire de fin d'études. Il y'a eu aussi une faiblesse d'accompagnement des responsables au niveau de l'agence : les dossiers de crédit étaient muets et codifiés par un langage spécifique.



CHAPITRE 1
LE CADRE GENERAL DE
FINANCEMENT

INTRODUCTION

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

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

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

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

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

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

Ainsi, pour mieux cerner les points cités ci-dessus, nous allons essayer tout au long de cette partie de développer les sections suivantes :

- Rappel théorique ;
- Le financement de l'investissement ;
- Le financement de l'exploitation ;
- Le financement du commerce extérieur.

NB : Le financement des particuliers ne sera pas détaillé

SECTION 1 RAPPEL THÉORIQUE

La banque est intermédiaire agréé, elle distribue des crédits sur la base des fonds collectés, sa vocation essentielle prise dans sa globalité est sa fonction de pourvoyeur de fonds. D'où l'intérêt que revête la fonction crédit et l'importance du rôle que joue les compartiments chargé d'assurer cette fonction.

Nous allons procéder à une présentation des différentes notions de la banque, du crédit et de l'entreprise:

I. La banque

« sont considérées comme banque, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propre compte, en opérations d'escompte, en opérations de crédit ou en opérations financières . »¹

Une autre définition plus pragmatique considère que : « la banque est un intermédiaire financier qui distribue sous forme de crédit les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit »²

Partant de ces définitions, et en se référant à l'ordonnance 03-11 du 26 /08/2003 relative à la monnaie et au crédit dans ses articles 66 ,67 ,68 et 69, nous pouvons faire ressortir les éléments qui suivent :

- La banque est un établissement a caractère spéciale, régi par des normes et des lois spécifiques et disposant du pouvoir de la création monétaire et de l'octroi de crédit ;
- Le métier du banquier correspond à des opérations qui lui sont bien réservées et déterminées, il consiste principalement en la réception des fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et de la gestion de ceux-ci ;
- L'activité de la banque évolue dans un environnement universel caractérisé par des relations d'affaires et commerciales, qui est fortement liée à la notion de risque et de l'incertitude.

¹ Denis Durand, "un autre crédit est possible !", collection ESPERE.

² Tahar Hadj Sadok, "les risques de l'entreprise et de la banque", Edition DAHLAB.

II. Le crédit :**II.1 Définition :**

« faire crédit c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre le promesse que le même bien, ou bien, équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. »³

C'est à la lumière de cette définition que l'on peut mettre en exergue les principaux éléments constitutifs de la notion de crédit, à savoir la confiance, le temps et la promesse de remboursement.

Sur l'aspect juridique, le crédit est défini par l'article 68 de l'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit comme étant :

« ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'in aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'option d'achat notamment le crédit-bail. »

Le crédit est également une expression de confiance qui vient du mot latin « credere ». Ainsi le mot crédit s'est constitué autour des facteurs confiance à ses débiteurs et inspirer confiance à ses déposants.

Partant de ce postulat, on peut affirmer que l'art du banquier consiste à acheter et vendre la « confiance » à sa clientèle, autrement dit, à faire confiance à ses débiteurs et inspirer confiance à ses déposants.

II.2 Objectifs du crédit :

Le domaine du crédit est extrêmement vaste. Il s'étale dans le temps et dans l'espace, s'étend à toutes sortes d'activités et répond à des multiples besoins économiques.

Il peut donc avoir pour objet aussi bien le financement des investissements pour les professionnels et les particuliers ainsi que les besoins temporaires de trésorerie. Il permet de faire face à tous les décalages de en recettes et dépenses.

³ G.Petit-Dutaillis, Le risque du crédit bancaire,

III. L'Entreprise

III.1 Définition :

Pierre Lauzel dans son ouvrage (comptabilité analytique et gestion Etions SIREY) définit l'entreprise comme « un groupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers pour extraire, transformer , transporter , distribuer des richesses ou produire des services conformément à des objectif définis par une direction personnelle ou collégiale en faisant intervenir à des degrés divers , les motivations de profit et l'utilité sociale . »

En effet, ce groupement de différents éléments oblige l'entreprise à entretenir plusieurs relations avec son environnement qui peut être :

- Un environnement commercial lorsqu'il s'agit des relations avec les clients et fournisseurs ;
- Un environnement socioculturel dans le cadre de ses relations avec son personnel ;
- Un environnement administratif (l'État) ;
- Un environnement financier lorsqu'il s'agit de ses relations avec les banques ;
- Un environnement sociétal et politique : relations avec les actionnaires.

Ainsi, nous pouvons affirmer que le développement économique, social et la prospérité d'un pays dépendent essentiellement du niveau de croissance de l'entreprise et l'accomplissement de ses relations par ces dernières.

III.2 Classification des entreprises selon la taille :

Selon leurs tailles, les entreprises sont classées en trois grandes catégories (loi n° 1-18 du 12/12/2001 portant la loi de la PME)⁴.

- **Micro entreprise ou très petite entreprise** : moins de 10 salariés et avec un chiffre d'affaire annuel inférieur à 20 millions DA ou dont le total bilan n'excède pas 10 millions DA.
- **Petite entreprise** : entre 10 et 49 salariés, avec un chiffre d'affaire annuel inférieur à 200 millions DA, ou dont le total bilan n'excède pas 100 millions DA.

⁴ JO n°77 du 12 décembre 2001.

- **Moyenne entreprise** : entre 50 et 250 salariés et le chiffre d'affaire annuel est compris entre 200 millions DA et 2 milliards DA, ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

SECTION 2 LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

« L'investissement, c'est l'accroissement de l'équipement en capital, que cet accroissement porte sur le capital fixe, le capital circulant ou le capital liquide. »

Keynes

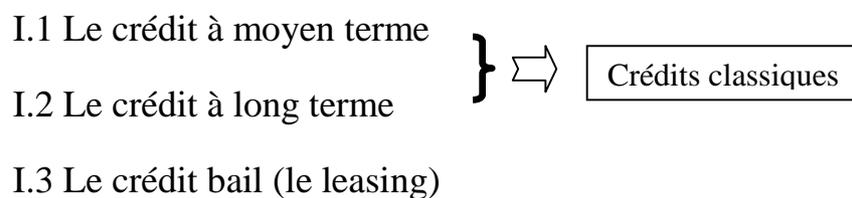
Le financement des investissements se fait, en effet, le plus souvent en ayant recours aux crédits bancaires soient classiques, de crédit bail ou d'autres crédits spéciaux ; et n'ont pas par le seul « autofinancement » qui revient en fait à ponctionner la trésorerie qui engendre la croissance probable du besoin en fonds de roulement.

Pour assurer le financement des investissements, la banque propose une panoplie de crédits d'investissements :

- Des crédits directs ;
- Des crédits spécifiques.

I LES CREDITS DIRECTS

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



I.1 LE CREDIT A MOYEN TERME

Les crédits à moyen terme sont des crédits misent en place pour l'acquisition de matériels, des moyens de production, des équipements, aménagements et installations ou extensions pour les professionnels (entreprises) et les particuliers (les professions libérales).

Ce type de crédit est caractérisé par sa durée qui s'étale entre 2 à 7 ans, il est destiné à financer des moyens de production qui ont une durée de vie relativement courte (7ans au maximum).

Un financement par crédit à moyen terme ne couvre pas la totalité de l'investissement, mais la banque couvre qu'une partie allant de 50% à 70% du

montant global et le reste sera financé par l'entreprise elle-même (autofinancement).

La réalisation de crédit se fait sous forme d'avance en compte courant avec certification de chèque de banque établit en faveur du fournisseur ou par virement ; le montant de crédit est sanctionné par la souscription périodique de billets de mobilisation.

Conformément à l'article 71 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la loi de la monnaie et le crédit, les crédits à moyen terme sont réescomptables auprès de la Banque d'Algérie, qui peut prendre en pension les effets créés en représentation de CMT, pour une période n'excédant pas les trois (03) ans.

Il existe trois types de crédit à moyen terme, classifiés selon une méthode pour permettre à la banque de reconstituer ou non sa trésorerie et qui sont :

a) Crédit à moyen terme réescomptable :

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algériennes, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée lors de la réalisation du crédit, et ce, en réescomptant, auprès de la Banque d'Algérie, le billet à ordre souscrit par l'investisseur (le débiteur).

b) Crédit à moyen terme mobilisable :

Pour ce type de crédit le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la Banque d'Algérie, mais le mobiliser sur le marché financier. Cette possibilité n'existe pas encore en Algérie car le marché financier algérien n'est pas apte pour ce genre d'opération.

c) Crédit à moyen terme direct :

C'est un crédit nourri par la banque à partir de sa propre trésorerie, il ne peut faire l'objet d'un refinancement, tandis que les billets à ordre créés à l'effet de constitution de ce type de crédit ne seront qu'une reconnaissance de dette du client vis-à-vis de la banque. Ce type de crédit engendre une gêne dans la trésorerie de la banque, et c'est pourquoi la rémunération de ce crédit est plus coûteuse.

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

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

I.2 LE CREDIT A LONG TERME

Ce sont des crédits auxquels la durée est supérieure à sept(07) ans, ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes, les installations d'usines, les recherches scientifiques ou autres.¹

Ce type de crédit présente un risque majeur pour les banques commerciales, qui ne disposent que des ressources à court terme, voire à vue, cela peut engendrer un problème de son insolvabilité, ou encore l'exposer a la faillite.

I.3 LE CREDIT-BAIL OU LE LEASING :

I.3.1Définition :

Le crédit-bail 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.²

Le crédit-bail est un contrat de location avec option de vente délivré par les banques commerciales pour une durée fondée normalement sur la durée de vie économique du bien.

Les loyers versés à la société de crédit-bail sont des annuités ; qui comprennent l'amortissement des capitaux mis en œuvre et le cout de l'intermédiation (frais financier qui résultent de la rémunération des capitaux engagés, frais de gestion, marge bénéficiaire). A l'échéance, le locataire peut acquérir le bien loué à sa valeur résiduelle qui tient en compte les loyers perçus jusqu'à la levée de l'option, ou il peut également renouveler le contrat de crédit-bail sur de nouvelles bases ou restituer le bien.

Loyer= amortissement+cout d'intermédiation

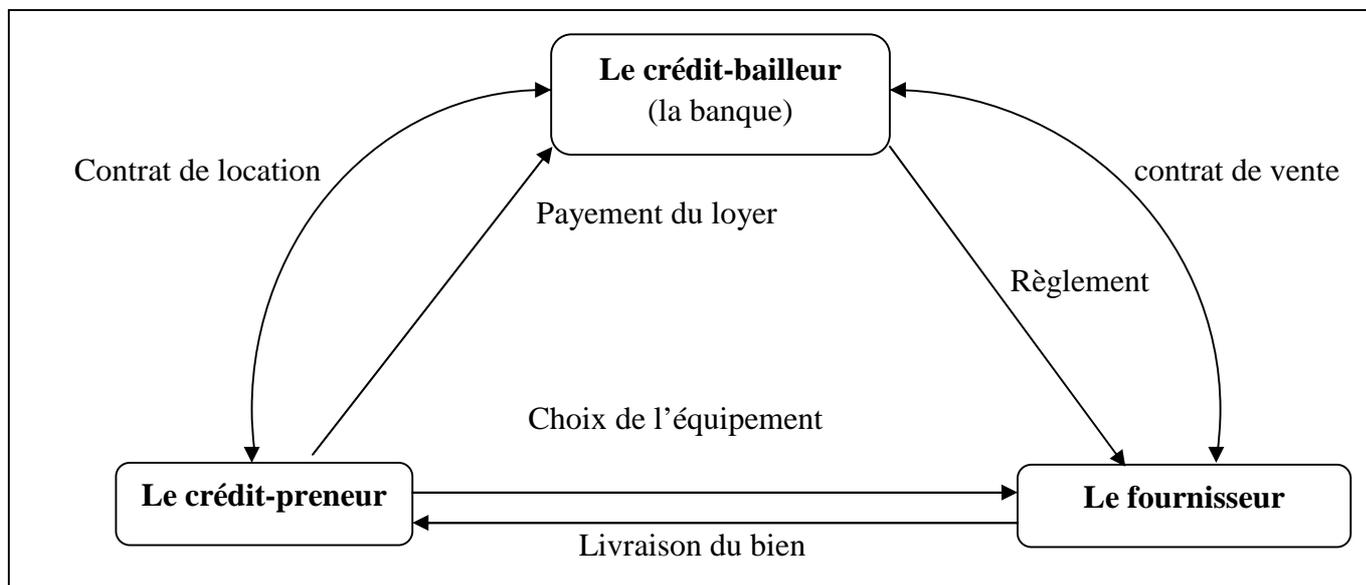
La valeur résiduelles=capitaux engagés- $\sum_1^n \frac{\text{loyers perçus}}{(1+r)^n}$

¹BENKRIMI Karim ; Crédit Bancaire et Economie Financière ; EL DAR EL OTHMANIA.

² Gérard ROUYER; Alain CHOINEL, « La banque et l'entreprise ».

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

Figure 1 : représentatif du mécanisme d'une opération de crédit-bail.



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

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

I.3.2 Typologie de crédit-bail :

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

✓ **Crédit-bail mobilier :**

Est une opération de location de biens d'équipement ou de matériel d'outillage achetés en vue de la location par des entreprises qui en demeurent propriétaires lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers.

✓ **Le crédit-bail immobilier :**

Le crédit-bail immobilier s'applique aux biens immobiliers de type professionnel, y compris les terrains dont le poids peut être très fort en valeur relative ; il concerne aussi bien la construction d'immeuble neufs que l'acquisition d'immeubles anciens. Peuvent également être pris en charge les frais annexes, tels des honoraires (architecte, promoteur, notaire, etc....) ou des droits d'enregistrement.¹

L'assiette du financement est le plus souvent égale à 100% de l'actif. Elle est parfois inférieure, notamment lorsque l'entreprise bénéficie d'aides à l'investissement, perçues sous forme de primes et subventions.

La durée du contrat des crédits-bails immobilier est en générale comprise entre 15 et 20 ans.

II LES CREDITS SPECIFIQUES

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

Parmi ces crédits, nous distinguons les types suivants :

II.1 Les crédits à l'emploi des jeunes :

Les banques Algériennes ont mis en place une forme de crédit dite « les crédits à l'emploi des jeunes », destinés à financer les activités économiques des jeunes promoteurs et leurs faciliter à la réinsertion dans la vie économique et sociale. Ces jeunes promoteurs vont bénéficier en plus de la participation de l'Agence Nationale du Soutien et l'Emploi des Jeunes (A.N.S.E.J) à supporter les couts d'investissement, d'une bonification du taux d'intérêt bancaire.

Ainsi la structure de financement se présentera comme suit :

✓ Participation de l'A.N.S.E.J : jusqu'à 29% du coût du projet, sans intérêts et dont le remboursement intervient après le remboursement du crédit bancaire.

¹ Gérard ROUYER; Alain CHOINEL, « La banque et l'entreprise ».

- ✓ La Banque : jusqu'à 70% maximum du coût du projet et à taux d'intérêt bonifié ;
- ✓ Apport personnel : pour le montant restant à compléter du coût total du projet.

Les bénéficiaires de ce type de crédit doivent être âgés entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, il peut aller jusqu'à 40 ans avec l'engagement de créer 03 emplois permanents.

La durée de remboursement de ce crédit peut aller de 03 à 05 ans avec une période de différé allant de 06 à 24 mois, selon la nature du projet à financer.

II.2 Les crédits aux promoteurs indépendants

Conformément à la lettre commune N° 15/2004 du 24/08/2004 et dans le cadre du dispositif de soutien aux chômeurs âgés de 35 à 50 ans initié par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), les banques publiques ont mis en place une nouvelle formule de crédits destinés au financement des projets de création d'activités par les promoteurs indépendants.

Peuvent bénéficier de ce type de crédits, les promoteurs indépendants qui remplissent les conditions suivantes :

- Présenter une attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC ;
- Justifier d'une qualification professionnelle et/ou possédant un savoir faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Justifier de l'apport personnel requis.

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

La structure de financement du projet se présente comme suit :

- Un prêt non rémunéré accordé par la CNAC égal à 20 ou 25% du coût du projet lorsque celui-ci est, respectivement, inférieur à deux (02) millions de dinars ou supérieur à deux (02) millions et inférieur à cinq (05) millions de dinars ;
- Un apport personnel du promoteur complétant le prêt accordé par la CNAC jusqu'à atteindre au minimum les 30% du coût total du projet ;
- Un crédit bancaire (CMT) qui ne saurait dépasser les 70% du coût global du projet.

Dans la présente section nous avons essayé d'illustrer les différents types de financement des investissements qui sont généralement des crédits classiques (CMT et CLT) et crédit-bail. La durée du crédit diffère d'un projet à un autre selon l'investissement à financer qu'il soit léger pour les équipements ou lourd pour les constructions.

Les crédits d'investissement engendrent des risques importants pour le banquier du moment que les prévisions sont d'autant plus difficiles que le terme est éloigné.

Pour assurer une bonne issue de ce type de crédit, le banquier se doit de mener une étude approfondie et rigoureuse de la demande de crédit, tout en analysant les capacités de l'entreprise à dégager des résultats permettant le remboursement du crédit à terme.

Au niveau de NATIXIS ALGERIE nous avons constaté qu'elle accorde uniquement les crédits à moyen terme et le financement par crédit-bail du moment où elle encourage la création et le développement (extension) des PME et PMI ; de plus l'établissement d'accueil ne finance pas les crédits spécifiques parce que ce sont des crédits destinés à encourager le programme gouvernementale de lutte contre le chômage. Le crédit de financement d'investissement représente 20% de l'ensemble des crédits délivrés par l'agence NATIXIS ALGERIE¹⁹¹.

SECTION 3 LES CRÉDITS D'EXPLOITATION

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder des délais de paiement à leurs clients ; elles doivent parfois subir des retards dans les règlements pour assurer leurs approvisionnements en matières premières.

D'une façon générale, une entreprise peut se mettre en difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes.

Pour résoudre ses besoins de trésorerie, l'entreprise va se retourner vers son banquier qui pourrait lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux. Leur durée est inférieure à un an et correspond à la nature du besoin à financer : financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation.

Le remboursement des différents crédits est assuré par la vente de la production de l'entreprise, donc par son fonctionnement courant.

D'abord nous allons traiter dans cette section les crédits d'exploitation directs qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux.

Ensuite, nous aborderons les crédits par signature qui sont des prêts de signature de la part du banquier. Ils sont équivalents à une promesse de payer à la place du client et ce, sans décaissement de fonds.

I - LES CRÉDITS D'EXPLOITATION PAR CAISSE (DIRECTS)

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

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

I-1. LES CRÉDITS D'EXPLOITATION GLOBAUX

Ces crédits sont destinés à financer globalement l'actif circulant du bilan sans aucune précision, ils se matérialisent par une avance en compte courant

Ils présentent une souplesse et une technique simple, mais cette forme de crédit implique un grand risque pour le banquier en matière du suivi de son utilisation.

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

- La facilité de caisse ;
- Le découvert ;
- Le crédit de campagne ;
- Le crédit relais ou de soudure.

I-1.1. La Facilité de Caisse :

La facilité de caisse est une forme de concours bancaires accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie due au décalage des entrées et sorties de fonds. C'est une opération à très court terme (quelques jours seulement) ; elle est généralement accordée pour assurer les échéances de fins de mois, la paie du personnel ou le règlement de la TVA.

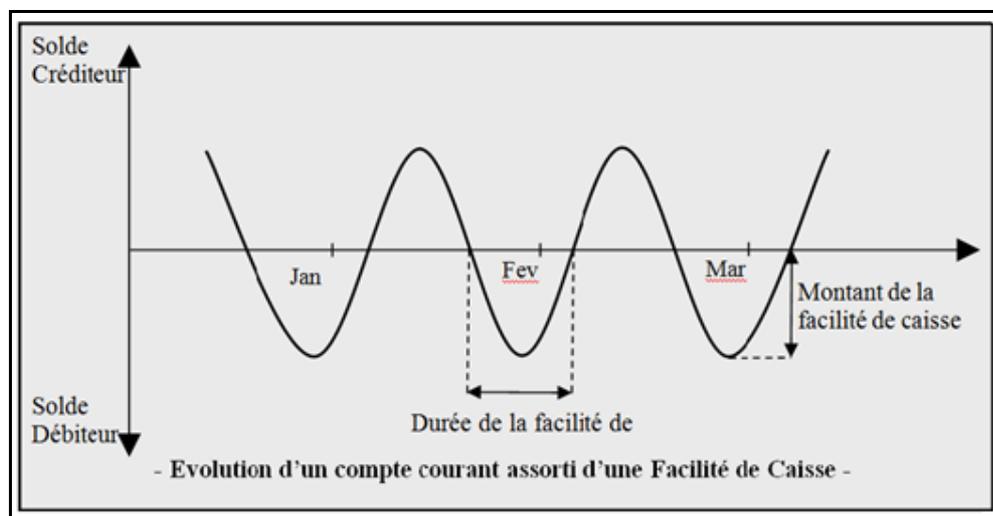
Luc Bernet¹ (page204) la décrit comme étant un crédit qui répond aux besoins de financement dus au décalage entre entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées .Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de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

Le banquier autorise son client à faire fonctionner son compte en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé qui ne saurait en principe être supérieur à son chiffre d'affaires mensuel, et cela pendant une période très courte (quelques jours). Les agios ne sont décomptés que sur les montants réellement utilisés.

Le banquier doit être vigilant quant à l'utilisation de la facilité de caisse par l'entreprise, elle ne doit pas être permanente et ne doit en aucun cas se transformer en un découvert. Il ne doit perdre de vue que ce genre de concours intervient à la même période pour l'ensemble de la clientèle, et

peut donc mettre en péril sa propre trésorerie puisque ce crédit n'est pas escomptable auprès de la Banque d'Algérie.

Figure 2 : évolution d'un compte courant assorti d'une facilité de caisse



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

I.1.2. Le Découvert

C'est une ligne de crédit autorisée à utiliser par position débitrice à concurrence d'un plafond. Ce débit a un caractère plus permanent (les ruptures créditrices sont plus fréquentes).

Le découvert a donc pour objet de remédier à un besoin de trésorerie portant sur une certaine durée.

Toutes les entreprises (personnes morales ou physiques) capables de justifier des besoins réels en rapport avec leur activité peuvent bénéficier d'un découvert

Les modalités de financement des besoins par le découvert sont à analyser au cas par cas. La banque s'assure pratiquement au même titre que pour la facilité de caisse :

- Que l'actif net de l'entreprise soit en proportion avec son activité. Il est nécessaire avant que le découvert ne soit déterminé, qu'il soit au moins égal à 10 % des crédits à court terme sauf les crédits par signature (avals et cautions) ;
- Que les fonds de roulement soient positifs

-Que les crédits doivent être justifiés par les besoins liés à l'activité.

En aucune manière, le découvert accordé ne devra dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, celui-ci doit être exceptionnel et limité. L'autorisation est admise en général pour une durée d'une(01) année allant jusqu'à 18 mois.

Le crédit est accordé verbalement et sans aucune éventualité de confirmation. En ce qui concerne les risques et les garanties c'est identique aux facilités de caisse.

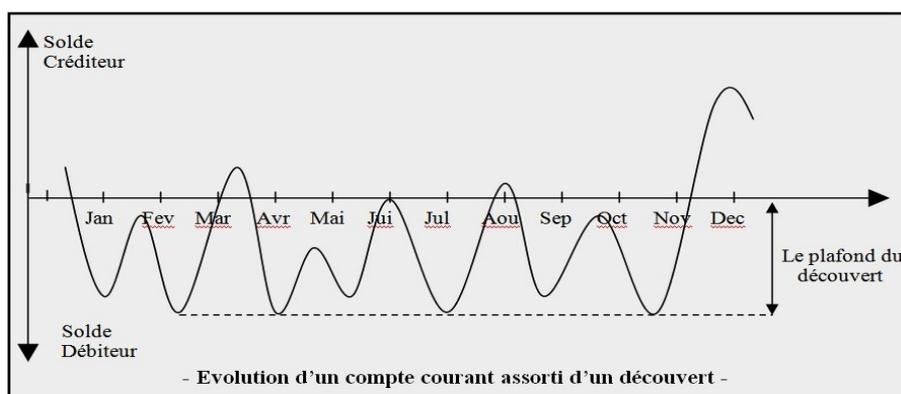
À cet effet, le découvert est alors destiné à compléter les moyens de financement et non pour le décalage de trésorerie comme dans le cas de la facilité de caisse

Il peut être demandé pour une opportunité par exemple :

Une entreprise envisage l'achat d'un gros stock de marchandises afin de profiter de la conjoncture favorable du marché.

Le découvert peut être schématisé comme suit

Figure 3 : évolution d'un compte courant assorti d'un découvert



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

Le découvert peut revêtir les deux formes suivantes :

- **Le découvert classique :** se réalise en autorisant le client à rendre son compte débiteur, et ce, dans la limite du plafond autorisé. Les intérêts débiteurs à payer, sont calculés sur la base des montants utilisés en fonction de la période où le compte affiche un solde débiteur.

- **Le découvert mobilisable :** est mis en place par le crédit du compte du client à hauteur du montant accordé. Les intérêts à payer sont calculés sur le montant total accordé et sur toute la durée de validité du crédit qui est pratiquement de 90 jours.

Remarque : ce type de découvert est dit mobilisable du fait qu'il se matérialise par des billets souscrit par le client à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

En raison des nombreux risques qu'il présente, le découvert ne doit, donc, être réservé que pour une clientèle de choix dont les bonnes qualités morales et la bonne santé financière globale sont capables de rétablir leur équilibre de trésorerie dans un avenir proche et éviter que le crédit ne soit utilisé sous forme de financement structurel.

I.1.3. Le Crédit de Campagne

Le crédit de campagne est un concours accordé aux entreprises qui ont une activité saisonnière pour financer leurs charges d'exploitation liées à un cycle de production. Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises dont leurs activités, sont soumises à une distorsion entre leurs productions et leurs ventes.

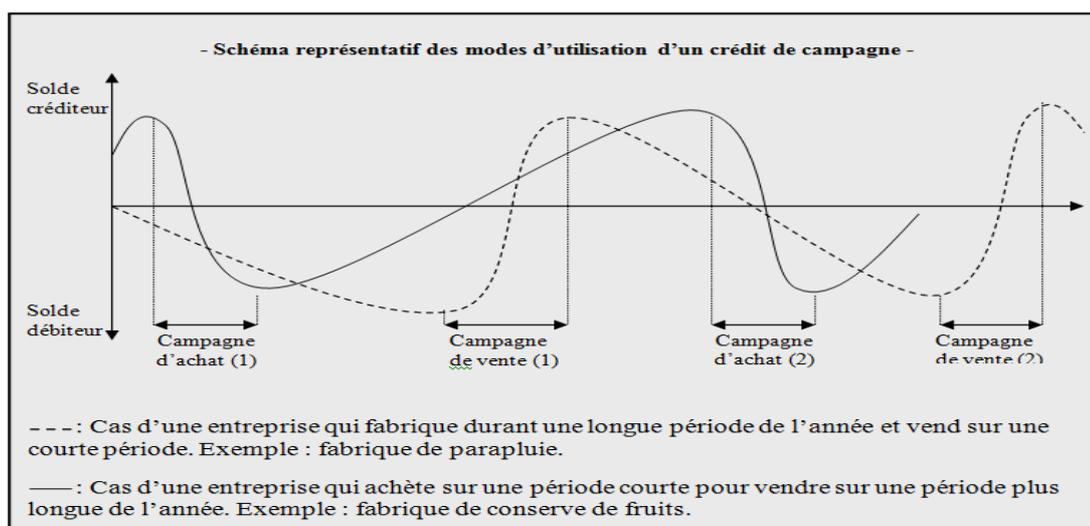
L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit soumettre obligatoirement à sa banque un plan de financement de la campagne, qui fera apparaître, mois par mois, les dépenses et les recettes prévisionnelles de la campagne.

Ce crédit est consenti par la banque sur la base du besoin le plus élevé en montant déterminé à partir du plan de financement de la campagne. La durée d'utilisation du crédit s'étale généralement sur plusieurs mois, en fonction de la durée de la campagne. Le remboursement du crédit se fera au fur et à mesure des ventes, l'entreprise doit donc parvenir à vendre sa production pour pouvoir rembourser le crédit. De ce fait, le banquier court deux importants risques :

- Un risque d'immobilisation du crédit due à la mévente de la marchandise non périssable. Dans ce cas le remboursement sera retardé.
- Un risque de non remboursement engendré par la mévente d'une marchandise périssable, provoquant une perte qui compromettrait le remboursement du crédit.

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

Figure 4 : représentation des modes d'utilisation d'un crédit de campagne



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

I.1.4. Le Crédit Relais ou de Soudure

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis résultant d'une opération ponctuelle hors exploitation (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt).

En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques :

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

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir

pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions.

I.2. LES CRÉDITS D'EXPLOITATION SPECIFIQUES

Ce sont des crédits destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont un objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement.

Les risques que prend le banquier lors de ces opérations sont d'ordre commercial ; le dénouement du crédit est tributaire de la capacité de l'entreprise à mener à bien les opérations traitées avec les tiers, d'une part, et des qualités morales et financières des mêmes clients de l'entreprise, d'autre part.

Les crédits par caisse peuvent revêtir les formes suivantes :

- ↳ Crédits de financement des stocks ;
- ↳ Crédits de mobilisation de créances ;
- ↳ Crédits de financement des marchés publics.

I.2.1. Crédits de Financement des Stocks

I.2.1.1. Avance Sur Marchandise

« L'avance sur marchandises consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier ».⁵

Il s'agit de financer un stock de marchandises remis en gage au banquier après sa dépossession du client. En affectant la marchandise en garantie, le banquier doit s'assurer de la nature, la qualité et la valeur des marchandises à financer pour lui permettre de déterminer la limite du crédit à accorder et bien sur, en vue de se prémunir contre les éventuels risques de mévente et/ou de dépréciation de la marchandise.

Les marchandises seront entreposées dans un local de l'entreprise dont la clé doit être dans les mains du banquier ou, ce qui est plus sûr, dans des locaux appartenant à un tiers. Dans les deux cas, la responsabilité d'une bonne conservation des marchandises incombe au banquier créancier et bénéficiaire du gage.

¹ BENHALIMA A., *pratique des techniques bancaires – référence à l'Algérie*, Editions Dahleb, Alger, 1997 ;

La technique d'avance sur marchandises peut se réaliser également par l'escompte du warrant .Cette formule se caractérise par un certain nombre d'avantages par rapport à une simple avance sur marchandises.

I.2.1.2. Escompte du Warrant

C'est une variété d'avance sur marchandises. Dans ce cas, la marchandise est entreposée dans un magasin général.

Les magasins généraux sont des établissements agréés par l'Etat dont les entrepôts permettent de recevoir en dépôt et de conserver les biens que leur confient les industriels ou les commerçants.

En contrepartie des marchandises déposées, les magasins généraux émettent des titres extraits d'un registre à souche appelés "récépissés-warrants" comportant deux parties dissociables :

- Le récépissé : Ce papier constate le droit de propriété sur la marchandise au profit du porteur ; c'est le titre de propriété ;
- Le warrant : Ce titre constate au profit du porteur le droit de gage sur les marchandises entreposées ; c'est le titre de gage.

Lorsqu'une entreprise dépose des marchandises dans un magasin général, elle peut demander à son banquier une avance garantie par les marchandises déposées. Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant à l'ordre du banquier et s'engage à rembourser la somme empruntée à l'échéance du warrant. Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées.

Si le crédit ne serait pas remboursé à l'échéance, la banque pourrait faire vendre les marchandises et se retourner contre les différents signataires de l'effet pour le reliquat, si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

Remarque : la pratique du warrant en Algérie est tributaire de la reprise de l'activité des magasins généraux.

I.22. Crédits de Mobilisation des Créances

I.2.2.1. L'Escompte Commercial

« L'escompte est un achat au comptant d'une créance à terme. Il se réalise par le versement du montant de l'effet diminué des agios avant l'échéance, contre remise du titre ».

Autrement dit, l'escompte commercial est une opération de crédit à court terme par laquelle le banquier se rend cessionnaire, sous « bonne

fin », d'un effet de commerce matérialisant une créance commerciale sur un débiteur, appelé « cédé », en versant le montant de l'effet avant échéance au crédit du compte de l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelé « cédant », déduction faite des agios calculés au prorata temporisé de l'échéance à courir.

a. Aspects juridiques de l'escompte

Contrairement à une opération d'encaissement, le banquier en escomptant un appoint, devient plus qu'un mandataire puisqu'il consent un crédit à son client. De ce fait, il est considéré comme créancier cambiaire qui bénéficie de certains droits particuliers inscrits dans le droit cambiaire ¹:

1- *la propriété de la provision* : la provision représentant la créance du fournisseur (cédant) sur l'acheteur (cédé) est transmise de plein droit au banquier escompteur.

2- *la solidarité des signataires* : le banquier peut réclamer le paiement de l'effet escompté à toutes les personnes y ont apposé leurs signatures (cédé, cédant et les éventuels avalistes).

3- *l'inopposabilité des exceptions* : le débiteur accepteur ne peut pas opposer au porteur de l'effet les litiges éventuels qu'il a avec le cédant (créancier).

Remarque : Dans la pratique, seuls les effets acceptés par le tiré peuvent faire l'objet d'un escompte.

b. Les avantages de l'escompte

Pour l'entreprise

L'escompte assure à l'entreprise la liquidité de ses créances. Son coût est, en principe, inférieur au coût du découvert en raison du risque moins élevé qu'il fait courir au banquier.

Pour la banque

- Elle bénéficie de la sécurité qu'offre l'opération d'escompte en vertu des règles du droit cambiaire ;
- L'escompte matérialisé par des effets éligibles au réescompte, offre à la banque la possibilité de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie et du marché financier.

c. les risques de l'escompte

Malgré les apparences favorables, les risques du banquier sont importants :

¹ Droit cambiaire : Branche du droit commercial relative aux effets de commerce.

Les risques liés au tiré

Dans le cas de l'escompte, le banquier accorde son concours à son client (cédant), mais il serait remboursé par un tiers à l'échéance (cédé). Il doit donc, s'assurer de la qualité de son client, mais aussi de celle du débiteur. Pour ce faire, le banquier doit consulter les fichiers de la centrale des impayés de la Banque d'Algérie.

Deux conditions doivent être remplies par le tiré pour une bonne issue de l'opération :

- Avoir signé un avis de domiciliation ;
- Avoir provisionné son compte à hauteur du montant de l'effet.

Les risques liés au tireur

Lorsque l'effet revient impayé, le banquier cessionnaire se retournera alors contre le cédant. Si le compte de ce dernier est suffisamment provisionné, il recouvrera la somme avancée en contre-passant l'effet au débit dudit compte. Le cas contraire, le recouvrement peut s'avérer plus délicat.

Les risques liés au papier

En outre, le banquier doit surveiller le déroulement de toutes les phases de l'opération pour se prémunir contre les tentatives de fraude qui peuvent revêtir plusieurs formes :

- ↳ *Papier de complaisance* : le tirage est fait sans qu'il y ait relation commerciale entre le cédant et le cédé.
- ↳ *Papier creux* : l'effet est tiré sur une entreprise imaginaire ou qui ne doit rien.
- ↳ *Papier de famille* : c'est un tirage de complaisance entre des unités du même groupe d'affaires pour se procurer de la trésorerie en escomptant les effets.
- ↳ *Papier brûlant* : c'est un effet dont l'échéance est très proche (moins de 15 jours). Dans ce cas le banquier ne peut pas procéder à la collecte de renseignements.

Remarque :

L'usage restreint de la lettre de change en Algérie, fait du chèque le principal papier remis à l'escompte aux guichets des banques.

La rémunération ne se fait plus, dans ce cas, au - prorata temporisé de l'échéance - puisqu'il n'est plus question d'échéance- mais sur la base d'un

certain nombre de jours qui varie selon le lieu où le chèque doit être payé (7, 15, 21 jours).

Le plafond de l'escompte est fixé sur la base des montants les plus élevés des chèques remis par l'entreprise à l'encaissement.

I.2.3. Crédits de Financement des Marchés Publics

Le marché public est un contrat écrit passé selon les conditions prévues par le code des marchés, entre les administrations publiques et les entrepreneurs ou les fournisseurs, en vue d'exécuter des travaux, de procéder à des livraisons ou fournitures de marchandises ou encore pour des prestations de services.

Les administrations publiques ayant l'habitude de régler leurs fournisseurs après de longues périodes durant lesquelles les charges de trésorerie de l'entreprise deviennent très lourdes, les titulaires de marchés se sont vu proposer par le banquier des concours bancaires en contrepartie d'une garantie. Cette garantie est obtenue par le nantissement des créances détenues sur l'administration publique matérialisé par le nantissement du marché unique.

I.2.3.1. Modes de Passation des Marchés

- L'adjudication générale : elle consiste à mettre en concurrence les entrepreneurs ou les fournisseurs intéressés par le marché. Chacun d'entre eux propose ses conditions (Prix, délais de réalisation...) dans un document appelé « soumission ». C'est celui qui présentera les meilleures conditions qui se verra attribuer le marché, notamment en matière de prix ;
- L'adjudication restreinte : elle est utilisée lorsque les prestations à réaliser sont restreintes à certains fournisseurs ayant des qualifications techniques poussées et des capacités financières bien spécifiques ;
- Le marché de gré à gré : c'est un marché passé directement avec un offreur bien précis, choisi comme étant l'unique à être en mesure de réaliser le marché. Il s'agit généralement d'offreurs jouissant d'une position monopolistique dans le domaine.

I.2.3.2. Procédure de Nantissement du Marché

a) Délivrance du titre unique

Il s'agit de l'apposition de la mention « titre unique » sur l'un des exemplaires des contrats relatifs au marché ou alors un extrait signé de ce marché, pour lequel le soumissionnaire a été déclaré cocontractant.

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

- Comme son nom l'indique le titre unique ne peut être dupliqué, ce qui permet de prévenir le financement multiple d'un même marché ;
- Le titre unique porte la mention du comptable assignataire (Le fonctionnaire chargé de mandater le paiement correspondant au marché), et du fonctionnaire chargé de fournir le décompte des droits constatés sur l'administration et l'estimatif des travaux réalisés. Le banquier saura donc à qui signifier l'acte de nantissement pour faire prévaloir ses droits de créancier gagiste.

b) Etablissement de l'acte de nantissement

Le banquier vérifie la régularité du titre unique présenté par le client, et fait signer à ce dernier un acte de nantissement qui donnera au banquier la qualité de créancier gagiste.

c) Signification au comptable assignataire

Le titre unique et l'acte de nantissement seront envoyés au comptable assignataire par lettre recommandée avec accusé de réception. Une fois en possession de ces documents, le comptable assignataire devient tiers détenteur des sommes représentatives des créances sur l'administration et se verra obligé d'exécuter le paiement de ces sommes directement au profit du banquier.

1.2.3.3. Formes d'Avances sur Marchés

a. Crédit de Préfinancement

Ce crédit est mis en place pour financer les approvisionnements nécessaires pour engager les divers travaux ou effectuer les livraisons liées à l'exécution du marché. Il intervient durant la période où le titulaire du marché ne possède aucune créance sur l'administration, c'est la phase dite de « créances à naître » qui correspond à la phase de démarrage.

Ce crédit s'apparente à un découvert en blanc du moment que la garantie qu'est le nantissement du marché est sans effet puisque l'administration ne doit encore rien au client.

b. Crédits de Mobilisation

A ce stade, le titulaire du marché a effectué les travaux prévus dans le contrat ou livré les marchandises générant des créances sur l'administration publique. C'est la phase *créances nées*. L'entreprise

peut obtenir des avances sur les sommes qui lui sont dues. Ces avances peuvent revêtir deux formes :

Avances sur créances nées non constatées

Ces avances sont consenties sur production par le client d'une attestation de travaux faits ou fournitures effectuées mais non confirmés par un certificat de droit à paiement. Dans ce cas, l'avance ne saurait en aucun cas dépasser 70 % des créances non constatées.

Avances sur créances nées constatées

Le titulaire du marché produit un certificat de droit à paiement visé par le comptable assignataire. Il s'agit d'une « mobilisation des droits à paiement ». L'avance dans ce cas peut atteindre 80 % des créances.

Ce type d'avances est le plus utilisé dans nos banques en raison du niveau de sécurité élevé qu'il procure.

II .LES CRÉDITS D'EXPLOITATION PAR SIGNATURE (INDIRECTS)

Le crédit par caisse est, le plus souvent, le principal moyen d'intervention pour une banque afin d'apporter son appui aux entreprises. Cependant, Il lui arrive aussi d'apporter son concours sous forme de crédits par signature (indirects) appelés également engagements par signature.

Un crédit par signature est un engagement du banquier envers des tiers à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers s'avéreraient défaillants.

Les crédits par signature se présentent sous quatre (04) formes :

- l'aval ;
- l'acceptation ;
- le cautionnement ;
- le crédit documentaire.

II.1. L'AVAL

L'article 409 du code de commerce stipule : « L'avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou partie de son montant, il est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant ».

Par l'apposition de sa signature, précédée de la mention « bon pour aval » et du montant de l'aval au recto de l'effet, le banquier s'engage solidairement et conjointement avec son client vis à vis d'un créancier, à lui donner la certitude d'un paiement à l'échéance en cas de défaillance du principal obligé (le client). À cet effet, il permet à son client d'obtenir une

offre de financement par un allongement des délais de paiements auprès de ses fournisseurs.

L'aval peut être porté sur l'effet, sur une allonge ou donné par acte séparé. Dans ce dernier cas, l'avaliseur n'est tenu qu'envers l'avalisé, il n'est pas obligé à l'égard des porteurs successifs.

II.2. L'ACCEPTATION

L'acceptation de banque est l'engagement du banquier à payer à son échéance une traite tirée sur lui. Elle se traduit par l'apposition de la mention « bon pour acceptation » au recto de l'effet de commerce suivie de la signature du banquier.

Cette forme de crédit par signature est généralement consentie dans le cadre du commerce extérieur notamment le crédit documentaire et la remise documentaire contre acceptation. Elle est aussi utilisée lorsque la Banque, ne pouvant escompter l'effet, appose sa signature pour l'acceptation et permet à son client de présenter l'effet à l'escompte auprès d'une autre Banque.

II.3 LE CAUTIONNEMENT

Avant d'être un crédit par signature proposé par le banquier, le cautionnement est d'abord un acte civil qui trouve sa définition dans l'article 644 du code civil. Celui-ci dispose : « le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui même ».

En effet, le cautionnement bancaire « est un prêt de signature de la part de la Banque, équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat qui réunit le débiteur avec ses créanciers. »¹. Ces derniers sont principalement l'administration fiscale, les Douanes et les administrations publiques dans le cadre de la réalisation d'un marché public.

Selon l'objet visé, on peut distinguer trois sortes de cautions :

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

¹. Gerard ROUYER - Alain CHOINEL, « La Banque et l'entreprise ».

II.3.1. Cautions En Vue De Différer Des Paiements

✓ Les cautions en douanes

Pour qu'un importateur puisse disposer d'une marchandise importée, il doit préalablement s'acquitter d'un certain nombre de droits et taxes. Pour différer le paiement de ces droits et taxes, il sollicite son banquier pour qu'il lui consente les cautions suivantes :

a. La soumission de crédit à l'enlèvement

Cette caution permet à l'importateur de pouvoir retirer sa marchandise auprès de l'administration des douanes, avant que le décompte des droits soit fait. Elle garantit leur paiement lorsqu'ils seront déterminés et devenus exigibles, dans les quinze jours qui suivent l'enlèvement.

b. La caution à l'entrepôt fictif

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

c. L'obligation cautionnée en douanes

La souscription d'une obligation cautionnée "Douane", dûment signée par la Banque en tant que caution, permet à l'importateur d'obtenir de la part des services des douanes, la possibilité de retarder le paiement des droits jusqu'à un délai pouvant aller jusqu'à 4 mois, en attente de la commercialisation de la marchandise dédouanée.

✓ Les cautions fiscales

Pour que les entreprises bénéficient d'un différé de règlement de la TVA, l'administration fiscale leur exige de lui fournir l'une des cautions suivantes :

a. Caution pour imposition contestée

L'entreprise, contestant le montant d'imposition à payer, est obligée d'en effectuer d'abord l'intégralité de ce montant avant de pouvoir engager les procédures qui lui permettront d'avoir gain de cause. Toutefois, l'administration prévoit une alternative qui consiste à surseoir à l'exigibilité des droits, à la condition que le contribuable remette une caution pour impôts contestés dont la durée prendra fin avec le règlement du litige.

Il est à noter que le montant de l'engagement bancaire sera celui de la somme en litige.

b. L'obligation cautionnée fiscale

Pour obtenir un report de règlement des montants des taxes dues à l'administration fiscale, l'obligation cautionnée fiscale constitue un moyen de règlement à terme, garanti par la Banque, qui permet au client redevable de différer le paiement de la dette due à une date ultérieure.

Cette dernière est constatée par l'apposition de la mention « bon pour caution » sur un billet à ordre souscrit par le principal obligé. Cette mention sera suivie par le montant de l'engagement et de sa durée.

II.3.2. Cautions En Vue D'éviter Des Décaissements

Ce type de cautions évite à l'entreprise les décaissements de fonds qui épuiserait sa trésorerie, et lui permet de garantir la bonne fin d'une opération. Dans ce sens, on en distingue :

a. Caution pour admission temporaire

Dans le cadre d'opérations d'importations de marchandises ou matériels, destinés à être réexportés après transformation ou utilisation (foires internationales, entreprises étrangères de BTPH...), la présentation d'une caution bancaire dite « caution pour admission temporaire » à l'administration des douanes, permet à l'importateur de bénéficier de l'affranchissement des droits de douanes et d'éviter un décaissement grâce à l'engagement de la Banque qui garantit le paiement des droits et amendes si la réexportation prévue desdites marchandises ne s'est pas réalisée.

Il existe le même type de cautions pour éviter le paiement des droits de douanes à l'exportation de biens destinés à être réimportés, c'est la « caution pour exportation temporaire ».

b. Caution d'adjudication

Exigée dans le cadre de la réalisation d'un marché public, la caution d'adjudication est délivrée par une banque en faveur de son client soumissionnaire afin de lui éviter le blocage de sommes importantes pour la constitution du cautionnement en espèce prévu par le cahier des charges.

La délivrance d'une telle caution amène la banque généralement à consentir d'autres cautions relatives au marché (telle la caution de bonne exécution ou de bonne fin) si l'entreprise est retenue pour le marché.

c. Caution de bonne exécution (ou de bonne fin)

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

II.3.3 *Cautions En Vue D'accélérer Des Encaissements*

a. Caution de restitution d'acomptes

Toujours dans le cadre d'un marché public, et pour pouvoir bénéficier d'acomptes dès la signature du contrat, l'entreprise doit fournir au maître de l'ouvrage (administration) une caution de restitution d'acomptes qui garantirait, en cas de non-exécution du contrat, le remboursement desdits acomptes.

b. Caution de dispense de retenue de garantie

Il peut s'avérer dangereux pour le maître de l'ouvrage de régler totalement l'entreprise dès la réception des travaux, même en l'absence de réserves, car certaines malfaçons peuvent se révéler tardivement. Il paraît donc normal qu'une retenue de garantie – limitée à 5 % selon la loi – soit conservée pendant un certain délai de manière à s'assurer de la qualité des prestations.

Pour éviter cette retenue de garantie, l'entreprise est appelée à fournir au maître de l'ouvrage une caution de dispense ou de libération de retenue de garantie délivrée par sa banque.

II.4. LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est un engagement par signature qui joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales. Ce type de crédit sera développé dans la section du financement du commerce extérieur.

Nous tenons à signaler que cette forme de crédit (engagements par signature) présente pour le banquier une variété d'avantages : Il s'agit d'un crédit idéal qui se fait sans espèces, sans immobilisation de trésorerie, sans frais de gestions...etc.

Mais il n'en demeure pas moins que les engagements par signature exposent le banquier à plusieurs risques notamment :

- Les difficultés d'appréhender exactement le risque encouru ;

- Le risque de non professionnalisme du client ;
- La non obligation de constituer des provisions laissée totalement à l'appréciation des dirigeants de la banque.

Pour tenter d'alléger ces risques, le banquier doit s'entourer d'un certain nombre de précautions. Il doit s'inquiéter sur les paramètres de gestion et du suivi durant toute la durée de l'engagement.

Enfin, la meilleure garantie pour le banquier consiste à bien étudier le dossier de son client et bien apprécier ses capacités, car ce crédit dit idéal peut se transformer en un découvert ou un crédit financier réel si le banquier n'effectue pas une bonne étude.

Parmi ces concours, nous avons pu faire la distinction entre les crédits qui nécessitent un décaissement immédiat de la part du banquier (les crédits par caisse) et ceux n'engendrant pas des décaissements de la part du banquier (les crédits par signature) sauf dans le cas où le client s'avérerait défaillant à terme.

Pour les crédits par caisse, nous avons pu distinguer entre ceux dont l'objet n'est pas précis et auxquels aucune garantie particulière n'est affectée et donc présentant des risques importants, et ceux affectés à un objet spécifique et dont l'objet lui-même constitue la garantie, et donc aux risques moins élevés.

Au niveau de l'agence **NATIXIS SETIF 191**, où nous avons effectué notre stage pratique, nous avons constaté une tendance de la part de la clientèle à une utilisation du découvert. Ce fait est dû, parfois, à l'incapacité de nos entreprises à déceler l'origine du déséquilibre de leurs trésoreries ou au manque d'informations concernant les concours adéquats à leurs besoins.

SECTION 4 LE FINANCEMENT DU COMMERCE ÉXTERIEURE

Afin d'assurer la continuité de leurs activités, les entreprises sont priées d'entamer des transactions avec le reste du monde soit pour s'approvisionner en matières premières ou pour marchander leurs produits. Elles seront soit en position d'exportatrices soit en position d'importatrices.

Ces transactions effectuées avec le reste du monde sont appelées des opérations du commerce extérieur, ces dernières sont complexes voire aux problèmes de langues, des disparités de législation et de la convertibilité de monnaies et aux expositions face aux risques de marché ou du taux de change d'où la nécessité de l'intervention d'un agent connaisseur en la matière.

Parmi les techniques de financement du commerce extérieur nous pouvons citer le crédit documentaire dans le cadre du financement des importations et le crédit acheteur et fournisseur dans le cadre du financement des exportations.

I- Le financement des importations

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance. Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

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

I.1 DÉFINITION :

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

- payer le bénéficiaire ;
- accepter et payer les effets de commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même
- rembourser une banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire.¹

¹ BENHALIMA A. Pratique des techniques bancaires – Référence à l'Algérie, édition Dahlab, Alger, 1997.

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

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

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

•

I.2 .LES FORMES DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de cout plus élevé pour l'importateur le crédit documentaire peut être soit :

I.2.1.Révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur .Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

Ce crédit révocable est très peu utilisé du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il est moins couteux pour l'acheteur.

I.2.2Irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur que le précédant.

I.2.3 Irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

I.3 LES MODALITÉS DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

I.3.1. Le crédit "revolving"

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc, le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles. Le crédit revolving peut être *cumulatif* ou *non cumulatif* selon que les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont rajoutées ou non aux fractions suivantes.

I.3.2. Le crédit "red clause"

Ce crédit a été appelé ainsi à cause de la clause qui y était mentionnée à l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit. Cette clause, qui est insérée par la banque émettrice, à la demande du donneur d'ordre, rend le crédit documentaire moyen de financement pour l'exportateur dans la mesure où il permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser des avances à ce dernier avant même l'expédition des marchandises.

Bien entendu ces avances ne sont versées que contre présentation des documents prévus au contrat. Si l'exportateur n'expédie pas la marchandise, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice et ne peut se retourner que contre le donneur d'ordre.

I.3.3 Le crédit documentaire "transférable"

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

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

I.3.4. Le crédit "back to back"

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back to back".

Selon la conception de ce crédit " adossé", deux crédits indépendants sont mis en place : **un crédit principal** sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et **un crédit adossé** demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire).⁶

II LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce contexte, les banques sont appelées à jouer leur rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement à court, à moyen et à long terme.

II.1 TECHNIQUES DE FINANCEMENT A COURT TERME

II.1.1. Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

II.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement.

⁶ Mémoire tarek Djellas le crédit bancaire en algérie ESB

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

II.1.2.1 Les avances en devises

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

II.2. TECHNIQUES DE FINANCEMENT A MOYEN ET LONG TERME

II.2.1. Le crédit fournisseur

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

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

II.2.2. Le crédit acheteur

C'est une ouverture de crédit par laquelle une banque du pays exportateur s'engage à réaliser un prêt, directement à son client étranger, afin qu'il acquière des biens et/ou services auprès du fournisseur du pays exportateur.

La formule de base du crédit acheteur s'articule, par conséquent, autour de deux contrats ; le contrat commercial entre le fournisseur et l'acheteur d'une part, et l'ouverture du crédit entre le banquier du pays exportateur et l'acheteur emprunteur d'autre part. Une fois le contrat mis en place, une première période d'utilisation s'ouvre durant laquelle le fournisseur exécute ses prestations envers l'acheteur et est payé par la

banque ; puis en seconde période, l'importateur étranger rembourse la banque pour le crédit qu'elle a réalisé.¹

Dans cette section, nous avons essayé de développer les différentes formules de financement proposées par les banques à sa clientèle en matière de commerce extérieur. Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans). Lorsqu'il s'agit d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

¹ Jean-Claude Bousquet l'entreprise et les banques, p : 229.

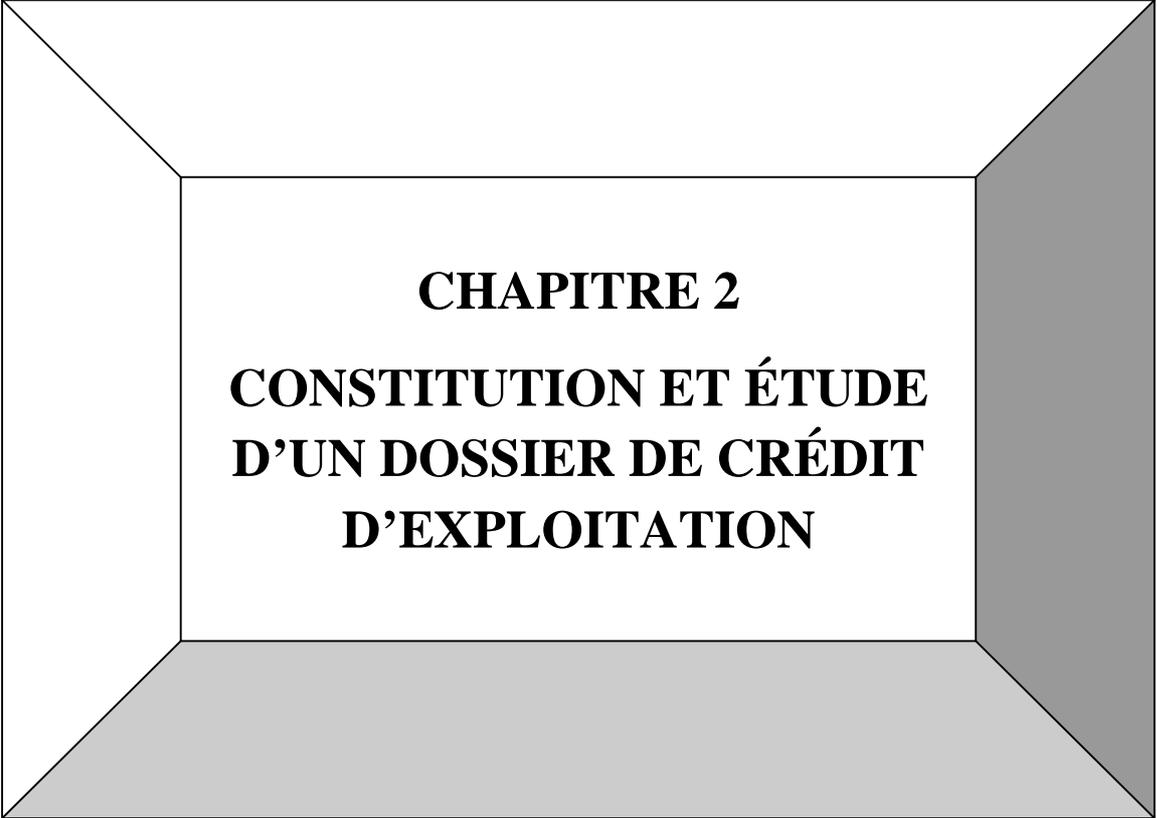
CONCLUSION

Au terme de ce chapitre, nous avons tenté d'exposer la gamme des produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit. Chaque produit répond à un besoin bien spécifique, tant pour les entreprises (exploitation et/ou investissement) que pour les particuliers (consommation et/ou immobilier).

Bien que les formes de crédits soient diverses, certains produits sont quasiment absents et d'autres, même existants, sont mal utilisés. Pour les premiers, l'on peut citer le cas de l'escompte de warrant. Ce fait est dû à l'absence, respectivement, de magasins généraux. Pour les deuxièmes, l'on peut citer le cas de la facilité de caisse assimilée au découvert et dont la durée d'utilisation s'étale sur une année ou bien l'escompte commercial qui est utilisé sur les chèques et non pas sur les effets de commerce. Les engagements par signature sont provisionnés à des pourcentages trop élevés, ce qui leur fait perdre leur signification.

En matière d'investissement, on constate l'utilisation minimale du leasing dans nos banques qui est due à l'incapacité de ces dernières à en assurer le financement à 100 %.

Enfin, pour conclure, on peut dire que le rôle du banquier ne consiste 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 en arriver là, 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 deuxième chapitre.



CHAPITRE 2
CONSTITUTION ET ÉTUDE
D'UN DOSSIER DE CRÉDIT
D'EXPLOITATION

INTRODUCTION

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

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

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

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

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

- Etude technico-économique d'un dossier de crédit d'exploitation ;
- Étude des risques et moyens de prévention .

SECTION 1 MONTAGE ET ÉTUDE D'UN DOSSIER DE CRÉDIT D'EXPLOITATION

Toute entreprise en plein exploitation peut se trouver, à un moment donné, dans l'obligation de recourir au crédit bancaire pour pallier aux insuffisances de son fond de roulement. À cet effet, le banquier répond à son client et lui propose les concours qui répondent à ses besoins.

Toutefois, avant de prendre la décision de s'engager avec le demandeur du crédit, le banquier est tenu de s'entourer d'un maximum d'informations susceptibles de lui donner une idée sur les compétences et les performances de l'entreprise d'une part, et sur l'honorabilité et la moralité de son client d'autre part.

Ainsi, pour prétendre à un crédit bancaire, le client doit faire l'objet d'un dossier de crédit d'exploitation complet qui permettra au banquier de mener une analyse qualitative et quantitative approfondie, en empruntant les étapes suivantes :

- ↳ Constitution du dossier de crédit d'exploitation ;
- ↳ Identification du demandeur de crédit et son environnement ;
- ↳ Classification de la clientèle ;
- ↳ Diagnostic économique et financier de l'entreprise.

I. Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'exploitation

Le dossier de crédit est constitué de documents juridiques, économiques, commerciaux, comptables, financiers, fiscaux et parafiscaux. Il est 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.

I.1. Une demande écrite de l'entreprise

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.

I.2. 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.

I.3. 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 banquier devra veiller à :
 - Faire accompagner les bilans des sociétés de capitaux (SPA, SARL) du rapport des commissaires aux comptes et de la résolution de l'assemblée des actionnaires ;
 - Vérifier que les bilans des sociétés de personnes sont signés par un comptable agréé ;
 - Vérifier que les règles comptables prescrites par le système comptable financier (S.C.F) ont été respectées pour l'élaboration des documents comptables cités ci-dessus.
- 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 ;

I.4. 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.

I.5. Les documents commerciaux

- Décomposition du chiffre d'affaires (local et étranger) par produits et par marchés ;
- Décomposition des consommations des services extérieurs ;
- Planning prévisionnel des importations ;
- Carnet de commandes de la clientèle.

I.6. Les documents fiscaux et parafiscaux

- Carte d'immatriculation fiscale ;
- Déclaration fiscale de l'année dernière ;
- Extraits de rôle apurés de moins de trois (03) mois ou notification d'un accord de rééchelonnement des dettes fiscales ;
- Attestation de mise à jour Caisse d'Assurance Sociale pour les Non salariés (CASNOS), de moins de trois (03) mois ou notification de rééchelonnements des dettes sociales ;
- Attestation de mise à jour Caisse Nationale d'Assurance Salariés (CNAS) ;
- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

I.7. 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.

Dans cette optique d'une meilleure appréciation du risque lié à l'affaire, le banquier devra s'intéresser aux éléments suivants :

- Le patrimoine de l'entreprise ;
- La réalité et le statut d'occupation des lieux ;
- La fonctionnalité des locaux ;
- L'état des installations (commodités, salubrité et sécurité) ;
- L'organisation des différentes fonctions (approvisionnement, stockage, production...etc.).

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.

II Identification du demandeur de crédit et son environnement

L'identification du demandeur de crédit constitue l'étape primordiale dans le processus d'étude et d'analyse d'un dossier de crédit. En fait, c'est en connaissant bien son partenaire que le banquier peut orienter sa décision concernant l'octroi ou non du concours sollicité.

Ainsi, avant d'entamer l'analyse des documents comptables et financiers, il est nécessaire pour le banquier d'avoir une idée générale sur le contexte professionnel dans lequel l'entreprise évolue. De ce fait, il est amené à identifier l'entreprise en tant qu'entité juridique et économique, la

situer dans son environnement, et ce, après un petit aperçu sur son évolution dans le temps.

II.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.

II.2 L'entreprise Entité Juridique

Les statuts de l'entreprise définissent clairement le degré d'engagement et de responsabilité des ses propriétaires. Ainsi, le risque de non recouvrement des créances pour le banquier diffère selon la forme juridique de l'entreprise en question.

II.2.1. L'entreprise individuelle

Dans ce type d'entreprises il y a confusion entre le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur. Cette forme d'entreprise présente plus de risques pour le banquier du fait que son capital est très variable (capital = solde des versements et des retraits effectués par l'exploitant), et que les erreurs de gestion sont fréquentes.

II.2.2 Les sociétés

Selon la responsabilité des associés, on peut distinguer entre sociétés de personnes et sociétés de capitaux.

• Sociétés de personnes

Il s'agit des sociétés au nom collectif (SNC) et des sociétés en commandite simple. Les associés sont engagés indéfiniment¹ et solidairement² sur leurs biens personnels.

• Sociétés de capitaux

Il s'agit des sociétés à responsabilités limitées (SARL), des sociétés par actions (SPA) et des sociétés en commandite par actions. Dans ce

¹. Indéfiniment : sur la totalité du patrimoine social et personnel.

². Solidairement : Tout créancier peut demander à l'un des associés le paiement de la totalité de la créance, à charge pour l'associé mis en cause d'actionner ses associés.

cas, la responsabilité des associés est limitée à concurrence de leurs apports.

II.3 L'entreprise Entité Economique

II.3.1. les moyens mis en œuvre

La performance d'une entreprise dépend principalement des moyens de production dont elle dispose, notamment les moyens humains, matériels et financiers.

✓ les moyens humains

Le banquier doit accorder une grande importance à l'organisation de la fonction ressources humaines de l'entreprise. Son approche visera les points suivants :

- Le(s) dirigeant(s) : vu son rôle important qu'il joue dans la gestion de l'entreprise, le banquier doit s'interroger sur son niveau intellectuel, son expérience dans le domaine, les exploits qu'il a réalisés avec l'entreprise...etc.
- L'encadrement : le banquier doit avoir une idée sur l'organigramme de l'entreprise pour mieux cerner les tâches et les pouvoirs délégués pour chaque fonction.
- Le personnel : s'agissant de la main d'œuvre utilisée, le banquier doit s'interroger sur leurs qualifications, leur savoir faire, la qualité du travail en équipe, l'entente entre les travailleurs d'âges et de milieux différents...etc.

✓ les moyens matériels

Par moyens matériels, on entend 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...

✓ les moyens financiers

Les moyens financiers d'une entreprise sont ses fonds propres et les concours accordés par les tiers. Le banquier doit mener une analyse approfondie sur ces ressources.

II.3.2. le produit et sa position sur le marché

Le produit qui conditionne l'existence de l'entreprise, doit constituer le centre d'intérêt du banquier, et ce, en s'interrogeant sur la qualité du produit, sa technique de fabrication, sa diversité et son avenir sur le marché.

En effet, le banquier doit s'intéresser au cycle de vie du produit. Ce dernier est caractérisé par quatre phases distinctes : phase de lancement, phase de croissance, phase de maturité et enfin la phase de déclin.

La phase de maturité est celle qui permet la maximisation des profits de l'entreprise et donc le minimum de risques pour le banquier. Cependant, la phase de lancement et encore plus la phase de déclin représentent le maximum de risques. La première dépend de l'accueil qui sera réservé au produit par le consommateur, la deuxième parce que le marché n'en a plus besoin.

Le banquier doit s'interroger également sur le degré de la concurrence et l'existence de produits de substitution, sa qualité et son processus de fabrication : Assure-t-il un rapport qualité prix satisfaisant ? Le procédé de fabrication est-il simple ou complexe ?

II.4. L'entreprise Et Son Environnement

Au delà de sa fonction première et essentielle qui est de produire un bien ou un service, l'entreprise doit être vue comme une organisation complexe, créée et animée par des hommes, ouverte sur son environnement et qui est en interaction perpétuelle avec lui. Donc, elle doit être analysée dans toute sa diversité.

Par conséquent, le banquier, pour compléter son analyse et pour mieux cerner le risque inhérent au crédit, doit s'intéresser aux points suivants :

- L'environnement économique et social ;
- Le marché ;
- Les partenaires de l'entreprise ;
- Les concurrents ;
- Les perspectives de développement.

II.4.1. l'environnement économique

Il s'agit surtout de l'évolution des principales variables économiques (inflation, croissance économique, évolution du taux de change...) qui a une incidence sur la politique de l'entreprise (politique d'investissement, délocalisation...).

Le banquier doit s'intéresser également au secteur d'activité de l'entreprise (qui comprend toutes les entreprises qui ont une même activité principale) et se poser des questions concernant l'existence de leaders dans ce secteur et l'évolution de ce dernier (en progression ou en récession).

II.4.2. l'environnement social

Cela concerne un aspect interne de l'entreprise puisque l'on entend par là l'analyse de la motivation et de l'implication des personnels de l'entreprise (importance des syndicats, motivation du personnel...) qui peut infléchir les décisions stratégiques de l'entreprise.

II.4.3. le marché

Un marché en économie est le lieu de confrontation entre une offre et une demande d'un bien ou d'un service qui permet de déterminer le prix d'échange (ou prix d'équilibre) de ce bien ou de ce service et les quantités qui seront échangées.

Les entreprises qui produisent le même bien ou service cherchent donc à satisfaire le même besoin. Elles sont donc en concurrence et s'adressent à la même clientèle sur un marché particulier.

De ce fait, le travail du banquier consiste à vérifier l'efficacité de la politique commerciale adaptée par l'entreprise en matière de prix, de qualité du produit, de réseaux de distribution, ainsi que les moyens de promotion par rapport aux concurrents.

II.4.4. les partenaires

Concernent essentiellement les partenaires directs de l'entreprise, qu'ils se situent en amont ou en aval du processus productif. En amont, il s'agira du poids que les fournisseurs et plus généralement l'évolution des marchés des principales ressources productives peuvent avoir sur le marché de l'entreprise. En aval, il s'agit du marché des clients de l'entreprise, dont la structure, le nombre d'acteurs peut avoir des conséquences importantes sur le devenir de la firme.

Pour éviter le risque de rupture de stocks, suite à un problème auquel pourrait être confrontée avec l'un de ses fournisseurs, l'entreprise a intérêt à diversifier sa politique d'approvisionnement en matière première et fournitures.

D'autre part, dans sa politique de négociation avec sa clientèle, l'entreprise peut se retrouver devant deux risques majeurs :

↳ Erosion du fonds de commerce

Il arrive que certains clients cessent d'entretenir des relations avec l'entreprise pour diverses raisons. Ceci entraîne, notamment lors du départ de l'un de ses clients stratégiques, une diminution de sa rentabilité à cause de la diminution de son chiffre d'affaires et l'augmentation des coûts unitaires de production. Cette situation peut être fatale pour l'entreprise si elle ne trouve pas de nouveaux débouchés pour ses produits.

↳ Défauts de paiements

Pour préserver et améliorer la valeur de son fonds de commerce, notamment sa clientèle, l'entreprise est tenue d'accorder des délais de paiements à ses clients. Elle court, dès lors, le risque de non paiements à échéance.

Il est donc indispensable pour l'entreprise de diviser le risque entre plusieurs clients et de sélectionner les clients qui méritent de bénéficier de délais de paiements.

II.4.5. les concurrents

Dans son approche concurrentielle, le banquier devra porter son intérêt sur le nombre et l'importance des concurrents, en déterminant leurs parts de marché, leurs capacités de production et la qualité de leurs produits. Il devra s'intéresser aux prix qu'ils pratiquent et aux conditions de vente qu'ils proposent.

II.4.6. les perspectives du développement

Le banquier doit prendre en considération les objectifs de la politique économique adaptée par les autorités publiques et de la conjoncture économique de la branche d'activité et toute autre information à laquelle l'entreprise est rattachée, afin de déceler les problèmes rencontrés et ceux pouvant entraver la bonne marche du processus de développement lancé par l'entreprise, et de prévoir les stratégies commerciales à suivre.

III Classification de la clientèle

Les éléments d'identification cités précédemment ne sont pas suffisants pour mieux apprécier et juger de la qualité du demandeur du crédit. La confiance que le banquier s'inspire de son client ne dépend pas uniquement

de la performance et de la compétence de son entreprise, mais également de la nature de la relation qu'ils entretiennent.

Pour obtenir des informations concernant sa clientèle, le banquier peut recourir à plusieurs sources d'informations. Il peut compter, soit sur ses confrères pour obtenir des renseignements liés aux clients domiciliés chez eux (renseignements commerciaux), soit sur les centrales de la Banque d'Algérie, à savoir **La Centrale des Impayés** (Informations sur les incidents de paiements), **la Centrale des Risques** (Informations sur les crédits accordés par les banques) et **la Centrale des Bilans** (Informations comptables et financières sur les entreprises).

Pour apprécier la nature de la relation qui le lie avec son client, et pour mieux classer sa clientèle, le banquier doit analyser les points suivants :

III.1. Les Mouvements D'affaires Confiés

Le compte courant du client retrace l'ensemble des transactions liées à l'activité de l'entreprise. Le mouvement d'affaires confié par le client à sa banque reflète le degré de fidélité et de confiance qu'il a en son banquier. Il se calcule ainsi :

$$\text{Mouvement d'affaires} = \sum \text{Mouvements crédit} = \text{versements} + \text{virements reçus} + \text{remises de chèques et effets}$$

Ce mouvement confié doit être rapporté au chiffre d'affaires déclaré (Mouvement confié/ CA déclaré). Suivant ce rapport, trois situations peuvent se présenter :

1. Mouvement confié = CA déclaré : une centralisation du CA au niveau du compte du client, et c'est le cas idéal.

2. Mouvement confié < CA déclaré : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA (CA fictif) ou d'une non centralisation du CA, c'est-à-dire que le client détient d'autres comptes auprès d'autres banques, ou encore le client réalise des transactions en espèce.

3. Mouvement confié > CA déclaré : il s'agit d'une fausse déclaration du CA (diminuer le CA pour fuir au fisc), ou d'une réalisation d'opérations hors exploitation.

N.B : les banques exigent souvent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles.

III.2 Le Niveau D'utilisation Des Concours Autorisés

Le suivi de l'utilisation des crédits antérieurement consentis permet au banquier de juger la compatibilité des besoins réels de son client avec les besoins exprimés (pour les crédits antérieurs) et par conséquent, cerner les besoins réels actuels du demandeur de crédit.

Ce contrôle se fait à travers les positions décadaires du compte courant, qui font apparaître comment le crédit a été utilisé en terme de plafond s'il s'agissait d'un découvert, et en terme de côte en cas d'un escompte.

III.3 Les Incidents De Paiements

Pour apprécier la moralité et le sérieux de son client, le banquier doit vérifier si celui-ci n'a pas fait l'objet d'un incident de paiements, qui concerne les émissions de chèques sans provision, le non paiement d'une traite à échéance ou encore le non paiement d'une dette privilégiée, généralement sanctionné par un avis à tiers détenteur ou une saisie-arrêt.

✓ L'Avis à Tiers Détenteur (ATD)

L'ATD est une demande de blocage du compte du client émanant des inspections des contributions diverses ou des inspections des domaines. Il est émis à l'encontre des redevables n'ayant pas payé leurs contributions.

✓ La Saisie Arrêt

La saisie arrêt est la procédure par laquelle un créancier dit « *saisissant* », fait défense à une tierce personne dite « *tierce saisie* » (banque), de se dessaisir des sommes ou dépôts qu'elle devrait au débiteur du saisissant dit « *saisi* ». Elle peut être bancaire ou judiciaire.

Comme pour les ATD, le banquier est tenu de vérifier si son client n'a pas fait l'objet d'une saisie arrêt afin d'apprécier son honorabilité vis-à-vis de ses créanciers. Ces incidents peuvent remettre en cause la confiance du banquier en son client.

Parmi les moyens de contrôle qui sont à la disposition du banquier, l'évolution du compte courant de son client ou encore la consultation des services juridiques ainsi que les fichiers des centrales de la Banque d'Algérie (citées précédemment).

Les critères de classification suscités sont exclusivement des critères ayant trait à la relation Banque-Client. D'autres critères peuvent être retenus tels l'importance de l'entreprise à travers son total du bilan, le rapport Fonds Propre/Total du bilan, le niveau du chiffre d'affaires développé, le niveau des garanties...etc.

Remarque : il existe une méthode de notation (score) qui permet de classer les clients. Ainsi, en calculant le taux d'intérêt applicable au crédit, les bons clients bénéficient d'une marge inférieure par rapport à celle des clients les moins bons.

Le taux d'intérêt applicable au crédit égal au taux de référence fixé par la BA majoré d'une marge qui diffère selon la catégorie de la clientèle. Néanmoins, nos banques ont tendance à mettre leurs clients sur le même

ped d'égalité, ce qui n'encourage pas ces derniers à entretenir de bonnes relations avec elles.

IV Le diagnostic économique et financier de l'entreprise

Pour mesurer les risques qu'il encourt vis-à-vis de l'entreprise, le banquier effectue une analyse financière de l'affaire dont la méthodologie et les techniques utilisées seront développées.

L'analyse financière a pour but d'étudier les points forts et les points faibles d'une entreprise en se fondant sur divers éléments d'ordre comptables humains et financiers.

Cette méthode comporte trois étapes successives :

- l'analyse des éléments représentatifs de l'entreprise;
- l'établissement d'un diagnostic sur sa situation actuelle;
- l'élaboration de propositions devant améliorer la situation future de l'entreprise.

L'analyse financière se base donc sur l'analyse de la situation passée d'une entreprise pour lui donner des éléments lui permettant d'améliorer sa situation future.

Ainsi, dans son étude, le banquier se doit de distinguer entre ce qui a été réalisé par l'entreprise et ce qu'elle compte réaliser dans l'avenir. D'où une analyse rétrospective et une analyse prospective ou prévisionnelle.

IV.1. L'ANALYSE RÉTROSPECTIVE

L'analyse rétrospective concerne l'évolution de l'activité de l'entreprise durant les trois dernières années (généralement). Elle est menée sur la base des données réelles matérialisées par les bilans, les TCR et les états annexes. Ces documents sont établis par la comptabilité de l'entreprise et certifiés par les commissaires aux comptes.

IV .1.1.LE BILAN (Selon le S.C.F)

Le bilan peut être défini comme étant un document comptable qui dresse à une date donnée (au moins une fois par an) la situation patrimoniale de l'entreprise. Il se présente sous forme de tableau équilibré divisé en deux parties :

-A gauche **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 ;

-à droite le **passif** qui 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 normalisé 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 (le bilan) lui donnent une représentation qui ne reflète pas clairement la réalité économique de l'entreprise.

La solution sera alors de retraiter méthodiquement le bilan comptable en fonction des objectifs du banquier, à savoir connaître le niveau de liquidité et de solvabilité de l'entreprise. Ce retraitement implique la prise en compte de certains éléments ignorés par le bilan, le retranchement d'autres éléments susceptibles de fausser l'image de l'entreprise, et le reclassement des valeurs corrigées figurant au bilan dans une optique répondant aux exigences de l'analyste. Le résultat de toutes ces opérations donnera naissance au bilan financier.

Les postes du bilan financier sont classés selon un ordre de liquidité croissante de l'actif et d'exigibilité croissante du passif :

- ↳ L'actif est subdivisé en deux grands compartiments : l'actif à plus d'un an ou actif immobilisé, et l'actif moins d'un an ou actif circulant ;
- ↳ Le passif comportera également deux parties distinctes : le passif à plus d'un an ou capitaux permanents et le passif à moins d'un an ou dettes à court terme.

Tableau1 -Présentation synthétique d'un bilan financier-

ACTIF	PASSIF
Actif immobilisé (à plus (+) d'un an)	Capitaux permanents (à plus (+) d'un an)
Actif circulant (à moins (-) d'un an)	Dettes à court terme (à moins(-) d'un an)

Source : www.alcodefi.org

IV.1.1.1 les principaux retraitements

Ces retraitements consistent en :

- L'élimination des actifs sans valeurs (ASV) ;
- La réintégration des éléments hors bilan ;
- Le reclassement des rubriques du bilan.

IV.1.1.1 A. L'élimination des actifs sans valeurs (ASV)

Les actifs sans valeurs sont des emplois inscrits à l'actif pour des raisons d'ordre comptable, cependant ils n'ont aucune potentialité de liquidité en cas de liquidation de l'entreprise. On peut en citer :

- Les frais préliminaires que l'entreprise fait apparaître à l'actif pour marquer son intention de répartir leur amortissement sur plusieurs exercices ;
- Les frais comptabilisés d'avance qui représentent des charges décaissées durant l'exercice et qui concernent les exercices ultérieurs ;
- Les primes de remboursement des obligations ;
- Ecart de conversion actif ;
- Le résultat négatif (perte).

Leur retraitement se fait par :

- Le retranchement de leur montant de l'actif,
- Et la déduction du même montant des fonds propres.

IV.1.1.1B La réintégration des éléments hors bilan

Il s'agit notamment des effets escomptés non échus (EENE) et les immobilisations acquises par crédit bail. Ces éléments font partie du patrimoine de l'entreprise mais ne figurent pas dans le bilan comptable. Etant donné que le bilan financier tient compte des seuls éléments ayant une valeur réelle en cas de liquidation de l'entreprise, il convient alors de les réintégrer.

a. Les effets escomptés non échus (EENE)

Toutes les entreprises accordent des crédits de paiement à leurs clients, cette créance est souvent matérialisée par des effets de commerce. 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 comme suit :

- *A l'actif* : en les ajoutant aux créances sur clients (effets à recevoir) ;
- *Au passif* : ils viennent en augmentation des avances bancaires.

b. les immobilisations acquises par crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien avec option d'achat au terme du contrat. Juridiquement, l'entreprise n'est pas propriétaire des actifs financés par crédit-bail. Mais économiquement, il s'agit le plus souvent d'immobilisations productives dont le financement est assimilable à un emprunt.

Le retraitement est donc le suivant :

- ↳ Ces biens sont intégrés à l'actif immobilisé pour leur valeur brute au contrat ;
- ↳ Les amortissements de ces biens sont ajoutés à ceux de l'actif ;
- ↳ Le solde (valeur brute moins amortissements cumulés) s'ajoute aux dettes pour figurer en emprunt.

IV.1.1.1 C 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.

On trouve entre autre :

- ✓ 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.

IV.1.1.2. Les principaux postes du bilan financier**a. Contenu de l'actif**

- **Valeurs Immobilisées nettes (VIN)** : ce poste doit regrouper les immobilisations à plus d'un an dont on doit retrancher les actifs sans valeurs et les immobilisations cessibles à (-) d'un an.
- **Autres Valeurs Immobilisées (AVI)** : ce poste comprend les éléments auxquels on a un doute, quant à la réalisation au cours de l'exercice, ainsi que les éléments qui ne sont pas parfaitement liquides : stock outil, crédit bail, créances d'investissement, créances douteuses, titres de placement...
- **Valeurs d'Exploitation (VE)** : cette rubrique comprend les stocks de marchandises, de fournitures ou de produits finis, tout en retranchant la valeur du stock outil.
- **Valeurs Réalisables (VR)** : cette rubrique comprend les créances détenues sur la clientèle, les avances aux fournisseurs ainsi que les EENE.
- **Valeurs Disponibles (VD)** : ce poste comprend les éléments qui ont un degré de liquidité élevé, notamment les liquidités en banque ou à la caisse, ainsi que les titres cotés en bourse.

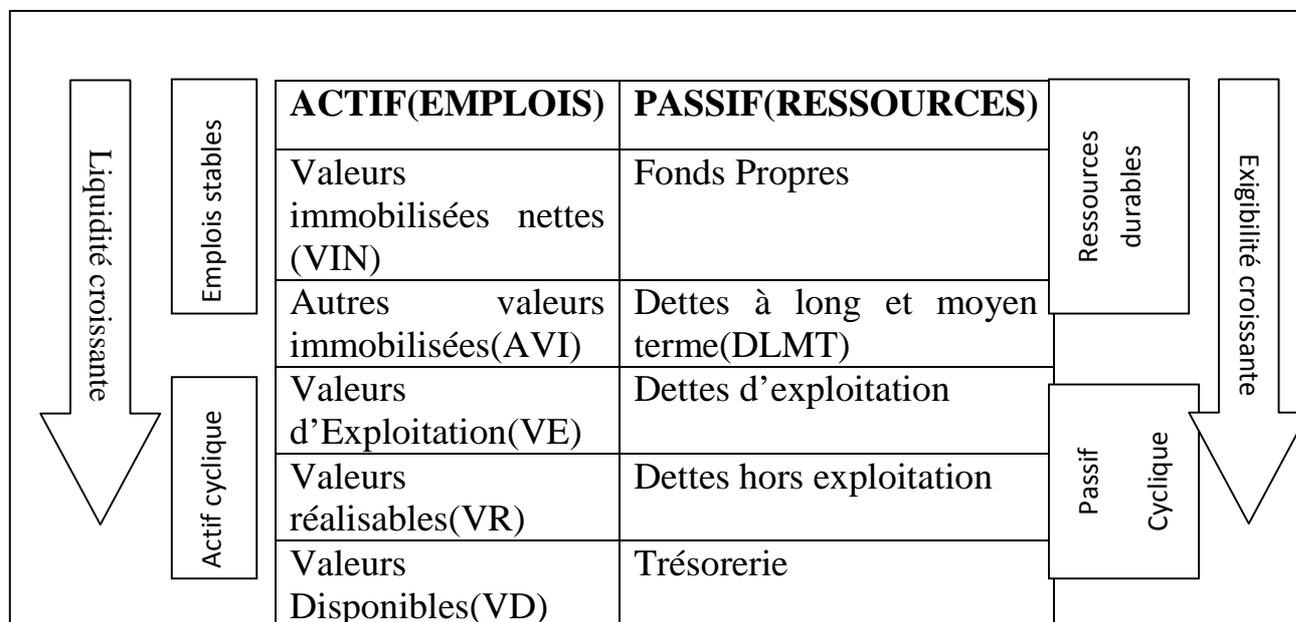
b. Contenu du passif

- **Les fonds propres** : cette rubrique regroupe le fond social, les écarts de réévaluation, les réserves, les reports à nouveau, les provisions pour pertes et charges, le résultat en instance d'affectation (RIA) et le résultat à conserver.
- **Les dettes à long et moyen terme (DLMT)** : il s'agit de capitaux d'emprunt dont l'échéance de remboursement dépasse un an, auxquelles il faut ajouter les dettes de bas de bilan qui ont un caractère de long terme, ainsi que le compte courant des associés ayant fait l'objet de signature d'une Lettre de Cession d'Antériorité des Créances (LCAC).

NB : l'ensemble des DLMT et des fonds propres forme les fonds permanents.

- **Les dettes à court terme d'exploitation** : elle comprend essentiellement les avances reçues, les effets à payer (EAP), et les dettes de stocks.
- **Les dettes à court terme hors exploitation** : cette rubrique comprend les dettes cycliques du passif circulant (dettes envers les associés, impôts et taxes, dividendes,...).
- **Trésorerie du passif** : ce poste comprend les concours bancaires courants, les EENE, et les annuités exigibles des DLMT.

Figure 5 : schéma détaillé d'un bilan financier



Source: élaboré par les étudiants sur la base des cours de la comptabilité financière

IV.1.2. Le tableau des comptes de résultat (TCR)

Le tableau des comptes de résultat permet de mesurer la capacité d'une entreprise à réaliser des bénéfices au cours d'un temps déterminé. Il reprend alors l'ensemble des produits et des charges enregistrées par l'entreprise au cours de cette période et en détermine le solde qui constitue le résultat de l'entreprise (résultat de l'entreprise = total des produits - total des charges).

La simple analyse du solde des comptes de résultat ne permet pas d'aboutir à un diagnostic précis de la situation de l'entreprise car elle ne permet pas d'identifier et donc d'analyser les éléments qui ont contribué à la constitution de ce résultat.

Pour porter un diagnostic pertinent, il faut donc s'intéresser aux différents facteurs qui sont à l'origine de la détermination du résultat en dissociant entre autre les facteurs qui sont directement liés à la fonction de production de l'entreprise de ceux qui sont à relier avec la politique d'investissement ou à la politique de financement de l'entreprise, voir ceux liés à des éléments indépendants de l'entreprise et qui relèvent de situations exceptionnelles.

Cette analyse détaillée des comptes de résultat peut se faire à l'aide de la méthode dite des Soldes Intermédiaires de Gestion.

IV.1.2.1 les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

La simple présentation du résultat de l'entreprise ne suffit pas. Il faut, pour élaborer un diagnostic pertinent, s'interroger sur les éléments qui sont à l'origine de ce résultat. Il convient de dissocier ici :

- ✓ ce qui relève de l'activité normale d'une entreprise (son cycle d'exploitation) ;
- ✓ ce qui résulte de son mode de financement : l'endettement a une incidence sur le résultat par le biais des charges financières (paiement des intérêts) ;
- ✓ ce qui est dû à des éléments exceptionnels : qui ne vont pas se renouveler dans le futur et qui sont indépendant de l'activité normale de l'entreprise.

Le compte de résultat s'analyse différemment en fonction du type d'activité de l'entreprise analysée (entreprise industrielle ou commerciale).

A. la Production de l'Exercice

La notion de Production est réservée aux entreprises ayant une activité de transformation ou d'élaboration de biens et services. Elle se calcule de la manière suivante :

$$\begin{aligned} \text{Production de l'exercice} &= \text{Production vendue} \\ &+ \text{Production stockée} \\ &+ \text{Production immobilisée (pour l'entreprise elle-même).} \end{aligned}$$

B. la Marge Commerciale

Pour les sociétés commerciales (donc sans activité de transformation), l'activité est évaluée à partir de la marge commerciale réalisée. Elle se calcule de la manière suivante :

$$\begin{aligned} \text{Marge Commerciale} &= \text{Vente de marchandises} \\ &- \text{Coût d'achats des marchandises vendues.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Coût d'achats des marchandises vendues} &= \text{Achat de marchandises} \\ &+/- \text{Variation de stock de marchandise (SI-SF)}^1 \\ &+ \text{Frais accessoires d'achat} \end{aligned}$$

La marge commerciale est l'indicateur le plus pertinent dans le cas des entreprises commerciales et les activités de négoce pour les entreprises industrielles.

C. la valeur ajoutée

La valeur ajoutée (VA) est le second Solde Intermédiaire de Gestion, elle se détermine en retranchant de la production et/ou de la marge commerciale de l'exercice l'ensemble des consommations intermédiaires fournies par des tiers. Soit :

$$\text{Valeur Ajoutée} = \text{marge brute} + \text{production de l'exercice} - \text{consommation en provenance des tiers.}$$

D'autre part, la valeur que l'entreprise ajoute à ce qu'elle a acheté à l'extérieur (consommations en provenance des tiers) pour réaliser la production constitue la valeur ajoutée.

D'autre part, la valeur que l'entreprise ajoute à ce qu'elle a acheté à l'extérieur (consommations en provenance des tiers) pour réaliser la production constitue la valeur ajoutée.

Consommations en provenance des tiers	+	Valeur ajoutée à ces consommations	=	Production totale (production + marge commerciale)
---------------------------------------	---	---	---	--

« La valeur ajoutée représente donc la richesse créée par l'entreprise. Au niveau du pays, la somme des VA représente le PIB marchand². C'est un concept à la fois micro et macroéconomique »³.

La Valeur ajoutée est plus significative que la notion de production puisqu'elle mesure la richesse réelle créée par l'entreprise du fait de son activité productive, et c'est grâce à ce supplément de valeur que

¹. Stock Initial – Stock Final.

². La somme des VA des entreprises.

³. Hervé HUTIN, « toute la finance d'entreprise en pratique », 2^{ème} édition, éditions d'organisation, Paris, 2003.

l'entreprise va pouvoir rémunérer les différents acteurs qui ont contribué à sa production.

En effet, une entreprise est une structure organisée ayant pour finalité la production et la vente d'un bien ou service grâce à l'utilisation d'un certain nombre de facteurs de production (facteur travail et facteur capital) et avec l'aide d'un certain nombre de partenaires externes (apporteurs de capitaux...).

La rémunération de ces partenaires se fait grâce à la Valeur Ajoutée ainsi créée. En ce sens, *La notion de Solde Intermédiaire de Gestion permet in fine de voir comment cette VA a été distribuée aux différents partenaires de l'entreprise.*

Répartition de la VA

La valeur ajoutée créée par l'entreprise permet à cette dernière de rémunérer ses partenaires. Ceux-ci sont au nombre de quatre :

-Le personnel de l'entreprise, facteur de production indispensable. Rémunéré par le salaire.

-L'Etat, qui n'intervient pas directement mais contribue de différentes manières à la production de l'entreprise (construction de routes, protection de la propriété privée et sécurité apportée par la police, la justice...). Il est rémunéré par les impôts et les taxes.

-Les apporteurs de capitaux externes (les banques) qui prêtent à l'entreprise les moyens financiers nécessaires à son développement. Ils sont rémunérés par le biais des intérêts perçus sur les emprunts accordés.

-Les apporteurs de capitaux internes (les actionnaires) qui achètent des parts de la société (des actions) et lui procurent par la même des capitaux propres. Ils perçoivent, pour leur part, des dividendes en fonction du nombre d'actions qu'ils possèdent.

De plus, l'entreprise va conserver une partie de cette Valeur Ajoutée pour augmenter ses moyens financiers.

D. l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)

On appelle EBE ce qui reste à l'entreprise une fois rémunérés les salariés et l'Etat. Autrement dit, l'EBE est ce qui permet à l'entreprise de se financer elle-même et de rémunérer les apporteurs de capitaux. Il est déterminé comme suit :

Excédent Brut d'Exploitation = valeur ajoutée + subventions d'exploitation – impôts et taxes – charges du personnel

Il ne dépend donc ni de la politique de financement de l'entreprise (emprunt ou augmentation de capital) ni des éléments exceptionnels qui ont pu affecter le résultat de l'entreprise, ni de la politique d'amortissement suivie par l'entreprise.

C'est parce qu'il ne subit pas ces distorsions variant d'une entreprise à une autre qu'il est l'indicateur le plus pertinent pour opérer des comparaisons intra-sectorielles. Il est donc un bon critère de la performance industrielle et commerciale de l'entreprise.

E. Le Résultat d'Exploitation (avant charges et produits financiers)

Le résultat d'exploitation mesure la performance industrielle et commerciale d'une entreprise quel que soit le mode de production utilisé. Il prend en compte le coût des différents facteurs de production utilisés. On le calcul à partir de l'EBE :

$$\begin{aligned} \text{Le Résultat d'Exploitation} &= \text{EBE} + \text{autres produits de gestion} \\ &\text{courante} \\ &+ \text{Les reprises sur provisions d'exploitation} \\ &+ \text{Les transferts de charges d'exploitation} \\ &- \text{Les autres charges d'exploitation} \\ &- \text{Les dotations aux amortissements et} \\ &\text{provisions d'exploitation.} \end{aligned}$$

Ce résultat est un bon indicateur de l'efficacité du mode de production d'une entreprise et est plus significatif que le résultat de l'exercice qui prend en compte des facteurs relatifs soit à des éléments exceptionnels, soit à la politique de financement suivie par une entreprise.

F. le Résultat Courant Avant Impôts (RCAI)

C'est le résultat de toutes les opérations courantes de l'entreprise, par opposition aux opérations exceptionnelles. Sa comparaison avec le solde précédent permet de mettre en évidence le poids des opérations financières. Il se calcule de la manière suivante :

Le Résultat Courant Avant Impôts = Résultat d'Exploitation

$$\begin{aligned} &+ \text{Produits financiers} \\ &- \text{Les charges financières} \end{aligned} \left. \vphantom{\begin{aligned} &+ \text{Produits financiers} \\ &- \text{Les charges financières} \end{aligned}} \right\} \text{Le Résultat Financier}$$

G. le Résultat Net Comptable (RNC)

Le résultat net comptable est le solde final résultant de l'ensemble des charges et produits qui influent sur l'entreprise. Il se calcule de la manière suivante :

Le Résultat Net Comptable = RCAI		
+Les produits exceptionnels	}	Le Résultat Exceptionnel
- les charges exceptionnelles		
- la participation des salariés		
- Impôts sur les bénéfices.		

On peut donc retraiter le compte de Résultat comme il est présenté dans le tableau suivant :

Tableau 2 –représentation du compte de résultat simplifier-

Comptes de Résultat		
Produits	Charges	Solde
Produits d'exploitation	Charges d'exploitation	Résultat d'exploitation
Produits financiers	Charges financières	+/- Résultat financier
Produits exceptionnels	Charges exceptionnelles	+/- Résultat exceptionnel
Total des produits	Total des charges	= Résultat de l'exercice

Source : élaboré par les étudiants sur la base des cours de la comptabilité financière

IV1.2.2. le Chiffre d'Affaire (CA)

Il s'agit du montant des affaires réalisées avec les tiers dans l'exercice de l'activité professionnelle et normale de l'entreprise. Celui-ci peut être calculé ainsi :

Chiffre d'affaires = Vente de marchandises + Production vendue + Prestations fournies.

Cet agrégat représente un intérêt analytique certain, et plus particulièrement dans une perspective évolutive. En effet, sa variation nous renseigne sur les parts de marché obtenues ou perdues au fil des exercices. Cette variation sera appréciée par le rapport suivant :

$$\text{Taux de variation du C.A} = \frac{\text{C.A H.T (année 2)} - \text{C.A H.T (année 1)}}{\text{C.A H.T (année 1)}}$$

Souvent confondu avec les SIG, le CA est un indicateur de l'activité externe. Son évolution s'apprécie au regard des variables du marketing.

IV.1.2.3 la Capacité d'Autofinancement (CAF)

La Capacité d'Autofinancement représente *l'ensemble des ressources, dégagées au cours de l'exercice, grâce aux opérations de gestion de l'entreprise.*

Elle définit donc le montant global des ressources que l'entreprise pourrait consacrer à l'autofinancement. La méthode la plus simple de son calcul est la méthode additive :

Capacité d'Autofinancement = Résultat de l'exercice

$$\begin{aligned} &+ \text{Dotations aux amortissements et provisions} \\ &+ \text{Valeur comptable des éléments actifs cédés} \\ &- \text{Reprises sur amortissements et provisions} \\ &- \text{Produits de cessions des éléments actifs cédés} \\ &= \text{Produits encaissables} - \text{Charges décaissable.} \end{aligned}$$

La part consacrée à l'autofinancement correspond alors à la Capacité d'Autofinancement diminuée du montant des dividendes versés aux actionnaires.

La CAF diffère donc du Résultat net de l'entreprise du fait qu'elle ne tient pas compte des produits non encaissables et des charges non décaissable mais ne comptabilise que les flux financiers réels ayant affectés la Trésorerie de l'entreprise.

IV.1.2.4 Le Retraitement des SIG

Pour donner à l'entreprise une image reflétant sa réalité économique, le banquier doit opérer quelques retraitements sur le TCR. Ces retraitements concernent essentiellement les annuités du crédit-bail et les charges du personnel intérimaire.

IV.1.2.4.1. Les annuités du crédit-bail

Dans le bilan financier, le retraitement des immobilisations acquises en crédit-bail consiste à les considérer comme étant financées par un emprunt. Cette optique est appliquée même au TCR.

Puisque l'on considère que l'entreprise est propriétaire du bien acquis par crédit-bail et qu'elle l'a financé par emprunt, le retraitement consistera à comptabiliser en charges, à la place des loyers, des intérêts et des dotations aux amortissements. C'est-à-dire :

- les intérêts sont affectés aux charges financières (frais financiers) ;
- Les amortissements financiers sont réintégrés dans les dotations aux amortissements.

Ce retraitement aura pour effet l'augmentation de la valeur ajoutée d'un montant égal à l'annuité du crédit-bail et par conséquent, l'augmentation de la CAF d'un montant égal à la part affectés aux amortissements.

IV.1.2.4.2. Les frais du personnel intérimaire

De point de vue économique, ce personnel a contribué à la constitution de la valeur ajoutée de la même façon que celui de l'entreprise. Le retraitement de ces frais consiste donc à déduire le montant de leur rémunération du compte 62 « service » et le réintégré au compte 63 « frais du personnel ». Cette procédure aura pour effet l'augmentation du montant de la valeur ajoutée.

IV.1.3. ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

La situation financière de l'entreprise dépend de son aptitude à assurer en permanence sa solvabilité. Cette dernière résulte de l'opposition entre la liquidité des actifs qu'elle détient et l'exigibilité de son endettement.

Pour cela, deux approches différentes mais complémentaires sont utilisées par le banquier : l'approche par **la méthode des masses financières** et l'approche par **la méthode des ratios**.

IV.1.3.1 La Méthode Des Masses Financières (Approche Globale)

Elle permet de donner une vue sur l'ensemble du profil financier de l'entreprise et de vérifier l'équilibre correct entre les masses significatives du bilan financier (investissement, financement et exploitation) afin d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise et sa solvabilité.

IV.1.3.1.1 l'équilibre financier

C'est une première lecture du bilan qui permet, à travers la comparaison des postes fondamentaux du bilan, de porter une première appréciation sur l'équilibre financier de l'entreprise.

Pour ce faire, il faut confronter la liquidité des postes de l'actif à l'exigibilité des postes du passif. L'appréciation de l'équilibre financier de l'entreprise est menée à l'aide des trois grandeurs financières :

- ↳ Le Fonds de Roulement (FR) ;
- ↳ Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR);
- ↳ La Trésorerie (Tr).

a. Le Fonds de Roulement (FR)

Le FR est l'excédent des capitaux permanents sur les emplois stables. Autrement dit, c'est la partie des actifs circulants financés par les capitaux permanents.

Il ne s'agit pas là d'un élément ou d'une masse du bilan mais d'une grandeur à calculer. Cette grandeur peut être calculée de diverses manières :

- Par le haut du bilan : **FR = Capitaux Permanents – Immobilisations nettes.**

- Par le bas du bilan : **FR = Actif circulant – Dettes à Court Terme.**

I Soit en terme de bilan (haut du bilan) :

Tableau 3 -présentation du haut du bilan-

Actif	Passif
<p>Actif immobilisé - valeurs immobilisées - autres valeurs immobilisées</p>	<p><i>Capitaux permanents</i> - <i>capitaux propres</i> - <i>dettes financières à long terme</i></p>
Fonds de Roulement	

Source : élaboré par les étudiants sur la base des cours de l'analyse financière.

Vu que le fond de roulement est un solde qui résulte de la différence entre deux catégories d'éléments de composition variées, on peut en distinguer deux types de fond de roulement :

➤ **Le fond de roulement propre** : correspond à la fraction du fond de roulement financé par les capitaux propres. Il se calcule comme suit :

$$\text{Fond de Roulement Propres} = \text{Capitaux propres} - \text{Actif immobilisé}$$

➤ **Le fond de roulement étranger** : c'est la part du fond de roulement constituée des fonds provenant des emprunts à moyen et long terme.

$$\text{Fond de Roulement Etranger} = \text{D.L.M.T} - \text{Actif immobilisé}$$

Evolution du FR

↳ *Le FR augmente* : la marge de sécurité de l'entreprise s'accroît puisqu'une partie des actifs circulants est financée par des capitaux permanents. Cependant, il faut s'assurer que le fonds de roulement ne s'est pas amélioré au détriment de l'autonomie financière de l'entreprise.

↳ *Le FR diminue* : la marge de sécurité se rétrécit. Cependant, si cette diminution du fonds de roulement a servi à financer de nouveaux investissements rentables, ceux-ci contribueront à l'augmentation, à long terme, du fonds de roulement de l'entreprise.

↳ *FR stationnaire* : ça traduit une situation de stagnation. Il faut vérifier s'il s'agit d'une pause conjoncturelle ou d'un ralentissement de la croissance.

↳ *FR positif* : dans ce cas, le FR permet à l'entreprise de faire face aux difficultés liées à son cycle d'exploitation. Toute fois, la véritable valeur du FR ne peut réellement s'apprécier qu'en fonction du niveau du besoin en fond de roulement (notion à définir ultérieurement).

↳ *Fond de roulement nul* : cette situation peut être considérer comme acceptable du moment que les ressources stables couvrent totalement les emplois stables. Cependant, des événements peuvent survenir et modifier la situation des postes du bilan (c'est un équilibre précaire) et rendre, par conséquent, la situation de l'entreprise délicate et fragile.

↳ *FR négatif* : dans ce cas, on parle d'insuffisance en fonds de roulement (IFR). La règle prudentielle de l'équilibre financier n'est donc pas respectée. Elle doit donc financer une partie de ses emplois à long terme à l'aide de ressources à court terme, ce qui lui fait courir un risque important d'insolvabilité. Une telle situation entraîne généralement une action rapide de la part de l'entreprise pour accroître ses ressources à long terme et retrouver un fond de roulement excédentaire.

b. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le fond de roulement constitue un excédent de ressources stables qui va permettre de financer une partie des besoins à court terme de l'entreprise appelés autrement **besoins en fond de roulement**.

Il existe en effet un décalage temporaire entre, d'une part, les dépenses engagées par l'entreprise pour produire, et d'autre part, les recettes tirées de la vente des biens ou services produits.

Le besoin en fonds de roulements résulte, donc, de ces décalages temporaires entre les décaissements et les encaissements des flux liés à l'activité de production de l'entreprise. Il représente l'excédent des actifs circulants (hors trésorerie) sur les dettes à court terme hors trésorerie du passif.

BFR = Actif Circulant (hors trésorerie active) – Passif Circulant (hors Trésorerie Passive)

Soit en terme de bilan :

Tableau 4 : Présentation du bilan (BFR)

Actif	Passif
Actif circulant : - stocks. - créances clients.	Passif circulant : - dettes fournisseurs. - dettes fiscales et sociales. - Autres dettes d'exploitation.
	Besoin en fonds de roulement

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données de l'analyse financière

Le BFR peut être subdivisé en deux parties :

- Le BFR d'exploitation (BFRE) : Il ne prend en considération que les opérations liées à l'exploitation de l'entreprise.
- Le BFR hors exploitation (BFRHE) : Il ne prend en considération que les opérations exceptionnelles réalisées par l'entreprise (Opérations qui ne relève pas de son activité « normale »).

Le BFR de l'entreprise est étroitement lié au niveau et à la nature de son activité. Il est fonction de son chiffre d'affaires.

Dans le secteur **commercial**, l'activité est caractérisée par un court cycle d'exploitation et une forte rotation des stocks, d'où une faiblesse des charges et des besoins en capitaux. Les entreprises de ce secteur ont un BFR assez faible et dégagent parfois des Ressources en Fonds de Roulement (RFR).

Tandis que dans le secteur **industriel**, l'activité est caractérisée par un cycle d'exploitation long et des stocks et des crédits clients très importants et donc des charges et des besoins en capitaux trop élevés, d'où un BFR considérable.

Dans tous les cas, les besoins éventuels de financement du cycle d'exploitation pour une entreprise dépendront en grande partie de son **pouvoir de négociation** qui lui permet d'agir sur le montant de ses créances clients ou de ses dettes fournisseurs.

La comparaison entre le FRN et le BFR permet d'apprécier l'équilibre global au sein d'une entreprise. Cet équilibre va se traduire par **la trésorerie**.

c. La Trésorerie

La Trésorerie d'une entreprise peut s'évaluer de deux manières différentes selon l'approche retenue :

Actif	Passif
Besoins en Fonds de roulement	Fond de roulement
Trésorerie nette	

Tout d'abord, la Trésorerie d'une entreprise correspond à la différence entre ses besoins et ses ressources de financement. Les besoins de l'entreprise peuvent être évalués à l'aide du besoin en fonds de roulement, alors que les ressources de l'entreprise disponibles pour financer ces besoins, s'appellent le Fonds de roulement. La Trésorerie nette de l'entreprise correspond donc au solde net entre ces besoins et ces ressources. Si les besoins excèdent les ressources, la Trésorerie de l'entreprise sera négative (au passif du bilan), alors que si les ressources sont supérieures aux besoins, la Trésorerie sera positive (à l'actif du bilan).

Mais, la Trésorerie d'une entreprise représente aussi l'ensemble de ses disponibilités qui lui permettront de financer ses dépenses à court terme. Dans ce cas, la Trésorerie nette d'une entreprise se calcule en faisant la différence entre sa Trésorerie d'actif et sa Trésorerie de passif.

Trésorerie = Fonds de Roulement - Besoin en Fonds de Roulement

Ou,

Trésorerie = Trésorerie d'actif - Trésorerie du passif

Actif	Passif
Besoins en Fonds de roulement	Fond de roulement
	Trésorerie nette

La trésorerie, résultant de la confrontation du FR et du BFR, nous permet d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise à travers plusieurs hypothèses :

$$\Downarrow \underline{FR > BFR > 0 \Rightarrow T > 0}$$

A priori il s'agit d'un équilibre sain dans la mesure où l'entreprise dispose de ressources suffisantes pour financer tous ses besoins et dégage un excédent de trésorerie. Mais, cet équilibre doit être structurel pour pouvoir être considéré comme sain.

$$\Downarrow \underline{BFR > FR > 0 \Rightarrow T < 0}$$

L'entreprise dégage un FR positif, mais ce FR ne permet de financer qu'une partie du BFR, d'où la trésorerie négative (découvert). Ce dernier, si ce n'est que conjoncturel, ne recouvre pas systématiquement une situation dramatique. Il peut être tout à fait justifié et ne présente aucun risque pour l'entreprise.

$$\Downarrow \underline{FR < 0 \text{ et } BFR > 0 \Rightarrow T < 0}$$

Les découverts bancaires financent non seulement les besoins du cycle d'exploitation mais encore une partie des immobilisations ($FR < 0$). C'est une situation à très haut risque financier en raison de la dépendance de l'entreprise vis-à-vis des banques. Il est impératif de réduire le BFR et augmenter le FR.

$$\Downarrow \underline{FR > 0 \text{ et } BFR < 0 \Rightarrow T > 0}$$

L'activité engendre des Ressources en Fonds de Roulement qui s'ajoutent au FR, ce qui permet de dégager d'importantes disponibilités. C'est le cas des grandes surfaces qui obtiennent des crédits fournisseurs longs et n'accordent pas de délais de paiement à leur clientèle.

Dans ce cas, un important excédent de trésorerie est dégagé. Un tel équilibre constitue un manque à gagner pour l'entreprise et reflète une mauvaise gestion de la trésorerie. Il faut plutôt penser à fructifier cet argent (prise de participations, placements, investissements,...).

$$\Downarrow \underline{BFR < FR < 0 \Rightarrow T > 0}$$

Les Ressources en Fonds de Roulement sont suffisantes pour financer l'Insuffisance en Fonds de Roulement et permettent même de dégager un surplus de trésorerie ($T > 0$).

Cette situation est risquée notamment pour une entreprise industrielle car il y a une perte d'autonomie : une partie du contrôle de l'entreprise lui échappe car les clients et les fournisseurs jouent un rôle dans le financement d'une partie de ses immobilisations.

$$\Rightarrow FR < BFR < 0 \Rightarrow T < 0$$

Les ressources permanentes ne couvrent pas la totalité des immobilisations. Celles-ci sont couvertes en partie par les Ressources en Fonds de Roulement dégagées par l'entreprise, le reste étant financé par des découverts bancaires. Cette situation est très risquée pour une entreprise industrielle et sa dépendance extérieure est de plus en plus importante. Le FR doit être reconstitué de toute urgence.

IV.1.3.2 La Méthode Des Ratios (Approche Relative)

Un ratio est un rapport significatif entre deux grandeurs cohérentes.

- Rapport significatif : l'analyste rapproche deux données du bilan ou du TCR dont le rapport permet la mesure d'un critère (rentabilité, productivité, solvabilité...).

Exemple : rentabilité : rapporte un résultat aux moyens mis en œuvre pour l'obtenir.

- Entre deux grandeurs cohérentes : le numérateur et le dénominateur doivent être sélectionnés sur la même base : en données brutes ou nettes, hors taxes ou TTC, etc.

Le calcul d'un ratio en lui-même présente généralement peu d'intérêt, ce qui importe, c'est :

- Son évolution dans le temps ;
- Sa position par rapport aux performances des concurrents ;
- Sa tenue par rapport à des normes générales, principalement bancaires dans la mesure où elles ont une réelle signification et qu'elles constituent un critère de jugement pour l'analyste.

Le choix des ratios financiers utilisés par l'analyste financier dépend de l'objectif recherché. Il est inutile d'en multiplier les calculs. Les ratios présentés ici de façon non exhaustive complètent l'analyse du bilan et TCR, et peuvent être regroupés en trois catégories :

- ↳ La structure financière ;
- ↳ La gestion ;
- ↳ La rentabilité.

IV.1.3.2.1. La Structure Financière

La structure financière peut être analysée sous trois volets :

- ↳ Le financement ;
- ↳ La liquidité ;
- ↳ La solvabilité.

a. Le financement

$$\text{Ratio de financement des immobilisations} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations Nettes}}$$

Afin de vérifier l'équilibre financier, ce ratio doit être supérieur à 1, car un ratio inférieur à 1 correspond à un financement d'une partie des immobilisations par des ressources à court terme.

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \frac{\text{Dettes à Long et Moyen Terme}}{\text{Capitaux Propres}}$$

Ce ratio permet de mesurer les capacités de l'entreprise à s'endetter à terme. D'après les normes, les fonds propres doivent être supérieurs aux DLMT, c'est-à-dire que ce ratio doit être inférieur à 1.

En effet, au dessus de 1, cela signifierait que les bailleurs de fonds remboursables contribuent plus au financement à long terme que les propriétaires, ce qui aurait une double conséquence :

1. ils prennent davantage de risques que les actionnaires alors qu'ils ne sont pas propriétaires de l'entreprise;
2. l'entreprise devient très dépendante, ce qui se traduit par une autonomie de décision réduite.

$$\text{Ratio de financement externe} = \frac{\text{Dettes à Long et Moyen Terme}}{\text{Total Actif}}$$

Ce ratio nous renseigne sur la proportion de l'actif financé par des capitaux externes.

b. La liquidité

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Actif Circulant}}{\text{Dettes à Court Terme}}$$

Ce ratio permet d'apprécier les capacités de l'entreprise à transformer en liquide tout son actif circulant pour couvrir ses dettes exigibles à court terme.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{Actif Circulant (hors stocks)}}{\text{Dettes à Court Terme}}$$

Ce rapport indique la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements sans faire appel à la vente de ses stocks. Toute augmentation de ce ratio dans le temps laisse présager une amélioration de la situation.

c. La solvabilité

$$\text{Ratio de capacité de remboursement} = \frac{\text{Dettes à Long et Moyen Terme}}{\text{CAF}}$$

Ce ratio mesure la capacité des ressources financières, dégagées par l'entreprise, à faire face à ses engagements à long et moyen terme. Il doit être proche de 3 années.

$$\text{Ratio du Risque Liquidatif} = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Total Bilan}}$$

Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport au total des capitaux engagés dans l'entreprise par l'ensemble des partenaires économiques. Ce ratio est considéré comme satisfaisant autour de 25%. Toutefois, son augmentation correspond à une amélioration de la solvabilité de l'entreprise.

IV.1.3.2.2 La Gestion

a. les délais moyens

	Stock moyen × 360
Durée d'écoulement des stocks =	_____
(En jour)	Coût d'achat (hors taxe)

Ce rapport donne la durée moyenne pendant laquelle les matières premières (ou marchandises) restent stockées avant d'être transformées (ou vendues).

	(Clients + EAR ¹ + EENE) × 360
Durée des crédits clients =	_____
(En jour)	Chiffre d'Affaires (TTC)

Ce rapport mesure le délai moyen de règlement consenti à la clientèle. Il reflète le pouvoir de négociation de l'entreprise avec ses clients.

	(Fournisseurs + EAP ¹) × 360
Durée des crédits fournisseurs =	_____
(En jour)	Achats (TTC)

Ce rapport détermine le délai moyen de règlement obtenu des fournisseurs. Il permet d'apprécier la politique de l'entreprise en matière de crédits fournisseurs.

	BFR × 360
BFR en jours du chiffre d'affaire =	_____
(En jour)	Chiffre d'Affaires (HT)

¹. Effets à Recouvrer, Effets à Payer.

Ce rapport détermine le temps en jours qu'il faut pour rendre le BFR liquide. Il est applicable même au FR.

b. Répartition de la valeur ajoutée

L'étude de la répartition de la valeur ajoutée permet d'apprécier le poids économique de l'entreprise en tant que créatrice de revenus destinés à rémunérer tout ceux qui ont contribué, directement ou indirectement, à la réalisation de cette VA.

<p>Rémunération du facteur travail = Charges du personnel / VA</p> <p>Rémunération des banques = Charges financières / VA</p> <p>Rémunération de l'Etat = Impôts et taxes / VA</p> <p>Rémunération de l'entreprise = CAF / VA</p>

IV.1.3.2.3. la Rentabilité

<p style="text-align: right;">Excédent Brut d'Exploitation</p> <p>La rentabilité économique brute = $\frac{\text{Excédent Brut d'Exploitation}}{\text{Immobilisations brutes + BFRE}}$</p> <p style="text-align: right;">Immobilisations brutes + BFRE</p>

Cet indicateur mesure la rentabilité de l'actif économique (immobilisations + BFRE) utilisé par l'entreprise pour produire. Ce ratio est un indicateur plus pertinent de la rentabilité mesurée en terme d'efficacité du processus productif.

La Rentabilité économique (**R.é**) peut s'expliquer par la combinaison d'une marge et d'un taux de rotation. En effet :

La rentabilité économique = **[EBE/Chiffre d'Affaires HT] × [CA HT/Actif économique]**.

Le premier ratio, **EBE/Chiffre d'Affaires HT**, est la marge d'exploitation que l'entreprise dégage alors que le second, **CA HT/Actif économique**, est un ratio de rotation de l'actif économique qui indique le volume du chiffre d'affaires généré par le capital économique.

<p>La Rentabilité financière (R.f) = $\frac{\text{Résultat Net Comptable}}{\text{Fonds Propres}}$</p>

Le ratio de rentabilité financière (des capitaux propres) permet de savoir si les actionnaires ou associés ont fait un bon choix en plaçant leur argent dans l'entreprise.

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

Effet de levier = La rentabilité financière - La rentabilité économique
--

L'effet de levier mesure l'incidence (positive ou négative) de l'endettement financier sur la rentabilité financière de l'entreprise, c'est-à-dire sur le rendement de ses capitaux propres.¹

Le principe de l'effet de levier est le suivant : lorsqu'une entreprise s'endette et investit les fonds empruntés, elle doit « normalement » dégager un résultat supérieur aux frais financiers de l'endettement. Sinon, ce n'est pas la peine d'investir. L'entreprise réalise donc un surplus (qui est la différence entre le résultat dégagé (R.é) et le coût de l'endettement).

Ce surplus revient aux propriétaires de l'entreprise et majore la rentabilité des Capitaux Propres (RCP). L'effet de levier de l'endettement augmente donc la rentabilité des capitaux propres. D'où son nom.

Autre formule de calcul de l'effet de levier :

Endettement net /capitaux propres × [rentabilité économique – coût net de l'endettement]

La rentabilité commerciale =	$\frac{\text{Résultat Net Comptable}}{\text{Chiffre d'affaires}}$
-------------------------------------	---

Ce ratio mesure le bénéfice net dégagé par l'entreprise pour chaque dinar de vente. Autrement dit, il mesure la part des ventes dans le bénéfice réalisé par l'entreprise.

Comme on le voit, la notion même de rentabilité est une notion qui varie selon l'approche que l'on retient.

A mise en place d'un crédit bancaire quelque soit sa nature, nécessite la constitution d'un dossier de crédit, qui servira de support de base pour l'étude de la demande.

¹ Pierre VERNIMMEN, « FINANCE d'entreprise », 5^e édition, édition DALLOZ, Paris, 2002.

Ce dossier permettra au banquier d'apprécier les compétences et les capacités financières de l'entreprise à faire face à ces engagements. Toutefois, le banquier ne doit pas perdre de vue l'appréciation des relations de l'entreprise avec son environnement et la moralité de ses dirigeants. Comme le souligne cette citation : « Deux choses sont absentes du bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes »¹.

SECTION 2 RISQUE CRÉDIT ET MOYENS DE PRÉVENTION

La banque, comme tout agent économique agit dans un environnement instable d'où le métier bancaire est générateur de risque, les quelles sont aujourd'hui particulièrement aigu à cause des profondes transformations qui ont marqué le paysage économique et plus particulièrement bancaire (fortes volatilité des taux d'intérêts et de taux de change, l'aléa morale...). D'ou la nécessité de classer les risques qu'encourent les banques en (03) trois catégories :

- Risque crédits ;
- Risque de marché ;
- Risque opérationnel.

En matières de crédit, et malgré le diagnostic économique et financier du dossier du crédit cité auparavant, les risque liées au crédit sont portés pour la plus part des cas imprévisible, et qui sont inséparable du métier du banquier et constituent une menace potentielle pour la banque.

Définition :

Le risque crédit est « le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations, ou à la détérioration de sa solidité financière ou de sa situation économique au point de dévaluer la créance que l'établissement de crédit détient sur lui »².

Parmi les risques liés au crédit, l'on peut citer le risque de non remboursement (de contrepartie), le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change. Pour se prémunir contre ces risques, les banques doivent, impérativement, appliquer les règles prudentielles édictées par la Banque Centrale (Banque d'Algérie).

¹. H. FORD

²Wafiya SABIH, Cours de gestion des risques bancaires, ESC ,2015.

I. Les différents risques liés à l'opération de crédit

I.1 Le risque de contrepartie (le risque de non remboursement)

Le risque de non remboursement est le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance. C'est le risque de perte d'un tiers qui ne paie pas sa dette donc ne pouvant pas faire face à ses engagements de paiement des intérêts et/ou du principale d'une créance.

Il est défini par l'agence Moody's comme étant « tout manquement ou retard sur le paiement de principal ou des intérêts. »

Ce type de risque se manifeste dans l'un des cas suivants :

- L'emprunteur ne remboursera vraisemblablement pas en totalité ses dettes (principales, intérêts et commissions) ;
- La constatation d'une perte portant sur l'une de ses facilités : comptabilisation d'une perte, restructuration de détresse impliquant une réduction ou un rééchelonnement du principale, des intérêts ou des commissions ;
- L'emprunteur est en défaut de paiement depuis quatre-vingt dix (90) jours sur l'un de ses crédits ;
- L'emprunteur est en faillite juridique.

I.2 Le risque d'immobilisation

La notion du risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la Banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources. En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement, des dépôts.

I.3 Le risque de taux

Le risque de taux d'intérêt est le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts.

Il se manifeste par deux voies :

- **Par un effet prix** En raison de la relation inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actif de type 'Obligation' détenu dans le portefeuille titres de la banque ;
- **Par un effet revenu** : Si le cout des ressources augmente avec des taux alors que le taux le rendement des emplois est fixe.

Le risque de taux est présent dans la plupart des postes du bilan, car la quasi-totalité de leurs encours engendrent des revenus et des charges qui sont indexés sur des taux de marché, d'où la volatilité des taux affecte directement le résultat de l'établissement.

I.4 Le risque de change

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourus par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères.

Dans les opérations de financement du commerce extérieur, notamment les importations, le risque de change, supporté par le client, contraint souvent ce dernier à demander un CMT consolidation pour le remboursement de la perte de change.

II. les moyens de prévention des risques de crédit

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

II.1 L'application des règles prudentielles

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

- Accroître la sensibilité des exigences de fonds propres aux risques;
- Appréhender l'ensemble des risques ;

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

II.1.1 La couverture des risques

Conformément à l'article 04 du règlement n°90-01 du 04/07/1990 relatif au capital minimum des Banques et Etablissements financiers, les banques doivent avoir un capital social supérieur ou égal à 500 millions DA. De plus, les autorités monétaires ont instauré une norme de gestion que les banques sont tenues de respecter en permanence, c'est le ratio de solvabilité ou ratio Cook. Il 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%.

$$\text{Ratio COOK} = \frac{\text{fonds propres}}{\text{totale pondéré des R.C+R.M+R.O}} > 8\%$$

F.P.N : fonds propres nets ;

R.C : risque crédit ;

R.M : risque de marché ;

R.O : risque opérationnel.

Les risques encourus pondérés sont les risques encourus sur la clientèle auxquels on applique un taux de pondération fonction du risque lié à l'engagement. Les risques encourus et le taux de pondération attribué à chacun sont déterminés par l'article 09 et 11 de l'instruction 74-94 du 29/11/1994 fixant les règles prudentielles de gestion des Banques et Etablissement Financiers.

NB : d'après la nouvelle réglementation prudentielle de 2014, et selon le règlement 14-01 ratio COOK est remplacé par un coefficient minimum global de solvabilité¹(CMrS) qui est égale à :

$$\text{CMrS} = \frac{\sum \text{fonds propres réglementaire}}{\sum (\text{RC} + \text{RM} + \text{RO})} > 9.5\%$$

¹ Mohamed-Cherif ILMANE, cours de réglementation prudentielle, ESC, 2015.

II.1.2 La division des risques

La défaillance d'un ou de plusieurs clients importants sur lesquels s'est concentré l'ensemble des engagements, peut entraîner la faillite de la banque. C'est la raison pour laquelle les banques doivent veiller à diversifier leurs portefeuilles pour pouvoir limiter au maximum les risques encourus. Pour ce faire, la réglementation prudentielle a fait obligation aux Banques et Etablissements financiers de respecter les limites suivantes :

- Sur un même client : le montant des risques encourus ne peuvent excéder 25% des fonds propres nets de la banque ;
- Sur un groupe de client : le montant global des risques encourus ne doivent en aucun cas excéder huit (08) fois le montant des ressources propres de la banque.

II.2 LE RECUEIL DES GARANTIES

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

Une garantie est la matérialisation d'une promesse faite au créancier par le débiteur ou un tiers, sous la forme d'un engagement affecté à son profit.

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

II.2.1 Les Garanties Personnelles

La garantie personnelle, comme son nom l'indique, repose sur la notion de personne. Elle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes physiques ou morales de payer, à l'échéance et à la place du débiteur, si ce dernier s'avère défaillant.

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

a. Le cautionnement

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

Le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit, selon l'article 645 du Code Civil.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

▪ Le cautionnement simple

C'est le cautionnement par lequel la ou les cautions ne sont pas solidaires dans leur engagement et ne peuvent être poursuivies que dans la limite de leur part proportionnelle dans l'obligation cautionnée. Dans ce cas, la caution dispose de deux moyens de défense importants :

- le bénéfice de discussion, qui permet à la caution poursuivie par la banque, de demander à cette dernière, et ce sans l'obliger, à poursuivre d'abord le débiteur principal dans ses biens.

- le bénéfice de division, dans le cas de pluralité des cautions, il offre à la caution la possibilité de demander à la Banque de diviser les poursuites entre elles, en fonction de la part de chacune dans l'engagement.

▪ Le cautionnement solidaire

Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

Remarque : Lors du recueil de la caution, la Banque exige généralement la souscription d'actes de cautionnement solidaires et indivisibles afin de se protéger contre ces moyens de défense.

b. L'aval

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

Tout comme le cautionnement, l'aval est un acte consensuel qui doit être rédigé par écrit ; mais à la différence de la caution, l'avaliste est toujours solidaire. Il ne bénéficie donc pas des droits de division et de discussion.

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

II.2.2 Les Garanties Réelles

La garantie réelle est le contrat par lequel un débiteur affecte un de ses biens, meuble ou immeuble, au paiement de sa dette. Elle peut prendre trois formes :

- **Hypothèque** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien immeuble ;
- **Nantissement** : lorsque le bien affecté en garantie est un bien meuble ;
- **Gage** : lorsque le bien meuble affecté en garantie est un matériel roulant.

a. L'Hypothèque

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil comme étant « ...Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».

L'hypothèque est une sûreté réelle qui confère au créancier, s'il n'est pas payé à l'échéance, le droit de suite (saisir et vendre le bien hypothéqué), le droit de préférence (être payé le premier par rapport au créanciers inférieur en rang) et le droit de rétention (retenir le bien hypothéqué jusqu'au paiement de la dette).

Selon le mode de constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- **L'hypothèque conventionnelle** : l'hypothèque est dite conventionnelle lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en la forme authentique entre la Banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance. Le contrat doit être inscrit à la conservation des hypothèques afin de renseigner les tiers du privilège de la Banque et de donner rang à celui-ci.
- **L'hypothèque légale** : l'article 179 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, stipule : « il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des Banque et Etablissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux ».

Comme son nom l'indique, c'est une hypothèque qui résulte de la loi elle-même au profit de certains créanciers jouissant d'une protection légale.

- **L'hypothèque judiciaire** : elle découle d'une décision de la justice, obtenue par la Banque ayant entrepris des poursuites contre le débiteur, afin de pouvoir prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble.

b. Le Nantissement

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

Les biens pouvant faire l'objet d'un nantissement sont : les marchandises, les fonds de commerce, les valeurs mobilières, les matériels et outillages...etc.

c. Le Gage Véhicule

Le gage de véhicule est une opération particulière régit par le code civil. C'est une procédure préfectorale qui s'effectue par une publicité du contrat de gage auprès de la wilaya, pour s'opposer à tout changement éventuel de carte grise et à délivrer un reçu d'inscription du gage, qui permet de s'opposer à toute saisie du véhicule par d'autres créanciers et également au droit de préférence et de suite.

II.2.3 Les Garanties Complémentaires Et Assimilées

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

- assurance incendie ;
- assurance tous risques pour le matériel roulant ;
- assurance multirisque professionnelle pour les équipements, la marchandise...

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

II.3 LE SUIVI DES ENGAGEMENTS

Afin d'assurer le recouvrement des créances en cas de défaillance éventuelle des débiteurs, les Banques et Etablissements financiers doivent, en application de l'instruction R 14-03 qui permet de classer les créances et constituer des provisions selon le degré des risques encourus, à savoir :

- Les Créances courantes (provisionnement général à hauteur de 1 % annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3%) ;
- Les Créances classées : qui est à son tour classer en trois grandes sous classe :
 - ✓ Créances à problèmes potentiels (provisionnée à 20%);
 - ✓ Créances très risquées (provisionnées à 50%) ;
 - ✓ Créances compromises (provisionnées à 100%).

CONCLUSION

L'octroi du crédit est un pilier très important dans la croissance et développement de l'économie d'un pays, mais il présente pour le banquier une source de risque telle que le risque de non remboursement, le risque d'immobilisation et le risque de taux et celui de change.

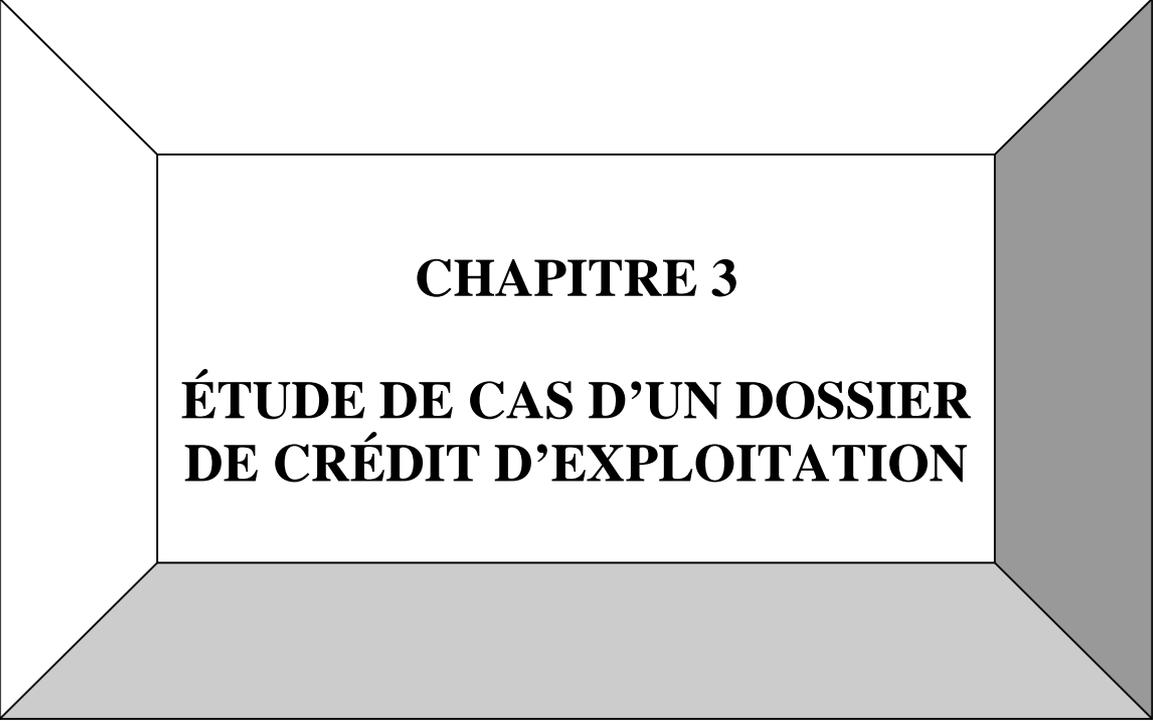
Pour se prémunir contre ces risques, le banquier fait appel aux garanties, personnelles et/ou réelles, qui sont considérées comme des issues de secours qu'il s'aménage en cas de coup dur, tout en espérant n'avoir jamais à les utiliser.

Les garanties exercent sur l'emprunteur une contrainte psychologique qui le dissuade de toute tentation de non respect de ses engagements pris en matière de remboursement des fonds prêtés ou de l'aléa-morale. Si la banque en connaît l'importance, il n'en est pas toujours de même au débiteur qui considère que la banque s'attache à un formalisme excessif.

Dans ce créneau, la réglementation prudentielle intervient pour garantir la bonne conduite et la continuité de l'activité de la banque, tout en mis en place des moyens de mesure, de prévention et de gestion des risques qui peut affecter l'activité normale de la banque. Cependant, le banquier se voit dans la nécessité de l'application avec prudence ces règles pour éviter des éventuels risques.

Le diagnostic économique et financier de l'entreprise occupe une place prépondérante dans l'étude du dossier de crédit. Il constitue l'étape du parachèvement de l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation.

A la lumière des résultats obtenus et des constats réalisés lors de ce diagnostic, le banquier sera en mesure de déterminer les besoins de l'entreprise et le mode de financement adéquat. Il saura, en outre, mesurer la capacité du postulant à faire face à ses engagements et le niveau du risque qu'il (le banquier) va courir s'il répond favorablement à la demande de sa relation. Il s'agit là d'une étape décisive quant à l'octroi ou non du crédit sollicité.



CHAPITRE 3

**ÉTUDE DE CAS D'UN DOSSIER
DE CRÉDIT D'EXPLOITATION**

INTRODUCTION

Pour mettre en valeur les éléments développés dans les deux premiers chapitres précédents, une illustration par un cas pratique traité, fondé sur une étude empirique au niveau de l'agence s'avère plus que nécessaire. Pour cela, nous avons choisi un dossier de crédit déjà traité au niveau de l'agence, concernant un crédit d'exploitation, sur lesquels nous avons tenté de mener notre propre étude appliquant les techniques d'analyse financière. Pour aboutir enfin à une simulation relative à l'application de l'effet de levier en fonction de la dette et les capitaux propres de l'entreprise.

Le présent chapitre sera organisé en deux sections :

- La première section est consacrée à une présentation de l'établissement d'accueil NATIXIS ALGÉRIE de SETIF;
- La seconde section traitera un cas concret d'octroi d'un crédit d'exploitation dont la demande a été présentée par LAFAYETTE FER IMPORTATION.

Pour des raisons de secret professionnel, nous avons modifié les dénominations des clients ainsi que toutes informations susceptibles de les identifier.

SECTION 1 LA PRÉSENTATION DE L'ÉTABLISSEMENT D'ACCUEIL**I Historique de NATIXIS ALGÉRIE :**

NATIXIS ALGERIE est issue de la maison mère **NATIXIS** qui est à son tour affiliée au groupe **BPCE** (Banques Populaires et Caisses d'Épargne). Le groupe **BPCE** est le fruit d'une fusion entre 19 Banques Populaires et 17 Caisses d'épargne. Selon le Guide des banques et des établissements financiers en Algérie –KPMG édition 2012- **NATIXIS ALGERIE** est agréée en 2000 sous le statut de banque universelle ; elle active en tant que banque d'investissement.

D'après les résultats annuels 2013, le groupe **BPCE** a dégagé un PNB de 23 Milliards € avec un résultat net part du groupe de 2.9Md €, aussi la banque **NATIXIS** est :

- classé le deuxième groupe bancaire en France ;
- 2ème réseaux de banques commerciales autonomes et complémentaires ;
- 36 millions de clients dans le monde entier ;
- 8.8 millions de sociétaires ;
- 115000 collaborateurs ;
- 8000 agences bancaires.

NATIXIS ALGÉRIE, banque de plein exercice installée en Algérie depuis 1999, est la filiale de **NATIXIS SA** et du groupe **BPCE** (2ème acteur bancaire en France).

Avec près de 685 collaborateurs et 26 agences opérationnelles réparties sur tout le territoire algérien, **NATIXIS ALGÉRIE** offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers.

Banque universelle, **NATIXIS** Algérie établit un véritable partenariat financier avec tous ses clients grâce à une approche basée sur :

- Des expertises métiers reconnues ;
- Des conseils à forte valeur ajoutée pour apporter des solutions sur mesure ;
- Un accompagnement de proximité grâce au réseau d'agence ;
- Une personnalisation de la relation client et le développement des solutions adaptées à chaque client.

NATIXIS ALGÉRIE conseille et accompagne ses clients dans toutes les étapes de leurs projets. Elle conçoit des solutions financière personnalisées en s'appuyant sur la diversité de ses clients et de ses savoir-faire :

❖ **PME-PMI :**

Gamme de produits :

- Solutions de financement d'investissement, d'exploitation et locatifs ;
- Services bancaires et banque à distance ;
- Financement des opérations du commerce extérieur ;

❖ **PROFESSIONNELS :**

Offres dédiées aux professionnels :

- Pharmadvance ;
- Medicalease.

Gamme de produits :

- Solutions de financement d'investissement, d'exploitation et locatifs ;
- Services bancaires et banque à distance ;
- Financement des opérations du commerce extérieur.

❖ **PARTICULIERS :**

Gamme de produits :

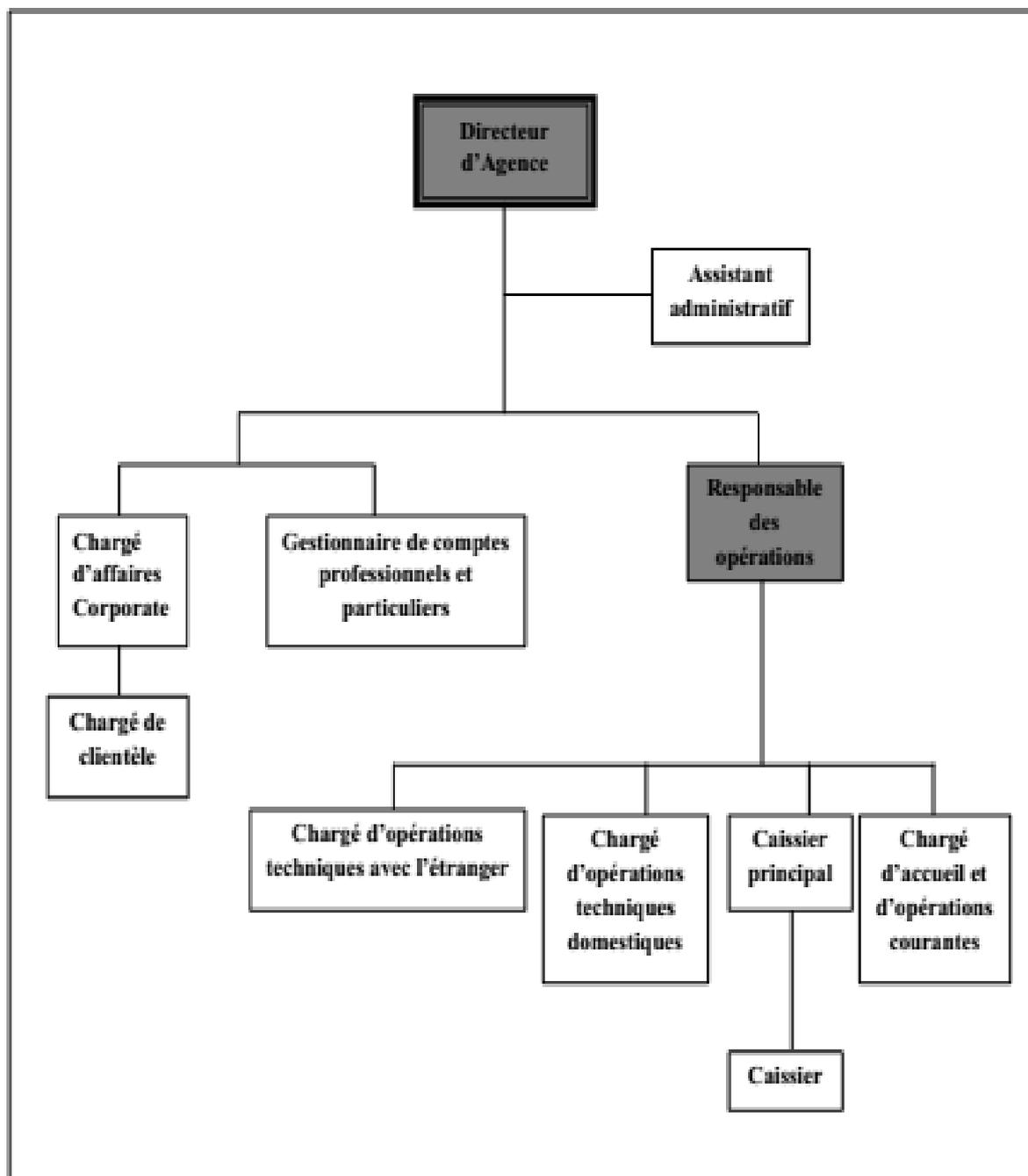
- Services bancaires et banque à distance ;
- Prêts habitat ;
- Solutions d'épargne.

II Présentation de l'agence d'accueil :

La **NATIXIS ALGÉRIE 191** est une agence principale à vocation industrielles et commerciales, puisque le secteur prédominant dans la région est l'industrie et le commerce surtout avec l'étranger. Situé dans la rue Saïd Boukhrissa a Sétif en plein centre ville ; auprès des concurrents suivants : la BADR, le CPA, EL BARAKA, BNP-PARIBAS, la BEA, la BNA, SOCIÉTÉ GENERALE.

III Organigramme de l'agence d'accueil –NATIXIS ALGÉRIE 191-

Figure 6: L'organigramme de l'établissement d'accueil



Source : élaboré par les étudiants sur la base des informations fournies par la banque.

L'organigramme de la banque d'accueil n'est pas identique à l'organigramme des autres banques et surtout le cas des banques publiques. D'où nous avons constaté que la banque est organisée selon la tâche que le collaborateur fournit (commerciale ou opérationnelle), nous distinguons :

1. Le front office : englobe tous les collaborateurs qui ont un contact direct avec les clients et qui accomplissent des tâches commerciales ; que nous citons :

- Directeur d'agence ;
- Chargé d'affaires corporate ;
- Chargé clientèle ;
- Gestionnaire de comptes professionnels et particuliers.

2. Le back office : c'est la partie où les collaborateurs accomplissent des tâches opérationnelles, et qui n'ont pas un contact direct avec le client ; en générale ce sont les caissiers ou bien les chargés du portefeuille de la banque. Nous citons :

- Assistant administratif ;
- Responsable des opérations ;
- Chargé d'opérations techniques avec l'étranger ;
- Chargé d'opérations techniques domestiques ;
- Caissiers principales et les caissiers subordonnés ;
- Chargé d'accueil et d'opérations courantes.

Au niveau de l'agence nous avons constaté qu'il existe :

Tableau 5 : l'effectif de l'agence NATIXIS ALGÉRIE 191

Fonction du collaborateur	Le nombre de poste
Directeur d'agence	1
Assistant administratif	1
Chargé d'affaire corporate	3
Chargé clientèle	2
Gestionnaire de comptes prof et part	2
Responsable des opérations	1
Chargé d'opérations techniques avec l'étranger	3
Chargé d'opérations techniques domestiques	4
Caissier principal	1
Caissier	3
Chargé d'accueil et d'opérations courantes	1
Stagiaire	2
	24

Source : élaboré par les étudiants sur la base des informations fournies par la banque.

Quand le client arrive dans l'une des agences de NATIXIS ALGERIE il est pris en charge totale soit par le chargé d'affaire ou le chargé clientèle ou bien par le gestionnaire de comptes professionnels et particuliers. Ils mettent à la disposition du client tous les services fournis par la banque débutant par l'ouverture de comptes, l'admission de la lettre de crédits jusqu'à la résiliation du comptes ; c'est le front office. Ces agents sont d'une façon ou d'une autre des généralistes ils ont tout le pouvoir pour accomplir n'importe quelle opération et doivent avoir des notions sur toutes les opérations de banque existantes.

Tandis que, pour le back office ils ont une délégation de pouvoir bien déterminé, ce sont des spécialistes. Ils accomplissent des tâches bien précises telles que la gestion du portefeuille, ou la gestion des opérations en dinars ; ils ont une relation directe avec le front office.

SECTION 2**ÉTUDE DE CAS D'UN DOSSIER DE CRÉDIT D'EXPLOITATION
(SARL LAFAYETTE FER IMPORTATION)****Présentation succincte de l'affaire :**

La présente étude de cas porte sur le renouvellement sans modification des crédits d'exploitation précédemment obtenus par la **SARL LAFAYETTE FER IMPORTATION**. Leur montant global s'élève à 550,00 MDZD :

- Lettre de crédit à vue à hauteur de 550,00 MDZD.
- Découvert mobilisable refinancement de la lettre de crédit avances sur stocks à hauteur de 180,00 MDZD.

CONSTITUTION DU DOSSIER

Afin de faire face aux besoins de son exploitation, la **SARL LAFAYETTE FER IMPORTATION** a soumis pour étude, en décembre 2014, les documents suivants :

- Une demande de crédit ;
- Bilan et T.C.R fiscaux de l'exercice 2011, 2012, 2013 ;
- Un extrait de rôle apuré ;
- Situation fiscale et parafiscale récente (moins d'un an).
- Attestations de mise à jour des cotisations CNAS.
- Plan d'importation de Lafayette fer 27/11/2014.

I. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'AFFAIRE**I.1. Présentation historique de l'entreprise**

SARL LAFAYETTE FER est une société à responsabilité limitée (SARL). C'est une entreprise de négoce versée dans l'importation du rond à béton et entre dans l'activité métaux ferreux, transformateurs, distributeurs. Elle a été créée en février 2011 avec un capital social de 100 MDZD par les deux frères Mr. BOURAHLI Issaad et Mr. BOURAHLI Mourad, connus aux guichets de **NATIXIS ALGÉRIE 191** à travers l'ancienne affaire **EURL BOURAHLI IMPORTATION**.

L'unique modification statutaire a eu lieu en fin 2012, suite au retrait de BOURAHLI Mourad et la cession de ses parts à son frère Issaad, ainsi que l'introduction d'un nouvel associé en l'occurrence Mr. MAAMER Abdelkader.

Implantée à Bejaia,

A sa création, son capital social s'élève à 100MDZD, en février 2011. Il est reparti entre les associés suivants :

- Mr BOURAHLI Issaad : associé, détient 99,9% du capital social;
- Mr MAAMER Abdelkader détient 0,1% du capital social.

I.2. Les moyens mis en œuvre

a. les moyens humains

La gestion de la SARL est assurée par Mr « BOURAHLI ISSAAD » comme gérant associé, diplômé en sciences de gestion. La famille BOURAHLI est connue pour son sérieux et sa bonne moralité dans la région. La SARL compte 06 employés entre les différents services.

b. les moyens matériels

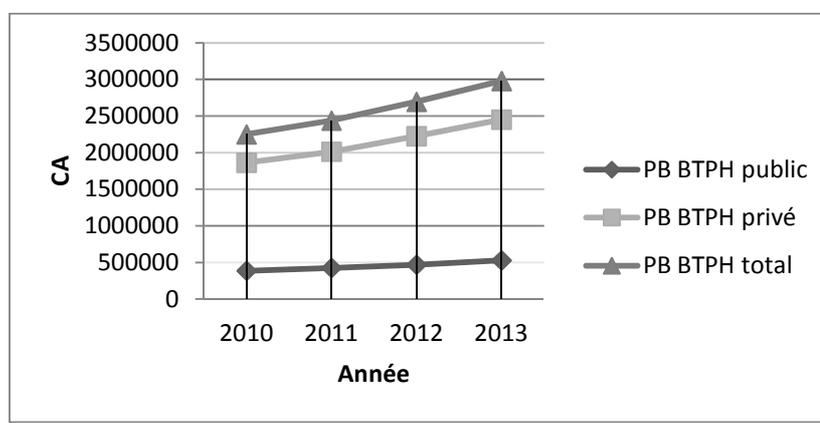
L'entreprise est propriétaire des locaux qu'elle occupe (siège et lieu d'activité), et qui se situent respectivement à au centre ville de Sétif et à la zone industrielle de Bejaia qui consiste à un dépôt de stockage de 12000 m². Le parc roulant est inexistant ,le gérant utilise des moyens loués en attendant l'acquisition d'un matériel roulant propre à l'entreprise (prévu pour l'exercice 2015).

I.3. Le marché

La part du marché détenue par l'entreprise ne cesse de prendre de l'ampleur avec le temps. Cela peut s'expliquer, d'une part, par l'expérience de la famille BOURAHLI dans le domaine du commerce, et d'autre part, par la demande permanente, tirée par les différents projets de l'état et la faible production locale ces facteurs renforcent la position de l'entreprise sur le marché.

Nous constatons que la demande du métal ne cesse d'augmenter qui est fortement liée au secteur du BTPH dont ce dernier est en forte croissance surtout avec le programme gouvernementale de l'habitat. Le graphe c'est dessus nous résume la croissance du chiffre d'affaire du secteur du **BTPH** fournis par des données de **l'Office National des Statistiques**.

Figure 7 : évolution du secteur du BTPH en Algérie (2010-2011-2012-2013)



Source: élaboré par les étudiants sur la base de données statistique obtenue de l'ONS.

Pour confirmer ces informations, nous avons pris contact avec l'un des plus grands clients de l'agence qui est spécialisé dans le secteur, qui nous a confirmé que la demande est effectivement accrue notamment pour l'activité des métaux et ferreux.

Aussi selon les statistiques nous avons constaté que la production nationale des métaux ferreux (**Arcelor-métal, Tosialo et Férob-métal...**etc.) ; ne satisfait pas complètement la demande réellement existante sur marché est cela présente une opportunité pour l'entreprise.

En s'appuyant sur les informations fournis, nous avons déduit que l'existence d'un potentiel de consommation des métaux est très importante. Ceci est le résultat de l'évolution du modèle de consommation des citoyens.

Parmi les contraintes qui freinent l'entreprise est la concentration sur l'activité sidérurgiques et métaux.

Enfin les points suivants peuvent être qualifiés de menaces pour l'entreprises à titre d'exemple l'exposition à la volatilité des cours de l'acier sur le marché international, du taux de change du couple **EURO/DZD** et le secteur concurrentiel.

I.4. Le produit

L'entreprise réalise une bonne partie de son chiffre d'affaire grâce à la vente de marchandises, autrement dit la commercialisation de produits importés.

La SARL dispose une large gamme de produits tel que

- ✓ le rond à béton (6mm, 8mm, 10mm, 12mm, 14mm ,16mm, 20mm) ; ainsi
- ✓ les matériaux de construction (ciment, fil machine).

I.5. Les partenaires

La plupart des fournisseurs de la SARL sont des fournisseurs européens, d'Islande et de Belgique, Grande Bretagne et la Turquie Le gérant de la SARL est connaisseur dans ce domaine, qui inspire à ses fournisseurs confiance, ainsi que la diversité de ces derniers, rend le risque de rupture des approvisionnements peu probable.

Les clients, sont principalement des distributeurs et des grossistes ainsi que les entreprises de BTP publiques et privées.

I.6. La promotion

L'entreprise n'a pas prévu des frais publicitaires pour se faire connaître du public. Cela est du fait que dans ce genre de prestation, la qualité du produit est celle qui fait la différence.

En outre les promoteurs ont procédé à placer un panneau publicitaire juste à l'entrée de la zone industrielle de Bejaia ; ainsi que d'autres panneaux de directions qui mènent au dépôt.

II. RELATION BANQUE-ENTREPRISE

II.1. Historique de la relation

La SARL LAFAYETTE FER IMPORTATION est cliente de l'agence **NATIXIS ALGÉRIE 191** depuis sa création en 2011, elle fait transiter par leurs guichets l'intégralité de leurs chiffre d'affaires, alors ils sont l'unique partenaire financier de la SARL avec laquelle ils ont pu réaliser un PNB important : 15 MDZD en 2011, 30 MDZD en 2012 et 27 MDZD en 2013, ce qui est très appréciable. Celle-ci fait partie des meilleures relations de l'agence. Elle n'a connu à ce jour aucun incident de paiement.

II.2. Le mouvement d'affaires confié

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

Tableau6: tableau récapitulatif du mouvement d'affaires confié

Unité : KDA

Années	2011	2012	2013	30/09/2014
Mouvements confiés	1.258.384,62	1.492.215,55	2.068.340,35	1.389.766,03
Chiffre d'Affaire (HT)	1.082.556,00	1.381.392,02	1.799.132,20	1.394.352,34
Mouvements confiés / CA	116,24 %	108,02%	114,96%	99,97%
Produit net bancaire(PNB)	14.966.480	24.999.201	27.735.544	0,00

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données de la banque

II.3. Niveau d'utilisation des crédits accordés

Un aperçu des anciens dossiers de crédit, nous a permis de constater que la relation a bénéficié à maintes reprises des concours bancaires de notre établissement pour financer essentiellement les besoins d'approvisionnement et les projets d'extension dont l'entreprise a fait l'objet. L'utilisation et le remboursement de ces crédits se sont fait sans aucun incident.

La relation a bénéficié des crédits d'exploitation suivants :

Tableau 7 – facilité accordé auprès de la banque-

Formes de crédits	Autorisés	Echéance
- Lettre de crédit à vue	550 KDA	30/11/2014
- Découvert mobilisable	180 KDA	30/11/2014
TOTAL GENERAL	550 KDA	

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données de l'autorisation de crédit.

III. ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

III.1 ANALYSE RÉTROSPECTIVE

III.1.1 Les Bilans Financiers

Les bilans financiers condensés ont été obtenus à partir des bilans comptables 2011 et 2012 et de la situation comptable arrêtée au 31/12/2013 (voir annexes).

Tableau 8 – bilans financiers de la SARL (2011-2012-2013)-

Rubriques	2011	2012	2013	Ratio	2011	2012	2013
ACTIF	Unité : Milliers DZD						
Actif Immobilisé	554	3.281	6.804	% bilan	0,28%	1,18%	1,15%
Immobilisations nettes	554	3.281	6.804	% AI	100%	100%	100%
Autres Valeurs Immobilisées	0	0	0	% AI	0,0%	0,0%	0,0%
Actif Circulant	199.195	274.210	584.847	% bilan	99,92%	98,82%	98,85%
Valeurs d'exploitation	28.978	38.662	322.035	% AC	14,55%	14,09%	55,06%
Valeurs réalisables	7.393	14.898	148.156	% AC	3,71%	5,43%	25,33%
Valeurs disponibles	162.824	220.650	114.656	% AC	81,74%	80,48%	19,61%
Total actif	199.749	277.491	591.651				
PASSIF	Unité : DA						
Capitaux Permanents	101.670	111.987	133.407	% bilan	50,90%	40,36%	22,55%
Fonds propres nets	101.670	111.987	133.407	% CP	100%	100%	100%
DLMT	0	0	0	% CP	0,0%	0,0%	0,0%
Dettes à Court Terme	98.079	165.504	458.254	% bilan	49,10%	59,64%	77,45%
DCT non bancaires	8.079	34.504	365.254	% DCT	8,24%	20,85%	79,70%
DCT bancaires	90.000	131.000	93.000	% DCT	91,76%	79,15%	20,30%
Total passif	199.749	277.491	591.651				

Source : élaboré par les étudiants sur la base des bilans financiers 2011, 2012,2013.

En analysant les bilans financiers, nous avons pu relever les remarques suivantes :

➤ **Structures de l'actif**

Le poste « **actif immobilisé** » augmente entre 2011 et 2013 la SARL fait recours à la location du matériels de transport cela est du à l'augmentation de son activité d'année en année.

Le poste « **actif circulant** » est en progression continue résultant de l'augmentation de tous les postes (stocks, créances et disponibilités) le constituant.

Nous avons remarqué que l'actif circulant de 2011 à 2013 représente plus de 98% de l'actif car c'est une entreprise commerciale et non pas une entreprise industrielle son activité ce base essentiellement sur le bas du bilan.

➤ **Structure du passif**

Les postes du passif sont tous en nette progression, ce qui dénote l'augmentation de l'ampleur de la société.

Une augmentation des fonds propres chaque année due à l'augmentation du capital social par les apports et le résultat de l'exercice, aussi la constitution des réserves de la part de la SARL n'a pas été faite.

Les Dettes à court terme bancaires ont augmenté, parce que les paiements des importations se font par lettre de crédit.

Du bilan nous n'avons pas constaté une constitution des réserves de la part de la SARL.

III.1.2. Les Soldes Intermédiaires de Gestion et la CAF

Tableau 9 – les SIG et la CAF de la SARL (2011-2012-2013)-

Unité : KDZD

RUBRIQUES	2011	2012	2013
Vente de Marchandises	1.082.509	1.381.401	1.799.132
Achat de Marchandises	1.045.342	43 255 200	50 069 443
MARGE COMMERCIALE	37.167	11 960 498	12 839 368
Production vendue	/	/	/
Matières et fournitures consommées	/	/	/
MARGE BRUTE DE PRODUCTION	/	/	/
Chiffre d'Affaires (CA)	1.082.509	1.381.401	1.799.132
Services	/	/	/
VALEUR AJOUTÉE (VA)	35.476	67.267	74.715
Frais de personnel	1.936	7.848	7.240
Impôts et Taxes	16.410	19.413	20.279
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	17.130	36.951	47.197
Transfert de charge d'exploitation	0	0	0

Frais divers	0	3.055	0
Dotation aux amortissement et provisions	10	497	1.552
RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION (R.EXP)	17.120	36.454	48.592
Produits financiers	0	3.429	5.035
Charges financières	14.966	26.126	32.207
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT	2.154	13.757	21.420
Produits hors exploitation	0	0	0
Charges hors exploitation	0	0	0
RÉSULTAT HORS EXPLOITATION	0	0	0
RÉSULTAT BRUT	2.154	13.757	21.420
Impôts sur les bénéfices IBS	440	3.441	0
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE (RN)	1.714	10.316	21.420
Capacités d'autofinancement (CAF)	1.720	10.813	22.972

Source : élaboré par les étudiants sur la base des TCR (voir annexes)

L'ensemble des SIG ainsi que le Chiffre d'Affaires montrent que la totalité des charges de l'entreprise sont couvertes par les produits réalisés et dégageant par conséquent un excédent qui se traduit par un résultat net positif et évolutif tout au long des années d'étude. La CAF est d'autant appréciable d'année en année qui traduit, d'une part, une augmentation des capacités de l'entreprise à faire face aux tombées d'échéances relatives aux crédits contractés, et d'autre part, une amélioration de la rentabilité de l'activité de l'entreprise.

En termes de statistiques nous avons pu tirer les remarques suivantes :

- L'entreprise continue à réaliser d'intéressantes performances ;(+27%) en 2012 et (+30%) en 2013 avec un CA de l'ordre de 1.799 MDA. Cela en dépit de la forte concurrence existante et de la conjoncture moins favorable qu'à connue la branche en 2013.La situation arrêtée au 30/09/2014 affiche un CA de 1.940 MDA, et le gérant prévoit clôturer l'exercice avec une évolution de +8%(soit un CA de 1.940 MDA), ce qu'il paraît assez réalisable.
- Pour augmenter les parts de marché, l'entreprise était contrainte de revoir ses marges à la baisse.
- L'EBE s'affiche 47 MDA (contre 36 MDA en 2012) et représente 2,6% du CA.
- Le rapport EBE/FF demeure hors norme(le rapport EBE/FF doit excéder 5%).¹ Les frais financiers représentent les commissions sur Crédoc et les intérêts débiteurs.
- Le RN enregistre une nette amélioration à 21 MDA (Contre 10 MDA en 2012), et s'inscrit dans la moyenne de la branche (1,3%).

¹www. alcodefi.org

III.2. Analyse Financière de l'entreprise

a. La Méthode des Grandes Masses

- L'équilibre financier

Il est apprécié à travers les valeurs structurelles ci-dessous :

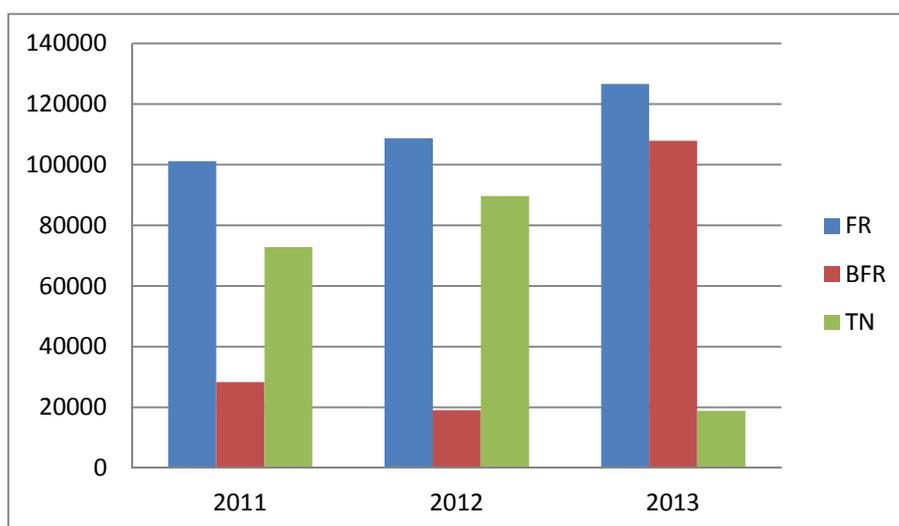
Tableau 10 – variations de FR², BFR³ et la TN⁴ (2011-2012-2013) -

Unité : MDZD

Années	2011	2012	2013
Fonds de Roulement	101.116	108.705	126.603
Besoins en FR	28.292	19.055	107.799
Trésorerie Nette	72.824	89.650	18.804

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données des bilans

Figure 8 : représentation des valeurs structurelles



Source : élaboré par les étudiants sur la base des données du tableau.

Nous constatons que le FR et le BFR affichent une progression continue qui peut s'expliquer par la diminution des immobilisations et l'augmentation des fonds propres, mais pas de la même proportion d'une part, et l'augmentation de l'activité de l'entreprise, d'autre part.

En 2011,2012 le FR est appréciable, les besoins en FR (28.292MDA ; 19055MDA) respectivement dues aux comptes courants des associés font que l'entreprise dégage une trésorerie nette positive.

En 2013, malgré une augmentation considérable du FR, la trésorerie nette a connu une chute brutale causée par une augmentation plus importante du BFR. Cela est dû particulièrement à l'augmentation du

² FR : Fond de Roulement= Capitaux Permanents – Immobilisations nettes.

³ BFR : Besoin en Fond de Roulement= Actif Circulant (hors trésorerie active) – Passif Circulant (hors Trésorerie Passive)

⁴ TN: Trésorerie Nette= Fonds de Roulement - Besoin en Fonds de Roulement

poste stocks qui est passé de 28978 MDA en 2011 à 288.536 MDA en 2013.

En 2003, l'entreprise commence à connaître une situation d'équilibre financier. Ce qui démontre les capacités d'une bonne gestion dont disposent les dirigeants de la société.

b. La Méthode des Ratios

Tableau 11 –les ratios de financement et de la liquidité-

<i>La Structure Financière</i>					
Type de Ratios	le Ratio	Mode de calcul	2011	2012	2013
Le Financement	Financement immobilisations	Cpt / AI	18352%	3413%	1960%
	Autonomie Financière	DLMT / CPr	0%	0%	0%
	Financement externe	DLMT / A total	0%	0%	0%
La Liquidité	Liquidité générale	AC /DCT	203%	166%	128%
	Liquidité réduite	(AC – Stocks) / DCT	173%	142%	57%
	Risque liquidatif	CPr / A total	51%	40%	77%

Source: élaboré par les étudiants sur la base des données fournis par l'entreprise.

La structure financière de l'entreprise, comme le démontrent les ratios ci-dessus, est très appréciable. Les actifs immobilisés, sur toute la durée de l'étude, sont largement couverts par les capitaux permanents et dégagent un FR positif et évolutif. Quant à l'autonomie financière, l'entreprise n'est pas dépendante des tiers, elle ne présente pas de risque, mais elle a intérêt à travailler avec l'argent des autres et prendre beaucoup plus de risque pour fructifier davantage ses capitaux.

La liquidité de l'entreprise s'apprécie d'année en année et les actifs circulants arrivent à couvrir la totalité des DCT et dégagent une marge qui atteint les **128%** en 2013. Cette marge représente un BFR que l'entreprise finance en partie par des crédits d'exploitation.

Enfin, l'entreprise est très solvable du fait que le ratio *risque liquidatif* est supérieur à 51%, il atteint 77% en 2013.

Tableau 12 – les délais stocks, clients et fournisseurs-

<i>La Gestion</i>					
Type de Ratios	le Ratio	Mode de calcul	2011	2012	2013
les délais moyens (en jours)(1)	Rotation des stocks	Stocks /Ach(HT)*360	10 jrs	10jrs	58jrs
	Les Crédits Clients	Client/CA(TTC)*360	2jrs	2jrs	7jrs
	Les Crédits Fournisseurs	Fourn/Ach(TTC)*360	2jrs	44 jrs	55 jrs

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données relatifs à l'entreprise.

(1) ces deux ratios ont été calculés respectivement sur la base du chiffre d'affaires et le coût des achats des stocks taxés à 17%.

Le délai de rotation des stocks a augmenté entre 2011 et 2012, et ce, à cause d'une augmentation brutale des stocks. Tout de même, un délai de rotation de 2 mois.

La politique commerciale de l'entreprise semble bien maîtrisée du fait que les crédits fournisseurs sont toujours supérieurs aux crédits clients. Cette différence permet à l'entreprise de se procurer des ressources d'exploitation supplémentaires.

c. L'effet de levier

On appelle « effet de levier » l'incidence de l'endettement de l'entreprise sur la rentabilité de ses capitaux propres (ou rentabilité financière).⁵

Exemple empirique :

Soit le cas de l'entreprise Lafayette fer concernant l'année 2013 qui dispose d'un actif économique de 114603 MDA, dont la rentabilité est de 15 %, nous allons calculer sa rentabilité financière selon la manière dont elle finance cet actif économique (cout de la dette $i=10\%$), $IBS=23\%$.

Tableau 13 – l'effet de levier-

Libellé	Financement par capitaux propres seulement	Financement par capitaux propres et endettement
Capitaux propres	133.407	66703,5
Dettes	0	66703,5
Actif économique	114603	107.799
Résultat économique	$114603 * 0,15 = 17190,45$	$114603 * 0,15 = 17190,45$
Charges d'intérêts	0	$66703,5 * 0,1 = 6670,35$
Résultat imposable	17190,45	10520,1
Résultat net	$17190,45 * 0,77 = 13236,65$	$10520,1 * 0,77 = 8100,477$
Rentabilité financière	$13236,65 / 133.407 = 10\%$	$8100,477 / 66703,5 = 12\%$

Source : élaboré par les étudiants sur la base des données de l'exemple empirique.

Il apparait que le recours à l'endettement accroît la rentabilité financière .En l'occurrence on dira que l'effet de levier est de $12\% - 10\% = 2\%$.

De cet exemple empirique, nous avons remarqué que dans la première situation ou la SARL est totalement financée par ces fonds propres, le résultat net est supérieur à celui de la deuxième situation où elle fait recours à l'emprunt bancaire mais la rentabilité financière de cette dernière est plus avantageuse.

Formulation et généralisation

Pour obtenir la formule de calcul de la rentabilité financière (tf) en fonction de la rentabilité économique (te), des capitaux propres(k), du taux de l'IS(θ),

⁵ Jean BARREAU, Jacqueline DELAHAYE, Gestion financière Manuel & applications, Dunod, 10^{ème} édition

de la dette (D), et son cout (i), il suffit de reprendre la situation 2 de l'exemple et de remplacer les valeurs par les lettres correspondantes :

- Capitaux propres K
- Dettes D
- Actif économique K+D
- Résultat économique (K+D)te
- Charges d'intérêts Di
- Résultat imposable(K+D)te-Di=Kte+D(te-i)
- Résultat net (1-θ)[Kte+D(te-i)]
- Rentabilité financière = Résultat net/K= tf= (1-θ)[te+D/K(te-i)]

Cette formule peut s'écrire :

$$f=(1-\theta) te+(1-\theta)D/K(te-i) \quad (1)$$

- Le rapport D/K est appelé « levier financier »
- La relation (1) ci-dessus montre que :
 - Si l'entreprise n'est pas endettée D=0 : tf=(1-θ)te
 - si l'entreprise est endettée, l'expression (1-θ) D/K(te-i) mesure l'effet de levier, c'est-à-dire la contribution positive ou négative, de l'endettement à la rentabilité financière
 - Si te>i, l'effet de levier est positif ;tf est d'autant plus élevée que D/K est grand.
 - Si te<i, l'effet de levier est négatif ;tf est d'autant plus faible que D/K est grand.

Exemple : évaluation de tf et de l'effet de levier en fonction de D/K, de te ,et de i θ=23% (tableau 14)

Tableau 14 : évaluation de tf et de l'effet de levier

D/K	0	1	2
te>i 0,2 0,1	tf=0,77*0,2 =15,4% Effet de levier : 0	tf=0,77*0,2+0,77*1(0,2-0,1)=23,1% Effet de levier : 23,1-15,4=7,7%	tf=0,77*0,2+0,77*2(0,2-0,1)= 30,8% Effet de levier : 30,8-15,4=15,4%
te<i 0,07 0,1	tf=0,77*0,07 =5,4% Effet de levier : 0	tf=0,77*0,07+0,77*1(0,07-0,1)= 3,08% Effet de levier : 3,08-5,4= -2,32%	tf=0,77*0,07+0,77*2(0,07-0,1)= 0,77% Effet de levier 0,77-5,4=-4,63%

Source: élaboré par les étudiants sur la base des données de l'exemple

1^{ère} situation : te>i(0,2>0,1)

Cas 1 : D/K=0 dans ce cas l'effet de levier est égal à 0 cela revient à l'emprunt bancaire qui est nul ;

Cas (2;3): D/K=(1 ;2) respectivement nous avons obtenus un effet de levier positif, cependant lorsque D/K=2 l'effet de levier est plus avantageux ce qui reflète l'impact des dettes sur la rentabilité financière .

2^{ème} situation : $t_e < i(0,07 < 0,1)$:

L'effet de levier est négatif d'où la SARL doit travailler avec ses propres ressources.

IV. ANALYSE DU RISQUE

En tenant compte de l'expérience et la connaissance approfondie du marché par le gérant et du progrès incessant du chiffre d'affaire réalisé, ainsi les capacités de l'entreprise à se développer et à s'imposer sur le marché, nous avons constaté que :

- Le risque commercial ou de mévente est à écarter .cependant, la dépendance de l'étranger en matière d'approvisionnement doit faire l'objet d'un suivi rigoureux ;
- Nous avons cité que le secteur des métaux ferreux est fortement lié au BTPH, et ce dernier est lié au programme gouvernementale et si le prix du pétrole baisse, cela induit que le programme gouvernementale va freiner ce qui freine à son tour la commercialisation des métaux ferreux;
- Le risque fiscal et parafiscal est également à écarter car l'entreprise nous a fourni toutes les pièces justificatives valides et apurées ;
- Les frais financiers sont très importants et ont un impact très lourd sur les résultats d'exploitation
- Avec un ratio de risque de liquidité de **77%** ; le risque liquidatif est inexistant ;
- La SARL est exposé à une volatilité des cours de l'acier sur le marché international et du taux de change (EURO/DZD) d'où la nécessité d'un suivi permanent.

V. CONCLUSION DE L'ETUDE

Compte tenu des différents éléments abordés dans la présente étude et les résultats optimistes (solvabilité et rentabilité) obtenus, nous d'avis favorable pour le renouvellement des lignes déjà existantes dont Leur montant global s'élève à 550,00 MDZD :

- Lettre de crédit à vue à hauteur de 550,00 MDZD, Provision en retenue de garantie à 20% sur toutes ouvertures de crédit documentaire cash/à différé.
- Découvert mobilisable refinancement de la lettre de crédit à hauteur de 180,00 MDZD dont blanc de 100 MDZD avec REMDOC à 90 jours.

Les garanties

- Cautions solidaires des associés, bloquante, 550,00 MDZD ;
- Nantissement sur bon de caisse;
- Une délégation d'assurance multirisque au profit de **NATIXIS ALGERIE**.

Décision de la banque

Renouvellement de l'autorisation de crédit à l'échéance 30/11/2015 ;

**{ Lettre de crédit+découvert mobilisable ≤550 MDZD avec
{ Découvert mobilisable =180 MDZD**

Pour une durée de mobilisation égal à 90 jours, en refinancement des lettres de crédit à vue et remise documentaire (REMDOC), avec provision à l'ouverture égal à 20 %.

Critiques

Nous noterons que l'étude menée par le chargé d'étude n'a pas été approfondie. Elle s'est basée sur l'établissement des bilans financiers et le calcul des fonds de roulement, besoins en fonds de roulement et trésorerie nette. L'activité a été analysée à travers la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires (sans le calcul des SIG).

Quant à la rentabilité, l'analyse de l'effet levier n'a pas été prise en considération, le banquier devrait conseiller le gérant de la SARL pour utiliser le mode de financement par les fonds de la banque.

Conclusion

Dans ce chapitre, réservé au traitement du cas pratique, nous avons tenté d'appliquer les méthodes d'analyse développées dans les précédents chapitres. L'application de ces méthodes, nous a permis de nous familiariser avec le traitement pratique de ce dossier, ainsi que de conforter notre avis quant à l'efficacité de ces techniques.

Au terme de l'étude, nous avons comparé les résultats obtenus et la démarche que nous avons empruntée avec ceux de la banque. Cette comparaison nous laisse conclure que la différence entre les méthodes n'implique pas forcément des différences entre les conclusions.

Toutefois, une étude succincte et non approfondie conduit inévitablement à l'omission de certains éléments plus ou moins importants selon le cas, ces omissions pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadéquates.

L'indispensable demeure donc, au recours à des techniques d'analyse et d'évaluation assez exhaustives et assez approfondies et dont l'efficacité est avérée.

CONCLUSION GENERALE

En Algérie, le système bancaire a connu des réformes ayant pour objectif l'instauration d'un environnement adéquat aux banques pour qu'elles puissent exercer leur métier sous les critères de commercialité (rentabilité et sécurité).

La banque est le propulseur du développement et le reflet de l'état économique ; son rôle est d'assurer l'intermédiation financière entre les détenteurs de capitaux et ceux qui subissent un besoin de financement par la collecte et la distribution des ressources (les crédits).

L'étude menée au sein de NATIXIS ALGÉRIE, dans le cadre de notre mémoire de fin d'études, nous a permis de faire la liaison entre les connaissances acquises durant notre parcours académique et la réalité du fonctionnement de cette institution.

NATIXIS ALGÉRIE a dû changer sa vision des choses, en apportant des modifications, en se fixant des objectifs à atteindre et d'adapter une stratégie conforme à celle du pays. Surtout en ce qui concerne le financement de l'exploitation : c'est une phase primordiale dans l'activité de l'entreprise, qui suit l'investissement dans l'optique de stimuler la relance économique.

Pour cela, nous avons opté pour un travail de recherche dont le thème s'intitule :

« Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation », dans la perspective de répondre à la problématique : Quelles sont les caractéristiques et les modalités d'octroi d'un crédit d'exploitation ?

Une fois le travail est achevé, nous sommes parvenus aux conclusions suivantes :

Il existe plusieurs types de crédits que la banque met à la disposition du client et elle lui accorde le type de financement le plus approprié selon le besoin de ce dernier et ceci vérifie la première hypothèse.

✓ Lors de l'étude d'un dossier de crédit d'exploitation, NATIXIS ALGERIE s'appuie sur l'étude de la fiabilité, la solvabilité et de la rentabilité de l'entreprise, afin d'aboutir à une décision d'octroi de crédit. Cependant, la prise de garanties reste prépondérante, ce qui confirme la seconde hypothèse.

Conclusion Générale

✓ Il existe plusieurs types de risques liés à l'opération de crédit : celui de la contrepartie, de la liquidité, celui du marché et de l'insolvabilité. Pour NATIXIS, le risque majeur demeure le non remboursement, qui est cité dans la troisième hypothèse : « le risque nul est inexistant, le non remboursement est le risque principal lié à l'opération de crédit et les garanties présentées par le client présentent un moyen de prévention efficace »

L'application des règles prudentielles et la prise des garanties représentent les moyens de prévention les plus utilisés par NATIXIS, ce qui nous a conduit à confirmer la troisième hypothèse.

Cependant la décision de financement d'un crédit d'exploitation dépend de plusieurs critères, à savoir :

- ✓ Une bonne connaissance des clients ;
- ✓ Une documentation complète concernant l'objet du crédit ;
- ✓ Une analyse et une étude approfondie et détaillée de la situation financières des demandeurs de crédits.

À travers notre travail de recherche et les constats que nous avons faits, nous pouvons formuler les suggestions suivantes :

- Les banques en Algérie doivent impérativement s'insérer dans le processus économique et devenir des agents influents pour booster l'économie Algérienne, et suivre la stratégie économique du pays tel que le soutien des jeunes qui n'est fait que par les banques publiques ;
- Abandonner la gestion administrative des crédits au profit d'une gestion économique ;
- Moderniser le service en introduisant les nouvelles techniques de l'information et de la communication ;
- Développer les moyens de paiements électroniques ;
- Adopter les nouvelles techniques managériales et de marketing ;
- Investir dans la matière grise (formation des cadres) ;
- Libérer les entraves à travers la création d'un réseau permettant la communication et l'échange du savoir-faire entre les différentes banques ;
- Elargir la gamme de produits en s'intéressant aux différentes catégories de la société en vue de réduire le chômage, et l'amélioration du niveau de vie ;

Conclusion Générale

- Être à jour quant aux techniques de gestion des risques et essayer de s'aligner avec les technologies les plus récentes.

Enfin, nous reconnaissons que cette étude est loin d'être complète, du fait de l'indisponibilité de certaines informations, cependant nous espérons que notre contribution apportera un nouvel éclairage pour la compréhension du rôle de la banque dans le financement du cycle d'exploitation et nous souhaitons qu'elle puisse servir aux prochaines promotions .

Nous étions pris par le temps pour réaliser ce travail très limité et n'avons pu aborder d'autres axes liés à ce thème tels que ceux exposés ci-dessous ;

Nous proposons comme axes de recherche futurs :

- L'élaboration du processus de financement.
- La quantification des risques liés au financement.

Bibliographie

Livres:

- A.BENHALIMA, **Pratique des techniques bancaires** – Référence à l'Algérie-, édition Dahlab, Alger, 1997.
- Denis Durand, **un autre crédit est possible !**, collection ESPERE.
- Farouk Bouyacoub , **L'entreprise et le financement bancaire** , Casbah édition , Alger , 2000.
- G.Petit-Dutaillis, **Le risque du crédit bancaire.**
- Gérard ROUYER, Alain CHOINEL, **La banque et l'entreprise.**
- Hervé HUTIN, **Toute la finance d'entreprise en pratique** , 2^{ème} édition, éditions d'organisation, Paris, 2003.
- Jean BARREAU, Jacqueline DELAHAYE, **Gestion financière Manuel & applications**, Dunod, 10^{ème} édition, Paris.
- Karim BENKRIMI , **Crédit bancaire et économie financière** , El Diar El Othmania.
- Pierre Vernimmen, **Gestion et politiques de la banque** , Dalioz 1981,
- Pierre VERNIMMEN, **Finance d'entreprise**, 5^e édition, édition DALLOZ, Paris, 2002.
- Rafik Bekkour ,Réussir son mémoire,Office national des publications ,Alger 2015.
- Tahar Hadj Sadok, **Les risques de l'entreprise et de la banque**, Edition DAHLAB.

Mémoires :

- Djellas Tarek, **le crédit bancaire en Algérie**, Brevet Supérieur de Banque (BSB), ESB, 2008.
- Berrani Mokhtar, **le crédit bancaire en Algérie**, ESB, Brevet Supérieur de Banque (BSB), ESB, 2006.
- Bentounsi Hamza, **Etude d'un dossier de crédit**, Brevet Supérieur de Banque (BSB), ESB, 2011.

Articles :

- Abdelhakim Djeffal, **Les Fondements du diagnostic économique et financier**, Séminaire niveau 1 Alcodefi Alger 2014.
- JO n°77 du 12 décembre 2001.

Sites internet :

- www.alcodefi.org
- www.kpmg.com
- www.natixis.dz
- www.ons.dz

Autres :

- Mohamed-Cherif ILMANE, cours de réglementation prudentielle, ESC, 2015.
- Wafiya SABIH, Cours de gestion des risques bancaires, ESC ,2015.

NATIXIS ALGERIE

TICKET D'AUTORISATION

DATE : 24/12/2014

FRAIS : 70 000 DZD

A : AGENCE SETIF

DE : Direction Administration des Prêts

DIRECTEUR DAP : YAALAOUI MOHAMED

CLIENT :	LAFAYETTE FER IMPORTATION	NIVEAU DECISION :	CCS
IDENTIFIANT CLIENT :	706816	DATE DECISION :	24/12/2014
Type de dossier :	Renouvellement	Activité :	Métaux ferreux - Transformateurs - Distributeurs

Nous vous informons que la présente autorisation de crédit ne sera mise en place qu'après avoir **réuni au préalable les garanties et conditions ci-après :**

NATURE DU CREDIT	MONTANT (DA)	Conditions	ECHEANCE	TARIFICATION
LC A VUE _DECOUVERT MOB	550 000 000	PREG 20% à l'ouverture- 80% à la LD. DM=180 MDZD. Refinancement LC+REMDOC à 90 jours. LC à vue SD+DM ≤ 550 MDZD.	30/11/2015	LC à vue SD 0,55% TMI. Déc Mob= TR+3% / an.
TOTAL ENGAGEMENTS	550 000 000			
MONTANT DU BLANC	100 000 000			

Spécifications CMT

NATURE DU CREDIT	Commission de gestion	Commission de non utilisation	Objet du financement	Amortissement	Durée	Dont différé

Spécifications Bail

NATURE DU CREDIT	Objet du financement	PLM	Durée

NATURE DES GARANTIES EXIGÉES (RESERVES BLOQUANTES)	MONTANT (DA)
NBDC (R) = 80 MDZD au 25/03/2015, à renouveler à bonne date.	80 000 000
Convention Crédits d'Exploitation	550 000 000
Cautions solidaires des associés	550 000 000

NATURE DES GARANTIES EXIGÉES (RESERVES NON BLOQUANTES)	MONTANT (DA)

CONDITIONS BLOQUANTES

CONDITIONS NON BLOQUANTES

OBSERVATIONS
Recueillies
recueillie au 25/03/2015.A renouveler à bonne date.

CONDITIONS :

- joindre les fiches patrimoines actualisées.

OBSERVATIONS :

- Notation NIE : 11
- La présente offre de crédit est valable pendant 4 mois à compter de la date de notification au client, passé ce délai l'offre tombera d'elle-même.

Direction Administration des Prêts

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 0856 150525NATXDZALAXXX1094063951
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : NATXDZALXXX
NATIXIS ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver : CAIXESBBXXX
CAIXABANK, S.A.
(MAIN BRANCH)
BARCELONA ES
MUR : 795008141A327XXX
----- Message Text -----
27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
00191CDI15001771
31C: Date of Issue
150521
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
150811 YOUR COUNTERS
50: Applicant
SARL NOUR EL MOUBINE IMPORT EXPORT
LOT 95 BAZER SAKRA BP 386 EL EULMA
SETIF ALGERIA.
TEL/FAX:+21336666639.
59: Beneficiary - Name & Address
ISOLTURRX ESPANA S.L.
AVDA DEL CID 4-46134 FOYOS
(VALENCIA) SPAIN.
TEL/FAX:+981493161/92761.
32B: Currency Code, Amount
Currency : EUR (EURO)
Amount : #105721,00#
39A: Percentage Credit Amt Tolerance
10/10
41A: Available With...By... - FI BIC
CAIXESBBXXX
CAIXABANK, S.A.
(MAIN BRANCH)
BARCELONA ES
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
ALLOWED
43T: Transshipment
NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
VALENCIA PORT (SPAIN)
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
BEJAJA PORT (ALGERIA)
44C: Latest Date of Shipment
150720
45A: Descriptn of Goods &/or Services
TUYAUTERIE MULTICOUCHE.
AS PER PROFORMA INVOICE NR:10-A/2015 DD 08/05/2015.
SALES TERMS: CFR BEJAJA PORT(ALGERIA).
46A: Documents Required
1) 1/3 ORIGINAL CLEAN ON BOARD, OCEAN BILL OF LADING
MADE OUT TO ORDER OF NATIXIS ALGERIE, NOTIFY APPLICANT
(FULL ADDRESS) MARKED FREIGHT PREPAID AND QUOTING CREDOC
REFERENCE
2) 05 ORIGINALS SIGNED AND DATED COMMERCIAL INVOICES

CERTIFYING THAT GOODS STRICTLY CONFORM WITH PROFORMA INVOICE NR:10-A/2015 DD 08/05/2015 AND QUOTING CREDOC REFERENCE.

- 3) COPY CERTIFICATE OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY CHAMBER OF COMMERCE .
 4) COPY CONFORMITY CERTIFICATE.
 5) COPY EX1/EKA.
 6) COPY EUR 1.
 7) BENEFICIARY'S ATTESTATION CERTIFYING THAT FOLLOWING DOCUMENTS HAVE BEEN SENT TO THE APPLICANT BY DHL:
 A) 2/3 ORIGINALS CLEAN ON BOARD, OCEAN BILLS OF LADING MADE OUT TO ORDER OF NATIXIS ALGERIE, NOTIFY APPLICANT (FULL ADDRESS) MARKED FREIGHT PREPAID AND QUOTING CREDOC REFERENCE .
 B) 03 ORIGINALS COMMERCIAL INVOICES.
 C) ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY CHAMBER OF COMMERCE .
 D) ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE .
 E) ORIGINAL EUR1
 F) ORIGINAL EXA/EX1.
- 47A: Additional Conditions
 INSURANCE COVERED BY APPLICANT.
 PAYMENT UNDER RESERVES NOT ALLOWED.
 PAYMENT MUST BE IN THE CREDOC CURRENCY
- Fees for discrepant documents are for beneficiary's account of (50.00 EUR) will be deducted on each set of documents presented with discrepancies
- 71B: Charges
 ALL BANKING CHARGES OUTSIDE ALGERIA ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
- 48: Period for Presentation
 21 DAYS AFTER SHIPMENT DATE BUT WITHIN L/C VALIDITY
- 49: Confirmation Instructions
 CONFIRM
- 78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
 WE LL CREDIT YOUR EUR ACCOUNT HOLD WITH A CORRESPONDENT OF YOUR CHOICE VALUE 10 WORKING DAYS AFTER RECEIPT OF YOUR SWIFT MESSAGE (MT754) PROVIDING US THAT DOCUMENTS PRESENTED IN ORDER AT YOUR COUNTERS.
- 57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC
 /ES2121007459002200006774
 CAIXESBBXXX
 CAIXABANK, S.A.
 (MAIN BRANCH)
 BARCELONA 88
- 72: Sender to Receiver Information
 //RRC/DOCUMENTS TO BE SENT TO US
 //VIA DHL OR SIMILAR IN 01 COVER
 //DIRECTION OPERATION AVEC ETRANGER
 //IMMEUBLE EL KSAR ZONE D AFFAIRE
 //MERCURE BAB EZZOUAR LOT 34/35
 //ALGIERS ALGERIA.

----- Message Trailer -----

{CHK:3A7353598363}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
 Creation Time : 25/05/15 09:56:03
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text

{1:P21NATXDZALXXX1094063951}{4:{177:1505250856}{451:0}{108:795008141A327XXX}}

Raison sociale : LAFATETTE FER
IMPORTATION

Taux de change : 104,848

Page facilité

LC A VUE 550,00MDZD 31/10/2015

I/ STATUT Facilités renouvelées sans modification

Nature et type de facilité: LC A VUE, Crédit court terme

RISQUE NATIXIS:

Montant : 550,00 MDZD

Montant (EUR) : 5 245 668,98

Dont blanc : 0,00 MDZD

Dont blanc (EUR) : 0,00

Marge / Commissions :

0,65% TMI

Conditions de crédit : PREG 20%

Conditions particulières :

Garanties :

Cautions solidaires des associés, Bloquante, 550,00 MDZD

NBDC , Non Bloquante, 80,00 MDZD

DM REF LC_AV SUR STOCKS 180,00MDZD 31/10/2015

I/ STATUT Facilités renouvelées sans modification

Nature et type de facilité: DM REF LC_AV SUR STOCKS, Crédit court terme

RISQUE NATIXIS:

Montant : 180,00 MDZD

Montant (EUR) : 1 716 764,40

Dont blanc : 100,00 MDZD

Dont blanc (EUR) : 953 758,00

Marge / Commissions :

TR+ 3% l'an

Conditions de crédit : refinancement LC+REMDOC à 90 jours

Conditions particulières :

Garanties :

Cautions solidaires des associés, Bloquante, 550,00 MDZD

NBDC , Non Bloquante, 80,00 MDZD

ANNEXE IV

Garantie(s) Proposée(s)

Garantie	Valeur réelle ou Estimée (MDZD)	Type de garantie	Observation
Cautions solidaires des associés	550,00	Personnelle	Recueillies
NBDC	80,00	Réelle	Recueilli

Client donneur d'ordre

Nom/Pardes/sozika

Adressa/Logo

 امر تحويل
 ORDRE DE TRANSFERT
 GlobalPartiel

Notre compte à débiter

Devise

Dinars

Monnaie

 Messieurs,
 Nous vous prions de bien vouloir transférer la somme de:

En chiffres

En lettres

Au crédit du compte n°:

Bénéficiaire (raison sociale):

Adresse:

Tél:

Banque du bénéficiaire:

Adresse:

Tél:

ville:

pays:

En règlement de:

Désignation de la marchandise:

Tarif douanier:

N° de domiciliation bancaire:

Cachet et signature
du Donneur d'ordre

Cadre réservé à la banque

Provision constituée le:

Montant:

Cours provisoire:

Nos références:

Contrôlé le:

Alger, le

طلب توطين لإستيراد سلع
DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE IMPORTATION DE MARCHANDISE

Importateur

Nom/Raison sociale

Prénom/Capital social

Adresse/Siège social

N° de compte

Registre de commerce n°

Matricule fiscal n°

Conformément à la réglementation en vigueur, nous vous prions de bien vouloir procéder à l'ouverture d'un dossier de domiciliation pour l'importation de marchandise ci-après :

Désignation :

Montant (FOB/CFR/Autres) :

Devises :

Tarif douanier :

Nom du fournisseur :

Adresse :

Mode de règlement :

Nous joignons à cet effet un exemplaire original ou deux copies :

Le contrat commercial n° : du :

La facture/proforma n° : du :

Par la même, nous déclarons sur l'honneur le respect des conditions légales et réglementaires liées à cette importation et nous nous engageons à vous remettre les justificatifs nécessaires prévus par la réglementation du Commerce Extérieur et du Change.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant susmentionné du montant de la commission et de la taxe relatives à ce dossier.

Nous vous dégageons de toute responsabilité pouvant en résulter.

Salutations distinguées.

Cachet et signature

Check-list des documents de demande de crédits

Edité le : 15/12/2014
 Utilisateur : BERABAHI AMEL
 Agence : AGENCE SETIF

Ci-dessous la liste des documents fournis pour l'examen du dossier de demande de financement pour le type de prêt :

- Nom/Raison sociale : LAFAYETTE FER IMPORTATION
- Référence demande : 2014|00191|00000XX

Nom du document	Obligatoire	Fourni
Demande du client signée et cachetée	Non	Non
Bilan & TCR de la période de renouvellement	Oui	Oui
Plan de trésorerie	Non	Non
Plan de charge pour les entreprises BTP	Non	Non
Rapport du commissaire aux comptes agréé pour les SARL, SPA et SNC de plus d'un (01) an	Non	Non
Copie du registre de commerce si actualisation	Non	Non
Copie des statuts juridiques de l'entreprise si actualisation	Non	Non
Extrait de rôle actualisé	Oui	Oui
Situation fiscale et parafiscale récente (moins d'un (01) an)	Non	Oui
Attestation de mise à jour des cotisations CNAS	Non	Non
BAK FER IMPORTATION PV CCS du 27/11/2014	Oui	Oui

NB ; check-list non exhaustive, la banque se réserve le droit de demander tout document jugé utile pour l'étude de crédit.



Agence : AGENCE SETIF
 Direction régionale : Direction Regionale Est
 Rédacteur : RABAH BERRABAH
 Date : 09/12/2014

COMPTE RENDU DE VISITE

(Préable obligatoire à toute présentation de comité de crédit)

Nom Prénom-Raison sociale :	LAFAYETTE FER IMPORTATION
Segment :	Corporate
Adresse :	BOULEVARD OULED BRAHAM WADEH ABDELHAMID N° SETIF
Activité :	Métaux ferreux - Transformateurs - Distributeurs
Date de création :	13/02/2011
N° de compte :	020001917068XXXXXXXXX
CA (n-1) :	1 799 132 198

Étaient présents			
Personnes rencontrées		Représentants Natixis	
Nom Prénom	Fonction	Nom Prénom	Fonction
BOURAHLI ISSAAD	Gérant	ATMANI Adel	Chargé d'affaires

1°) Objectif du rendez vous commercial

Renouvellement de comité

2°) Principales informations à recueillir (MDZD)		PNB (période à préciser)	27,45
CA HT exercice n-1	1 799,13	Encours MLT	0,00
Mouvement confié en %	100	Encours Crédit bail	0,00
Domiciliations bancaires	Natixis Sétif	Autorisation CT Trésorerie	180,00
Endettement global CT	550,00	Autorisation crédit signature	550,00
Endettement global MT	0,00	Date validité des facilités	31/10/2014

3°) Compte rendu de visite

A. Que faisons nous avec ce client et les perspectives

SARL LAF FER est cliente de notre établissement depuis sa création en 2011, elle fait transiter par nos guichets l'intégralité de son chiffre d'affaires. Nous sommes l'unique partenaire financier de la SARL LAF FER, avec laquelle nous avons réalisé un PNB important : 15 MDA en 2011, 30 MDA en 2012 et 27 MDA en 2013, ce qui est très appréciable.

B. Descriptif du site et environnement

Implantée à Sétif, la SARL compte 06 employés repartis entre les différents services. La gérance de cette affaire est assurée par M. BOURAHLI ISSAAD

Dans le cadre de son activité commerciale, l'affaire exploite deux sites en location : le premier est un bureau administratif situé au centre ville de Sétif et le deuxième, est un dépôt de stockage d'une superficie de 12 000 M2 qui se trouve à Bejaia. Le parc roulant est inexistant et le gérant utilise des moyens loués en attendant l'acquisition d'un matériel roulant propre à l'entreprise (prévu pour l'exercice 2015)

4°) A-Objectif de la prochaine visite	B- Date prochaine visite
Renouvellement des lignes d'exploitation et proposition/négociation financement à MT (CMT/Leasing).	17/11/2014



BILANS FINANCIERS

(en milliers DA, en milliers de devises)

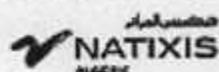
LAFAYETTE FER IMPORTATION

1 C = 104.8484 DZD

(Avant, Après répartition)

ACTIF	2011	2012	2013	2013 KEUR	%	PASSIF	2011	2012	2013	2013 KEUR	%
IMMOBILIS. INDISPONIBLES brutes	0	0	0	0		FONDS PROPRES	101 670	111 867	111 867	1 272	22,55
IMMOBILIS. INDISPONIBLES nettes	0	0	0	0	0	-Capital	0	0	0	0	
-Frais de recherche et développement	0	0	0	0		-Primes	100 000	100 000	100 000	554	
-Fonds commercial et autres	0	0	0	0		-Réserves	0	0	0	0	
-Charges à répartir	0	0	0	0		-Rapport à nouveau	0	0	1 032	10	
-Autres	0	0	0	0		-Résultat de l'exercice	1 670	10 316	21 420	204	
	0	0	0	0		-Provisions réglementées et autres	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Ecart de réévaluation	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
IMMOBILIS. DISPONIBLES brutes	0	0	0	0		QUASI FONDS PROPRES	0	0	0	0	0
IMMOBILIS. DISPONIBLES nettes	554	3 281	5 804	65	3,15	-Subventions d'investissements	0	0	0	0	
-Terrains	0	0	0	0		-Crédits bloqués d'associés (au groupe)	0	0	0	0	
-Constructions	0	0	0	0		-Autres quasi fonds propres	0	0	0	0	
-Matériel et outillage	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
-Matériel de transport	554	3 281	5 804	65			0	0	0	0	
-Autres immobilisations corporelles	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Immobilisations en cours	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Valeurs temporairement immobilisées	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0			0	0	0	0	
CREDIT BAIJ (sur le capital)	0	0	0	0	0	AUTRES RESSOURCES	0	0	0	0	0
	0	0	0	0		-Provisions pour risques et charges	0	0	0	0	
IMMOBILIS. FINANCIERES brutes	0	0	0	0		EMPLUNTS LONG ET MOYEN TERME	0	0	0	0	0
IMMOBILIS. FINANCIERES nettes	0	0	0	0	0	-Emprunts obligataires	0	0	0	0	
-Titres de participation	0	0	0	0			0	0	0	0	

- Créances sociétés apparentées	0	0	0	0		- Emprunts bancaires long & moyen terme	0	0	0	0
- Autres immobilisations financières	0	0	0	0		- dont NATIXIS BANQUE	0	0	0	0
- Autres	0	0	0	0		- Dettes financières diverses à terme	0	0	0	0
	0	0	0	0		- Autres	0	0	0	0
IMMOBILISATIONS nettes	554	3 251	6 804	65	1,15	CREDIT BAIL (pert en capital)	0	0	0	0
	0	0	0	0		CAPITAUX PERMANENTS	101 670	133 007	133 407	1 272
- Stocks nets	28 975	38 662	288 535	2 752		- Dettes d'exploitation	8 079	34 504	265 245	3 484
- Matières premières	0	0	0	0		- Avances clients et comptes reçus	4 982	9 976	62 802	599
- En cours de production	0	0	0	0		- Fournisseurs et comptes rattachés	0	0	299 564	2 561
- Produits intermédiaires et fins	0	0	0	0		- Déduction pour comptes	3 067	24 528	2 481	24
- Marchandises	28 975	38 662	288 535	2 752		- Autres dettes d'exploitation	0	0	0	0
- Créances immobilisées (EENE et Daily)	7 393	9 979	33 499	319		- Etat, personnel, autres créanciers	0	0	0	0
- Avances fournisseurs	0	0	0	0		- Produits constatés d'avance	0	0	0	0
- Clients et comptes rattachés	7 393	9 979	33 499	319		- Autres Dettes d'Exploitation	0	0	0	0
- Créances immobilisées (EENE et Daily)	0	0	0	0		- Autres	0	0	0	0
- Autre immobilisée d'exploitation	0	4 910	148 156	1 413						
- Etat, personnel, autres débiteurs	0	4 910	6 167	56						
- Charges constatées d'avance	0	0	0	0						
- Provisions sur LC	0	0	141 990	1 351						
- Autres	0	0	0	0						
ACTIF DE ROULEMENT	36 371	53 559	470 191	4 484	79,47	PASSIF DE ROULEMENT	8 079	34 504	265 245	3 484
	0	0	0	0		- Dettes bancaires à court terme	90 000	131 000	93 000	887
- Valeurs mobilières de placement	0	0	0	0		- Dettes bancaires courantes	90 000	131 000	93 000	887
- Disponibilités	162 824	220 650	114 656	1 094		- Créances mobilières (EENE et Daily)	0	0	0	0
- Autres	0	0	0	0		- Dont Natixis Banque	90 000	131 000	93 000	887
- Autres	0	0	0	0		- Autres	0	0	0	0
	0	0	0	0		EXIGIBLE FINAN. DU HORS	0	0	0	0
	0	0	0	0		EXPLOIT.				
	0	0	0	0		- Dettes sur immobilisations	0	0	0	0
	0	0	0	0		- Copie comptes d'associés (ou groupe)	0	0	0	0
	0	0	0	0		- Dettes financières diverses	0	0	0	0
	0	0	0	0		- Autres	0	0	0	0
RESPONSABLE	162 824	220 650	114 656	1 094	19,38	- Dettes financières à court terme	90 000	131 000	93 000	887
TOTAL	199 749	277 491	591 651	5 643		TOTAL	199 749	277 491	591 651	5 643
- Fonds de roulement	101 115	138 725	125 001	1 207		- Fournisseurs / Achats & c/c (en jours)	0,0	0,0	62,62	62,62
- Besoin en fonds de roulement	28 292	39 035	107 799	1 028		- Levorage	-4,25	-2,43	-6,45	-6,45
- Trésorerie nette	72 824	85 670	10 804	179		- Gear up	-0,72	-0,8	-6,15	-6,15
- Stocks / Chiffre d'affaires (en jours)	10	30	58	58						
- Clients / Chiffre d'affaires (en jours)	2	3	7	7						



COMPTES DE RESULTAT

LAFAYETTE FER IMPORTATION

(en milliers DA, en milliers de devises)

1 C = 104,8484 DZD

COMPTES	2011		2012		2013		2013	
	KDA	%	KDA	%	KDA	%	KEUR	%
CHIFFRE D'AFFAIRES H.T.	1 062 509		1 381 401		1 799 132		17 159	
- Dont: accratel ans	0		0		0		0	
- Dont: ventes de marchandises	1 062 509		1 381 401		1 799 132		17 159	
- Production Vendue	0		0		0		0	
- Production stockée	0		0		0		0	
- Production immobilisée	0		0		0		0	
- Prestations fournies	0		0		0		0	
- Autres produits d'exploitation	0		0		0		0	
- Autres	0		0		0		0	
PRODUITS D'EXPLOITATION	1 082 509	100	1 381 401	100	1 799 132	100	17 159	100
- Achats	1 045 342		1 310 742		1 714 521		16 352	
- Variation de stock matières, marchandises	0		0		0		0	
- Autres	0		0		0		0	
MARGE BRUTE	37 167	3,43	70 659	5,12	84 611	4,7	807	4,7
- Autres charges externes (hors crédit bail, intérêt)	1 691		3 392		9 890		94	
- Dont sous-traitance	0		0		0		0	
- Variation prov. d'exploitation, transfert charges de profit	0		0		0		0	
VALEUR AJOUTÉE CORRIGÉE	15 476	3,28	67 267	4,87	74 715	4,15	713	4,15
- Frais de personnel	1 936		3 848		7 292		69	
- Impôts et taxes	16 430		15 413		20 279		193	
- Frais divers	0		3 055		0		0	
- Produits divers	0		0		0		0	
- Transfert de Charges d'exploitation	0		0		0		0	
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	17 130	1,59	16 951	2,67	47 197	2,63	450	2,62
- Autres produits d'exploitation	0		0		2 948		28	
- Cotisations aux amortissements	10		497		1 532		15	

-Dotations aux provisions	0		0		0		0	
-Part en capital des loyers de crédit bail	0		0		0		0	
-Loyers d'actifs d'exploitation	0		0		0		0	
-Solde sur opérations faites en commun	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	17 120	1,58	36 454	2,64	48 582	2,7	463	2,7
-Produits financiers	0		1 429		5 035		48	
-Dot. produits financiers de participations	0		0		0		0	
-Frais financiers	14 956		26 126		32 707		107	
-Dot. frais financiers sur crédit bail	0		0		0		0	
-Solde de change et autres	0		0		0		0	
SOLDE FINANCIER	-14 956	-1,38	-22 697	-1,64	-27 172	-1,51	-259	-1,51
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	2 154	0,2	13 757	1	21 420	1,19	204	1,19
-Charges et produits sans effet sur le NBE	0		0		0		0	
- À valeur sur cessions, reprise subv. invest.	0		0		0		0	
-Variation provisions p. récr. d'immo. financières	0		0		0		0	
-Variation des provisions réglementées	0		0		0		0	
-Autres produits et charges exceptionnels	0		0		0		0	
-Provisions exceptionnelles pour risques & charges	0		0		0		0	
-Participation des salariés	0		0		0		0	
-Impôts sur les bénéfices	440		1 441		0		0	
RESULTAT NET COMPTABLE	1 714	0,16	10 316	0,75	21 420	1,19	204	1,19
-Dotations aux amortissements	10		497		1 552		15	
-Dotations aux provisions	0		0		0		0	
-Part en capital des loyers de crédit bail	0		0		0		0	
-Charges et produits sans effet sur le NBE	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	1 724	0,16	10 813	0,78	22 972	1,28	219	1,28
-Effectif moyen	0,00		0,00		0,00		0,00	
-Valeur ajoutée par personne (m€)	0,00		0,00		0,00		0,00	
-Frais financiers nets / Excédent brut d'exploitation	87,37		70,70		58,24		65,24	
Sensibilité économique globale	0,00		0,00		0,00		0,00	

Résumé

Ce travail tente d'ouvrir un débat sur un sujet fondé sur une analyse documentaire, le thème s'est porté sur le financement de l'exploitation autant que prestation bancaire.

Pour traiter ce thème il a fallu poser la problématique suivante : « Quelles sont les caractéristiques et les modalités d'octroi d'un crédit d'exploitation ? ». Et afin de pouvoir y répondre il s'est avéré nécessaire de se pencher sur une recherche documentaire sur le financement d'une vue générale, pour comprendre son processus puis vers la demande de crédit et son élaboration ce qui nous a permis de comprendre cette notion. Cette problématique nous mène à poser les sous questions suivantes :

- ✓ Quelle est la gamme de crédits qui existe dans nos banques et qu'est ce qui explique une telle diversité ?
- ✓ Quels sont les moyens objectifs et subjectifs dont dispose le banquier pour cerner l'environnement du demandeur de crédit d'exploitation ?
- ✓ Est-ce qu'il existe un risque nul, sinon étant calculé et accepté, avec quelles techniques la banque NATIXIS ALGÉRIE se prémunit-elle de ce risque ?

De ses sous questions découlent les hypothèses suivantes :

- ✓ Le banquier met à la disposition du client le type de crédit approprié selon le besoin de ce dernier.
- ✓ Le banquier a des techniques de gestion du risque de crédit, des outils et des moyens pour donner son avis sur l'octroi du crédit sollicité.
- ✓ Un risque nul est inexistant, le non remboursement est le risque principal lié à l'opération de crédit et les garanties présentées par le client présentent un moyen de prévention efficace.

Afin de pouvoir cerner les critères qui influencent la décision du banquier dans le cas d'un crédit d'exploitation, nous avons appliqué les différents concepts et instruments qu'on a développé au terme de la partie théorique dans une étude sur un dossier qui nous a été fourni par l'établissement d'accueil NATIXIS ALGERIE 191.

Liste des Abréviations

Abréviations	Signification
AC	Actif Circulant
ANSEJ	Agence Nationale du soutien des jeunes
ATD	Avis à Tiers Détenteur
BA	Banque d'Algérie
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BTPH	Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique
CA	Chiffre d'Affaires
CAF	Capacité d'Autofinancement
CLT	Crédit à Long Terme
CMT	Crédit à Moyen Terme
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
DCT	Dettes à Court Terme
DLMT	Dettes à Long et Moyen Terme
EAR	Effets à Recouvrer
EAP	Effets à Payer
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
EENE	Effet Escompté Non Echu
FR	Fonds de Roulement
PC	Passif Circulant
PME/PMI	Petites et Moyennes Entreprise/ PM Industries
R.é	Rentabilité économique
R.f	Rentabilité financière
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SF	Solde Final
SI	Solde Initial
SIG	Soldes Intermédiaires de Gestion
SNC	Société au Nom Collectif
SPA	Société Par Actions
TCR	Tableau des Comptes de Résultat
TTC/HT	Toutes Taxes Comprises/ Hors Taxes
TVA	Taxes sur Valeur Ajoutée
VA	Valeur Ajoutée