



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE ABDELHAMID IBN BADIS

MOSTAGANEM

Faculté des Sciences Economiques,

Commerciales et Sciences de Gestion

Département des Sciences Économiques

Mémoire présenté dans le cadre de l'obtention

D'un Master académique en Banques et Marchés Financiers

Thème

LE FINANCEMENT BANCAIRE A COURT TERME

Etude de cas : la BNA

Présenté par : Nesserine Zineb GHARBI

Membres du jury

Qualité	Nom et prénom	Grade	Université
président			Mostaganem
promoteur			Mostaganem
examineur			Mostaganem

Année scolaire : 2015/2016

Introduction générale

Après l'effondrement du régime socialiste et l'échec du système de l'économie dirigée dans l'instauration d'un climat de développement, l'adoption d'un nouveau mode de gestion économique, en l'occurrence l'économie de marché, s'est imposée d'elle-même.

Avec la transition de l'Algérie vers l'économie de marché, le fonctionnement du secteur financier s'est radicalement transformé ces dernières années. Notre pays passe peu à peu d'un système de monobanque (où l'économie était financée directement par le Trésor, qui distribue le crédit, par l'intermédiaire des banques commerciales d'Etat, à des entreprises publiques inefficaces et déficitaires) à un système financier moderne, fondé sur le jeu du marché.

Cette mutation est le fruit de la promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, annulée et remplacé par la loi de la monnaie et du crédit, Cette dernière a pour objectif de réhabiliter les banques et de tracer les grandes lignes, en définissant le cadre juridique global auquel sera astreinte l'activité bancaire.

En effet, cette législation introduit, en premier lieu, la séparation entre la sphère budgétaire et la sphère monétaire (Les deux circuits bancaire et budgétaire des liquidités sont déconnectés et démonétisés) et met fin en second lieu au mécanisme d'accès automatique au refinancement des banques en monnaie centrale. Ce refinancement est désormais sous contrôle monétaire. Il y a donc séparation entre la sphère réelle et la sphère monétaire, marquant une rupture nette avec les pratiques du passé, et la Banque centrale retrouve son privilège d'institut d'émission.

Aux termes de cette loi, les fonctions principales d'une banque commerciale, qui découle 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.

Cette pratique spécifique qui est 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, puis l'évaluer, pour ensuite formuler un pronostic sur le recouvrement ultérieur du concours accordé.

Dans le but d'expliquer ce long processus, nous allons essayer de répondre tout au long de ce travail à la problématique suivante :

- Quels sont les différents modes de financement que propose la banque aux entreprises, notamment les PME, pour faire face à leurs besoin de trésorerie ?

Nous avons scindé cette problématique en plusieurs questions secondaires, à savoir :

- Quelles sont les formes de crédits d'exploitation ?
- Quelles sont conditions d'octroi de crédit, aux entreprises ?
- Quels sont les modalités d'examen et d'étude d'une demande de crédit d'exploitation ?
- Quels sont les techniques d'appréciation des risques utilisées par le banquier en matière de financement à court terme ?

Pour répondre à ces questions, nous avons axé notre étude (les hypothèses) sur les moyens de financement à court terme offerte à l'entreprise : compter sur ses propres moyens, ou de s'orienter vers les formes de crédits mises à sa disposition par les banques, entre, crédits par caisse ou crédit par signature. Sans pour autant omettre les conditions d'octroi des crédits que ce soit de forme ou de fonds .Et enfin les modes d'évaluation du risque encouru lors de l'étude d'une demande de crédit.

Les objectifs de cette étude se résument en ces points :

Connaitre les moyens de financement des décalages de la trésorerie, qui peuvent être rencontrée par l'entreprise dans son cycle d'exploitation ;

Montrer l'approche du banquier dans le traitement d'un dossier de crédit, et les étapes qu'il suit, à partir montage du dossier, son examen à travers les techniques d'appréciation du risque, pour arriver enfin à une décision finale d'octroi ou non du financement sollicité.

A cet effet, on va essayer d'étudier le cas de la Banque Nationale d'Algérie (la BNA), dans les dix dernières années. Une des banques publiques qu'on leur reproche la bureaucratie, la lenteur dans le traitement des dossiers, et la rigidité de leurs lois.

Pour cela, on va utiliser la méthode descriptive dans les deux premiers chapitres, et la méthode descriptive dans les deux derniers.

Notre modeste recherche nous a amené à des études similaires mais avec de différentes approches :

DRIF Hichem, mémoire de fin d'études dans le cadre de l'obtention du diplôme des études supérieures en banque (D.E.S.B), l'Ecole Supérieure des Banques, 2005, il a porté sur les opérations de crédit au sein de la B.E.A, toutes catégories confondues, crédits d'exploitation et crédits d'investissement, les crédits aux particuliers (crédits à la consommation, crédit immobilier ...).

Une autre étude, préparée par DJELLAS Tarek, un mémoire de fin d'études préparé dans le cadre de l'obtention du diplôme des études supérieures en banque (D.E.S.B), l'Ecole Supérieure des Banques (E.S.B), 2013, portait sur le crédit bancaire algérien depuis l'indépendance, l'évolution de la réglementation bancaire relative au crédit, notamment, dans les banques publiques, les réformes en matière de conditions de banques.

Une étude sur les conditions d'octroi des crédits préparé par MADJOUR Mourad, dans le cadre de l'obtention de son master en banque et assurance, université de Constantine, 2008. Ce mémoire portait sur les règles d'octroi des crédits, les différents risques liés à l'octroi du crédit. Comment s'en prémunir, et comment les gérer une fois survenus.

Notre approche est différente. on s'intéresse aux différentes formes de financement bancaire à court terme, l'objet et la destination de chaque ligne de crédit mise en place, et enfin, comment le banquier peut il arriver à une décision finale rationnelle.

Dans le même souci d'apporter des éléments de réponses aux questions posées ci-dessus, nous avons structuré le présent mémoire en trois parties qui se présentent comme suit :

- ◆ La première partie est une partie introductive portant sur la trésorerie à court terme et sa gestion au sein de l'entreprise ;
- ◆ La seconde partie traite des différents produits proposés par la banque en matière d'opérations de crédit ;
- ◆ Dans la troisième partie nous avons abordé la démarche du banquier dans le cadre du montage, étude et gestion d'un dossier de crédit. Il s'agira notamment

des techniques d'analyse financière et économique et d'évaluation de projets, ainsi que des risques encourus par le banquier en accordant un crédit.

- ◆ La quatrième et dernière partie sera consacrée à l'étude de cas pratiques dont l'objectif est d'illustrer le contenu des deux premières parties. Cette reprise d'une étude de dossier déjà traité au niveau de la banque, nous mènera à présenter une synthèse personnelle et critique sur la démarche empruntée par la banque en matière d'octroi de crédits.

Au terme de notre travail, nous concluons avec quelques constats que nous avons relevés durant notre séjour, auxquels nous allons essayer de proposer quelques solutions qui ne sont à nos yeux que de modestes suggestions.

Néanmoins, avant d'entamer le développement du plan exposé, dans un premier temps, nous allons donner un bref aperçu sur l'organisation et le fonctionnement du service crédit.

Bibliographie

OUVRAGES :

- 1- BAREAU J. DELAHAYE J. DELAHAYE F. « Gestion financière », 13^{ème} édition, édition DUNOD, Paris, 2004.
- 2- Béatrice et Francis Grandguillot, « Analyse financière », 7^{ème} édition, Edition Gualino éditeur, Paris, 2003.
- 3- BENHALIMA, A. « Pratique des techniques bancaires - Référence à l'Algérie » Editions Dahleb, Alger, 1997
- 4- BOUDINOT A., FRABOT J-C., Technique et Pratique bancaires, 2^{ème} édition, Editions SIREY, Nancy, 1972 ;
- 5- BOUYACOUB, F. « L'entreprise et le financement bancaire » Casbah Editions, Alger, 2000
- 6- CHOINEL A. et ROUYER G., la banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement, 3^{ème} édition, Editions BANQUES EDITEURS, Paris, 2001 ;
- 7- COHEN. E., Analyse financière, 4^{ème} édition, Economica, Paris, 1997
 COUSSERGUES S, *Gestion de la banque*, Ed Dunod, Paris, 1992.
- 8- DEPALLENS (Georges), « GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE », Sirey, Paris, 6^{ème} édition, 1976
- 9- DEL BUSTO C., Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500, ICC publishing, Paris, 1994
- 10- GAVALDA C., STOUFFLET J. « Droit Bancaire », 4^{ème} édition, Editions Litec, Paris, 1999.
- 11- Griffiths S. et I, G, Degos, « Gestion Financière », Editions d'organisation, 1997 ;
- 12- Hubert de La Bruslerie, « ANALYSE FINANCIERE information financière et diagnostic », édition DUNOD, 2^{ème} édition, Paris, 2002.
- 13- HUTIN H., « **toute la finance d'entreprise en pratique** », 2^{ème} édition, *Editions d'Organisation*, Paris, 2003 ;
- 14- Luc BERNET – ROLLANDE « principes de techniques bancaires », édition DUNOD, 20^{ème} édition, Paris, 1999.
- 15- MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995 ;
- 16- VERNIMMEN P., **Finance d'entreprise**, 3^{ème} édition, par QUIRY P. et CEDDAHA F., *Editions DALLOZ*, Paris, 1998.

MEMOIRES ET THESES :

- 1- DRIF Hichem, « les opérations de crédit », mémoire préparée dans le cadre de l'obtention du diplôme du D.E.S banque, E.S.B ,2008
- 2- CHERIF, Y. « Le crédit bancaires » D.E.S.B, Ecole Supérieure des Banques (ESB), Alger, 2004

- 3- DJELLAS Tarek., « LES CONDITIONS D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES », Mémoire de fin d'études D.E.S.B, Alger, 2002.
- 4- MELLAHI Zahir, « l'analyse du crédit bancaire », université de constantine, 2011.

TEXTES DE LOI :

1. Instruction N° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.
2. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit.
3. Le Code Civil.
4. Le Code de Commerce.
5. Ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

AUTRES DOCUMENTS :

1. BOUANANI, « Cours d'analyse financière » BSB, 2^{ème} année, ESB, 2009
2. Documents internes de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).
3. Dictionnaire de gestion. Coll Repère, La découverte, 1997.
4. K. HAMDI. Cours de techniques bancaires 2^{ème} Année B.S.B, 2012
5. Manuel « le crédit bancaire » SIBF.

CHAPITRE I

LA TRESORERIE A COURT TERME

INTRODUCTION DU CHAPITRE

La trésorerie n'a pas la même place dans toutes les entreprises, obsession pour les uns, problème fastidieux d'intendance pour les autres, variable stratégique redoutable pour les derniers, chacun en fait ce qu'il souhaite, un élément d'action ou une raison de temporiser. L'important est que la direction élaborant la stratégie et les trésoriers chargés des opérations sur le terrain soient sur la même longueur d'onde.

« L'IMPORTANT EST QUE LA DIRECTION ÉLABORANT LA STRATÉGIE ET LES TRÉSORIERES CHARGÉS DES OPÉRATIONS SUR LE TERRAIN SOIENT SUR LA MÊME LONGUEUR D'ONDE¹ ».

Gérer la trésorerie est d'abord affaire d'organisation, puis de budget, puis d'analyse quotidienne et de placements judicieux.

I. L'ORGANISATION DE TRÉSORERIE

Nous évoquerons la fonction trésorerie, les raisons d'être de la trésorerie et les missions du trésorier.

1-La fonction trésorerie

Dans les Petites et moyennes entreprises (PME) la fonction de trésorier est avant tout assurée par le chef d'entreprise, qui, sous la pression des commissaires aux comptes redoutant la confusion des décideurs et des comptables, consent parfois à déléguer ses prérogatives sonnantes et trébuchantes aux services administratifs ou au service comptable.

Dans les grandes entreprises où il existe une direction financière, c'est celle-ci qui assure ou qui contrôle la fonction, avec, souvent, l'existence d'un trésorier, personne physique dont la rémunération est déterminée en fonction du volume des transactions de trésorerie.

La gestion de la trésorerie est aussi souvent dissociée en un service de *back office* qui s'occupe de la gestion administrative proprement dite : établissement du budget de trésorerie, gestion de la trésorerie au jour le jour et un service de *front office* qui gère les surplus de liquidités et opère des arbitrages sur les marchés financiers.

¹S.Griffiths et I, G, Degos, « Gestion Financière », Editions d'organisation, 1997, p78

2-L'utilité de la trésorerie

Une entreprise a besoin de trésorerie pour trois raisons, clairement définies par J.M. Keynes durant les années 1930²:

- Raison de transaction : l'entreprise fait des achats et des ventes chaque jour. Une grande partie de ces opérations se dénouent à crédit mais en fin de contrat l'entreprise a besoin de disponibilités.

- Raison de précaution : la trésorerie n'est pas une science tout à fait exacte et les meilleures prévisions sont parfois prises en défaut, ne serait-ce qu'à cause des dimanches et des jours fériés ou des grèves intempestives. Les précautions seront d'autant moins nécessaires que la banque sera diligente et que les formalités de retrait sont rapides.

- Raison de spéculation : lorsque l'entreprise manie de grandes quantités de fonds, il peut être intéressant de disposer, même pour quelques jours ou pour quelques heures, de fonds que l'on peut placer dans des conditions intéressantes, en particulier sur des places internationales et sur des produits financiers standards.

En raison de ces trois motifs de base et en fonction des types d'organisation que nous avons évoqués, le trésorier a plusieurs missions.

3-Les missions du trésorier

Le trésorier doit en particulier prévoir les mouvements, suivre la trésorerie, gérer les écarts.

Prévoir les mouvements³ :

- établir le budget de trésorerie, élément résultant des autres budgets de l'entreprise, en particulier du budget des ventes et du budget des investissements ;

- prévoir les différents encaissements et décaissements au jour le jour, apprécier les dates de valeur de ces mouvements.

Suivre la trésorerie :

- assurer la liquidité générale de l'entreprise (gestion sans « friction ») et faciliter toutes ses transactions financières ;

- assurer les paiements à échéance.

Gérer les écarts :

- analyser les différents financements possibles à court terme ;

² VERNIMMENP., « la finance d'entreprise », Edition Dalloz, 3eme édition, paris ,1998, p72

³Ibid., p73

-arbitrer les différentes opportunités de placement à court terme et gérer les excédents ;

- équilibrer les soldes des comptes de trésorerie à un coût minimum ;
- anticiper et traiter les risques de taux et les risques de change à court terme liés à la trésorerie.

II. LA CONSTITUTION DU BUDGET DE TRESORERIE.

La trésorerie est une source quotidienne de risques pour l'entreprise et de soucis pour l'entrepreneur ; bien gérée elle permet de faire des économies substantielles, mal gérée elle conduit directement à une procédure de redressement judiciaire.

Le budget de trésorerie est la transcription du plan de financement, sur des périodes courtes (inférieures à une année : trimestre, mois, semaine). Le budget de trésorerie focalise les périodes de paiement difficiles et permet de bien anticiper les décalages des encaissements et des décaissements générés par l'évolution dans le temps du besoin en fonds de roulement par rapport au fonds de roulement⁴.

1- Les encaissements

Les encaissements proviennent surtout des ventes et des cessions : c'est à partir du budget des ventes que les encaissements sont prévus. Mais on ne peut pas prendre les valeurs directement inscrites à ce budget, puisque celui-ci est calculé hors TVA alors que les encaissements sont faits toutes taxes comprises (TTC). Si les clients payaient comptant, le budget des ventes serait égal au budget des encaissements, mais les paiements à crédit obligent à analyser statistiquement les encaissements pour déterminer les flux de fonds.

Si on a prévu des cessions d'immobilisations dans le budget des investissements, on encaisse le montant de la valeur résiduelle nette après, le cas échéant, imposition des plus-values et reversement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). De manière subsidiaire, on peut encaisser également des revenus de titres, des produits de location, des prêts remboursés et des subventions diverses

2- Les décaissements

Les décaissements obéissent aux mêmes règles que les encaissements. Le budget des approvisionnements tient compte des achats hors taxe, mais il faut régler les fournisseurs TTC, avec un certain délai de paiement des achats de marchandises et des autres charges⁵.

Dans la plupart des entreprises, on connaît facilement la périodicité des charges qui peuvent être abonnées sans problème : paiement des factures d'eau tous les 4 mois et tous les 3 mois, de téléphone, locations, salaires tous les mois.

Il ne faut absolument pas faire figurer dans le budget de trésorerie les charges calculées qui font l'objet d'écritures comptables mais n'entraînent pas de

⁴ DEPALLENS (Georges), « GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE », Sirey, Paris, 6eme édition, 1976, p102

⁵Ibid., P103.

décaissement effectif immédiat. Enfin, une place à part est à réserver à la TVA, dans le budget lui-même ou dans un budget auxiliaire : les ventes d'un mois donné, janvier par exemple, vont être déclarées et payées en février, mais de la TVA collectée sur ventes de janvier on déduira la TVA sur investissements de janvier et la TVA sur achats et autres charges de janvier. Donc, en général (sauf paiements par obligations cautionnées qui peuvent décaler l'ensemble de 4 mois) il vient :

TVA à payer mois n = TVA collectée mois $(n - 1)$ – TVA déductible sur investissements mois $(n - 1)$ – TVA déductible sur autres biens et services mois $(n - 1)$.

Dans les autres décaissements, on trouvera les dettes du bilan précédent venant à échéance, les coupons d'emprunts à payer, les obligations échues à rembourser, les autres investissements acquis.

La gestion budgétaire annuelle de la trésorerie est assez grossière et pour être opérationnelle, le trésorier devra, ensuite, effectuer des prévisions au jour le jour en analysant, pour chaque opération, son montant et sa date de valeur réelle et en gérant, à l'aide de l'un des nombreux modèles disponibles sur le marché, le stock de disponibilités comme un stock de marchandises particulier⁶.

IV- LA GESTION DE LA TRÉSORERIE AU JOUR LE JOUR

L'encaisse, solde des comptes caisse et banque, représente un actif financier oisif. Elle ne rapporte rien si elle est débitrice, mais si elle est créditrice, sous forme de découverts bancaires par exemple, elle coûte cher en intérêts. L'objectif de l'entreprise est donc de réduire au minimum le niveau de l'encaisse, afin d'avoir, en principe, sur chaque compte une « trésorerie zéro »⁷.

Afin d'atteindre cet objectif, le trésorier doit donc connaître parfaitement à tout moment le niveau de l'encaisse et son évolution possible dans les jours qui suivent. La gestion de la trésorerie s'appuie donc sur le plan de trésorerie et la comptabilité des flux de liquidités en temps réel. La gestion de la trésorerie repose sur le principe de l'unité de la caisse. Toute somme d'argent, à partir du moment où elle se trouve en caisse, peut servir au règlement de toute dette. En caisse, une ressource n'est jamais affectée en priorité à un emploi particulier. C'est un principe qui autorise le responsable financier à gérer « sa » trésorerie avec un maximum de flexibilité.

Il est nécessaire d'effectuer un suivi précis des mouvements de trésorerie, d'avoir une idée précise de la comptabilisation des jours de valeur et de connaître la position des comptes banque⁸. Toutes ces opérations ont longtemps été faites à la main, mais, de nos jours, il existe de nombreux logiciels fonctionnant sur tous les ordinateurs courants, qui aident le trésorier dans sa mission. En matière

⁶ BOUKHEZAR (Aomar), « la finance de l'entreprise », OPU, ALGER, 1995, P58

⁷ P.VERNIMMEN, « la finance d'entreprise », Edition Dalloz, 3eme édition, Paris, 1998, P 72

⁸ BOUKHEZAR (Aomar), op.cit., P80

d'informatique, le trésorier a besoin de matériel sur site, de moyens d'information et de systèmes de communication avec les banques et les sociétés de bourse.

1- Le suivi des mouvements de trésorerie

Les mouvements de trésorerie sont quotidiens. Les bandes chiffrées des caisses enregistreuses, l'enregistrement des chèques et les remises en banque, les états de rapprochement bancaires, la vérification de la caisse, la tenue des échéanciers de factures à payer ou des effets en portefeuille par date d'échéance sont autant d'outils de gestion de trésorerie, employés depuis très longtemps dans les affaires. Une comptabilité de trésorerie à jour permet d'avoir une connaissance en temps réel du montant de l'encaisse. C'est cette information qui autorise l'entreprise à effectuer des règlements à des tiers : fournisseurs, salariés, organismes sociaux. Pratiquement toute entreprise prend soin de négocier avec son banquier une ligne de découvert éventuel. Ainsi, elle a la possibilité jusqu'à un certain niveau de faire des chèques malgré un solde bancaire négatif. D'ailleurs, la convention de compte courant, qui est la règle pour les comptes commerciaux, contrairement aux comptes de dépôts des particuliers, prévoit le principe d'un solde alternativement débiteur et créditeur, mais il est bon, pour des montants hors norme, d'avoir l'accord, de préférence écrit, du banquier⁹.

Pour avoir une gestion des liquidités efficace, l'entreprise va se fonder sur le plan de trésorerie, mais celui-ci n'est qu'une prévision. La réalité des encaissements et des décaissements peut être différente. Le plan de trésorerie doit donc être mis à jour : les écarts entre prévision et réalisation sont reportés dans le temps, ceci pour préparer d'autres décisions d'encaissement ou de décaissement.

2- Les jours de valeur et la position de trésorerie

La gestion de trésorerie, pour ce qui concerne les mouvements bancaires, se fait en « jours de valeur ». Ce qui importe à l'entreprise, ce sont les dates auxquelles son compte bancaire est effectivement débité ou crédité¹⁰. Or il existe des décalages entre les dates d'opérations comptables (date à laquelle on remet un chèque au guichet par exemple) aboutissant à une position comptable des opérations et les dates où les sommes sont portées au débit ou au crédit des comptes (en fonction des dates de valeur) aboutissant à la position de trésorerie en valeur.

Remarquons que cette notion de « jours de valeur » est une particularité du système bancaire français avec laquelle il faut composer, mais c'est une notion largement ignorée des Anglo-saxons, des Belges et des Allemands. De même, les tribunaux français, en cas de différends entre banques et commerçants, ignorent

⁹ CHOINEL A. et ROUYER G., « la banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement », Banques éditeurs, 3eme édition, paris, 2001, p120

¹⁰Ibid, P127.

largement les dates de valeur et recalculent systématiquement les intérêts courus, lorsque c'est nécessaire, en fonction des dates réelles.

En effet, les banques considèrent que des délais administratifs ou institutionnels viennent retarder les opérations. Par exemple lorsque l'entreprise dépose un chèque au guichet de sa banque, le compte de l'entreprise ne sera crédité que 5 jours plus tard pour tenir compte des délais théoriques liés à la compensation entre banques.

Les jours de valeur retenus par la banque seront en général plus importants pour un chèque hors place que pour un chèque sur place ¹¹(où la banque du tiré est dans la même ville).

Exemple de détermination des jours de valeur :

Opérations : Date de valeur

Paiement de chèque : J – 1 calendaire

Remise de chèque sur la même banque : J + 1 ouvré

Remise de chèque sur une autre banque : J + 3 ouvré

Retrait d'espèces : J – 1 calendaire

Effets escomptés sur la même banque : J + 1

Effets tirés sur place : J + 3

Effets tirés hors place : J + 5

Règlements d'effets : date d'échéance – 1

3- *Les comptes Banque*

L'entreprise dispose en général de plusieurs comptes dans des banques différentes. En effet, lors d'une demande d'emprunt, la banque prêteuse a pu exiger l'ouverture d'un compte et l'assurance d'un certain montant de mouvements. Par ailleurs, le fait d'avoir plusieurs comptes permet de connaître de l'intérieur les taux et les pratiques de chaque banque et de les mettre en concurrence en connaissance de cause. Cependant, si on n'y prend garde, le fait d'avoir plusieurs banques entraîne une sous-optimisation de la gestion des comptes. Les spécialistes ont recensé plusieurs erreurs flagrantes à éviter lorsque l'on gère des comptes banques multiples¹² :

- la première erreur est l'erreur d'équilibrage : lorsque l'entreprise a un compte débiteur de 45 000,00 chez la banque A et un compte créditeur de 50 000,00 chez la banque B, le solde débiteur chez A coûte au minimum des frais de découvert non autorisé de 11 à 14 % alors que le solde

¹¹ P.VERNIMMEN, « la finance d'entreprise », Edition Dalloz, 3eme édition, Paris ,1998, P90

¹² CHOINEL A. et ROUYER G., « la banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement », Banques éditeurs, 3eme édition, Paris, 2001, p129

créditeur chez B ne rapporte rien. L'erreur d'équilibrage est le principal facteur de gaspillage des frais financiers des entreprises. Si un jour le compte dans une banque est débiteur de 45 000,00 et le compte sur l'autre banque est créditeur de 50 000,00 ; le trésorier devra effectuer un virement de la deuxième banque sur la première de 45 000,00 dans les meilleurs délais (rappelons que lorsque l'entreprise possède des liquidités, son compte banque dans sa comptabilité est débiteur et son compte tenu par la banque est créditeur. Inversement, lorsque l'entreprise est à découvert, son compte dans sa comptabilité est créditeur et il est débiteur pour la banque) ;

- la seconde erreur est l'erreur de sur mobilisation. Elle est relative aux soldes créditeurs de comptes à vue non rémunérés. Un compte en banque est « trop » créditeur soit parce qu'on a demandé trop de crédits (trop d'escompte, trop de crédit spot) soit parce qu'on n'a pas pris la précaution de faire des placements à court terme. Cette erreur coûte au minimum le taux de placement : 6 % ;
- enfin, l'erreur de sous-mobilisation résulte de l'utilisation systématique du découvert à la place d'instruments de financement moins coûteux : selon les périodes, les crédits spots sont plus chers ou moins chers que le simple découvert et il faut donc arbitrer en permanence entre plusieurs formes de financement. L'erreur de sous-mobilisation est celle qui coûte le moins cher : elle coûte la différence entre le taux du support choisi et le taux le moins cher (si taux du découvert = 8,75 % et taux des crédits spot = 6,05 %, le coût sera de $8,75 - 6,05 = 2,70$ %).

Ces trois erreurs sont repérées et quantifiées à partir des échelles d'intérêts trimestrielles et en faisant la synthèse de tous les mouvements journaliers de chaque banque dans une sorte de « banque unique fictive ». On peut avoir ainsi une représentation de la gestion idéale des comptes en banques de l'entreprise et prendre des dispositions correctives¹³.

Notons que les échelles d'intérêts sont des tableaux faisant apparaître pour chaque opération sa date de valeur, son sens (débit ou crédit), le nombre de jours, le solde et le « nombre ». Selon la méthode de calcul des intérêts employée – méthode directe ou méthode indirecte à partir des mouvements, méthode hambourgeoise à partir des soldes – le nombre est le produit du montant de l'opération par le nombre de jours ou le produit du solde par le nombre de jours.

V- GESTION DES COMPOSANTES DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Une bonne maîtrise de la trésorerie suppose¹⁴ :

un bon équilibre du plan de financement, c'est-à-dire une adéquation

Exploitation / Investissement / Financement.

Au niveau de l'exploitation rappelons que l'on a :

¹³ BOUKHEZAR (Aomar), « la finance de l'entreprise », OPU, ALGER, 1995, P116

¹⁴ BOUYAKOUB F., « l'entreprise et le financement bancaire », casbah, Alger, 2000, p43.

excédent de trésorerie d'exploitation (ETE) = excédent brut d'exploitation (EBE) – besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE)

C'est-à-dire que l'entreprise doit être rentable (EBE) et qu'il faut gérer les éléments du besoin en fonds de roulement (BFR).

Une entreprise rentable n'est pas forcément solvable, en raison des décalages divers et du jeu de l'effet ciseaux notamment. Le résultat ne se retrouve pas immédiatement dans l'encaisse. Or l'entreprise a intérêt à pouvoir disposer le plus rapidement possible des liquidités qui sont le fruit de son activité. Elle doit donc par tous les moyens accélérer les encaissements et ralentir les décaissements. Ceci revient à dire qu'elle doit réduire son besoin en fonds de roulement. C'est la première action à entreprendre pour une bonne gestion de trésorerie¹⁵.

1- La gestion indispensable des stocks

Le trésorier doit inciter les responsables de la production à réduire les stocks de matières premières et consommables, tout en les maintenant à un niveau suffisant pour satisfaire les besoins incompressibles de la production.

Il s'agit, ici, d'éviter d'acheter trop tôt et par suite d'avoir à payer les fournisseurs par anticipation.

Le trésorier doit aussi inciter les responsables des ventes à réduire les stocks de produits finis tout en les maintenant eux aussi à un niveau suffisant pour satisfaire les clients dans des délais raisonnables. Il s'agit ici d'éviter de produire trop à l'avance et d'allonger les délais entre engagement des charges de production et vente et donc encaissements¹⁶.

2- Accélération des encaissements des clients

De plus, le trésorier doit inciter les responsables des ventes à facturer rapidement de manière que les encaissements soient eux aussi accélérés. Il demande aux commerciaux de négocier des délais de règlement courts. Il demande aux comptables de procéder aux remises en banque des chèques des clients au jour le jour. Il incite tous les intéressés à relancer systématiquement les clients en cas de retard. La bonne gestion de trésorerie en aval passe par une bonne organisation administrative et une rigueur commerciale et comptable en amont.

Prenons un exemple :

Imaginons une entreprise ayant plusieurs établissements situés dans des villes différentes. En gestion de trésorerie, elle a intérêt à décentraliser la facturation et les remises en banque. En effet, elle réduit ainsi les délais administratifs de facturation en évitant un va-et-vient entre l'établissement et le siège pour les données de la facturation. Par ailleurs elle raccourcit les délais de remise en

¹⁵ BOUYAKOUB F., op.cit., p 59

¹⁶ HUTIN H., « toute la finance d'entreprise en pratique », Edition d'organisation, 2eme édition, paris, 2003, P119

banque des chèques des clients et limite au maximum les problèmes de compensation hors place.

3- Payer les fournisseurs en temps voulu

Le trésorier demande aux acheteurs de négocier des délais de règlement aux fournisseurs les plus longs possibles (en tenant compte de leurs propres contraintes de trésorerie, c'est-à-dire en respectant une certaine éthique commerciale). Il fait en sorte qu'ils soient payés en temps voulu, conformément à ce qui avait été conclu lors de l'achat et non pas trop tôt.

4- Payer l'État et les organismes sociaux le plus tard possible

L'État et les organismes sociaux précisent les règles de versement des impôts, de la TVA, des cotisations sociales. Le trésorier doit s'efforcer d'envoyer les chèques correspondants le plus tard possible, à la limite de la date de majoration. Pour l'État, le cachet de la poste fait foi, il suffit de poster les chèques la veille de la date limite, pour les organismes sociaux en général et pour l'Urssaf en particulier, le paiement doit avoir été effectué le jour de la date limite et il faut soit remettre les chèques en main propre le dernier jour, soit prévoir le délai d'acheminement du courrier¹⁷.

5- Négocier avec les banques les jours de valeur à l'avantage de l'entreprise

Le problème fondamental est de réduire le décalage entre les dates de valeur et les dates d'opérations. En effet, ces dates de valeur sont toujours négociables. Pour un bon client (qui menace de la quitter), la banque acceptera de réduire le nombre de jours de valeur sur toutes les opérations. Et s'il s'agit d'une grande entreprise, la banque pourra aller jusqu'à tenir simplement compte des jours effectifs de chaque opération et non plus de jours forfaitaires plus ou moins bonifiés¹⁸.

On peut donc dire que gérer la trésorerie, ce n'est pas seulement gérer des liquidités et des engagements, c'est :

- gérer les stocks,
- acheter les matières premières le plus tard possible,
- réduire les délais du cycle production-vente,
- facturer rapidement,
- réduire les délais de règlement des clients,
- réduire les délais d'encaissement,
- négocier les délais de règlement des fournisseurs,
- régler tous les tiers avec une lenteur mesurée,
- négocier les jours de valeur avec les banques.

¹⁷ VERNIMMENP., « la finance d'entreprise », Edition Dalloz, 3eme édition, Paris, 1998, P118

¹⁸ Ibid., p120

C'est donc être en permanence attentif aux délais.

VI- LA GESTION DES ÉCARTS (FLOAT)

Dès qu'apparaissent des écarts entre les prévisions de trésorerie et la trésorerie réelle, il devient nécessaire de ramener les liquidités au niveau de l'encaisse de sécurité en plaçant les excédents ou en négociant des crédits de trésorerie auprès des banques. Nous avons antérieurement énoncé le principe de la « trésorerie zéro » mais on constate souvent une sous optimisation de la trésorerie et une obligation de fait de gérer une trésorerie de sécurité différente de zéro.

1- Les excédents de trésorerie et les placements

- Le désendettement (remboursement anticipé des dettes financières) :

Il constitue la première manière de résorber les excédents de trésorerie. En effet s'il ne rapporte rien, il permet de faire des économies en charges financières. Par ailleurs, le règlement anticipé des fournisseurs de préférence en bénéficiant d'escompte de règlement, la constitution de stocks si le marché est favorable peuvent également constituer de bons « placements » de trésorerie¹⁹.

- Les produits boursiers :

L'entreprise peut placer ses liquidités sur le marché boursier en achetant des actions, des obligations, des bons du trésor, des certificats de dépôt émis par les banques (taux proches de ceux du marché monétaire, 3,40 % en août 1996). Pour minimiser le risque, il existe des produits composés tels les sociétés d'investissement à capital variable (SICAV) de trésorerie ou les fonds communs de placement (FCP). En tout état de cause, les ordres sont toujours donnés par l'intermédiaire d'une banque ou d'une société de bourse.

Les grandes entreprises ont la possibilité d'émettre des billets de trésorerie (papier échangeable entre grandes entreprises cotées sur le marché monétaire). Elles peuvent également prendre des positions sur le marché à terme international où les placements sont plus spéculatifs mais aussi plus flexibles ou sur le Marché des options négociables.

- Les produits proposés par les banques²⁰ :

Les banques proposent :

- Des bons de caisse, des titres qu'elles émettent et qui sont remboursés à l'échéance en général à 3 mois minimum,
- Des comptes bloqués ou des comptes à terme,

¹⁹ HUTIN H., « toute la finance d'entreprise en pratique », Edition d'organisation, 2eme édition, Paris, 2003, P119

²⁰ BOUYAKOUB F., « l'entreprise et le financement bancaire », casbah, Alger, 2000, p 59

- Des certificats de dépôt, dépôts auprès d'un établissement de crédit habilité.

Le choix entre ces différents placements possibles se fera bien sûr en fonction de la rémunération (taux d'intérêt moins les frais), du risque et de la liquidité plus ou moins grande du placement.

Conclusion du chapitre :

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 la première source de financement, par excellence, à laquelle 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.

CHAPITRE II

LE FINANCEMENT

BANCAIRE A COURT TERME

Introduction du chapitre

Les crédits à court terme regroupent l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au cycle d'exploitation dont la durée peut être de quelques jours à quelques mois.

Outre, la durée, le financement à court terme se distingue des autres formes de crédits en ce sens qu'il est consenti en fonction de la réalisation ou du dénouement d'une opération. Il intervient pour couvrir les décalages qui apparaissent dans le cycle d'exploitation entre les flux de recettes et les flux de dépenses.

I- LA CLASSIFICATION DES CREDITS A COURT TERME

Il existe différents critères de classification lorsqu'il s'agit de classer des opérations de crédit à court terme.

On peut baser cette classification sur les garanties offertes en considérant que certaines opérations sont fondamentalement garanties. Ces opérations sont celles dont le caractère technique est inséparable de la notion de garantie de sorte qu'elles ne sauraient se concevoir en son absence.

- avances sur titres.
- avances sur marchés.
- opérations sur documents et sur marchandises (crédit documentaire, warrant, etc....)

Par opposition aux précédents, d'autres concours peuvent, ou non, faire l'objet de garanties ce sont, entre autres :

- l'escompte.
- les crédits par caisse
- les engagements par signature.

Les garanties dont ils sont assortis sont toujours extrinsèques à l'opération elle-même et ont pour but de fournir au prêteur des apaisements complémentaires.

Le but assigné aux capitaux empruntés est donc, à étudier les crédits à court terme en fonction du rôle qu'ils jouent dans le financement de l'actif de roulement.

Ce dernier se décompose en :

- Valeurs d'exploitation ou stocks.
- valeurs réalisables à court terme et disponibles (trésorerie).

II - LES CREDITS MOTIVES PAR DES CREANCES COMMERCIALES A COURT TERME

La mobilisation auprès de l'appareil bancaire à travers l'escompte des créances commerciales que les entreprises détiennent sur leur clientèle est un outil de financement ancien qui conserve aujourd'hui une place importante dans les emplois des banques.

Les crédits motivés par les créances commerciales consistent en du financement à l'aide des comptes fournisseurs. Ce crédit offert par les fournisseurs est la source de financement à court terme la plus fréquente en Algérie.

Toutefois, il est possible de négocier les conditions de crédits avantageuses aussi bien pour l'entreprise que pour la banque après avoir entretenu une longue et bonne relation d'affaires avec certains fournisseurs.

1- l'escompte commercial

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance¹ »

Le fournisseur de marchandises ou le prestataire de services crée des effets représentatifs de ses créances, les cède à la banque qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur.

Technique très prisée par le monde des affaires, l'escompte fait l'objet d'un consensus entre banques et entreprises. Pour les premières, c'est un crédit d'une grande sécurité en raison des prérogatives de droit cambiaire qui s'y attachent, d'une durée courte et qui porte en lui-même son dénouement. Pour les secondes, c'est à la fois un instrument de crédit et de recouvrement d'autant plus intéressant qu'il est normalement moins onéreux que le crédit par caisse et qu'il est libéralement accordé par les banques ; il peut être qualifié de financement de base de l'entreprise et constitue souvent le premier crédit bancaire auquel peut prétendre une jeune affaire. La demande d'une ligne d'escompte doit se traduire par une analyse fouillée. La banque entend mesurer ses risques tant sur le tireur que sur les tirés et s'entoure, si besoin est, de garanties avant de fixer une autorisation. Par divers procédés, elle prend soin de suivre ses risques jusqu'au dénouement de ses engagements. L'escompte commercial pouvant, comme tout crédit, se révéler source de contentieux. Elle montre, enfin, une vigilance toute particulière sur les retours d'impayés, soit les contre passant au compte de son client, soit exerçant ses recours cambiaires contre les autres signatures de l'effet de commerce. D'usage croissant en raison de sa commodité pour la clientèle, l'escompte de LCR magnétique ne s'aurait s'analyser comme un produit dérivé de l'escompte classique. A défaut de support papier le droit cambiaire ne peut s'appliquer ; la banque doit mesurer son risque de façon analogue à celui d'un crédit par caisse. Elle peut toutefois se couvrir avec la cession des créances correspondantes par un bordereau Dailly simplifié². On mentionnera enfin pour mémoire que, dans une acceptation plus large, l'escompte est une technique de financement s'appuyant sur des billets à ordre souscrits par l'emprunteur au profit du banquier-prêteur. La technique est utilisée aussi bien pour la réalisation de financements à court terme les plus variés. Y compris certains crédits dits de trésorerie, que pour celle de concours à moyen ou long terme. Elle recouvre donc pratiquement tout

¹ALAIN CHOINEL, La banque et l'entreprise, -CFPB- Paris, 1994, page 167

²L.BERNET.ROLLANDE, Principes de techniques bancaires, éd.DUNOD, page 206

le domaine des emplois, à l'exception des engagements par signature, et correspond à des réalités et des besoins forts différents.

a- avantages de l'escompte commercial

De part son architecture, l'escompte commercial est apprécié tant par les banques que par les entreprises.

*** Le point de vue de la banque :**

La banque trouve dans l'escompte un emploi avantageux, bien que de prime abord moins rentable que le crédit par caisse. Il possède cependant sur ce dernier trois avantages :

- **L'escompte présente un moindre risque de non-remboursement :** Fondée une transaction commerciale qui trouve normalement son issue auprès de l'acheteur qui a pris livraison de la marchandise, l'opération donne à la banque un double recours, l'un contre son client (le tireur ou cédant de l'effet) en vertu du contrat d'escompte, l'autre contre l'acheteur (le tiré) en vertu de la créance de provision ; en qualité de tiers porteur la banque bénéficie contre tous les signataires de l'effet ;
- **Il est générateur de dépôts** dans la mesure où les fonds crédités au compte, non entièrement utilisés, forment des ressources au même titre que des soldes créditeurs provenant des versements d'espèces ou de remises de chèques.
- **Il n'immobilise pas les fonds de la banque** car sa durée, courte, n'excède pas 90 jours en règle générale.

Ces divers avantages sont tels que les banques ont toujours recherché activement ce genre de crédit, l'accordant libéralement et le faisant bénéficier de conditions favorables.

Toutefois, dans la pratique, sous une fausse apparence de sécurité, l'escompte commercial peut être une source de mécomptes d'autant plus graves qu'il porte sur des montants relativement importants par rapport à la surface du bénéficiaire¹.

*** Le point de vue de l'entreprise :**

Les traditions commerciales et les impératifs de la concurrence s'allient pour pousser les fournisseurs à accorder des délais de paiement à leurs acheteurs.

Face au gonflement de son poste « clients » qui pèse sur sa trésorerie, l'entreprise cherche à le mobiliser, c'est à dire à le rendre liquide. Elle y parvient en tirant des traites sur ses acheteurs, à l'échéance convenue au contrat commercial, et en demandant à la banque de les lui monnayer au comptant ce qui, lui procure la disponibilité immédiate de ses créances sous déduction des agios.

¹ GAVALDA C., STOUFFLET J., Droit Bancaire, 4ème édition, Editions Litec, Paris, 1999

Cette faculté de transformer des créances en liquidités est un premier avantage. Il peut s'y ajouter un second attrait qui tient au taux de l'escompte, sensiblement inférieur à celui du crédit par caisse¹.

Mais, pour être facteur d'économies de frais financiers, l'utilisation de l'escompte exige de sérieuses prévisions de trésorerie. Il est en effet impossible de rembourser un crédit d'escompte avant l'échéance et, si les provisions sont déjouées, le compte courant de l'entreprise peut enregistrer des encaisses oisives. Pour remédier à cette situation, l'entreprise doit choisir avec soin dans son portefeuille les effets qu'elle porte à l'escompte en fonction de leurs échéances. Elle a également intérêt à faire appel en parallèle au crédit par caisse pour disposer d'une plus grande souplesse dans l'utilisation de ses concours.

Le recours à l'escompte commercial obéit enfin à d'autres objectifs, l'entreprise naissante ou peu structurée sur le plan financier, qui rencontre des difficultés d'accès au crédit bancaire, trouve dans le banquier un interlocuteur plus réceptif s'il peut évaluer son risque d'avantage par référence à la qualité du débiteur final qu'a travers la solvabilité de son client.

b- technique de l'escompte

*** Etude de la demande :**

Le banquier procède à l'étude de la solvabilité du cédant (risque cédant) et de celui de sa clientèle (risque cédé) par diverses sources de renseignement dont la Banque centrale et les autres banques.

Il procède à la fixation d'un plafond cédant (Maximum autorisé) et d'un plafond par cédé (principe de la division des risques).

Le plafond d'escompte autorisé est fixé en fonction du chiffre d'affaires et de la durée du crédit client. Il est, en général, égal à un mois de chiffre d'affaires, mais il peut atteindre deux mois et quelques fois plus. Lorsque l'entreprise est importante, ses banquiers se concertent souvent pour la répartition du plafond d'escompte.

Le banquier étudie aussi les garanties offertes : aval, retenue de garanties et assurances crédits².

-Aval

Il s'agit de l'engagement pris par un tiers de garantir la bonne fin des effets escomptés -revenus impayés. L'aval est souvent exigé d'un dirigeant d'une PME bénéficiant d'escompte.

-Retenue de garantie

Afin de pouvoir couvrir les impayés, les banques exigent quelquefois des entreprises qui ont de nombreux impayés l'ouverture d'un compte « retenue de garantie » alimenté par un pourcentage des remises à l'escompte

¹ BENHALIMA. A. « Pratiques de techniques bancaires- référence à l' Algérie » Edition DEHLEB. Alger, p119

² F. BOUYACOUB, "L'entreprise et le financement bancaire". Edition CASBAH. ALGER 2001, p156

(5% en général). Ce compte ainsi approvisionné sert à couvrir les impayés éventuels.

L'entreprise peut demander au banquier de limiter le plafond de ce compte et de fusionner, pour la détermination des agios, le compte « retenue de garantie » et le compte normal, et enfin de supprimer purement et simplement ce compte si une diminution sensible des impayés apparaît¹.

-Assurance –crédit

L'assurance-crédit est une forme particulière d'assurance qui permet à l'entreprise cédante d'être couverte totalement ou partiellement contre les risques d'impayés. En exigeant ce type d'assurance, le banquier limite ou supprime les risques nés des impayés sur escompte, et peut même exiger que les indemnités versées par l'assureur lui soient déposées sur le compte ouvert par l'entreprise sur ses livres².

*** Mécanisme**

-Tri du papier

Le banquier n'accepte de prendre à l'escompte que les effets dont il espère être remboursé sans difficultés ; il va donc procéder à un tri du papier remis par le cédant et fera ce tri tant en fonction de la qualité du cédé que de la qualité du papier cédé.

- **Qualité du cédé** : incidents ou non dans le règlement des échéances.

- **Qualité du papier** : Il prendra plus facilement du papier mobilisable que du papier non mobilisable et refusera tout papier douteux (papier de complaisance, papier creux et papier brûlant).

Il est dit, papier de complaisance quand le cédant et le cédé n'ont pas de relation commerciale ; l'effet n'a pas de provision ; on parle de cavalerie.

Il est dit, papier creux quand le cédé n'a aucune relation avec le cédant : tirage sur le bottin.

Enfin, il y a papier brûlant quand l'échéance est très proche : dans ce cas, le banquier ne peut pas procéder à la prise de renseignements.

-Suivi des risques

Une fois les effets pris à l'escompte, le banquier doit procéder au suivi des risques : risque cédant et risque cédé.

- **Risque cédant** : Montant de l'utilisation par rapport au plafond autorisé.

- **Risque cédé** : Suivi des encours et des éventuels impayés.

***Incidents possibles**

-Avant présentation

- **Refus d'acceptation** : le refus d'acceptation vaut refus de paiement

¹ Luc RELLANDE. « Principes des techniques bancaires », 20^{ème} édition, Edition DUNOD, Paris 1999, p36

² F. BOUYACOUB, "L'entreprise et le financement bancaire". Edition CASBAH. ALGER 2001, p157

- **Réclamation** : Un effet réclamé lorsque le porteur demande à sa banque de lui rendre l'effet car il a convenu avec son débiteur d'une mobilisation des conditions de paiement.

- **Prorogations** : Le débiteur a demandé à son créancier un délai supplémentaire pour l'échéance de l'effet.

- A la présentation

L'effet peut revenir impayé d'où la nécessité de procéder aux opérations suivantes :

- Surveillance des impayés : Fréquence, volume, motifs
- Traitement des impayés : contre passation au compte avec perte des recours cambiaires (effet novatoire du compte courant : l'effet est payé mais le client peut devenir de ce fait débiteur en compte). Dans ce cas, le banquier perd ses recours contre le cédé et les éventuels endosseurs et avalistes ;
- Recours judiciaire avec l'exercice du droit cambiaire¹ (dans ce cas, l'impayé ne doit pas faire l'objet d'une contre-passation en compte) ; cette méthode est utilisée lorsque le cédant est en difficulté. En utilisant cette procédure, le banquier garde ses recours contre tous ceux qui ont apposé leur signature sur l'effet impayé²

* **Détermination de l'encours**

La banque détermine le plafond de son autorisation d'escompte à partir des besoins de l'entreprise, des potentialités de mobilisation que recèle le poste « clients » et du niveau de risque qu'elle est prête à prendre. Elle peut fixer des limites d'encours pour les principaux tirés, en règle générale de 10 à 20% de la ligne globale.

Dans le cas habituel où l'entreprise est en relation avec plusieurs établissements, la banque tient également compte des lignes accordées par ses concurrents soit qu'elle entende améliorer ses positions (démarche offensive) soit qu'elle veuille éviter de se marginaliser à brève échéance (démarche défensive).

* **Coût de l'escompte**

Lorsque le banquier escompte des effets à l'un de ses clients, il lui avance de l'argent. Cette avance est rémunérée par ce qu'on appelle les agios. Les agios comprennent les intérêts proprement dits, les commissions et les frais divers éventuels.

- **Intérêts**

Les intérêts sont calculés *prorata temporis*³ et en fonction du montant avancé. On les appelle souvent « l'escompte » au sens strict du terme.

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

² BENHALIMA. A. « pratiques de techniques bancaires- référence à l'Algérie » Edition DEHLEB. Alger

³ Prorata temporis : expression latine signifiant en proportion du temps. On dit notamment d'un intérêt qu'il est calculé « prorata temporis » lorsqu'il est tenu compte de la durée de l'opération et pas seulement de son montant

Le coût de l'escompte est variable selon la qualité de l'entreprise qui est classée dans une des catégories répertoriées par la profession bancaire. Le taux est fixé par rapport à ce que l'on appelle « le taux de base bancaire » qui est souvent encore le taux de référence (du moins pour les PME), auquel viennent s'ajouter un ou plusieurs points selon la qualité de l'emprunteur ou du papier cédé (ex. : si le taux de base bancaire est de 7%, on parlera alors par exemple de TBB+3, ce qui signifiera un taux de 10%). Il faut noter cependant que la référence au taux de base bancaire peut être remplacée par celle du taux du marché monétaire au jour le jour¹.

Les intérêts se calculent sur le nombre jours qui séparent la date de la remise de la date d'échéance, majorés d'un jour dit « jour de banque ». Les échéances tombant sur des jours chômés sont reportés au premier jour ouvré suivant et comptés comme telles. Les effets à courte échéance « papier brûlant » se voient appliquer un minimum de jours.

-Commissions

En dehors du prêt d'argent, le banquier considère que, dans l'opération d'escompte, il rend un service et il perçoit de ce fait diverses commissions.

Les commissions, fixes et assujetties à la TVA, rémunèrent les prestations de la banque liées à la manipulation et au suivi des effets jusqu'à leurs échéances.

Commissions de service pour prix de recouvrement, commissions d'acceptation, de prorogation, de réclamation, etc....selon les cas.

-Frais

La banque peut percevoir aussi différents frais tels que les demandes d'avis de sort. Procéder à un avis de sort, c'est s'interroger par écrit, par téléphone ou par télex auprès de la banque du cédé (de celui qui doit payer) pour savoir si l'effet a bien été payé à l'échéance.

-TVA

Enfin le banquier doit percevoir pour le compte du Trésor la TVA qui ne porte toutefois que sur les commissions ou frais fixes (taux actuel en France (20,60%) en Algérie (17%))

-Mode de calcul des intérêts sur escompte

L'escompte correspond à l'intérêt calculé sur la valeur nominale de l'effet pendant une période qui court de la date de négociation (remise de l'effet) à la date d'échéance de l'effet, majoré des jours de banque².

- calcul du nombre de jours

Le principe général est de compter les jours qui séparent les deux dates extrêmes en ignorant le jour correspondant à l'une de ces deux dates.

Les banques majorent le nombre ainsi calculé d'un ou plusieurs jours supplémentaires (1à2), dits « jours de banque ».

¹L.BERNET-ROLLANDE Principes de techniques bancaire, éd.DUNOD, page205

² GAVALDA C., STOUFFLET J., « Droit Bancaire », 4ème édition, Editions Litec, Paris, 1999, p86

Les banques sont tenues de calculer les intérêts en prenant pour base l'année civile (365 jours) et non plus l'année commerciale (360 jours)

-Minimum de jour

L'effet présenté à l'escompte doit avoir au moins un certain nombre de jours séparant la négociation de l'échéance ; s'il ne remplit pas cette condition, la banque lui applique un nombre de jours minimum qui est généralement de 10 jours.

-Taux d'escompte

Le taux d'escompte est fixé par la banque en fonction du taux de base bancaire, de la solvabilité du client et de la qualité du papier escompté. Schématiquement, le taux appliqué à une entreprise est déterminé de la façon suivante :

Taux de base bancaire + commission d'endos + rémunération du banquier.

***Escompte de la LCR magnétique**

Le succès de la LCR magnétique qui tend peu à peu à éliminer l'effet de commerce classique pose au banquier le délicat problème de son escompte. Les entreprises souhaitent continuer à mobiliser leur poste clients par cette technique à laquelle elles sont habituées.

L'« escompte » de LCR magnétique est en fait un crédit en blanc car le banquier ne bénéficie pas du droit cambiaire attaché aux effets sur support papier¹.

- Juridiquement, la LCR établie sur support magnétique, faute notamment de comporter la signature du tireur, ne peut valoir lettre de change et s'analyse comme un simple instrument de règlement. En cas d'impayé le banquier est privé de tout recours cambiaire contre le tiré.

-La LCR ne peut être envoyée à l'acceptation et donc aucun contrôle de la validité de la créance ou de son acceptation n'est envisageable

-Le suivi du risque tiré est très difficile dans la mesure où il nécessite une information préalable sur les tirés qui ne peut être obtenue que par la lecture du support magnétique (bande ou disquette).

Escompte seulement au niveau du vocabulaire, l'escompte de LCR magnétiques entraîne pour le banquier une prise de risque identique à celle d'un crédit par caisse et ne peut donc se concevoir que pour des entreprises de très grandes qualités.

***L'escompte « sans recours »**

L'escompte « sans recours », parfois appelé escompte « du croire », est une technique proposée par les banques aux affaires de tout premier plan qui

¹ALAIN CHOINEL, « La banque et l'entreprise », CFPB, 1994, page 181

souhaitent, pour diverses raisons, faire disparaître de leurs engagements hors bilan les effets qu'elles ont remis à l'escompte¹.

L'escompte sans recours est un contrat assez différent de l'escompte classique qui s'apparente beaucoup plus nettement à la cession de créance. Garant du paiement « sauf clause contraire », l'endosseur peut en effet s'exonérer de cette garantie en faisant précéder sa signature de la mention « sans recours » clause qui n'interdit pas cependant au porteur, et notamment au banquier escompteur, d'agir contre les coobligés dont le tiré.

Dans la mesure où elle accepte de pratiquer l'escompte sans recours, la banque renonce au recours cambiaire à l'encontre de son client. Elle prend donc un risque certain, uniquement concevable si la moralité de son client est au-dessus de tout soupçon et si la qualité des signatures des tirés est incontestable².

***L'escompte en compte (ou escompte valeur)**

Cette pratique consiste à appliquer au découvert le taux de l'escompte commercial, éventuellement majoré, la contrepartie du découvert étant constitué par le montant des effets remis à l'encaissement par anticipation. Cela revient à présenter de façon continue les traites à l'encaissement sans attendre leur échéance, la date de valeur restant égale à la date d'échéance majorée de 4 jours (comme pour un effet remis à l'encaissement). Les agios ne sont calculés qu'au niveau de l'arrêté de compte trimestriel. Cette formule est très avantageuse pour l'entreprise³.

***Les risques de l'escompte**

Lorsque le banquier accorde de l'escompte, il consent un crédit à l'un de ses clients, mais sera payé à l'échéance par un tiers. Il doit s'assurer de la qualité de son client (le cédant) mais aussi de celui qui doit payer l'effet (le cédé).

-Etude du risque cédant

Avant d'accorder une ligne d'escompte (appelée autorisation d'escompte alors que l'utilisation réelle est appelée encours), le banquier doit étudier la qualité de l'emprunteur : sa santé financière, sa situation commerciale, ses besoins, etc..

En effet, si le cédé est défaillant, le banquier pourra se retourner contre le cédant pour se faire rembourser l'avance consentie.

-Etude du risque cédé

¹ALAIN CHOINEL, « La banque et l'entreprise », CFPB, 1994, page182

²F. BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH. ALGER 2001, p164

³ALAIN CHOINEL, Op.cit, p168

Avant d'accepter d'escompter un effet, le banquier prend des renseignements auprès de la banque du cédé et consulte le fichier central des incidents de paiements de la banque centrale, sur lequel sont notés les incidents de paiements sur effets.

-Suivi du risque

Pour savoir à tout moment où il en est à propos des opérations d'escompte effectuées pour le compte d'une entreprise, le banquier établit des états appelés états des risques sur lesquels est porté soit l'encours du cédant c'est à dire le montant de l'escompte utilisé, soit l'encours cédé c'est à dire le montant sur chaque cédé avec les impayés éventuels. Par ailleurs, le banquier établit régulièrement un état des impayés subis par son client afin de limiter ou d'écarter ses risques sur des cédés de mauvaise qualité¹.

2 - le crédit de mobilisation de créances commerciales (CMCC)

Le crédit de mobilisation de créances commerciales permet de financer après facturation un ensemble de créances commerciales parfaitement individualisées qui aurait été susceptible d'être réglé par des traites dont les échéances auraient été conformes aux usances, ainsi pour, les factures réglables au comptant, sous réserve que les billets de mobilisation qui les matérialisent n'excèdent pas 20 jours.

Il est entendu, que le bénéficiaire d'un C.M.C.C peut, à tout moment renoncer à cette technique et recourir de nouveau à la procédure traditionnelle de l'escompte commercial².

La mise en place de nouvelles techniques, quelle que soit leur motivation, ne peut priver le banquier cessionnaire de garanties certaines au risque de réduire dans des proportions importantes le principe même de la mobilisation des créances commerciales. C'est dans cet esprit que la technique des crédits de mobilisation des créances commerciales prévoit deux catégories de concours :

***Le CMCC non garanti**

a - La convention préalable

L'entreprise qui désire bénéficier du CMCC doit faire une déclaration d'option aux termes de laquelle elle s'engage à renoncer à la pratique de l'escompte classique, ceci dans le but d'éviter que les mêmes créances commerciales puissent servir simultanément de base aux deux espèces de crédit.

b- Réalisation des opérations

L'encours du CMCC est fonction du chiffre d'affaires du bénéficiaire ainsi que des délais de paiement consentis à sa clientèle et des règles d'usances. L'assiette de l'encours peut être plus large que celle de l'escompte, car elle

¹ De COUSSERGUES (sylvie) et THABUY (jean), « analyse du risque des crédits bancaires », 2eme édition, CLET, paris, p145

² F.BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000, p169

peut comprendre les créances habituellement recouvrées par chèque ou virement : Les créances au comptant peuvent être incluses sous réserve que l'échéance des billets correspondants n'excède pas 20 jours à compter de la facturation ou 10 jours si la facturation et la livraison sont concomitantes.

Toutefois, sont exclues du CMCC : les créances sur l'étranger, celles sur l'administration ou les collectivités publiques, celles ressortissant aux ventes à crédit ou correspondant à des acomptes avant livraison.

c- Obligations du bénéficiaire

Le CMCC non garanti, comme son nom l'indique, ne donne pas à la banque les garanties juridiques de l'escompte. Il s'apparente davantage à un découvert mobilisé causé par des créances commerciales, que le bénéficiaire continue à détenir jusqu'à l'échéance. Il y a donc là un risque supplémentaire qui fait que le CMCC n'est accordé qu'à des clients de repos. De plus, pour éviter que le système ne donne lieu à des abus, toute une série d'obligations sont imposées au bénéficiaire : Il doit :

-Etre en mesure de fournir à tout moment les justifications des créances qu'il mobilise sous cette forme.

-Déclarer mensuellement le chiffre d'affaires correspondant aux créances mobilisables nées au cours du mois précédent, ainsi que l'encours global auprès des autres banquiers.

-Indiquer à la banque les incidents de paiement (Marchandises retournées, refus de paiement, etc..) ainsi que toutes modification des conditions de règlement.

-Apposer sur les effets mis en recouvrement le sigle « CMCC » avec la mention « cet effet ne peut être endossé qu'aux fins de recouvrement »¹

d- Recouvrement des créances

Le recouvrement du CMCC s'opère par le recouvrement des créances ayant fait l'objet de la mobilisation. Tout d'abord, un moyen classique est utilisé, c'est l'effet de commerce endossé à titre de recouvrement².

Mais cette façon de procéder enlève une grande partie de l'intérêt de l'opération puisque subsistent les charges administratives fort lourdes entraînées par la manipulation des effets et, en conséquence, le coût élevé de l'encaissement.

L'absence de moyens de recouvrement véritablement adéquats et économiques a été l'une des raisons de la lenteur du développement du CMCC. Devant cet insuccès relatif, les banques ont recherché un nouveau procédé de recouvrement qui fut à la fois conforme aux traditions commerciales et susceptible d'être intégré à l'informatique. Cette recherche devait aboutir à la création de la lettre de change relevé (LCR), sur support papier ou magnétique, qui ne circule pas intégralement entre banques.

***Le CMCC garanti**

¹ A.Boudinot et Frabot (j.c), « Techniques et pratiques bancaires », 21ème édition, Dunod, Paris, 1999, p59

² Ibid, p60

Cette forme de crédit avait été prévue dans le but de permettre aux banques de consentir des crédits à des entreprises pour lesquelles elles ne pouvaient se satisfaire de la seule signature du bénéficiaire du crédit.

A l'inverse du cas précédent un tel crédit est consenti aux entreprises pour lesquelles il n'apparaît pas possible aux banques de prendre seulement en considération la personnalité du créancier. Il est alors nécessaire, que la cession des créances confère aux cessionnaires un droit d'appropriation et de recours, à la fois à l'encontre du créancier et du débiteur, c'est ainsi que le principe de la facture protestable est défini dont le contexte juridique précise le délai les conditions dans lesquels le débiteur peut formuler un refus ou des réserves quant au bienfondé de la créance.

Le lancement de la cession de créances professionnelles en 1981 définitivement sonner le glas, procédure trop complexe, peu adaptée aux besoins de la vie des affaires et n'ayant dans les faits jamais vu le jour¹.

3 -la cession de créances professionnelles(dite cession Dailly)

Plus connue sous le nom de son auteur, Etienne Dailly, a été proposée dans le but de faciliter le crédit aux entreprises par cession de leurs créances professionnelles. Cette technique a été améliorée par la loi du 24 Janvier 1984, portant réforme de la profession bancaire².

Cette nouvelle technique de crédit permet aux entreprises quels que soient leurs formes (affaires personnelles, sociétés, professions libérales) et leur secteur d'activité (primaire, secondaire ou tertiaire) :

- De mobiliser la partie de leur poste « clients » qui n'est pas représenté par des effets de commerce.
- De mieux justifier auprès des banques des crédits qu'elles sollicitent.

a- Les créances professionnelles concernées

La procédure Dailly a un champ d'application très large puisqu'elle concerne l'ensemble des créances détenues :

- Soit par une personne morale de droit privé ou public, professionnelle ou non sur une autre personne morale ou une personne physique dans l'exercice par cette dernière de son activité professionnelle³.
- Soit par une personne physique, dans son activité professionnelle cette fois, sur toute personne morale de droit privé ou public, ou sur autre personne physique elle aussi dans le cadre de son activité professionnelle.

Le bénéfice des dispositions de la loi Dailly s'étend donc à la quasi-totalité des créances et des secteurs économiques (privé, public associatif, mutualiste et coopératif) tant en qualité de cédant que de cédé. Soulignons que la cession Dailly, en s'appliquant aux créances afférentes à des marchés publics, entre en concurrence directe avec d'autres formules de mobilisation

¹A.Boudinot et frabot (j.c), « techniques et pratiques bancaires »,21eme édition, Dunod, paris, 1999, p59

²ALAIN CHOINEL, ROYER GERARD, La banque et l'entreprise -CFPB-1994, page 195

³ ibid, P 201

Observons aussi que la procédure Dailly n'est plus limitée aux seules créances contractuelles mais vise, de manière plus générale, toutes les créances même extracontractuelles (créances d'indemnité, de dommage et intérêts subventions en attentes, etc.) que détient l'entreprise financée. Ces créances peuvent être nées ou simplement en germe, c'est à dire résulter d'une convention conclue entre cédant et débiteur cédé mais non encore exécutée. Seule restriction, la cession Dailly doit être effectuée à l'occasion d'un crédit consenti par la banque cessionnaire.

b- Cession à titre d'escompte ou de garantie

Dans un premier temps les banques limitaient les possibilités offertes par la Loi Dailly en faisant du mode simplifié de cession de créances un substitut de l'escompte. Elles ont ensuite découvert les vertus de la cession à titre de garantie et proposent aujourd'hui les deux formules au gré de leurs politiques commerciales.

La cession à titre d'escompte organise un transfert de propriété au profit de la banque et s'accompagne nécessairement d'une mise à disposition simultanée des sommes correspondant à la mobilisation, totale ou partielle, des créances cédées ; elle implique une connexité entre les engagements garantis et les créances cédées en couverture. Source de lourdes charges administratives pour la banque, elle peut présenter des inconvénients pour l'entreprise¹

La cession à titre de garantie, d'une utilisation plus souple, n'a pas au premier chef pour objet de pallier la défaillance du cédant, mais d'assurer à titre principal le règlement du crédit accordé en instituant au profit du banquier un procédé de remboursement de l'avance consentie : la remise du bordereau de cession a pour seule fonction de réaliser l'affectation des créances cédées à la garantie d'engagements préexistants ou non dont le remboursement est assuré au moyen du règlement des créances cédées en garantie.

c- Modalités de la cession

La mise en place de cession de créances selon la Loi Dailly modifiée s'opère par l'établissement et la signature de divers documents :

- Convention de cession de créances professionnelles.
- Bordereau de cession
- Eventuellement, acte de notification et d'acceptation des débiteurs cédés selon que l'on a choisi d'appliquer une procédure légère ou lourde.

**** La convention de cession de créances professionnelles***

L'intérêt de cette convention dont l'établissement rendu obligatoire par la loi Dailly qui n'en fait pas mention est de régler entre la banque et le client cédant les modalités pratiques des cessions, et de préciser certaines obligations incombant au cédant.

¹ Luc RELLANDE. « Principes des techniques bancaires » 20^{ème} édition. Editions DUNOD, Paris 1999, p216

Par la signature de cette convention le cédant contracte un certain nombre d'engagement parmi lesquels on peut relever les suivants :

- ne pas porter atteinte aux droits afférents aux créances cédées ; en revanche, bien que la question soit discutée, la compensation ne s'opère plus à compter de la date portée sur le bordereau de cession.
- Remettre immédiatement à la banque toute somme reçue en règlement des créances cédées et se constituer mandataire à cet effet.
- Supporter la charge finale des impayés éventuels¹

- *Le bordereau de cession*

Le bordereau constitue à la fois le support matériel et le support juridique de la cession de créances ; il permet de constater et de réaliser le transfert des droits. Il doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires :

- La dénomination « acte de cession de créances professionnelles ».
- Le nom ou la dénomination sociale de l'établissement de crédit bénéficiaire.
- Le nom ou la raison sociale du cédant
- La désignation ou l'individualisation des créances cédées notamment par l'indication :

- / Du débiteur ou des éléments servant à le déterminer

- / Du lieu du paiement

- / Du montant

- / De l'échéance ; cette date ne vaut pas cependant comme limite de validité de la cession de créance dont la propriété est définitivement acquise au banquier cessionnaire dès la remise du bordereau.

- La signature du cédant,

- La date de cession apposée par la banque cessionnaire.

Les cessions opérées au moyen des bordereaux produisent les effets suivants :

- Entre les parties, et le cédant et à l'égard des tiers, la date portée par la banque sur le bordereau constitue le point de départ de la cession.

- A partir de cette date, la cession devient :

- / Effective entre les parties, et le cédant ne peut plus, en conséquence, sans l'accord du banquier cessionnaire, modifier les droits attachés aux créances figurant sur le bordereau.

- /Opposable aux tiers ; toutefois en l'absence de notification aux débiteurs des créances cédées, ces derniers continuent à se libérer valablement entre les mains du cédant.

* *Mesures prévues à l'égard du débiteur des créances cédées*

-La notification

La banque peut à tout moment en recourant à la procédure de notification exiger que le débiteur lui règle la créance cédée.

Mais encore faut-il que le débiteur doit effectivement quelque chose et qu'il puisse opposer d'exception tirées de ses rapports avec le créancier (marchandise non livrées par exemple)¹.

¹ DRIF Hichem, « Les opérations de crédit », mémoire préparée dans le cadre de l'obtention du diplôme du D.E.S banque, E.S.B, 2008, p62.

-L'acceptation

Sur demande de la banque, le débiteur peut s'engager à la payer directement. Il a cependant la faculté de refuser de contracter un tel engagement. En pratique certaines entreprises refusent systématiquement l'acceptation.

Cet engagement est constaté sous peine de nullité par un écrit intitulé « acte d'acceptation de la cession d'une créance professionnelle ». Il a les mêmes effets que l'acceptation d'une traite classique².

- Conséquences d'une contestation

En cas de contestation de la créance lors de sa notification ou de son refus d'acceptation, il est courant que la convention de cession réserve à la banque la possibilité de rendre exigibles les concours accordés, étant entendu qu'il ne s'agit que d'une simple faculté que la banque est libre d'exercer ou non.

** Procédure légère ou procédure lourde*

Selon une terminologie propre à certains établissements, les cessions de créances sont opérées selon une procédure légère -c'est à dire sans notification ni acceptation- dans le cas d'entreprises en situation saine ne présentant pas des risques particuliers, ou selon une procédure lourde –avec notification et acceptation – dans le cas notamment d'entreprises en difficultés pour lesquelles l'objectif recherché est celui de la sécurité.

La procédure légère, réservée à la clientèle n'inspirant pas d'inquiétude, est d'une gestion administrative réduite. L'inconvénient de ne procéder ni aux notifications ni aux demandes d'acceptation fait courir à la banque les risques suivants :

- / De mobiliser des créances inexistantes
- / D'effectuer des doubles mobilisations, les mêmes créances pouvant être cédées à d'autres banques
- / De ne pas recevoir le règlement des créances cédées puisque le débiteur en ignore la cession et continue à régler entre les mains du cédant.

La procédure lourde, s'applique aux affaires à risque élevé, lorsque la sécurité des crédits consentis par le banquier l'emporte sur toute autre considération : Il est dès lors nécessaire d'utiliser toutes les possibilités offertes par la loi, c'est à dire notification et acceptation, et d'assurer le suivi des encaissements créance par créance.

Le recours à la procédure lourde se justifie également en raison de la nature des créances cédées ; c'est notamment le cas de la cession de marchés publics pour lesquels la notification n'a aucune connotation commerciale néfaste et

¹ BENHALIMA.A, « Pratiques de techniques bancaires- référence à l'Algérie », Edition DEHLEB, Alger,p 213

²Ibid, p214

n'engendre pas une lourdeur administrative excessive dans la mesure où il ne s'agit pas par hypothèse de nombreuses créances d'un montant peu élevé¹.

d- Utilisation de la procédure Dailly

L'entreprise qui fait appel à la cession à titre d'escompte doit éviter deux écueils. Si sa trésorerie vient à enregistrer des rentrées de fonds qui rendent le compte courant créditeur, elle paie inutilement des frais financiers comme dans le cas de l'escompte commercial. Si, comme il est fréquent dans la pratique bancaire, elle ne peut mobiliser ses créances qu'à hauteur de 75 ou 80%, elle se prive d'une source de financement. Pour pallier cet inconvénient deux solutions peuvent lui être offertes : soit elle demande à sa banque de sortir du Dailly pour revenir à l'escompte commercial dès qu'elle est en possession d'effets acceptés par ses débiteurs, mais alors la banque qui prend des risques sur le plan juridique, notamment en cas de faillite de son client, soit elle obtient le complément de mobilisation (jusqu'à 100%) lors de la remise à l'encaissement des effets acceptés. Dans ce dernier cas, les effets font l'objet d'un endossement à titre translatif au profit de la banque et non de procuration. Bénéficiaire d'une ligne de crédit couverte par des cessions à titre de garante, l'entreprise mobilise son poste clients en tirant des billets, d'une durée de 10 à 90 jours en règle générale, et en les escomptant auprès de son banquier. Une autre formule consiste à rendre débiteur un compte spécial qui enregistre au débit des opérations de mobilisation, le produit en venant au crédit du compte ordinaire du client. L'encours doit rester à l'intérieur du plafond autorisé par le banquier et calculé en fonction du montant des bordereaux reçus en garantie, corrigé éventuellement d'un pourcentage de couverture².

Mais l'intérêt de la procédure Dailly à titre de garantie réside également dans la possibilité d'adosser sur le bordereau Dailly de nombreuses catégories de crédits (MCNE, avances en devises à l'export, etc....) ou de transformer en crédits causés certains financements (crédits de trésorerie, par exemple) qui ne reposent pas directement sur un support économique certain. Notons également que l'octroi de crédit par signature (avals, cautionnement, crédits documentaires, etc....) peut être subordonné à la remise de bordereaux de cession puisqu'en tout état de cause il n'y a pas nécessairement connexité entre les engagements garantis et les créances cédées en garantie. Dans tous les cas de figure, les formes d'utilisation des crédits ne sont pas modifiées, la garantie Dailly ne faisant que s'y juxtaposer

e- Les avantages et les inconvénients du système

-Les avantages

*Les entreprises bénéficient d'une facilité plus grande de mobilisation de leurs créances.

*Les concours sont mieux ajustés à l'activité puisqu'ils sont fonction notamment du chiffre d'affaires.

¹ BENHALIMA.A, « pratiques de techniques bancaires- référence à l' Algérie », Edition DEHLEB, Alger, p 213

² A. BOUDINOT et FRABOT J.C, « techniques et pratiques bancaires », 2^{ème} édition, SIREY, Nancy, 1972, p115

-Les inconvénients

*Contrairement à l'escompte classique, ce n'est pas un moyen de recouvrement. Le risque de paiement est entre les mains du cédant.

*La cession de créance professionnelle dite cession Dailly modifiée qui est une formule inconnue au niveau des banques Algériennes, est utilisée le plus souvent par les systèmes bancaires des pays avancés. Il favorise le développement des techniques de recouvrement les plus efficaces. La technique peut largement substituer à l'escompte commercial et simplifier la gestion des entreprises et des banques par le regroupement d'un nombre illimité de créances sur un même bordereau ; elle facilite le développement de la LCR magnétique puisque « l'adjonction à la LCR magnétique d'un bordereau de cessions de créances, c'est à dire la juxtaposition d'un procédé de transfert de droit et d'une technique moderne de recouvrement, permet désormais aux banques de financer à moindre risque l'activité de leurs clients. Le recours à cette procédure élimine en outre la manipulation de plus en plus coûteuse d'effets sous leur forme papier, l'économie en résultant bénéficiant tant aux établissements bancaires qu'à leur clientèle. La procédure Dailly permet aux PME de bénéficier de moyens de financement plus élaborés et plus diversifiés auxquels, en raison du risque qu'ils comprennent, n'avaient accès que certains emprunteurs ; elle se prête à un certain accroissement des concours bancaires en élargissant le potentiel de financement des entreprises de taille car elle atténue les réticences des banques sur les crédits à risque élevé que sont notamment les crédits de trésorerie¹.

4- l'affacturage ou factoring**a- Définition**

Le factoring ou l'affacturage, est une technique de mobilisation des créances commerciales appelée à se substituer, pour un certain nombre d'entreprises, à l'escompte ou à la cession Dailly

Pour reprendre une terminologie désormais consacrée, il peut être défini comme un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs².

b- Modalités

Le contrat d'affacturage comporte à la fois transfert de créances, par subrogation conventionnelle, et garantie de bonne fin. Le Factor se charge de l'encaissement des créances.

Le vendeur accorde au Factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances. Toutefois, cette convention d'exclusivité peut, dans certain cas, concerner simplement un secteur géographique ou un département d'activité.

¹BOUDINOT A.et FRABOT J.C : techniques et pratiques bancaires 2 ème édition .Editions SIREY. Nancy. 1972

²ALAIN CHOINEL, La banque et l'entreprise,-CFPB-1994, page216

Le contrat est conclu le plus souvent sans limitation de durée.

Le vendeur doit obtenir l'approbation du factor pour chacun de ses clients avec généralement un plafond par client.

Certains Factors utilisent un mode de transfert des factures sous forme de « paiement concomitant à la remise des facture, et pour le même montant en subrogation ». D'autres utilisent la « transmission des factures dissociée du financement, en cession de créances commerciales ¹ ».

Les sociétés de factoring proposent de plus en plus de dissocier les trois services qu'offre l'affacturage : gestion du recouvrement des créances, garanties de paiement de ces dernières, mais aussi financement du poste client.

La tendance à l'affacturage à la carte a poussé certains Factors à proposer des contrats dans lesquels le factor n'impose pas la remise totale du chiffre d'affaires.

c- Les avantages pour l'entreprise

-Procédé performant de recouvrement

Le factor fait son affaire en procédant au recouvrement recouvrer les créances auprès des acheteurs. Il gère lui-même les comptes clients dont il a acquis la propriété et effectue, si besoin est, les relances nécessaires.

Le fournisseur-vendeur est donc totalement déchargé du suivi de ses comptes clients.

-Mobilisation intégrale des comptes -clients

Le financement du factor a des caractéristiques bien particulières :

- Il porte sur 100% des créances privées ou administratives, représentées ou non par du papier commercial ; toutefois, pour se prémunir contre d'éventuels pratiques frauduleuses, le factor exige souvent un dépôt de garantie alimenté par une fraction des sommes qu'il met à la disposition de son client.
- Il intervient dès la création des factures.
- il n'est pas plafonné en montant.
- Il est contractuel, et à, ce titre, le contrat est conclu le plus souvent sans limitation de durée, avec faculté de résiliation sous réserve d'un préavis².

Il diffère donc des techniques traditionnelles de mobilisation de créances telles que l'escompte qui nécessite le support de lettres de change ou de billets à ordre

- technique de garantie des risques

L'affacturage offre une garantie plus complète que celle de l'assurance-crédit, car le factor s'engage à payer intégralement sans recours, dès leur création, les factures émises par l'entreprise cliente.

¹A. BOUDINOT et FRABOT J.C , « techniques et pratiques bancaires », 2 ème édition .Editions SIREY. Nancy. 1972, p54

²F. BOUYACOUB,« L'entreprise et le financement bancaire ». Edition CASBAH. ALGER 2001, p180

La garantie donnée est donc plus large que celle de l'assureur crédit qui n'intervient que plusieurs mois après le sinistre et laisse toujours un risque résiduel à la charge de l'assuré

d- Les Avantages pour la Banque

Les préoccupations pour la banque face aux problèmes quotidiens que lui pose le financement à court terme des PME sont bien connues :

- Elle doit soutenir des affaires bien souvent sous-capitalisées.
- Elle pratique volontiers l'escompte commercial mais doit surveiller le risque tiré, difficile à apprécier ponctuellement, afin de ne pas s'engager au-delà de la capacité de remboursement du tireur
- Elle voit parfois les facilités de caisse se transformer en découverts permanents et devenir au fil des mois une véritable commandite sans pouvoir apprécier l'existence d'une contre partie dans les comptes clients.
- Elle connaît les risques liés aux cessions Daily

Partagée entre sa propre sécurité et la nécessité de rentabiliser ses emplois, la banque trouve dans le factoring le moyen de satisfaire son client tout en prenant moins de risques : l'entreprise affacturée ne remet plus à l'escompte que des billets à ordre, sur une signature de bon aloi, celle du factor¹.

Ces billets à ordre présentent les caractéristiques suivantes :

- Ils sont souscrits par un établissement de crédit et payés à l'échéance quel que soit le sort réservé aux créances qu'ils représentent.
- Leur durée est celle des créances achetées mais, sauf accord particulier, n'excède jamais 90 jours.
- Ils représentent un lot de factures et sont donc d'un montant important, d'où une réduction du coût de traitement administratif.
- Ils peuvent être souscrits à l'ordre du banquier si l'entreprise le souhaite.

A noter toutefois que les sociétés d'affacturation, libérées du carcan de l'encadrement et en quête d'emplois rémunérateurs, ont tendance à développer leurs financements directs en faveur des entreprises, les réglant alors par chèque. C'est seulement lorsque la banque joue un rôle de prescripteur à leur égard qu'elles partagent le financement, en général 50% par chèque et 50% par billet à ordre.

e- Le Coût de l'affacturation

L'affacturation est une technique qui paraît souvent relativement chère.

La rémunération du factor comprend deux éléments :

-La commission d'affacturation, calculée sur le montant des créances transférées, qui constitue le paiement des services de gestion comptables, de recouvrement et de garantie de bonne fin. Le coût de ce service entre 0,70 et 2,50% du chiffre

¹ BOUYACOUB.F, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000, p 104

d'affaires confié, avec un taux moyen de 1,5%. Il est calculé d'après le secteur d'activité, le nombre de factures et de clients, la nature de la clientèle, le volume du chiffre d'affaires confié.

-Les intérêts débiteurs, ou commissions de financement, calculés *pro rata temporis*, qui représentent le coût du financement anticipé. Leurs taux varient en fonction de l'évolution du loyer de l'argent, de la qualité du cessionnaire et du mode de règlement des factures cédées : cheque ou billet à ordre. En cas de paiement par chèque, le coût est équivalent à celui du crédit bancaire ; en cas de paiement par billet à ordre, le factor perçoit une commission de l'ordre de 1% l'an.

Né de l'évolution des mœurs commerciales, répondant à des besoins manifestes –il est avant tout un outil d'expansion permettant à l'entreprise de mobiliser son poste clients dès la facturation – l'affacturage est moins une remise en cause de l'escompte qu'un prolongement de ce crédit séculaire.

III- LES CREDITS DE TRESORERIE

On désigne sous le nom de crédits de trésorerie les crédits à court terme qui permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie courante soit qu'elle n'y arrive point en mobilisant uniquement ses créances commerciales, soit qu'elle se refuse à faire aux techniques traditionnelles de mobilisation.

Les besoins couverts par ces concours sont essentiellement liés aux décalages, en montants et dans le temps, existant entre les dépenses et les recettes d'exploitation.

En particulier à la couverture du besoin en fonds de roulement, les crédits de trésorerie constituent un appui fondamental pour les entreprises. De leur côté les banques doivent les considérer comme des crédits à risque élevé.

On distingue les crédits de trésorerie généraux et les crédits de trésorerie spécialisés¹.

1- les crédits de trésorerie généraux

L'entreprise ne peut qu'exceptionnellement équilibrer encaissements et décaissements. Sa trésorerie fluctue tous les jours et enregistre des hauts et des bas au gré des flux générés par les opérations d'exploitation, mais aussi par les investissements et désinvestissements, matériels ou d'ordre financiers.

Il serait utopique de croire que les écarts peuvent être totalement effacés par une gestion rigoureuse ; ils peuvent tout au plus être limités grâce à une surveillance quotidienne de leur ajustement. L'analyse prévisionnelle des mouvements de fonds est dès lors un outil de gestion indispensable.

Dans ce cadre, le recours au crédit bancaire s'impose dans la majorité des cas. Or, elle constitue un financement prioritaire du bas de bilan, la mobilisation des comptes clients se révèle insuffisante pour pallier tous les décalages de trésorerie ou pour faire face à un besoin passager.

¹ BOUYACOU.B.F, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000, p 107

L'entreprise attend de sa banque une aide qui exclut la recherche d'une clause très précise au besoin exprimé et trouve sa justification dans la structure financière de l'affaire, le sérieux, la moralité et la compétence de ses dirigeants. On comprend mieux ainsi que, crédits à caractère subjectif pour les banques, les concours de trésorerie, du crédit par caisse ou crédit global d'exploitation qui peuvent tout financer, fassent l'objet d'une vive sollicitude de la part des entreprises et que leur mise en place soit fréquemment le préalable d'une entrée en relation.

a- Le crédit par caisse

Réalisé par une avance en compte courant, le crédit par caisse est techniquement très simple. Vivement recherché par les entreprises qui peuvent ainsi faire fonctionner leurs comptes sur des bases débitrices à l'intérieur d'un plafond préalablement défini, il est de pratique courante même s'il fait courir au banquier des risques supérieurs à ceux de l'escompte commercial

b- Formes du crédit par caisse

- La facilité de caisse

La facilité de caisse est une forme de concours bancaire destinée à pallier mensuellement les insuffisances passagères de trésorerie suite aux décalages de courte durée entre les dépenses et les recettes.

C'est une opération à très court terme (quelques jours seulement), généralement accordée pour assurer les échéances de fins de mois, la paie du personnel ou le règlement de la TVA. Elle peut se répéter fréquemment à condition que son apurement se fasse rapidement et régulièrement. Autrement dit le compte de l'entreprise doit évoluer alternativement tantôt en position débitrice, tantôt en position créditrice en enregistrant chaque mois une position créditrice.

Le banquier prend en considération le chiffre d'affaires en TTC mensuel pour fixer le plafond de la facilité de caisse, en général il peut accorder jusqu'à 60% de la moyenne annuelle des chiffres d'affaires de l'entreprise. Les intérêts sont calculés en fonction du nombre de jours pendant lesquels le compte fonctionne en position débitrice.

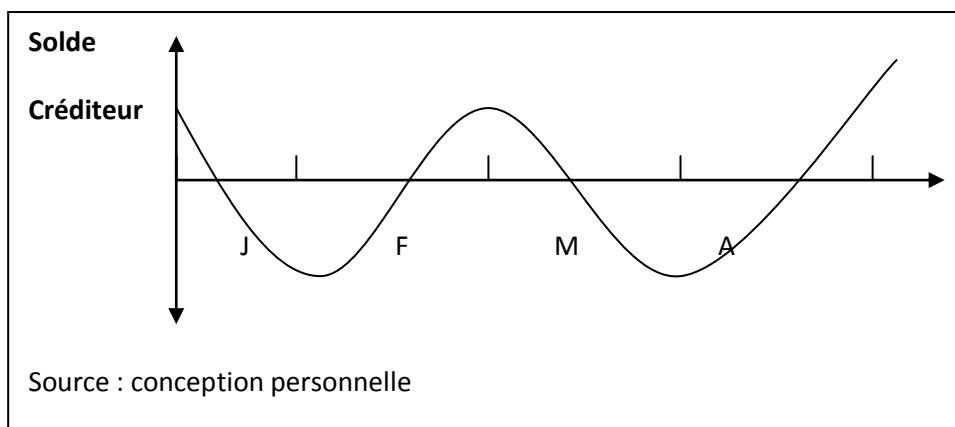
La facilité de caisse ne peut pas faire l'objet d'un réescompte auprès de la Banque d'Algérie, ce qui pèse directement sur la trésorerie de la banque, d'autant plus que l'utilisation des facilités de caisse par les entreprises bénéficiaires se fait souvent à la même période (fin de mois).

Le banquier court, dans cette opération, les risques suivants¹ :

- ◆ Le non recouvrement des recettes de l'entreprise ;
- ◆ L'immobilisation progressive de la facilité de caisse à cause de la détérioration de la situation financière de l'entreprise rendant ainsi l'aide insuffisante en permanence ou presque et qui se transforme par la suite en découvert.

¹ Luc RELLANDE. « principes des techniques bancaires » 20^{ème} édition . Editions DUNOD. Paris 1999, p79.

Par conséquent, le banquier doit s'assurer de la solvabilité de son client et surveiller de près l'évolution du compte afin d'éviter que la facilité de caisse ne se transforme en un concours permanent.



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.

Exemple de calcul des intérêts :

Pour un compte courant bénéficiant d'une facilité de caisse, et étant resté débiteur de 15000 DA durant 12 jours, les intérêts seront de l'ordre de (Pour un taux d'intérêt de 10%) :

$$\text{Intérêts} = \frac{15000 \times 10 \times 12}{100 \times 360} = 50 \text{ DA}$$

- Le client paiera 50 DA d'intérêts qui s'ajouteront à la commission d'engagement perçue par le banquier (dans le cas d'une notification expresse)

- Le découvert

« Le mot "découvert" est un terme générique qui recouvre un ensemble de concours divers, mais dont les causes doivent pouvoir être définies. Il n'est pas indispensable à la vie de l'entreprise, mais il lui permet de mieux vivre. De ce point de vue, il est donc destiné à compléter les moyens de financement dans des circonstances déterminées, ce qui n'exclut d'ailleurs pas le renouvellement »¹.

« Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement ».²

¹ A. BOUDINOT et FRABOT J.C, « techniques et pratiques bancaires », 2 ème édition ,Editions SIREY, Nancy,1972, p101

² F. BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH. ALGER 2001, p89

« Il est souvent accordé pour assurer à l'entreprise un fonds de trésorerie lorsque les associés ne veulent pas ou ne peuvent pas apporter des fonds supplémentaires »¹

Afin de le définir, nous retiendrons la définition de J. BRANGER² qui met en avant le mécanisme du découvert : « Le découvert consiste pour le banquier, à laisser le compte de son client devenir débiteur dans la limite d'un maximum qui, le plus souvent, est fixé à titre indicatif sans qu'il y ait engagement d'assurer le concours pendant une période déterminée. Le découvert prolonge, en quelque sorte le service caisse rendu par le banquier et a pour objet de compléter un fonds de roulement ».

Ayant une durée plus longue que celle de la facilité de caisse, le découvert est un crédit à court terme octroyé aux entreprises pour leur permettre de faire face à un besoin de trésorerie résultant des décaissements qui dépassent les moyens de financements de l'exploitation, c'est-à-dire pour pallier temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités du fonds de roulement (ces deux notions feront l'objet d'un développement en seconde partie).

En accordant ce type de concours, le banquier autorise son client à faire fonctionner son compte en position débitrice pendant une période allant de quelques semaines à quelques mois selon les besoins à satisfaire. Cependant, à la BNA, le découvert est accordé sur une durée d'une année sans pour autant dépasser le plafond préalablement fixé.

Cette insuffisance en fonds de roulement peut provenir d'une augmentation du chiffre d'affaires, des pertes, remboursement d'un emprunt à terme, retrait d'un compte courant d'associé, l'acquisition d'un investissement...etc.

Le découvert peut revêtir les deux formes suivantes³ :

- **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 ou 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

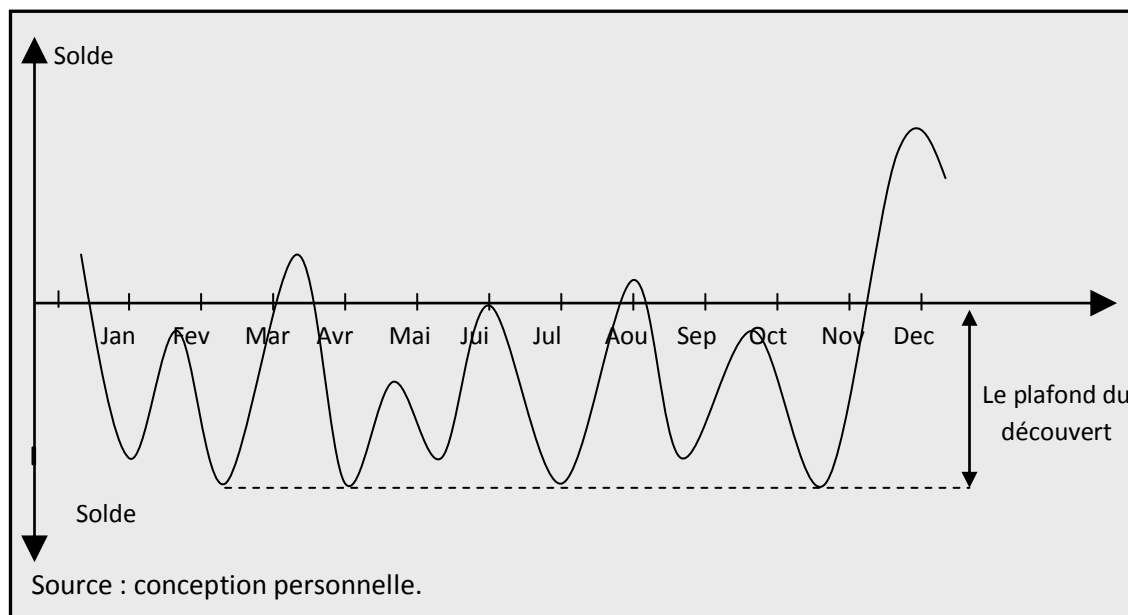
¹ Luc RELLANDE. « principes des techniques bancaires » 20^{ème} édition . Editions DUNOD. Paris 1999, p109

² BRANGER J., « Traité d'économie bancaire », 2. Instruments juridiques - techniques fondamentales, Presses Universitaires de France, Paris, 1975, p54.

³PATRICE VIZZAVONA, « Gestion financière », édition BERTI, 1993, page 264

avenir proche et éviter que le crédit ne soit utilisé sous forme de financement structurel.

Le graphique suivant représente l'évolution d'un compte courant assorti d'un découvert (classique) sur une durée d'une année :



- Le Crédit -Relais ou Crédit de Soudure

« Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »¹

Le crédit relais, appelé aussi crédit de soudure, sert à financer la réalisation d'une opération extérieure à l'activité de l'entreprise, revêtant le plus souvent l'aspect financier (augmentation de capital, déblocage d'un emprunt obligataire ou bien encore une cession d'actif tel un fonds de commerce ou immeuble).

Le banquier doit être assuré de la réalisation de l'opération et limiter son aide à un certain pourcentage de son montant, le reste lui permettant de calculer les intérêts sensés le rémunérer.

Lié à une opération ponctuelle hors exploitation, le crédit relais est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire), soit de la TVA payée sur un investissement.

¹ BOUYACOUB.F, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah Editions, Alger, 2000, p 104

Empruntant souvent la forme du crédit par caisse et logé sur un compte spécial, il accompagne généralement une opération d'investissement : il permet à l'entreprise de couvrir immédiatement une fraction, plus ou moins importante selon les cas, de sa part d'autofinancement sans obérer sa trésorerie d'exploitation courante.

Assortis parfois de garanties réelles, ce concours n'est pas dépourvu de risques : retard dans la cession, prix net inférieur aux prévisions, etc....

Aussi, les banques sont-elles amenées, de façon générale, à fixer la quotité du crédit relais à moins de 100% des sommes financières.

Ce type de crédit a été utilisé en Algérie, pour le reprofilage des échéances de remboursement des crédits d'investissement que les entreprises n'étaient pas en mesure de rembourser en raison du glissement du planning de réalisation de leurs projets et des retards qui en découlent.

c- Avantages pour l'entreprise

Le crédit par caisse présente pour l'entreprise des avantages considérables grâce à sa souplesse d'utilisation. En effet, c'est toujours une avance en compte courant qui évite à l'emprunteur de sur-dimensionner sur une période son recours au crédit, toute rentrée de fonds venant immédiatement alléger la charge financière

En offrant le maximum de souplesse, le crédit est indispensable aux entreprises soucieuses d'une gestion performante : il recueille leur faveur dans le cadre de la régulation courante de la trésorerie.

d- Le point de vue de banque

Bien que distribué sur une grande échelle, le crédit par caisse ne connaît pas forcément chez le banquier l'enthousiasme, qu'il suscite dans sa clientèle il est considéré comme un crédit à risque élevé dont le suivi est en revanche aisé.

- Un crédit à risque élevé

A la différence de l'escompte, le crédit par caisse ne porte pas en lui-même son dénouement : il n'est pas « self-liquidating ». Sa bonne fin résulte de la qualité de gestion du client et peut être contrariée par des phénomènes internes ou externes à l'entreprise : hausse salariale, mévente passagère, perte de marchés, faillite de client.

Ce crédit peut être facilement détourné de son objet. Nombreuses sont les affaires qui financent leurs investissements sur leur trésorerie courante sans s'attacher à solliciter les concours idoines. Plus dangereuses encore pour le banquier sont celles qui trouvent le crédit par caisse un excellent moyen de couvrir leurs pertes.

Enfin, le crédit par caisse pose au banquier un autre problème, celui de son interruption. S'apercevant que son client est dans une situation difficile, le banquier doit agir vite pour se dégager à temps. Il lui faut en effet éviter de se

retrouver en situation de soutien artificiel, ce qui pourrait engager sa responsabilité vis-à-vis des tiers, abusés par le maintien de ses concours sur la santé réelle de l'entreprise ; mais il ne peut couper trop brutalement ses lignes sous peine de rupture abusive de crédit qui serait susceptible d'entraîner sa responsabilité pécuniaire.

- Un crédit facilement suivi

Suivre l'évolution d'un crédit par caisse est chose aisée pour le banquier car l'examen quotidien de la position du compte débiteur situe exactement le risque encouru. En la matière, l'avantage est grand par rapport à d'autres concours tels l'escompte commercial ou les crédits par signature dont l'issue peut se révéler problématique à un terme plus ou moins éloigné dans le temps. Le banquier doit s'assurer que le compte fonctionne alternativement sur la période considérée en lignes débitrices et créditrices.

Il tolère plus difficilement des dépassements au niveau du crédit par caisse, il sait en effet qu'un dépassement est un clignotant, signe, que l'emprunteur rencontre des difficultés d'ordre technique, commercial ou financier, ou qu'il ne maîtrise pas suffisamment ses prévisions de trésorerie.

e- Du crédit de trésorerie par billet au crédit global d'exploitation

- Le crédit de trésorerie par billet

Du fait de son activité, l'entreprise peut avoir besoin de concours de caractère plus durable que le découvert. Pour répondre à cette attente la banque propose le crédit de trésorerie par billet qui participe à la couverture des besoins de trésorerie liés au stockage et à la fabrication, étant donné que le financement des créances commerciales est normalement du ressort d'autres formes de crédit.

Comme l'avance en compte courant, le crédit de trésorerie par billet est un crédit en blanc, c'est à dire non lié au financement d'une transaction particulière et dépourvu de garanties intrinsèques. Mis en place pour palier un déficit chronique de trésorerie, il peut présenter pour la banque un risque dans la mesure où il répond à des besoins importants et de façon permanente. Aussi la banque étudie la demande d'un tel concours tant sur la solvabilité de l'affaire que sur l'étendue de ses besoins¹.

Sur le premier point elle procède à l'analyse habituelle d'une entreprise, sur le second elle s'efforce de déterminer avec exactitude les besoins de financement à travers un plan de trésorerie prévisionnel qui enregistre, mois par mois les entrées et les sorties de fonds prévus. Elle peut fixer ainsi les limites d'utilisation du crédit en montant et dans le temps et, en fonction de son appréciation du risque, arrêter les conditions de taux applicables ainsi que le niveau des garanties.

Sur le plan technique, ce concours utilise le mécanisme de l'escompte de papier financier: l'entreprise souscrit un billet à l'ordre de la banque qui l'escompte,

¹ALAIN CHOINEL, La banque et l'entreprise,-CFPB-1994, page 235

crédite son compte du brut du billet et le débite des agios sur la période à courir jusqu'à l'échéance.

- Le Crédit Global d'Exploitation (CGE)

Le crédit global d'exploitation, nouveau crédit de trésorerie destiné à couvrir l'ensemble des besoins nés du cycle d'exploitation.

Le CGE offre à l'entreprise la simplicité d'une ligne unique qui se substitue à l'ensemble des crédits à court terme, et, au premier chef, aux crédits de mobilisation. Il lui permet de gérer avec facilité sur les plans administratifs et comptables et de calibrer son appel au crédit au mieux de ses intérêts.

Au vu de ses besoins tels qu'ils ressortent d'un plan de trésorerie prévisionnel, l'entreprise négocie avec sa banque une ligne, d'un an en règle générale, et donnant lieu ainsi à la perception d'une commission de confirmation.

Pour la banque, le CGE est avant tout une arme commerciale dont elle ne saurait méconnaître les risques.

Sur le plan commercial, la banque choisit tout d'abord la clientèle à laquelle elle entend réserver la formule, sachant que dans presque la totalité des cas elle verra baisser la rentabilité immédiate de la relation.

Elle cherche ensuite à fidéliser l'entreprise en prévoyant au contrat un parallélisme entre son engagement et le mouvement commercial qui lui est confié. A titre d'exemple, si son CGE couvre la moitié des besoins de financement à court terme de l'entreprise, l'établissement bancaire exige en contrepartie la moitié des opérations sociales. Enfin la banque escompte par ce biais accroître sa présence chez son client et bénéficier de diverses retombées.

Sur le plan du risque, le CGE comme tout crédit à caractère subjectif, peut aisément être détourné de sa finalité et servir à financer des investissements en lieu et place des besoins en fonds de roulement, voire des pertes. La banque se doit donc de consentir ce type de concours exclusivement à de belles affaires sur lesquelles elle a une bonne visibilité.

Le CGE, en se différenciant par de nombreux traits des modes traditionnelles à court terme, s'inscrit dans le processus de remise en cause du crédit interentreprises et prépare le passage du crédit acheteur au crédit fournisseur, largement en usage à l'étranger.

2- les crédits de trésorerie spécifiques ou spécialisés

Certains crédits de trésorerie font l'objet de la part des banques et des entreprises d'appellations précises évoquant un objet spécifique ou tout au moins l'origine principale des besoins.

Ces crédits de trésorerie spécialisés par opposition aux crédits de trésorerie généraux qui couvrent des besoins de nature et d'origine très diverses participent au financement des stocks dont le poids peut être particulièrement lourd pour de nombreuses entreprises.

Justifiés par le caractère saisonnier des approvisionnements, de la fabrication ou de la commercialisation, les crédits de campagne sont réalisés par avance en compte courant ou par escompte de billets financiers et modulés dans le temps en fonction des besoins de l'entreprise. Ils font courir aux banques, qui

cherchent à s'en prémunir par la prise des garanties adéquates, des risques liés à l'écoulement des marchandises sur le marché.

C'est une forme particulière du crédit de campagne, le warrantage ou escompte de warrants procure au banquier une assez grande sécurité dans la mesure où il lui permet de nantir à son profit les marchandises déposées dans un magasin général tout en bénéficiant des dispositions du droit cambiaire. Dans ce cas le risque du banquier dépend des marchandises et de leur aptitude à être commercialisées dans de bonnes conditions.

a- La Question des Stocks sur le plan économique

Les stocks sont constitués par des matières premières, des produits finis ou semi-finis, des marchandises que l'entreprise entrepose ou emmagasine dans le cadre du cycle de fabrication et /ou de commercialisation. Leur volume ne peut descendre au deçà d'une certaine limite au risque de ne plus pouvoir répondre aux demandes de la clientèle (rupture des stock) ni atteindre un niveau trop élevé sans créer une situation dangereuse (sur stockage).

Le banquier doit-il s'intéresser au niveau normal des stocks, équilibre subjectif fonction de divers paramètres : la nature même de l'activité de l'entreprise, la gamme des produits, le montant du chiffre d'affaires, l'importance des délais nécessaire à l'approvisionnement, à la fabrication ou au transport, le niveau des prix et la situation du marché etc....

En disposant d'un fond de roulement adéquat, en obtenant de leurs fournisseurs des délais de paiement normaux, en bénéficiant de crédit de trésorerie courants de la part des banques, les entreprises doivent être en mesure, dans la plupart des cas, d'assurer pour leur propres moyens de financement de leur stocks sans faire appel à des crédits spécifiques.

Toutefois certaines entreprises dont l'activité repose sur des productions saisonnières (sucre, conserves) ou de ventes saisonnières (jouets) doivent se procurer auprès des banques les capitaux qui leur font défaut car la nécessité de gonfler leurs stocks répond à un besoin économique.

b- Le Crédit de Campagne

« Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière.

*La raison fondamentale du besoin de crédit de campagne est l'existence d'un cycle saisonnier.. ».*¹

C'est un crédit destiné à des entreprises ayant des activités saisonnières ou périodiques, à savoir :

- Les exploitations agricoles de production végétale ou animale (cultures de légumes, élevage de moutons...);
- Les entreprises industrielles de transformation de produits saisonniers (concentré de tomate, confitures...);

¹ BENHALIMA. A. « pratiques de techniques bancaires- référence à l'Algérie » Edition DEHLEB. Alger

- Les entreprises industrielles ou commerciales stockant des marchandises pour être utilisées ou vendues à une période donnée. (Fabrication de parapluie...).

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, mais elle peut rencontrer des difficultés si la concurrence est importante ou si les produits sont tributaires du climat, de la mode, etc.

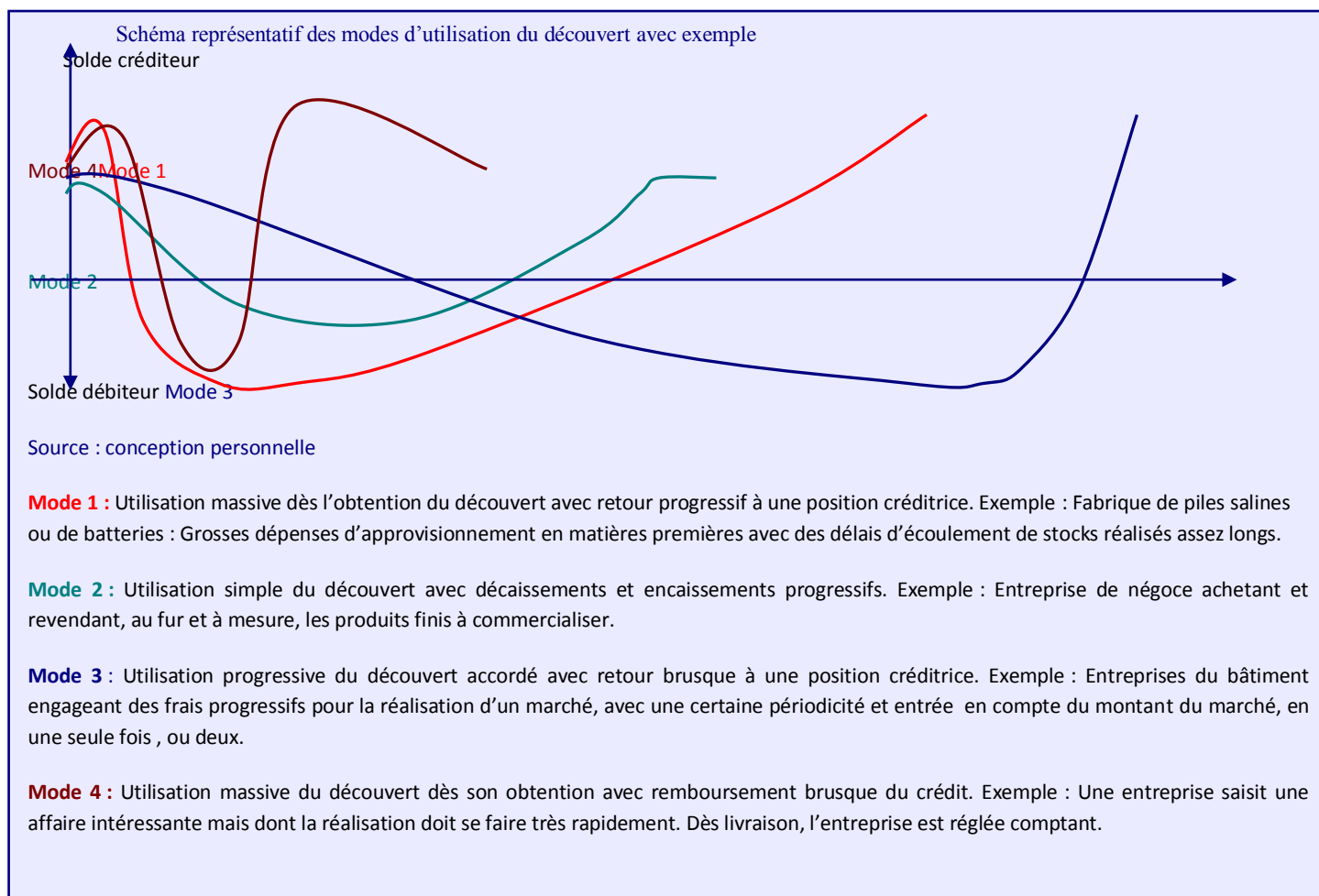
Il s'agit d'un crédit sans garanties apparentes avec un risque accru. Il appartient, donc, au banquier de bien analyser le plan de financement et d'apprécier les chances de réussite de la campagne pour se prémunir contre :

- Le risque d'immobilisation du crédit dû à une mévente des marchandises provoquant un retard de remboursement ;
- Le risque de non remboursement dû à une perte ou à l'échec de la campagne ;

En outre, l'absence de garanties peut faire qu'un emprunteur de mauvaise foi puisse détourner le crédit de son objet et donc, compromettre les recettes servant à son remboursement. Ce qui fait que le banquier ne doit intervenir qu'avec une très grande prudence en apportant qu'une aide modérée. Il doit être vigilant et assurer un suivi de la réalisation de la campagne.

Et pour éviter une gêne de trésorerie, le banquier essaiera de faire constater les avances

Accordées aux clients par des billets à ordre pour bénéficier du réescompte auprès de la Banque



Remarque ! Il existe une variante de crédit de campagne spécifique à l'élevage de bétail, et qu'on appelle « *Crédit d'embouche* ». Ce concours est destiné aux exploitations d'élevage, il consiste à financer l'achat de bêtes maigres dans le but de les engraisser et de les revendre après.

- **Garanties**

Les garanties attachées à un crédit de campagne sont très variables : elles dépendent de la confiance du banquier en son client, de l'importance et de la durée du concours. Si la situation de l'entreprise est brillante, le banquier peut se dispenser de toute garantie. Dans d'autres cas il se contente de la caution des dirigeants. Il peut également asseoir sur le stock de marchandises qu'il finance des sûretés spécifiques en le nantissant à son profit.

Dans ce dernier cas de figure, le banquier doit garder à l'esprit qu'il pourrait être obligé de vendre le gage : il faut donc n'accepter que des marchandises d'une valeur aussi stable que possible et d'un marché large c'est à dire d'un écoulement facile. En outre, sur la valeur exacte de la marchandise qui peut être vérifiée au vu des factures où après expertise, le banquier n'avance qu'une partie, la différence ou marge constituant une réserve à même couvrir les aléas. Toute remise en gage implique la dépossession du débiteur. La prise en garantie de marchandises ne saurait déroger à ce principe et il importe donc que les marchandises gagées soient logées de telles manières qu'elles ne puissent

être déposées soit dans des magasins généraux soit dans des magasins particuliers.

***/ warrantage**

Le warrantage ou escompte de warrants constitue une technique souvent employée lorsqu'il s'agit de financer une campagne. Cette forme de crédit permet de combiner la constitution d'une sûreté réelle bien déterminée aux avantages qui s'attachent à la négociation d'un effet de commerce¹.

Ces opérations sont satisfaisantes car elles fournissent au porteur une garantie réelle et lui donnent des apaisements supplémentaires. C'est la marchandise financée qui constitue elle-même la garantie de l'opération.

Il est cependant complexe d'estimer, de constituer et de conserver le gage. Il n'est pas alors facile de déterminer la valeur de la marchandise.

Parfois une facture d'achat sera présentée par le client à l'appui de son affirmation, cette preuve n'est pas toujours suffisante. L'achat a pu être une mauvaise affaire, ou bien la facture peut être ancienne ou encore modifiée.

Il ne suffit pas qu'une marchandise soit évaluée mais il faut qu'elle ne se déprécie pas pendant l'opération. D'une façon générale le gage d'une marchandise touche à la valeur des biens nantis et aux possibilités des négociations qu'ils offrent. Dans ces cas-là le banquier agit, en ne consentant des avances qu'à concurrence d'un certain pourcentage de la valeur des biens nantis et en prévoyant une « clause d'arrosage »² qui oblige le débiteur à compléter la valeur du gage en cas où celui-ci se déprécie.

La conservation des marchandises exige des locaux adaptés, une organisation et des moyens de manutention et la banque n'est pas en mesure de résoudre ces problèmes.

Il existe des entreprises spécialisées (transitaires, magasins généraux) qui se sont développés en mettant à la disposition de leur clientèle tous les services nécessaires. Il n'est pas inutile de rappeler qu'en Algérie, l'emprunteur n'est pas dépossédé du bien qu'il constitue comme gage.

a- Marchandises déposées dans des magasins particuliers

Deux conditions sont indispensables pour la validité d'un nantissement : L'individualisation du gage et la dépossession du débiteur.

¹L. BERNET-ROLLANDE, « Principes de techniques bancaires », éd DUNOD, page 241

²ALAIN CHOINEL, « La banque et l'entreprise », -CFPB-1994, page 248

- L'individualisation du gage

Est réalisé par un échange de correspondance entre le banquier et son client. Cet échange de lettres doit faire ressortir toujours les caractéristiques permettant d'identifier sans discussion possible la marchandise affectée en gage ; quantité, marque, poids définition spécifique, numéros des sacs, caisses fûts etc...

La dépossession du débiteur

Peut être effectuée de différentes façons suivant que la marchandise est déposée dans les magasins du banquier, ceux du client ou ceux d'un tiers convenu.

Lorsque les marchandises sont déposées dans les magasins du banquier, ce qui se produit assez rarement, le banquier créancier se trouve en possession du gage de la façon la plus simple, puisqu'il est déposé chez lui. Lorsque les marchandises sont déposées dans les magasins du client, il faut prendre plusieurs dispositions afin de faire connaître aux tiers que la marchandise n'est plus libre, qu'elle est gagée au profit de la banque.

A cet effet, un contrat de location est rédigé et enregistré. Il est d'usage de fixer le loyer à un prix symbolique. La partie ainsi louée au banquier doit être isolée du reste des locaux du client le banquier est unique détenteur des clés ; lui seul a accès au magasin de tel sorte que le débiteur ne puisse procéder à aucun retrait, à aucune manipulation, sans la présence ou l'autorisation du banquier. Par ces divers moyens sont réalisés la mise en possession du créancier gagiste et la détention des marchandises.

Enfin les marchandises peuvent être déposées dans les magasins d'un tiers convenu. Celui-ci peut être un simple dépositaire chargé de conserver la marchandise pour le compte du banquier, ou un consignataire chargé de la vendre.

Il est procédé à un échange de lettres contenant, de sa part, reconnaissance de la détention des marchandises pour le compte du banquier et engagement de ne s'en dessaisir qu'avec l'accord de ce dernier.

-Constitution du gage

Au moment de la signature de l'acte d'affectation et avant de décaisser, le banquier doit s'assurer que les marchandises déposées sont bien celles spécifiés dans l'acte.

Pendant la durée de l'avance, il s'assure de leur bonne conservation et fait renouveler l'expertise autant de fois qu'il juge nécessaire suivant l'évolution des prix. Il veille aussi à la qualité de l'assurance couvrant les marchandises en cas de sinistre.

-Dénouement du crédit

C'est la vente de la marchandise qui, en principe, doit assurer la bonne fin du crédit. Pour rendre celle-ci plus aisée, le banquier accepte parfois la sortie de la marchandise avant d'être remboursé. Ce dessaisissement annule le nantissement et le banquier se trouve alors sans garantie. Si, à l'expiration du contrat, le crédit n'est pas dénoué, le banquier peut faire procéder à la vente de

la marchandise.

b- Marchandises déposées dans des magasins généraux

En permettant d'affecter des marchandises en garantie des avances consenties par le banquier, le warrantage ou escompte de warrants est une forme peu fréquente du crédit de campagne. Cette technique est d'autant plus prisée qu'elle associe la constitution d'une sûreté réelle bien déterminée aux avantages qui s'attachent à la négociation d'un effet de commerce.

- Les magasins généraux

Existent dans les lieux de grands marchés également dans les villes ou de grandes concentrations de marchandises sont nécessaires, des entrepôts sont mis à la disposition des entreprises pour y loger des marchandises. Ces magasins généraux sont soumis aux obligations suivantes :

- Leur création est subordonnée à un agrément administratif.
- Ils doivent fournir un cautionnement, sous forme de caution bancaire, proportionnellement à la surface des entrepôts.
- Ils sont responsables de la garde et de la conservation des marchandises qui leurs sont confiées.

-Ils ne peuvent, soit directement, soit indirectement se livrer à un commerce ayant pour objet des marchandises qu'ils sont habilités à recevoir.

En contrepartie de ces obligations, les magasins généraux ont un privilège important ; ils peuvent émettre en faveur de leurs déposants des titres négociables constatant le dépôt et permettent la transmission de la marchandise en toute propriété ou seulement en gage. Ce sont les récépissés-warrants.

-Les récépissés warrants

Contre un dépôt de marchandises, le magasin général peut délivrer, soit un simple récépissé de dépôt, qui est un reçu non négociable, soit un titre spécial appelé récépissé warrant qui contient deux parties, le récépissé et le warrant.

Le récépissé est la reconnaissance signée par le magasinier des marchandises qu'il a reçu en dépôt. Le récépissé de dépôt des magasins généraux est plus qu'un mode de preuve. Il incorpore le droit de propriété qui se transmet avec le titre lui-même.

Le warrant est un bulletin de gage. Il n'a pas de valeur tant qu'il est annexé au récépissé, et n'a une valeur propre distincte de celle du récépissé qu'au moment où un endos constate l'avance d'une somme d'argent.

Récépissés et warrants sont extraits d'un registre à souche et doivent obligatoirement contenir les mêmes énonciations qui sont reproduites sur la souche (nom, profession et domicile du déposant, nature de la marchandise avec toute indication propre à en permettre l'identification et l'évaluation).

Les récépissés et les warrants peuvent être transmis, négociés par la voie de l'endossement, comme une lettre de change, ensemble ou séparément.

a-/ Endossement du récépissé, warrant attaché

Cet endossement transmet à l'endossataire la propriété de la marchandise : détenteur des deux pièces, le bénéficiaire de l'endos est certain que la marchandise n'a pas été donnée en garantie à un créancier quelconque. Il peut donc le payer sans hésitation, prendre livraison de la marchandise ou encore la vendre en endossant le récépissé-warrant à son acheteur, qui devient à son tour propriétaire de la marchandise.

b-/ Endossement du récépissé, warrant détaché

Le bénéficiaire d'un tel endossement comprendra tout de suite que son endosseur a utilisé le warrant pour emprunter sur la marchandise. L'endossement lui transmet bien la propriété de celle-ci, il acquiert bien le droit d'en disposer, mais à charge pour lui de payer la créance garantie par le warrant ou d'en laisser payer le montant par son acquéreur sur le prix de vente de la marchandise. Il peut, du reste, désintéresser à tout moment le créancier gagiste ou, s'il ne peut l'identifier, consigner au magasin général la somme nécessaire à cet effet¹.

c-/ Endossement du warrant seul

Cet endossement donne à l'endossataire tous les droits du créancier gagiste sur la marchandise déposée et fait, en outre, du warrant un effet de commerce qui, comme une lettre de change, peut être négocié.

-L'escompte de warrants

Le banquier escompteur d'un warrant bénéficie, en plus des dispositions du droit cambiaire, d'un droit de gage sur les marchandises déposées dans le magasin général. L'escompte de warrants est donc un procédé de crédit ingénieux qui nécessite cependant quelques précautions du fait des risques qu'il comporte.

1-/ Risques de l'escompte de warrants

Les risques de l'opération concernent le magasin général, la marchandise, les créances privilégiées.

-Le magasin général :

Il faut s'assurer que le magasin général est régulièrement agréé, que sa surface financière est suffisante et surtout, que la marchandise est bien entreposée dans la zone délimitée faute de quoi il n'y aurait que dépôt ordinaire, dépouillant le créancier prêteur de tous les privilèges résultant du warrant.

-La marchandise :

Le banquier ne saurait se contenter de la déclaration de valeur donnée par son client : il doit faire expertiser la marchandise, en outre, après avoir vérifié que celle-ci est couverte par une assurance, il doit stipuler une marge de garantie, différence entre la valeur vénale de la marchandise et le montant de l'avance consentie, car subsiste un

¹BOUYACOUB F. ,« L'entreprise et le financement bancaire » Casbah Editions, Alger, 2000, p274

risque de dépréciation de la marchandise et il n'est pas question d'accorder des crédits en fonction des seules garanties offertes.

-Les créances privilégiées :

Porteur d'un warrant impayé à l'échéance, le banquier peut faire vendre la marchandise et se payer sur le produit de la vente. Il n'encaisse le montant de sa créance qu'après désintéressement des créanciers privilégiés (Contributions, douanes, magasin général) et ces derniers, ne peuvent réclamer que les créances afférentes à la marchandise remise en gage.

2-/ Pratique de l'escompte de warrants :

La remise du warrant au banquier escompteur se réalise par endos. L'endossement du warrant se fait par le moyen de la formule « Bon pour cession du présent warrant à l'ordre de la banque ... pour la somme de... (montant en toutes lettres de l'avance consentie) payable le..à..... » l'endos est daté. Le warrant est timbré au tarif des effets de commerce.¹

Le banquier peut alors escompter le warrant comme un effet de commerce et créditer le compte de son client du montant de l'avance sous déduction des intérêts.

-L'avance sur récépissé

L'avance sur récépissé est une opération beaucoup plus exceptionnelle par rapport à l'escompte de warrants. Elle est cependant utilisée quand l'emprunteur veut vendre la marchandise par lots car le crédit suit de plus près les besoins de l'entreprise.

De plus l'avance sur récépissé peut être assortie « d'une clause d'arrosage » lorsque la marchandise déposée est sujette à des fluctuations de cours importantes.

L'avance sur récépissé demeure en fait l'exception car la banque trouve avantage à escompter un warrant qu'elle pourra ultérieurement refinancer. Il peut arriver dans certains cas que l'avance consentie sur warrants soit insuffisante et que le client recherche un financement complémentaire.

Le banquier ayant escompté un warrant peut avoir à pratiquer cette avance complémentaire contre endos à son ordre du récépissé.

Il s'agit ici d'un récépissé, warrant détaché. Le warrant a été escompté, à concurrence d'un certain pourcentage de la valeur de la marchandise, de façon à le rendre bancable, et le client demande alors qu'une avance lui soit consentie sur la valeur de la marge ou sur une partie de cette valeur.

Le récépissé sera endossé « valeur en nantissement » à l'ordre du banquier et cet endos transcrit sur les livres du magasin général. De telles facilités ne peuvent être consenties en raison des risques qu'elles présentent, qu'à des clients de très bon standing. Elles ne peuvent s'appliquer qu'aux marchandises dont les cours sont stables et le marché suffisamment large.

¹MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995 , p290

-Les warrants spéciaux

Retirer le gage des mains de l'emprunteur pour le placer, l'immobiliser entre celles du créancier soulève des difficultés matérielles et un non-sens économique car les matières premières ne peuvent être transformées, les produits finis ne peuvent alimenter le marché, les marchandises exigent des soins constants du débiteur. Pour cela la pratique a fait naître des formules de gage, mais, qui ne sont permises qu'en vertu de la réglementation qui les a instituées comme le warrant agricole, warrant pétrolier etc....

Ainsi, dans ces sortes de nantissement, la marchandise ne plus être identifiée. Il suffit que l'emprunteur présente une même quantité de produits de la qualité convenue avec son créancier.

-Autres avances sur marchandises

Le warrantage n'est pas la seule technique d'avance sur marchandises. Il existe d'autres crédits qui, affectant la forme de crédits par caisse ou de crédits mobilisables, sont garantis par un stock de marchandises. On a vu précédemment que l'escompte de warrant peut être utilisé dans le cadre d'une « campagne ». Le banquier est amené à accorder des crédits de stocks à des entreprises qui n'ont aucun caractère saisonnier. Il en est notamment des entreprises de négoce qui ne disposent pas de capitaux suffisants pour réaliser leur opérations commerciales ou certaines entreprises qui ont besoin d'aide extérieur pour financer la transformation de leurs produits¹.

Dans le premier cas les marchandises mises en gage peuvent le demeurer jusqu'à leur revente, et il n'y aura pas de rupture dans la détention du gage. Dans le deuxième cas les marchandises sont destinées à être manipulées à être transformées et pendant la durée de l'avance consentie, le gage, s'il ne disparaît pas en valeur, changera de détenteur et de consistance.

Dans le cas où les marchandises doivent subir des transformations, les magasins généraux ne peuvent intervenir en tant que tiers détenteurs, puisque par définition, le gage doit demeurer chez le magasinier général.

D'autres intervenants remplissent le rôle de tiers détenteurs sont² :

/ Les transitaires :

Une pratique courante consiste à déposer les marchandises, qui doivent être gagées, dans les magasins d'une entreprise spécialisée qui agira comme tiers détenteur sans pour autant avoir la qualité de magasin général, il s'agit de transitaires, entreprise dont la fonction principale est de prendre en charge et d'acheminer les marchandises vendues à l'étranger ou importés.

Il s'engage en outre à ne permettre aucun retrait de la marchandise gagée sans accord écrit de la banque. N'ayant pas la qualité d'un magasin général, le transitaire ne peut délivrer de récépissé warrant. Il établit par contre un bulletin d'entrer qu'il adressera à la banque et ne se dessaisira de la marchandise que sur présentation d'un bulletin de sortie ou d'un bon de livraison signé par le

¹BOUDINOT A., FRABOT J-C., Technique et Pratique bancaires, 2ème édition, Editions SIREY, Nancy, 1972 , p103

²Ibid, p105

client et le banquier prêteur. Les avances seront faites le plus souvent par caisse et dans certains cas par crédit mobilisable si leur importance est justifiée.

IV- LES CREDITS PAR SIGNATURE

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature¹. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. L'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements importants. Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes. Ces crédits peuvent soit différer certains encaissements, les éviter ou encore accélérer certaines rentrées de fonds. Ils sont le plus souvent accordés sous forme de cautions. Le banquier peut aussi s'engager en acceptant des effets de commerce : on parle dans ce cas de crédits par acceptation.

1- Portée de l'Engagement du Banquier

*L'engagement du banquier est limité dans le montant et l'étendue ; il peut être limité ou non dans le temps.

*Le banquier ne peut revenir sur son engagement et ce quelle que soit l'évolution de la situation de son client.

*L'engagement résulte obligatoirement d'un écrit ; il ne se présume pas.

En cas de caution, celle-ci peut être simple ou solidaire.

Le banquier qui s'engage par signature est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de la caution. Une fois qu'il a honoré les engagements de son client, il bénéficie donc des droits du bénéficiaire de l'engagement. Cette subrogation est particulièrement intéressante dans le cadre de cautions fiscales. Toutefois, dans ce cas, le banquier doit se faire remettre une quittance subrogative.

2- Les Différents types d'engagements par signature

a- Les cautions

La caution est celui « qui par contrat de cautionnement s'engage à payer la dette du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci »². Le cautionnement doit faire l'objet d'un écrit.

Le contrat de cautionnement est conclu entre la caution et le créancier, l'obligation de la caution est accessoire à l'obligation principale qu'elle garantit. Si la caution

s'engage à exécuter elle-même l'obligation principale, le cautionnement est dit personnel ; si la caution affecte un de ses biens en garantie de l'exécution de cette obligation, le cautionnement est dit réel.

¹BOUDINOT A., Techniques et pratiques bancaires, édition SIREY, 1979, p366

² ibid, p367

La caution étant un engagement accessoire, elle s'éteint normalement en même temps que l'obligation principale. Dans presque tous les cas, les cautions délivrées par les banques établissent une solidarité entre le débiteur et la caution c'est à dire la possibilité, pour le créancier, de poursuivre à la fois le débiteur principal et la caution ou seulement l'un d'entre eux.

Si la caution a été actionnée la première, elle est obligée de payer, mais elle conserve le droit d'agir à son tour contre le débiteur principal. Elle est subrogée dans les droits du créancier.

La rédaction du contrat de cautionnement est extrêmement délicate. La plupart des banques ont fait établir, par leur contentieux, des formulaires types, adaptés aux différents cas.

La caution constitue un crédit par signature est accordé par la banque. Les banques délivrent assez souvent, des cautions en faveur de l'administration pour faire bénéficier leurs clients de délais de règlement accordés par les administrations fiscales et douanières (pour différer les paiements de TVA ou des droits de douanes) et pour leur permettre également de s'impliquer dans la réalisation de marchés publics.

- Pour différer les paiements¹

**Obligations cautionnées*

La plupart des entreprises, perçoivent pour le compte de l'état de la TVA. Cette TVA doit être reversée immédiatement. Or comme la plupart des entreprises accordent des délais de paiements à leurs clients, l'administration fiscale admet que le reversement de cette TVA soit différé et que toutefois que ce différé de paiement soit cautionné par une banque. Au cas où l'entreprise serait défailante, le Trésor public se retournerait contre la banque.

Le même mécanisme existe pour certains droits de douane.

**/Crédits d'enlèvement*

Il s'agit de la possibilité pour un importateur d'enlever des marchandises sans avoir à attendre la liquidation (calcul) des droits de douane, à condition de fournir une caution bancaire.

**/Cautions pour impôts contestés*

Le contribuable qui conteste des impôts ou des axes doit les régler ou fournir des garanties. La banque peut alors se porter caution avec les risques de ne pouvoir être toujours subrogée dans les droits du Trésor².

-Pour éviter les décaissements

**/Cautions d'adjudication et de bonne fin*

Si une entreprise veut participer à des chantiers de travaux de travaux

¹ Luc BERNET – ROLLANDE « principes de techniques bancaires », édition DUNOD, 20^{ème} édition, Paris, 1999, p 220

² BOUYACOU, F. « L'entreprise et le financement bancaire » Casbah Editions, Alger, 2000, p289

commandés par l'état ou les collectivités locales, elle devra apporter des garanties dont la plus importante est la caution d'adjudication et de bonne fin. Cette caution signifie que d'une part (adjudication) le banquier garantit le sérieux de l'entreprise adjudicataire, et d'autre part (bonne fin) qu'elle est à même de mener dans de bonnes conditions le banquier à sa fin. Elle évite enfin à l'entreprise de déposer des fonds en garantie lorsqu'elle se portera candidate à l'adjudication¹.

**/Cautions en matière de droits de douanes et TVA*

A condition de fournir une caution bancaire, une entreprise peut être dispensée de payer des droits de douane ou la TVA sur des produits importés devant être réexportés (admissions temporaires).

-Pour accélérer les rentrées

**/Caution de remboursement d'acomptes*

En cas d'acomptes versés par le client dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers.

**/Caution de retenue de garantie*

Dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers, le maître de l'ouvrage peut différer le paiement intégral des sommes dues dans l'attente de la réception définitive.

**/Cautions diverses*

Cautionnement donné en faveur de certaines professions qui doivent fournir des garanties (des agents immobiliers, garantie financière des conseils juridiques,...)

b- Les Crédits par Acceptation

L'acceptation est « l'engagement du tiré de payer la lettre de change à l'échéance ». Cette acceptation s'exprime par la signature du tiré sur le recto de la lettre, qu'il fait précéder de la mention, « bon pour acceptation » ; la seule signature du tiré suffit cependant pour valoir acceptation. L'acceptation de banque, c'est l'engagement d'une banque à payer, à l'échéance, une lettre de change tirée sur elle. Le banquier se porte, dans ce type d'opération, comme « tiré accepteur »².

- Le Crédit par acceptation : facilité pour la constitution des stocks

Pour permettre à son client de s'approvisionner en bénéficiant de

¹Luc BERNET – ROLLANDE « principes de techniques bancaires », édition DUNOD, 20^{ème} édition, Paris, 1999, p 89

² MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995, p 58

la confiance de ses fournisseurs le banquier pourra accepter un effet tiré par le vendeur, que ce dernier soit situé à l'étranger ou en Algérie.

- *Le crédit par acceptation : facilité pour l'octroi d'un crédit*

Le banquier qui souhaite épauler une entreprise dans la gestion de sa trésorerie peut se trouver gêné lui même quant à sa disponibilités (contraintes de l'encadrement du crédit par exemple)

L'entreprise peut trouver un autre banquier qui acceptera le décaissement des fonds à condition d'être couvert en risque par son confrère.

Le crédit est ainsi réparti en risque et en trésorerie entre les deux banquiers.

c- *L'Aval*

L'aval est l'engagement donné sur la lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée avaliste, avaliseur ou donneur d'aval en vue de garantir l'exécution de l'obligation contractée par l'un des débiteurs de la lettre. L'avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou partie de son montant. De ce fait, l'aval peut être conditionnel ou inconditionnel.

L'aval conditionnel comporte certaines limitations fixées par l'avaliste notamment quant au montant de la créance garantie. L'aval inconditionnel est un aval donné qu'aucune limitation ne soit fixée par l'avaliste.

L'avaliste est tenu cambiairement comme caution solidaire.

L'aval constitue un crédit par signature lorsqu'il est accordé par la banque.

3- *Le Financement des Marchés Publics*

Les marchés publics sont des contrats passés entre l'Etat, les collectivités publiques, les établissements publics à caractère administratif et les entrepreneurs ou les fournisseurs en vue de l'exécution de travaux ou la livraison de fournitures.

Les marchés publics sont passés soit sous la forme dite « d'adjudication », soit sous la forme dite « de gré à gré ».

L'adjudication consiste à mettre en concurrence les entrepreneurs ou les fournisseurs qui sont intéressés par le marché, à leur demander de proposer leurs prix dans un document appelé « soumission » et retenir celui d'entre eux qui a proposé les meilleures conditions. Le principe est l'adjudication au « moins offrant » c'est à dire que c'est celui soumissionnant au moindre prix qui en lève l'adjudication¹.

Dans le marché de gré à gré, l'administration passe directement le marché avec un entrepreneur ou un fournisseur choisi.

Dans le cadre du financement des marchés publics, les banques interviennent de deux manières :

- Soit sous forme de cautions,
- Soit sous forme de crédits proprement dits

¹MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995, P 77

a- Les Cautions fournies par les banques dans le cadre de la réalisation des marchés publics

Une entreprise qui se propose de prendre part à la réalisation d'un marché public, demande généralement à sa banque de lui fournir des cautions (caution d'adjudication, caution de bonne fin ou d'exécution, caution de retenue de garantie et caution d'escompte).

- La Caution d'adjudication

Lorsqu'une entreprise soumissionne dans le cadre d'un marché public, elle reste automatiquement engagée par son offre pendant, assez souvent, une durée de 90 jours à compter de la date limite de dépôt des offres. Si l'entreprise est déclarée adjudicataire et ne donnerait pas suite à sa proposition, elle est tenue de payer une indemnité au maître d'ouvrage, et ce conformément aux clauses du cahier des charges. Pour plus de garantie, l'administration exige de l'entreprise soumissionnaire à verser une caution en espèce égale à un certain pourcentage de ce marché ou à défaut de présenter une caution d'adjudication délivrée par sa banque. Cette caution bancaire une fois délivrée va éviter à l'entreprise soumissionnaire de déposer auprès de l'administration le cautionnement en espèces prévu par le cahier des charges.

- La caution pour bonne fin ou pour bonne exécution

L'administration exige que celui qui est chargé de traiter le marché fournisse un cautionnement, garantissant la bonne exécution du marché pour lequel il a été déclaré adjudicataire.

Pour éviter des décaissements parfois importants que nécessiterait la fourniture du cautionnement en espèces, les banques sont amenées, assez souvent, à substituer à ce décaissement leur propre signature.

- La Caution pour retenue de garantie

Dans le cadre de la réalisation des marchés publics, la réception des travaux par l'administration s'effectue en deux temps :

-Il y a d'abord la réception provisoire qui atteste que le marché pour lequel l'entreprise a été portée adjudicataire est totalement réalisé et est conforme aux clauses du cahier des charges. La signature du procès-verbal de « réception provisoire » permet de payer les prestations dues au titre du marché sous déduction éventuelle d'une retenue de garantie avoisinant, assez souvent, 5% du montant du marché. Cette somme retenue par l'administration, pendant un certain temps, souvent une année, sert à garantir éventuellement des malfaçons pouvant se manifester sur les travaux réalisés¹.

¹Luc BERNET – ROLLANDE « principes de techniques bancaires », édition DUNOD, 20^{ème} édition, Paris, 1999, p 136

-Il y a, ensuite, la « réception provisoire » qui intervient à l'expiration d'un délai de garantie, le plus souvent une année, pour permettre à l'administration de s'assurer de la bonne qualité des travaux réalisés. Après l'établissement et la signature de du procès-verbal de « réception définitive » et en l'absence de malfaçons constatées, l'administration verse à l'entreprise les sommes qui lui ont été retenues à titre de garantie.

La caution de retenue de garantie fournie par la banque permet à l'entreprise de toucher immédiatement après la fin des travaux (à la réception provisoire), la totalité des prestations dues au titre du marché et lui éviter ainsi l'immobilisation d'une somme importante au titre de la retenue de garantie.

- La Caution d'Acompte

Dans le cadre de la réalisation des marchés publics, les entreprises titulaires de marchés peuvent bénéficier d'avances ou d'acomptes de l'administration à la passation du marché, mais l'administration ne délivre ces avances ou ces acomptes que dans la mesure où une banque les cautionne¹

b- Les Crédits Proprement Dits

Il y a trois sortes de crédits qu'une entreprise peut demander, à une banque, pour financer un marché :

-Le crédit de préfinancement :

-Le crédit d'accompagnement

-Le crédit de mobilisation de créances nées constatées ou de droits acquis

- Le Crédit de Préfinancement

Ces crédits assurent à l'entreprise une partie de la trésorerie nécessaire aux premières dépenses (approvisionnement notamment). Ils sont accordés au vu d'un plan de trésorerie établi par l'entreprise et faisant apparaître le découvert qu'elle supporte.

Le crédit de préfinancement correspond à la phase de démarrage. L'entreprise a obtenu le marché mais elle n'a pas les moyens de financement nécessaires pour la mise en route de ce marché. Elle sollicite donc le concours de la banque. Ce crédit est considéré généralement par la banque comme un crédit en blanc ; le nantissement du marché procure très peu de garanties à la banque.

- Le Crédit d'Accompagnement

Le marché se situe dans une seconde phase. L'entreprise adjudicataire a réalisé des travaux mais les clauses du marché ne permettent pas encore à l'administration de reconnaître à cette entreprise des droits de paiement ; tout au plus elle peut constater l'état d'avancement des travaux.

L'entreprise adjudicataire, en attendant la reconnaissance officielle de ces travaux (établissement d'attestations de service fait), va solliciter de sa banque la mobilisation de ces créances nées mais non encore constatées par

¹A. BENHALIMA, *Pratiques des techniques bancaires*, édition DAHLAB, 1997, page68

l'administration sur la base d'états estimatifs de travaux réalisés¹.

- *Le Crédit de mobilisation de créances nées constatées ou de crédits de mobilisation de droits acquis*

Le marché est en phase terminale. Les travaux ont été exécutés et réceptionnés par l'administration. Des attestations de service fait établies au profit de l'entreprise titulaire du marché. Cependant, un certain délai est nécessaire entre le moment où les droits sont reconnus et le moment où le règlement effectif est opéré. En attendant d'être payée, l'entreprise a la possibilité de solliciter de sa banque la mobilisation de ces créances nées constatées.

Il est d'usage de financer les créances nées constatées à hauteur de 90% et les états estimatifs de travaux à hauteur de 75/80%.

Généralement, lorsqu'une entreprise sollicite un crédit, dans le cadre du financement d'un marché public, la banque exige, comme gage de la créance, le nantissement de l'exemplaire unique du marché pour lequel cette entreprise a été déclaré adjudicataire.

Ce nantissement du marché permet au banquier gagiste d'encaisser directement les sommes dues à son client (entrepreneur ou fournisseur) par le donneur d'ouvrage

(Administration)

4- Le Financement du Commerce Extérieur

Les opérations de commerce international présentent un intérêt auquel les banques ne peuvent rester indifférentes. Il faut, d'une part, assurer l'approvisionnement du pays et, d'autre part, soutenir les exportations qui procurent au pays les devises nécessaires au règlement des importations indispensables. Or, les exportateurs se trouvent devant des difficultés financières commerciales pour lutter contre la concurrence internationale. Ceci est vrai particulièrement dans les pays industrialisés exportant des produits finis. Dans les pays en voie de développement, la concurrence entre pays exportant les mêmes matières premières pose également des problèmes.

Ainsi, dans les pays développés, les exportateurs font l'objet de sollicitude de la part des banques et de l'état lui-même qui met en place un système d'assurance en faveur de ces exportateurs contre les risques commerciaux inhérents à leur activité.

Les transactions internationales portent généralement sur des montants importants de sorte que les clients ont un besoin particulier de l'aide des banques qui sont, de ce fait, appelées à donner une grande amplitude à leurs concours.

¹ BOUYACOUB, F. « L'entreprise et le financement bancaire » Casbah Editions, Alger, 2000, p254

Par ailleurs, les règlements internationaux posent des problèmes de change et de transfert qui sont très complexes du fait de l'instabilité monétaire dans de nombreux pays et de réglementations édictées par eux.

D'autres part, les délais de transport, bien que sensiblement réduits par les progrès techniques, sont souvent assez longs. En outre, les acheteurs et vendeurs, habitants de pays différents, se connaissent peu ou ne se connaissent pas du tout.

Pour toutes ces raisons, les importateurs et les exportateurs doivent recourir aux banques pour le dénouement de leurs opérations. Pour comprendre les problèmes de financement du commerce international, cette partie de ce chapitre sera divisée en deux :

- 1/ le financement des importations
- 2/ le financement de exportations

a- le Financement des Importations

Parmi les formes de financement utilisées dans ce domaine, une importance particulière doit être accordée au crédit documentaire.

- le Crédit Documentaire

. Définition

Lorsqu'un acheteur et un vendeur de deux pays différents envisagent de nouer des relations, il y a, à priori, un problème fondamental qui est celui de la confiance.

Le crédit documentaire est né de la préoccupation du vendeur qui veut bien livrer sa marchandise mais être sûr d'être payé, et de l'acheteur qui veut bien payer mais être sûr d'être livré.

Par définition, le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit¹

Le crédit documentaire fait intervenir quatre personnage : le banquier de l'acheteur, l'acheteur, le banquier de vendeur, le vendeur.

Sur le plan pratique, l'acheteur va demander à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur. Le banquier, de solvabilité plus indiscutable que l'acheteur, s'engage à régler la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents (d'où l'expression « crédit documentaire ») prévus dans l'ouverture de crédit.

Le crédit documentaire « irrévocable » est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'acheteur s'engage envers le bénéficiaire (le vendeur) à réaliser le crédit

qu'il consent, aucune modification ou annulation ne pouvant intervenir sans l'accord de tous les intéressés.

¹A.BENHALIMA, *Pratiques des techniques bancaires*, édition DAHLAB, 1997, p 95

. Les Termes techniques essentiels utilisés en matière de crédit documentaire

Un crédit documentaire peut être irrévocable ou révocable

Le crédit documentaire irrévocable doit comporter une date de validité. A défaut, il est considéré, par définition, comme révocable.

Le crédit documentaire « révocable » est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'acheteur ne souscrit aucun engagement à l'égard du bénéficiaire (le vendeur) qu'il informe simplement de l'ouverture de crédit qu'il consent à son client (l'acheteur).

Le Crédit documentaire peut être confirmé

Le crédit documentaire « confirmé » est un crédit documentaire dans lequel un second banquier, celui du vendeur, s'engage également à payer, accepter ou escompter la lettre de change « mise par ce dernier qui dès lors bénéficie de deux engagements : celui de la banque de l'acheteur (la banque émettrice) et celui de sa propre banque (la banque confirmatrice).

Le Crédit documentaire peut être provisionné

le crédit documentaire provisionné est un crédit documentaire que la banque du vendeur n'accepte de confirmer que si la banque de l'acheteur lui verse des fonds correspondant au crédit consenti. La banque confirmatrice affecte ces fonds dans un compte spécial en attendant de les verser à son propre client (le bénéficiaire du crédit) sur présentation des documents concernés).

Le crédit documentaire peut être notifié

Le crédit documentaire « notifié » est un crédit documentaire dans lequel le banquier du vendeur intervient, mais seulement comme intermédiaire de l'opération, sans s'engager personnellement à l'égard de son client.

Le crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire « transférable » est un crédit documentaire que le bénéficiaire (le vendeur) est autorisé à faire utiliser par un tiers généralement son propre fournisseur appelé « second bénéficiaire » auprès duquel il mobilise ainsi sa créance.

Le crédit documentaire peut être divisible

Cela veut dire qu'on peut faire des expéditions et des paiements fractionnés sur le crédit.

. La responsabilité du banquier en matière de crédit documentaire

La responsabilité du banquier ne porte que sur le respect des conditions de l'ouverture du crédit documentaire. Le banquier est responsable du fait de son mandat, de la conformité des documents livrés. S'il fait une faute, l'acheteur peut refuser de régler les documents levés. Le banquier n'est pas chargé d'interpréter mais de lever les documents prévus à l'ouverture de crédit. Il arrive, assez souvent, que lorsque des irrégularités sont vraiment mineures, le banquier accepte de régler le vendeur, sous réserve, c'est à dire sous réserve de l'accord définitif de l'acheteur.

. Les documents prévus en matière de crédit documentaire

En matière de crédit documentaire, les documents essentiels peuvent être très divers dans la mesure où l'acheteur a la possibilité de requérir la remise de multiples documents¹.

Toutefois les documents essentiels sont les suivants :

Le titre de transport

En matière de transport maritime, on a le connaissement qui est un document par lequel le capitaine d'un navire reconnaît avoir reçu une marchandise, à charge pour lui de la livrer à destination. Le connaissement peut être à ordre, c'est-à-dire, que celui qui détient le connaissement détient la propriété juridique des marchandises considérées.

Par voie ferrée, la lettre de voiture ferroviaire est le document habituel. Les marchandises voyageant par avion donnent lieu à l'établissement d'un récépissé aérien ou d'une lettre de voiture aérienne.

Celles qui voyagent par avion par camion font l'objet d'un récépissé de camionneur ou d'une lettre de voiture routière.

Les documents d'assurance

Les pièces d'assurance répondent à un double objet. Elles prouvent que les marchandises sont bien assurées et permettent à la personne ayant un droit sur les marchandises de se faire dédommager par l'assureur en cas de sinistre.

Les contrats d'assurance conclus, dans les expéditions par voie maritime, sont soit des contrats « FOB » ou des contrats « CAF ». Dans le « FOB » (franco à bord) ou en anglais (free on board), l'exportateur (vendeur) est tenu de faire transporter les marchandises jusqu'au port d'expédition et de les faire charger, à ses frais, sur un navire retenu par l'acheteur. Dans la vente « CAF » (coût, assurance et fret) ou « CIF » en anglais (cost., insurance and freight), l'exportateur est tenu de faire transporter les marchandises jusqu'au port d'embarquement et de les faire charger à ses frais, comme dans le « FOB ».

Mais ici, il est, en outre, tenu de régler également ces frais de fret et l'assurance maritimes jusqu'au port de destination².

Les documents douaniers

Qui sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administration des douanes du pays de l'importateur.

Les certificats d'origine

¹DEL BUSTO C., Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500, ICC publishing, Paris, 1994, p 4

²Ibid, p5

Qui précisent le pays ou ont été produits les marchandises importées. Ces certificats sont généralement établis par une chambre de commerce du lieu d'expédition ou un bureau des douanes.

Les certificats de provenance

Qui précisent le pays d'où ont été expédiées les marchandises importées.

Les certificats sanitaires, vétérinaires, prophylactiques.

Ce sont des pièces fournies par un vétérinaire, un laboratoire, un service du Ministère de l'Agriculture, etc. et qui sont appelées à confirmer la formule chimique d'un produit, la teneur d'une marchandise, l'absence de maladie pour les bêtes, les plantes, etc....

les certificats d'agrèages ou d'inspection

Principalement établis par les entreprises ou organismes spécialisés comme les sociétés générales de surveillance. Leur objet est de contrôler la qualité d'une marchandise ou de vérifier son poids afin de corroborer les affirmations portées sur la facture d'exportation.

. Le dénouement du crédit documentaire

Le crédit documentaire se dénoue généralement de deux manières :

- documents contre paiement
- documents contre acceptation

Remise des documents contre paiement

Deux cas peuvent se présenter ici :

- l'importateur a constitué la provision au moment de l'ouverture de crédit
- l'importateur n'a pas constitué la provision au moment de l'ouverture de crédit

*** L'importateur a constitué la provision**

Lorsque l'importateur constitue la provision dès l'ouverture du crédit documentaire, le banquier ouvreur du crédit ne supporte aucun décaissement. Il se limite à rembourser le banquier intermédiaire (correspondant) qui a payé si celui-ci a été mandaté pour le faire. Sinon, c'est le banquier émetteur de crédit lui-même qui effectue le règlement. Ici, l'opération se rapproche d'un cautionnement et généralement dans ce cas, les documents ne sont pas confectionnés de manière à constituer la marchandise en garantie. Le connaissance peut donc être établi directement au nom du propriétaire des marchandises et s'il est établi à l'ordre du banquier, celui-ci l'endossera au profit de l'importateur pour lui permettre de prendre livraison de ses marchandises.

* l'importateur n'a pas constitué la provision

Il est assez courant qu'un acheteur demande à son banquier non seulement d'ouvrir un crédit documentaire, mais aussi de financer les marchandises importées.

Il arrive souvent que le remboursement du banquier qui a effectué le règlement contre leur remise à l'importateur. Il se produit alors un décalage entre la date du paiement et la date de remboursement.

A l'arrivée des marchandises payées par la banque, deux situations peuvent se présenter :

- le client est en mesure de rembourser immédiatement sa banque. Celle-ci endosse le connaissement et remet à l'importateur les documents devant lui permettre de prendre livraison de ses marchandises.

- l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque, faute de fonds qu'il ne pourra réunir qu'après la revente des marchandises. Dans ce cas, le client demande un prolongement du crédit bancaire au-delà de l'arrivée des marchandises. Ici aussi, deux solutions sont possibles¹ :

* la première consiste, pour le banquier, à faire suivre le crédit documentaire d'une avance sur marchandise. Le banquier conservera son droit de gage sur les marchandises en faisant intervenir un transitaire à l'ordre duquel il endossera le connaissement et auquel il demandera de prendre livraison des marchandises et de les emmagasiner à son nom. Ultérieurement, le banquier, agissant à la demande de l'importateur, établira des bons de livraison adressés au transitaire qui les présentera à l'acheteur définitif contre paiement du prix. Ainsi est évitée l'interruption de droit de gage jusqu'au remboursement des sommes avancées.

* La deuxième consiste, pour le banquier à laisser son client disposer des marchandises. Dans ce cas, il accorde un découvert.

Le choix entre les deux solutions dépend généralement de la confiance que le banquier a en son client et des possibilités d'entreposage.

Remise des documents contre acceptation

Le banquier ouvreur accepte, en contrepartie de la levée des documents, une traite, qu'il négocie, en général, immédiatement c'est-à-dire dont il verse le produit au vendeur. Cette modalité permet également de donner à l'acheteur un délai pour s'acquitter de sa dette.

L'acceptation est généralement sans recours, c'est-à-dire que le banquier de l'acheteur qui a délivré une acceptation n'a pas de recours contre le vendeur dans le cas où l'acheteur ne réglerait pas à son tour les documents².

¹MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995, p120

²DEL BUSTO C., Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500, ICC publishing, Paris, 1994, p 6

b- les autres formes de financement des importations

Ce sont celles qui permettent à un importateur d'obtenir un crédit qui couvre le délai pendant lequel une marchandise voyage.

Si un importateur avait payé au comptant la marchandise qu'il a importé, il a donc à assumer la charge de financement de cette opération depuis le départ jusqu'à la livraison, c'est-à-dire jusqu'au moment où il pourra la commercialiser. Or, il s'écoule du temps, en matière de transport maritime. On peut financer en France le temps de transport par des crédits à court terme mobilisables à la banque de France sous réserve d'un accord préalable.

c- le financement des exportations

Dans le financement des exportations, les banques peuvent intervenir de deux manières :

- soit, sous forme de crédits proprement dits
- soit, sous forme de cautions

- les crédits destinés à financer les exportations

Plusieurs formes de crédits à court terme, en matière de financement des exportations, parmi ces crédits, il y a le crédit fournisseur, le crédit acheteur, et d'autres techniques de financement comme la confirmation de commande, le factoring, et le financement des stocks à l'étranger¹.

le crédit fournisseur

C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'acheteur étranger.

Le crédit fournisseur désigne le crédit accordé par un fournisseur à son client en lui consentant des délais de paiement.

Les crédits consentis, par la banque, à l'exportateur, sous forme de crédits de préfinancement ou de mobilisation de créances nées peuvent avoir une durée qui ne saurait excéder dix huit mois pour le court terme.

Ces crédits comportent des risques de nature particulière. En France, les risques à ces crédits sont le plus souvent couverts par la COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) sous réserve que les conditions du marché aient été agréées par la commission des garanties et du crédit au commerce extérieur.

Le crédit acheteur

C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent des crédits à l'acheteur étranger afin qu'il paie son fournisseur, l'exportateur.

¹MATHIEU Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition Revue Banque Editeur, Paris, 1995 , p199

Le support de crédit n'est plus donc le vendeur comme dans le crédit fournisseur mais l'acheteur.

La procédure du crédit acheteur libère l'exportateur, à la fois d'une partie du risque commercial et de la totalité de la charge financière. Le plus souvent, la banque qui consent un crédit acheteur souhaite recueillir la caution du banquier de l'importateur (banquier de l'acheteur)

- Les autres techniques de financement des exportations

Le factoring (ou affacturage)

Technique de financement par laquelle un client appelé fournisseur, transmet ses créances à un Factor (souvent un établissement de crédit) qui moyennant rémunération, se charge de leur recouvrement et les lui paie soit à l'échéance (affacturage à l'échéance) soit avant l'échéance (affacturage traditionnel) ce qui constitue alors une opération de crédit.¹

Dans ce cas le Factor assume le risque de non-paiement dû à la défaillance du débiteur. L'affacturage décharge ainsi l'adhérent de la gestion de ses comptes clients.

La confirmation de commande

C'est une technique de mobilisation de créances nées sur l'étranger, dans laquelle le banquier s'engage envers son client (l'exportateur), à lui payer au comptant les marchandises vendues, en s'interdisant tout recours contre lui en cas de non-paiement de l'acheteur étranger aux échéances prévues.

La confirmation se présente, elle aussi, comme le factoring, c'est-à-dire un rachat ferme et définitif par la banque de la créance du client sur son acheteur étranger.

La différence entre la confirmation de commande et le factoring c'est le caractère spécifique des opérations que la confirmation de commande recouvre. Celles-ci sont octroyées par la société financière que pour des affaires déterminées, et donc des renseignements sont pris sur la solvabilité de l'acheteur étranger, un aval bancaire peut être demandé pour renforcer les chances de bonne fin.

Le financement des stocks à l'étranger

En France, les exportateurs peuvent obtenir des banques des crédits de trésorerie pour financer des stocks de produits finis qu'ils entretiennent sur un marché étranger avant de les vendre. Il s'agit là, en fait, d'aider les exportateurs français à acquérir un marché et y prendre place.

¹A.BENHALIMA, Pratiques des techniques bancaires, édition DAHLAB, 1997, page 104

d- les cautions bancaires destinées à permettre la réalisation d'opérations de commerce extérieur

Les banques fournissent les cautions suivantes pour permettre la réalisation d'opérations concernant le commerce extérieur :

- La caution d'adjudication ou de soumission

C'est un engagement pris par la banque de payer une indemnité au maître d'ouvrage étranger, dans le cas où la société cliente, déclarée adjudicataire, ne donnerait pas suite à sa proposition.

- la caution de restitution d'acomptes

C'est un engagement pris par la banque qui garantit à l'acheteur étranger la restitution de tout ou partie des acomptes qu'il a versés avant la livraison ou avant l'exécution totale des Prestations de services, au cas où l'exportateur client ne remplirait pas certaines obligations commerciales. La durée de cette caution correspond généralement à la période de livraison.

- la caution de bonne exécution ou de bonne fin

C'est un engagement pris par la banque de payer une somme forfaitaire 10% du montant de contrat, en cas de mauvaise exécution du marché et notamment en cas d'application des pénalités contractuelles. Elle est délivrée en fonction des risques du marché et pour une durée bien déterminée¹ (période d'exécution)

- la caution de retenue de garantie

L'acheteur étranger demande qu'une période de garantie soit prévue après l'exécution du contrat, pour lui permettre de s'assurer de la bonne qualité du matériel livré ou des travaux effectués, et en cas de malfaçons, d'exiger les réparations nécessaires. La banque peut être amenée à fournir une caution pour garantir les indemnités prévues à cet effet et éviter ainsi à l'entreprise d'alourdir sa trésorerie².

- la caution de découvert local

C'est un engagement d'une banque locale vis-à-vis d'une banque étrangère lorsque celle-ci consent un découvert à son client exportateur pour le financement de ses dépenses locales.

¹COUSSERGUES S, *Gestion de la banque*, Ed Dunod, Paris, 1992, P 46

²CHOINEL A. et ROUYER G., *la banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement*, 3ème édition, Editions BANQUES EDITEURS, Paris, 2001 , P 163

Conclusion du chapitre :

Dans ce premier chapitre, nous avons présenté les différentes formes de crédits afférents au financement de l'activité de l'entreprise. Notre objectif était de montrer l'importance de l'éventail de financement que le banquier peut offrir à sa clientèle en matière d'exploitation. Ces crédits sont destinés à financer le bas du bilan, notamment les actifs circulants de l'entreprise tel que les stocks et les clients.

Parmi ces concours, on a 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, on a 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.

CHAPITRE III

L'EVALUATION BANCAIRE DE L'ENTREPRISE

Introduction du chapitre :

Il est dit que le métier du banquier est le métier du risque par excellence, et que l'art, tout l'art du banquier consiste d'abord, à évaluer les risques et ensuite, à les gérer, et on a coutume de reprocher au banquier sa trop grande prudence en matière d'octroi de crédit. Les réflexions du genre *le banquier ne prête qu'aux riches* ou encore *il vous donne un parapluie quand il fait beau et vous le retire quand il pleut*, montrent qu'il y a toujours un décalage entre les attentes de la clientèle et le niveau des prestations bancaires.

L'évaluation par le banquier est de rigueur à toutes les étapes de sa relation avec son client et avant même qu'il ne soit sollicité pour un financement.

Ainsi, et à l'ouverture du compte d'une entreprise qui ne demande pas de crédit, le banquier doit avoir une bonne vision de ce que sera l'activité de cette relation et prendre ses précautions pour ne pas se faire imposer des crédits futurs qui souvent débutent par des décaissements dits passagers pour se répéter régulièrement.

Il est d'usage de demander un plan prévisionnel d'activité et de le critiquer afin de déterminer avec le dirigeant les conditions de fonctionnement du compte bancaire.

Ceci explique que le banquier peut refuser l'entrée en relation lorsque par exemple, les renseignements qu'il obtient sur l'entreprise font apparaître des incidents de paiements ou lorsque l'analyse de la documentation comptable fait ressortir une situation financière compromise ou tout simplement quand il n'arrive pas à établir un rapport de confiance avec son interlocuteur.

L'évaluation repose également sur le fonctionnement du compte du client. Là aussi de nombreux clignotants d'alerte existent, tels l'apparition d'oppositions sur compte, d'avis à tiers détenteur ou de saisie-arrêt, ou le retour d'effets et/ou de chèques impayés. De tels incidents ou anomalies de fonctionnement peuvent aboutir à un crédit imposé si le banquier ne prête pas l'attention qu'il faut au fonctionnement du compte.

I. -le contexte de l'endettement

Le financement par emprunt signifie qu'une entreprise a besoin de fonds et qu'un créancier consente à lui en prêter. Les entreprises ont bien entendu accès aux capitaux propres¹. Toutefois il faut considérer que l'endettement en tant que technique de financement de l'entreprise n'est plus simplement aujourd'hui un financement d'ajustement au service d'opérations exceptionnelles dans la vie d'une entreprise, c'est aussi un outil de développement normal de l'entreprise et selon certains auteurs le renouveau de l'endettement doit sans doute, en partie, être rattaché à l'effet de levier de l'endettement : un certain niveau d'endettement est de nature à accroître la rentabilité des capitaux propres. Le financement par l'endettement redevient alors plus intéressant que le coût des fonds propres².

¹<http://page.infinet.net/thoc>, claudethomassin@videoloon.net

²Bressy G. et Konkuyt C, « Economie d'entreprise », 3ème édition, Ed. Dalloz, Paris, 1995, p 118

Ceci étant, l'endettement n'est pas simplement un instrument de financement, un instrument de gestion à la disposition du chef d'entreprise, il est aussi un indicateur, particulièrement précieux de la situation réelle de l'entreprise et donc du risque qu'elle représente pour ses partenaires. Encore faut-il disposer d'outils suffisamment fiables pour donner une évaluation pertinente et objective de l'entreprise.

Toute entreprise en pleine exploitation peut se trouver, à un moment donné, dans l'obligation de recourir au crédit bancaire pour pallier aux insuffisances de son fonds de roulement. A cet effet, le banquier répond présent pour prêter main forte à son client et lui propose les concours qui répondent à ses besoins¹.

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.

II. -Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation

1- Constitution 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.

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.

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 ;

¹Bressy G. et Konkuyt C, « Economie d'entreprise », 3ème édition, Ed. Dalloz, Paris, 1995, p 28

- Copie certifiée conforme de l'acte de propriété ou du bail des locaux à usage professionnel.
- Copie certifiée conforme de l'annonce de création de l'entreprise dans le bulletin officiel des annonces légales (BOAL)¹

3. Les documents comptables et financiers²

- 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 plan comptable national (P.C.N) 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 ;

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.

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.

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 ;

¹BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales

² Suivant la circulaire BNA n° 1935 du 19/06/2011 portant sur les instructions d'un dossier de crédit

- Attestation de mise à jour Caisse Nationale d'Assurance Salariés (CNAS) ;
- Une attestation d'affiliation aux caisses de sécurité sociale pour les nouvelles affaires.

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.

2- Identification du demandeur du crédit d'exploitation :

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.

2.1 Historique De L'entreprise

La connaissance du passé de l'entreprise permet au banquier d'avoir des renseignements sur l'ancienneté et l'expérience de l'entreprise dans son domaine d'activité, tout en analysant le taux de réussite des décisions prises par le passé et anticiper de la sorte son comportement face aux situations futures.

Il faut s'intéresser essentiellement à sa date de création, à la modification éventuelle de sa forme juridique, à l'évolution de son capital et tous les faits marquants qui ont caractérisé la vie de la relation.

2.2 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 question¹.

¹Suivant Circulaire BNA n° 1942 du 06/11/2007 portant sur l'étude et l'appréciation d'une demande de crédit.

a) 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.

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

2.3 L'entreprise Entité Economique

a) 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.

a.1) 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, leurs savoir-faire, la qualité du travail en équipe, l'entente entre les travailleurs d'âges et de milieux différents...etc.

a.2) 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...

a.3) les moyens financiers

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.

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.

a.4) 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 ?

2.4 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.

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).

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.

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 échangées¹.

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.

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.

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.

¹ KAMEL. HAMDI, « Cours d'évaluation de projets », l'Ecole Supérieure des Banques (E.S.B), 2004

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 suivre¹.

3- 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 :

3.1 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 ainsi² :

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

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

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

2. Mouvements confiés < 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. Mouvements confiés > 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.

¹ KAMEL HAMDI, « Cours d'évaluation de projets », l'Ecole Supérieure des Banques (E.S.B), 2004

² MANCHON. E, « Analyse bancaire de l'entreprise », Ed. Economica, Paris, 1999, p78.

3.2 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.

3.3 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 du plus bon au moins bon. 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 pied d'égalité, ce qui n'encourage pas ces derniers à entretenir de bonnes relations avec elles.

4- Diagnostic économique et financier de l'entreprise

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*¹.

4.1 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.

4.1.1 LE BILAN COMPTABLE

On définit le bilan comme étant le reflet, à un moment donné, de la situation patrimoniale d'une entreprise. De ce point de vue, le bilan propose donc une présentation structurée des avoirs et des dettes d'une entreprise. Autrement dit, le bilan met en parallèle, le *passif* d'une entreprise et ses *actifs*²

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.

¹ KAMEL HAMDI, « Cours d'évaluation de projet », l'Ecole Supérieure des Banques (E.S.B), 2004

² Hubert de La Bruslerie, « ANALYSE FINANCIERE », 2^{ème} édition, Ed. DUNOD, Paris, 2002, p183.

<u>ACTIF</u>	<u>PASSIF</u>
Actif immobilisé (à +1 an)	Capitaux permanents (à - 1 an)
Actif circulant (à - 1 an)	Dettes à court terme (à - 1 an)

- Présentation synthétique d'un bilan financier -

I.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 (LCAC¹).

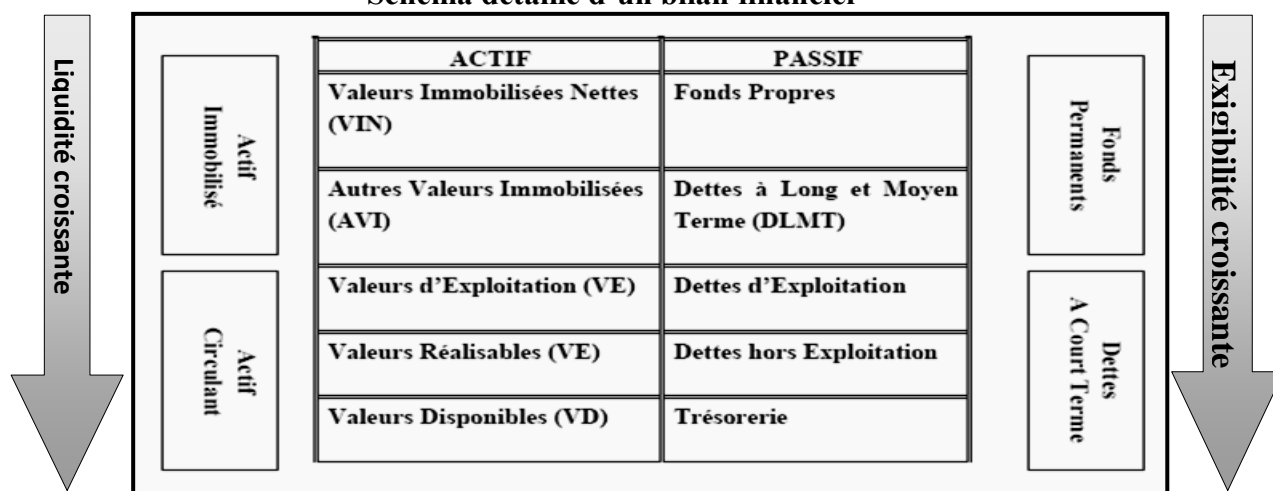
NB : l'ensemble des DLMT et des fonds propres forme les fonds permanents.

- **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 DLMT².

- Schéma détaillé d'un bilan financier -



4.1.2 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.

¹ LCAC : lettre de cession d'antériorité de créances

² COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, p115

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

4.1.2.1 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 commerciale¹).

II.1.1. 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 :

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

II.1.2. 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 :

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

$$\begin{aligned} \text{Coût d'achats des marchandises vendues} &= \text{Achat de marchandises} \\ &+/- \text{Variation de stock de marchandise (SI-SF)}^2 \\ &+ \text{Frais accessoires d'achat ; transport,} \\ &\text{assurance...} \end{aligned}$$

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

II.1.3. 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 tiers³. Soit :

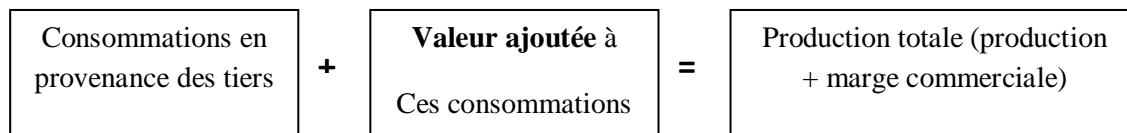
¹ Hubert de La Bruslerie, « ANALYSE FINANCIERE », 2^{ème} édition, Ed. DUNOD, Paris, 2002, p284

² Stock Initial – Stock Final.

³ Hubert de La Bruslerie, « ANALYSE FINANCIERE », 2^{ème} édition, Ed. DUNOD, Paris, 2002, p285

Valeur Ajoutée = marge brute + production de l'exercice
 – 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.



« La Valeur Ajoutée représente donc la richesse créée par l'entreprise. Au niveau du pays, la somme des VA représente le PIB marchand¹. C'est un concept à la fois micro et macroéconomique »².

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 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.

¹ La somme des VA des entreprises.

² Hervé HUTIN, « toute la finance d'entreprise en pratique », 2^{ème} édition, éditions d'organisation, Paris, 2003, p 145

II.1.4. 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.

II.1.5. 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 calcule à partir de l'EBE¹ :

Le Résultat d'Exploitation = EBE + autres produits de gestion courante
+ Les reprises sur provisions d'exploitation
+ Les transferts de charges d'exploitation
- Les autres charges d'exploitation
- Les dotations aux amortissements et provisions d'exploitation.

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 entreprise².

II.1.6. 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
+ Produits financiers
- Les charges } **Le Résultat Financier**

financières.

II.1.7. 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 :

¹ MANCHON. E, « Analyse bancaire de l'entreprise », Ed. Economica, Paris, 1999, p98.

² COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, p65

Le Résultat Net Comptable = RCAI

- + Les produits exceptionnels
- les charges exceptionnelles
- la participation des salariés
- Impôts sur les bénéfices.

} **Le Résultat Exceptionnel**

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

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

4.1.2.2 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 ainsi¹ :

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.

4.1.2.3 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*².

¹ Hubert de La Bruslerie, « ANALYSE FINANCIERE », 2^{ème} édition, Ed. DUNOD, Paris, 2002, p290

² Béatrice et Francis Grandguillot. Analyse financière, 7^e édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, p 311

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

- + Dotations aux amortissements et provisions
- + Valeur comptable des éléments actifs cédés
- Reprises sur amortissements et provisions
- Produits de cessions des éléments actifs cédés
- = Produits encaissables – Charges décaissables.

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 décaissables mais ne comptabilise que les flux financiers réels ayant affectés la Trésorerie de l'entreprise.

4.2.2.4 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 intérimaire¹.

II.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.

II.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.

¹ Hubert de La Bruslerie, ANALYSE FINANCIERE, 2^{ème} édition, Ed. DUNOD, Paris, 2002, p291

4.1.3 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*¹.

4.1.3.1 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.

III.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 : $FR = \text{Capitaux Permanents} - \text{Immobilisations nettes}$.

- Par le bas du bilan : $FR = \text{Actif circulant} - \text{Dettes à Court Terme}$.

Soit en terme de bilan (haut du bilan) :

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

¹ COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, p82

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. Toutefois, 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 considérée 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 fragile¹.

↳ *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.

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

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 passif¹.

$$\text{BFR} = \text{Actif Circulant (hors trésorerie active)} - \text{Passif Circulant (hors Trésorerie Passive)}$$

Soit en terme de bilan :

<i>Actif</i>	<i>Passif</i>
<p>Actif circulant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - stocks. - créances clients. 	<p>Passif circulant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - dettes fournisseurs. - dettes fiscales et sociales. - Autres dettes d'exploitation.
	Besoin en fonds de roulement

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.

¹ BAREAU J. DELAHAYE J. DELAHAYE F, « Gestion financière », 13^e édition, DUNOD, Paris, 2004, p 95

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 :

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).¹

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 passif².

Trésorerie = Fonds de Roulement - Besoin en Fonds de Roulement

Ou,

Trésorerie = Trésorerie d'actif - Trésorerie du passif

<i>Actif</i>	<i>Passif</i>
<i>Besoins en Fonds de roulement</i>	<i>Fond de roulement</i>
	<i>Trésorerie nette</i>

¹ COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, p114

² Béatrice et Francis Grandguillot., « Analyse financière », 7^e édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, p 302

La trésorerie, résultant de la confrontation du FR et du BFR, nous permet d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise à travers plusieurs hypothèses¹ :

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

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.

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

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.

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

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.

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

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,...).

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

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.

$$\Leftrightarrow \underline{FR < BFR < 0 \Rightarrow T < 0}$$

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.

¹ COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, P174

III.1.2. Analyse de la solvabilité

Une entreprise est dite solvable, si elle peut honorer ses engagements à échéance. La solvabilité de l'entreprise peut être appréciée par la notion de la surface nette comptable (SNC) ou l'actif net (AN).

La SNC peut être définie comme la perte maximale que pourrait supporter l'entreprise dans l'hypothèse de liquidation de son actif sans que le remboursement intégral de ses créanciers soit compromis.

$$\text{SNC} = \text{Actif réel} - \text{total des dettes} = \text{fonds propres} - \text{ASV.}$$

La SNC peut être considérée comme une marge pour les créanciers de l'entreprise notamment le banquier. Plus elle est importante, plus le risque d'insolvabilité diminue.

4.1.3.2 La Méthode Des Ratios (Approche Relative)¹

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.

III.2.1. La Structure Financière

La structure financière peut être analysée sous trois volets :

- ↳ Le financement ;

¹ BAREAU J. DELAHAYE J. DELAHAYE F, « Gestion financière », 13^e édition, DUNOD, Paris, 2004, P247

- ↪ 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.

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

C

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 terme¹.

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

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 années².

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

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.

III.2.2. La Gestion

a. les délais moyens

$$\text{Durée d'écoulement des stocks} = \frac{\text{Stock moyen} \times 360}{\text{Coût d'achat (hors taxe)}}$$

(En jour)

¹ Fascicule « L'ENTREPRISE BANQUE », CFPB, 2012, P 215

² Pierre VERNIMMEN, « FINANCE d'entreprise », 5^e édition, édition DALLOZ, Paris, 2002, P94

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

$$\text{Durée des crédits clients} = \frac{(\text{Clients} + \text{EAR}^3 + \text{EENE}) \times 360}{\text{Chiffre d'Affaires (TTC)}} \text{ (En jour)}$$

Ce rapport mesure le délai moyen de règlement consenti à la clientèle. Il reflète le pouvoir de négociation de l'entreprise avec ses clients¹.

$$\text{Durée des crédits fournisseurs} = \frac{(\text{Fournisseurs} + \text{EAP}) \times 360}{\text{Achats (TTC)}} \text{ (En jour)}$$

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.

$$\text{BFR en jours du chiffre d'affaire} = \frac{\text{BFR} \times 360}{\text{Chiffre d'Affaires (HT)}} \text{ (en jour)}$$

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 VA³.

$$\begin{aligned} \text{Rémunération du facteur travail} &= \text{Charges du personnel} / \text{VA} \\ \text{Rémunération des banques} &= \text{Charges financières} / \text{VA} \\ \text{Rémunération de l'Etat} &= \text{Impôts et taxes} / \text{VA} \\ \text{Rémunération de l'entreprise} &= \text{CAF} / \text{VA} \end{aligned}$$

¹ Fascicule la banque entreprise, CFPB, 2012, p215.

² .Effets à Recouvrer, Effets à Payer.

³ Fascicule la banque entreprise, CFPB, p198

III.2.3. la Rentabilité

$$\text{La rentabilité économique brute} = \frac{\text{Excédent Brut d'Exploitation}}{\text{Immobilisations brutes + BFRE}}$$

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.

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

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.

$$\text{Effet de levier} = \text{La rentabilité financière} - \text{La rentabilité économique}$$

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.

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 nom¹.

Exemple chiffré :²

Soit une entreprise à l'actif économique (capitaux permanents) de 100, qui dégage un EBE de 10%, entièrement financé par capitaux propres. Ainsi, la rentabilité économique (R.é) et la rentabilité des capitaux propres (RCP) sont égales à 10%.

Si, maintenant, l'entreprise finance son actif économique par 30 de dettes à 4% et le reste par capitaux propres, la rentabilité financière devient alors :

$$\left. \begin{array}{l} \text{EBE} = 10\% \times 100 = 10 \\ \text{Frais financiers} = 4\% \times 30 = 1,2 \end{array} \right\} 10 - 1,2 = 8,8$$

La RCP égale à 12,6% (8,8/70) alors que la R.é est de 10%. Ceci est dû à l'effet de levier de l'endettement qui augmente la RCP de 2,6%, qui correspond au rapport du surplus (3 - 1,2) sur les capitaux propres (1,8/70).

Reprenons notre exemple, et supposons que la rentabilité économique tombe à 3%. La RCP devient alors :

$$\left. \begin{array}{l} \text{EBE} = 3\% \times 100 = 3 \\ \text{Frais financiers} = 4\% \times 30 = 1,2 \end{array} \right\} 3 - 1,2 = 1,8$$

La RCP égale à 2,6% (1,8/70) alors que la R.é est de 3%.

Ici, les 30 empruntés dégagent un résultat d'exploitation de 0,9 qui, après paiement de 1,2 de frais financiers, produisent un déficit de 0,3 sur les fonds empruntés. Celui-ci s'impute sur le résultat net qui ne sera plus que de (70 × 3%) - 0,3 = 1,8.

L'endettement peut donc permettre d'augmenter la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise sans modifier la rentabilité économique. Cependant, lorsque la rentabilité économique devient inférieure au coût de l'endettement, l'effet de levier de l'endettement s'inverse et abaisse la rentabilité des capitaux propres qui devient alors inférieure à la rentabilité économique.

Autre formule de calcul de l'effet de levier :

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

<p>La rentabilité commerciale = $\frac{\text{Résultat Net Comptable}}{\text{Chiffre d'affaires}}$</p>

¹ COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, P149

² Pierre VERNIMMEN, « FINANCE d'entreprise », 5^e édition, édition DALLOZ, Paris, 2002, P 313.

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 retient¹.

4.2 ANALYSE PROSPECTIVE (PRÉVISIONNELLE)

Après une analyse minutieuse de la situation financière, passée et présente, de l'entreprise, le banquier se doit de mener une analyse prospective sur sa situation future qui reste toujours entachée d'une incertitude.

Dès lors que le remboursement du crédit consenti repose sur des recettes futures de l'entreprise, le banquier doit analyser la fiabilité des prévisions sur la base des documents suivants :

- Les Budgets d'exploitation prévisionnels ;
- Le budget de trésorerie ;
- Le plan de financement ;
- Les documents de synthèse prévisionnels.

De plus, le banquier doit analyser le chiffre d'affaires prévisionnel qui a un intérêt capital².

4.2.1 LES BUDGETS D'EXPLOITATION PRÉVISIONNELS

Les budgets d'exploitation prévisionnels sont des documents qui enregistrent, non seulement les flux de trésorerie existants, mais également toutes les recettes et dépenses dont l'entreprise prévoit la perception ou engagement. L'ensemble des budgets (ventes, production, approvisionnements, investissements...) permet de construire le budget de trésorerie et les documents de synthèse prévisionnel.

4.2.2 LE BUDGET DE TRÉSORERIE

Le budget de trésorerie est un document de synthèse de tous les budgets d'exploitation prévisionnels. Il donne une anticipation des excédents et des déficits de trésorerie, en montant et en durée, dans un double perspectif :

- ↳ Vérifier que les lignes de crédits initialement négociées suffiront à combler les besoins éventuels ;
- ↳ Définir les utilisations prévisibles de crédits (par exemple, nécessité de recourir à l'escompte compte tenu du portefeuille de traites, etc.).

La gestion de la trésorerie suppose une démarche en deux temps :

- ↳ L'élaboration du budget de trésorerie, document prévisionnel récapitulatif des encaissements et des décaissements de l'entreprise sur une période donnée et selon une périodicité, généralement, mensuelle. Elle se fait en trois étapes :

¹ BAREAU J. DELAHAYE J. DELAHAYE F, « Gestion financière », 13^e édition, DUNOD, Paris, 2004, P334.

² COHEN. N, « Analyse financière », 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997, P287.

- Elaboration du budget des encaissements ;
- Elaboration du budget des décaissements ;
- Elaboration du budget de TVA (Taxes sur Valeur Ajoutée).

↳ L'élaboration du plan de trésorerie, document issu du précédent et intégrant les moyens de financement à court terme ainsi que leur coût (frais financiers) et/ou en indiquant les placements envisageables par l'entreprise.

L'objectif est de parvenir à une trésorerie zéro où il n'y aurait ni excédents inemployés, ni découverts coûteux en agios¹.

4.2.3 LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement ou tableau des emplois ressources de l'exercice a pour but de recenser les variations de ressources de financement de l'entreprise et les emplois qui en ont été fait durant un exercice. Il est élaboré par une comparaison entre le bilan d'ouverture et le bilan de clôture d'un exercice qui sera le bilan d'ouverture de l'exercice suivant dans le cadre du principe de continuité des exercices.

Le tableau de financement permet de connaître :

- Les opérations qui ont contribué à l'évolution du patrimoine au cours d'un exercice ;
- Les réalisations d'investissements et de désinvestissements ;
- Les moyens de financement utilisés ;
- Les dividendes distribués ;
- L'évolution des éléments du cycle d'exploitation.

4.2.4 LES DOCUMENTS DE SYNTHÈSE PRÉVISIONNELS

Pour une étude complémentaire à celle effectuée sur les bilans et TCR réels (pour la détermination de la situation financière présente et passée de l'entreprise), l'analyse des bilans et TCR prévisionnels permet au banquier d'apprécier les effets et conséquences de la politique financière adaptée par l'entreprise².

IV.1. Le Compte De Résultat Prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel constitue la synthèse des budgets d'exploitation. Il permet de dégager le résultat de l'exercice futur de façon à savoir s'il est satisfaisant ou non. Dans le premier cas, les choix budgétaires sont validés au niveau de la rentabilité, sinon, il faut revoir ces choix et envisager de nouvelles hypothèses.

IV.2. Le Bilan Prévisionnel

Le bilan prévisionnel présente l'image de l'entreprise en fin d'année si l'ensemble des prévisions se réaliseraient. Il permet de vérifier que la structure de l'entreprise n'évolue pas vers des déséquilibres.

Il est constitué à partir :

- Du bilan de l'exercice précédent ;
- Du budget de production et d'approvisionnement ;

¹ Béatrice et Francis Grandguillot. Analyse financière, 7^e édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, p 302

² BAREAU J. DELAHAYE J. DELAHAYE F. Gestion financière, 13^e édition, DUNOD, Paris, 2004

- Du budget de trésorerie pour les disponibilités et les dettes et créances d'exploitation ;
- Du compte de résultat prévisionnel pour les amortissements et le résultat budgété ;
- Du budget des investissements pour l'actif immobilisé.

4.2.5 LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL ET LE POINT MORT

Parmi les chiffres clés présentés par l'entreprise à sa banque, on trouve le chiffre d'affaires prévisionnel qui représente le volume des ventes que compte réaliser l'entreprise durant l'exercice à financer. Ce chiffre d'affaires doit permettre à l'entreprise de dégager au moins un résultat nul¹.

Il convient donc de déterminer le CA qui permettrait à l'entreprise de couvrir toutes ses charges et en deçà duquel elle enregistrerait des bénéfices. Ce dernier est défini par le point mort (seuil de rentabilité ou chiffre d'affaires critique).

Le Seuil de Rentabilité (SR)

Le SR est le niveau d'activité pour lequel l'ensemble des produits couvrent l'ensemble des charges. A ce niveau d'activité, le résultat est donc nul².

Mode de calcul :

F : total des charges fixes ;
V : le coût variable unitaire;
P : prix de vente unitaire ;
Q : quantités vendues.

} Pour avoir un résultat nul, il faut que :

Ventes = charges (fixes + variables) + bénéfices.

$\Rightarrow (P \times Q = F + [V \times Q]) (\Sigma \text{ Produits} = \Sigma \text{ Charges}).$

$Q_0 = F / (P - V)$ = la quantité minimale à vendre.

Le Seuil de Rentabilité **SR = $Q_0 \times P$**

Donc : si $Q = Q_0 \Rightarrow$ résultat nul ;
si $Q > Q_0 \Rightarrow$ bénéfices ;
si $Q < Q_0 \Rightarrow$ pertes.

¹ COHEN. N. Analyse financière, 4^{ème} édition. ECONOMICA. Paris 1997

² Béatrice et Francis Grandguillot. Analyse financière, 7^e édition, Gualino éditeur, Paris, 2003, p 325.

CONCLUSION DU CHAPITRE

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

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.

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.

¹. H. FORD

CHAPITRE IV

ETUDE DE CAS PRATIQUE

introduction du chapitre :

Afin de mettre en pratique les techniques d'étude et d'analyse développées précédemment, une illustration par des cas pratiques nous semble être le meilleur moyen.

Pour ce faire, nous avons sélectionné un dossier de crédit, déjà traité au niveau de l'agence, sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en respectant, bien entendu, les méthodes théoriques vues antérieurement.

Le dossier porte sur une demande de crédit d'exploitation introduite par la « SARL SAMEPLAST » spécialisée dans la transformation de plastique concernant le renouvellement des lignes de crédits d'exploitation précédemment obtenus avec un réajustement des concours de certaines lignes suivant ses besoins d'exploitation.

Nous tenons à signaler que, pour des raisons de secret professionnel auquel est tenu le banquier, les informations liées aux noms des associés et des raisons sociales des entreprises concernées par notre étude seront volontairement modifiées et l'impasse sera faite sur quelques informations susceptibles de les identifier.

Fautes de certaines informations, quelques aspects ne seront pas développés dans ces cas pratiques. En effet, nous avons travaillé uniquement sur la base des documents qu'on a trouvés dans les dossiers de crédit.

À l'issue de chaque étude, nous aurons à confronter nos résultats avec ceux de l'agence et essayer de justifier les éventuelles divergences.

La présente demande a été introduite par une ancienne et importante relation de l'agence en l'occurrence la « SARL SAMEPLAST » qui est spécialisée dans la transformation de plastique. Cette demande concerne le renouvellement avec certains réajustements des lignes de crédit d'exploitation précédemment obtenues.

Les crédits sollicités serviront à faire face aux différentes charges d'exploitation, suite au renouvellement de ses investissements, pour assurer le fonctionnement du cycle de production d'une part, et l'accroissement de sa cellule commerciale d'autre part. Leurs montant global s'élève à 44.000.000 D.A répartis comme suit :

Crédits par caisse :

- découvert **10.000.000,00 DA**
- crédit relais de préfinancement **3.000.000,00 DA**

Crédits par signature :

- Obligations cautionnées **4.000.000,00 DA**
- Crédit documentaire **25.000.000,00 DA**
- Aval effets f/l **2.000.000,00 DA**

1. CONSTITUTION DU DOSSIER :

Le dossier remis par le client en trois (03) exemplaires comporte les documents suivants :

- Demande de crédit d'exploitation ;
- Bilan et TCR comptables de l'année 2014 ;
- Bilan et TCR comptables de l'année 2015 ;
- Situation comptable (bilan et TCR) au 30/04/2016 ;
- Attestation de mise à jour CNAS ;
- Attestation de mise à jour CASNOS des associés.
- Extrait de rôles.

2. IDENTIFICATION DU DEMANDEUR DU CREDIT :

L'entreprise SAMEPLAST est avant tout une affaire familiale, créée au début des années 70, et accumule de fait une expérience de plus de trente (30) ans. Cette entreprise est sise à la route de mazagan, Mostaganem. C'est une SARL au capital social de 100.000.000 DA. Ce dernier est composé de 100 000 parts sociales égales réparti entre les 05 membres de la famille (20% pour chacun).

L'entreprise est gérée par M. Moulahoum Tarek et emploie 113 travailleurs à titre permanent, pour assurer la bonne marche de l'activité.

L'objet social de la société est la fabrication de matières plastiques à base de résines synthétiques. En effet, l'entreprise pratique une politique basée sur la diversification des produits tels que : les tuyaux à usage différent (d'arrosage, gaz butane/propane, d'irrigation, ...etc.), une gamme variée de balais, brosse et frottoirs, les rubans adhésif, les tapis antidérapants, les fibres à base de plastique, les siphons...etc.

L'usine s'étale sur une superficie d'environ 9.000 m², composé d'un parking, d'un bloc administratif, et l'unité de production qui représente 80% de l'assiette, couverte en charpente métallique, qui abrite plusieurs gammes de machines industrielles de transformation de plastique, dont la plupart sont moderne, comme il est aménagé un compartiment pour stocker les matières premières et les produits finis. En outre l'entreprise a deux autres unités de production nouvelles situées à salamandre.

Par ailleurs, l'entretien des équipements est assuré régulièrement par des techniciens en la matière recrutés à titre permanents.

Sur le plan économique, les produits SAMEPLAST sont d'une qualité supérieure, et qui sont égal aux produits importés, puisqu'ils occupent une place importante sur le marché local, où la relation applique une politique commerciale basée sur la qualité / prix, aussi sur le volet quantité pour satisfaire la forte demande de ses produits, ceci est expliqué par la modernisation de ses équipements.

En ce qui concerne l'approvisionnement, la SARL s'approvisionne en matières premières localement et de l'étranger. Quant à sa clientèle, elle est représentée sur presque tout le territoire national.

3. RELATION ENTRE LA BANQUE ET LE DEMANDEUR DE CREDIT :

La présente relation a ouvert son compte auprès de la BNA en date du 26/06/1989, soit plus de quinz (15) ans après la constitution de la société. A ce jour, elle n'a enregistré aucun incident de paiement.

Le dirigeant est caractérisé par le sérieux et la bonne moralité. Il est connu pour le respect de ses engagements.

Les mouvements d'affaires confiés durant les exercices 2001 et 2014 sont respectivement de 47% et de 79%, ce qui explique la domiciliation de notre client chez un confrère privé; par contre actuellement le gérant de la relation d'affaire manifeste une bonne volonté de nous confier la totalité de son chiffres d'affaires. Cela est confirmé par le mouvement confié durant l'exercice 2015 qui est de l'ordre de 271.670 KDA et durant le premier trimestre 2016 qui est de 169.101 KDA. En effet, son chiffre d'affaires est en nette progression d'année en année et il est totalement confié à la banque.

L'entreprise a l'habitude de solliciter le concours de l'agence. Le tableau, ci-dessus, nous résume les crédits d'exploitation accordés dont l'échéance est le 30/04/2016 :

Nature de crédit	Montant en DA
Crédits par caisse :	6.000.000,00 DA
-decouvert	4.000.000,00 DA
-creditrelait	2.000.000,00 DA
Crédits par signature :	14.000.000,00 DA
-Obligations cautionnées	3.000.000,00 DA
-Crédit documentaire	8.000.000,00 DA
-Avals	3.000.000,00 DA

L'échéance de ces crédits est le 30/04/2016. Ils sont totalement utilisés sauf l'aval, ce qui explique le besoin réel ressenti par la SARL SAMEPLAST.

En outre, l'entreprise a bénéficié d'un crédit d'investissement en fin 2014 pour l'acquisition des équipements de production dont le montant s'élève à 80.000.000 DA mobilisable par tranches selon ses besoins. La durée de ce crédit est de cinq (05) ans dont une (01) année de différé.

4. DIAGNOSTIC ECONOMIQUE ET FINANCIER :

4.1. Les bilans financiers :

Unité : DA

ACTIF	2014	2015	30/04/2016
Terrains	0	0	0
Bâtiments	18 343 999	17 272 863	16 737 295
Matériel et outillage	114 051 128	166 334 655	172 003 936
Matériel de transport	869 465	1 786 150	1 564 063
Autres équipements	3 773 178	3 581 168	3 212 861
Investissements en cours	10 637 680	0	0
Investissements	147 675 450	188 974 836	193 518 155
Créances d'investissement	0	0	0
Autres Valeurs Immobilisées	0	0	0
ACTIF IMMOBILISE	147 675 450	188 974 836	193 518 155
Stocks	109 875 308	133 580 000	132 225 500
Valeurs d'Exploitation	109 875 308	133 580 000	132 225 500
Client	5 454 097	5 022 027	8 112 235
Avances d'exploitation	3 634 696	4 512 402	5 857 142
Valeurs Réalisables (EXP)	9 088 793	9 534 429	13 969 377
Valeurs Réalisable. (HEXP)	0	0	0
Valeurs Réalisables	9 088 793	9 534 429	13 969 377
ACTIF CIRCULANT (HT)	118 964 101	143 114 429	146 194 877
Disponibilités	50 016 067	20 398 925	15 768 461
Valeurs Disponibles	50 016 067	20 398 925	15 768 461
TOTAL BILAN	316 655 618	352 488 190	355 481 493
PASSIF	2014	2015	30/04/2016
Fonds social	40 000 000	40 000 000	100 000 000
Réserves légales	0	0	0
Autres réserves	0	9 280 122	9 280 122
RIA	10 696 618	0	9 957 660
Résultat net reporté	7 576 924	9 957 660	6 570 843
FONDS PROPRES	58 273 542	59 237 782	125 808 625
Frais préliminaires	0	0	0
ACTIF SANS VALEUR	0	0	0
FONDS PROPRES NETS	58 273 542	59 237 782	125 808 625
Emprunts bancaires	42 400 392	66 416 519	54 263 106
Autres emprunts	48 805 832	43 805 832	45 241 511
Comptes courants associés	63 912 477	71 260 841	11 260 841
DLMT	155 118 701	181 483 192	110 765 458
FONDS PERMANANTS	213 392 243	240 720 974	236 574 083
Fournisseurs	75 278 356	85 041 141	81 292 336
Impôts et taxes dus	7 060 598	81 817	624 994
Dettes d'Exploitation	82 338 954	85 122 958	81 917 330
Autres dettes	18 609 176	13 087 910	13 911 801
Tombées d'échéances CMT	0	10 600 098	19 254 154
Dettes Hors Exploitation	18 609 176	23 688 008	33 165 955
DCT (HT)	100 948 130	108 810 966	115 083 285
Avances bancaires	2 315 245	2 956 250	3 824 125
Dettes Financières	2 315 245	2 956 250	3 824 125
TOTAL BILAN	316 655 618	352 488 190	355 481 493

4.1.1. Bilan financier condensé : Unité : DA

ACTIF	2 014		2 015		31/03/2016		Ratio
Actif Immobilisé	147 675 450	46,6%	188 974 836	53,6%	193 518 155	54,4%	% bilan
Immobilisations nettes	147 675 450	100,0%	188 974 836	100,0%	193 518 155	100%	% AI
Autres Valeurs Immobil	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	% AI
Actif Circulant	168 980 168	53,4%	163 513 354	46,4%	161 963 338	45,6%	% bilan
Valeurs d'exploitation	109 875 308	65,0%	133 580 000	81,7%	132 225 500	81,6%	% AC
Valeurs réalisables	9 088 793	5,4%	9 534 429	5,8%	13 969 377	8,6%	% AC
Valeurs disponibles	50 016 067	29,6%	20 398 925	12,5%	15 768 461	9,7%	% AC
Total actif	316 655 618		352 488 190		355 481 493		
PASSIF	2 014		2 015		30/04/2016		Ratio
Capitaux Permanents	213 392 243	67,4%	240 720 974	68,3%	236 574 083	66,6%	% bilan
Fonds propres	58 273 542	27,3%	59 237 782	24,6%	125 808 625	53,2%	% CP
DLMT	155 118 701	72,7%	181 483 192	75,4%	110 765 458	46,8%	% CP
Dettes à Court Terme	103 263 375	32,6%	111 767 216	31,7%	118 907 410	33,4%	% bilan
Dettes d'Exploitation	82 338 954	79,7%	85 122 958	76,2%	81 917 330	68,9%	% DCT
Dettes Hors Exploitation	18 609 176	18,0%	23 688 008	21,2%	33 165 955	27,9%	% DCT
Dettes financières	2 315 245	2,2%	2 956 250	2,6%	3 824 125	3,2%	% DCT
Total passif	316 655 618		352 488 190		355 481 493		

4.1.2. Commentaire sur la structure des bilans :

L'analyse de la structure du bilan financier fait ressortir les remarques suivantes :

4.1.2.1. Structure de l'actif :

a) L'actif immobilisé :

Ce poste est en augmentation permanente. Il représente en moyenne 50% du total bilan. L'importance de ce poste s'explique par les investissements réalisés par l'entreprise récemment notamment l'acquisition des équipements modernes pendant ces trois dernières années et de matériel de transport en 2015. Le degré d'amortissement des investissements est de 28,92% en 2014, 29,41% en 2015 et de 32,32% en 2016. Par conséquent, on peut dire que les immobilisations ne sont pas vétustes et que l'entreprise veille à leur renouvellement.

b) L'actif circulant :

➤ **Les valeurs d'exploitation:** elles regroupent la classe 03 (stocks). Ce poste stocks a connu une augmentation en 2015, en passant de 65% à 81%, puis en légère régression. Cela résulte de l'importance de l'approvisionnement en matières premières et fournitures.

- **Les valeurs réalisables** : Elles sont constituées essentiellement du poste client qui représente en moyenne plus de la moitié des valeurs réalisables.
- **Les valeurs disponibles** : les valeurs disponibles sont en régression. En effet, il ne représente que 4% en 2016 contre 16% en 2014. Ce poste est appréciable, car il reflète l'utilisation, de plus en plus, rationnelle des disponibilités par l'entreprise (pas de gel d'argent).

4.1.2.2. Structure du passif :

a) Les fonds permanents :

- **Les fonds propres** : constitués essentiellement du fonds social. Ce poste est en progression continue avec une nette augmentation en 2016 en raison de l'augmentation du fonds social et le cumul des résultats.
- **Les dettes à long et moyen terme** : Les DLMT de la SARL ont atteint leur maximum en 2015 et cela à cause de la mobilisation des emprunts contractés pour l'acquisition des équipements.

b) Les dettes à court terme :

Les dettes à court terme sont en moyenne de 32% du total bilan. Les principales composantes des DCT sont :

- **Dettes d'exploitation** : Les dettes d'exploitation sont représentées essentiellement par le poste fournisseur. Elles sont en légère régression. Cette situation ne doit pas perdurer puisque la diminution signifie une baisse des ressources de financement gratuites.
- **Dettes hors exploitation** : Ce poste est représenté principalement par les autres dettes et les annuités de remboursement du CMT. Il passe de 18% du total des dettes à court terme en 2014 à 27,9% des dettes à court terme en 2016. Cette augmentation est due aux tombées des échéances.
- **Dettes financière** : Elles varient sur les trois années, de 2,2% en 2014 à 3,2% en 2016 du total des dettes à court terme.

Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)

RUBRIQUES	2014	2015	30/04/2016
Vente de Marchandises	0	0	0
Marchandises vendues	0	0	0
MARGE COMMERCIALE	0	0	0
Production vendue	208 515 806	218 918 410	119 995 868
Fluctuation de la production stockée	-38 960 088	12 685 000	0
Matières et fournitures consommées	112 926 127	171 569 038	87 967 203
MARGE BRUTE DE PRODUCTION	56 629 591	60 034 372	32 028 665
<i>Chiffre d'Affaires</i>	208 515 806	218 918 410	119 995 868
Services	6 414 930	3 518 589	2 008 823
VALEUR AJOUTEE (VA)	50 214 661	56 515 783	30 019 842
Frais de personnel	17 922 937	20 471 103	10 213 334
Impôts et Taxes	1 016 897	1 111 845	856 439
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	31 274 827	34 932 835	18 950 069
Transfert de charge d'exploitation	0	0	0
Frais divers	1 118 030	665 815	259 567
Dotation aux amortissement et provisions	18 650 483	18 650 483	11 412 820
RESULTAT D'EXPLOITATION (R.EXP)	11 506 314	15 616 537	7 277 682
Frais financiers	3 288 874	6 137 862	3 226 773
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	8 217 440	9 478 675	4 050 909
Produits hors exploitation	138997	478985	3549497
Charges hors exploitation	779513	0	1029563
RESULTAT HORS EXPLOITATION	-640 516	478 985	2 519 934
RESULTAT BRUT	7 576 924	9 957 660	6 570 843
IBS (0%)¹	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE (RN)	7 576 924	9 957 660	6 570 843
Capacités d'autofinancement (CAF)	26 227 407	28 608 143	17 983 663

4.1.3. Commentaire :

La C.A.F demeure appréciable sur les trois années avec une nette augmentation de 9,08% à la deuxième année et 25,72% à la troisième par rapport à la deuxième année.

Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) augmentent d'une année à l'autre sauf le résultat d'exploitation qui connaît une régression de 6,80% et le résultat courant avant impôt avec une diminution de 14,53% en 2016 par rapport à 2015. Cette diminution

¹ L'entreprise est exonérée d'IBS.

est due à l'augmentation des amortissements suite aux investissements réalisés et à l'alourdissement du poste « frais financiers » dû à la mobilisation des tranches restantes du CMT accordé par notre organisme.

4.2. Analyse :

4.2.1. L'analyse par grandes masses :

4.2.1.1. La solvabilité (situation nette comptable SNC) :

Années	2014	2015	31/03/2016
Situation nette comptable en DA	58 273 542	59 237 782	125 808 625

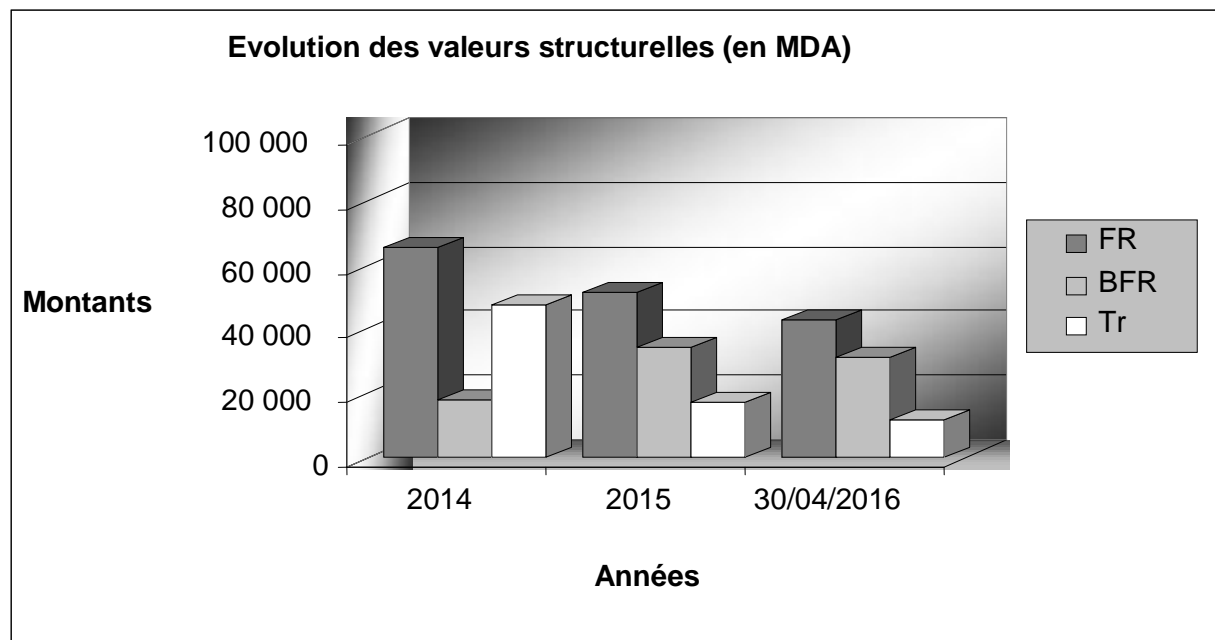
La situation nette comptable, qui correspond à la perte maximale que peut supporter l'entreprise, est importante et elle est en progression d'année en année grâce à l'accumulation des résultats antérieurs et à l'augmentation du fonds social de l'entreprise en 2016.

4.2.1.2. L'équilibre financier :

On parle d'équilibre financier lorsque les ressources permanentes arrivent à financer l'actif immobilisé et les ressources à court terme arrivent à financer les emplois cycliques.

Unité : DA

RUBRIQUES	2014	2015	31/03/2016
Fonds de Roulement (FR)	65 716 793	51 746 138	43 055 928
Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	18 015 971	34 303 463	31 111 592
Trésorerie (Tr)	47 700 822	17 442 675	11 944 336



Source : conception personnelle

Le fonds de roulement est positif sur toute la période, cela signifie que l'entreprise dégage une marge de sécurité, ce qui fait que le risque de déséquilibre diminue. Toutefois, cette marge diminue d'année en année et cela malgré une augmentation des

fonds permanents en 2015. Cette situation s'explique par le fait que la vitesse d'évolution des immobilisations est supérieure à celle d'évolution des fonds permanents. En effet, les immobilisations sont en hausse sur les trois années suite à la politique de l'entreprise qui est d'investir davantage. Et pour réaliser ses objectifs en matière d'investissement, la SARL a fait appel à ses propres fonds et à l'emprunt bancaire (CMT) ce qui explique l'augmentation des fonds permanents en 2015 mais pas dans les mêmes proportions que les immobilisations. En 2016, les fonds permanents connaissent une diminution à cause des tombées d'échéances du CMT, provoquant ainsi une baisse du fonds de roulement.

De l'autre côté, les emplois à court terme connaissent un essor continu supérieur à l'évolution des passifs circulants de financement d'où cette augmentation du BFR en 2015. Cette situation s'explique par la hausse du niveau de l'activité qui a vu les stocks s'accroître afin de satisfaire toute la demande. Par contre en 2016, le poste clients augmente car la démarche commerciale de l'entreprise consiste à accorder aux clients des délais de paiement pour les fidéliser et le BFR diminue à cause des échéances du crédit d'investissement qui deviennent exigibles.

Sur toute la période considérée, le FR est supérieur au BFR, ce qui permet de dégager une trésorerie positive. La trésorerie diminue de 2014 à 2015 de 30.258.147 DA car le BFR connaît une hausse et le FR diminue. Entre 2015 et 2016, la trésorerie enregistre encore une baisse de 5.498.339 DA. Toutefois, elle demeure positive sur les trois années.

En définitif, la structure de l'entreprise affiche un équilibre sain sur toute la période. Elle dispose de ressources pour assurer le financement de ses besoins et dégage un excédent de trésorerie. Ce qu'on peut reprocher à l'entreprise, c'est la non utilisation de sa trésorerie notamment en 2014.

4.2.2. Analyse par ratios :

4.2.2.1. Ratios de structure et de liquidité :

<i>La Structure Financière</i>					
Type de Ratios	<i>Le Ratio</i>	<i>méthode de calcul</i>	2014	2015	30/04/2016
Le Financement	<i>Financement des immobilisations</i>	F. permanents /A. Immobilisé	145 %	127 %	122%
	<i>Autonomie Financière</i>	DLMT/Fonds propres	266 %	306 %	88%
	<i>Financement externe</i>	DLMT/Total bilan	49%	51%	31%
La Liquidité	<i>Liquidité générale</i>	actif circulant / DCT	164 %	146 %	136%
	<i>Liquidité réduite</i>	actif circulant - stocks / DCT	57%	27%	25%
	<i>Liquidité immédiate</i>	disponibilités / DCT	48%	18%	13%
La Solvabilité	<i>Capacité de remboursement</i>	DLMT/CAF	5,91	6,34	3,08
	<i>Risque liquidatif</i>	Fonds propres/Total bilan	18%	17%	35%

4.2.2.2. Les ratios d'activité et de gestion :

<i>La Gestion</i>					
Type de Ratios	<i>Le Ratio</i>	<i>méthode de calcul</i>	2014	2015	30/04/2016
les délais moyens (en jrs)	<i>Rotation des stocks</i>	Stocks*360 /CA (HT)	190	220	198
	<i>Les Crédits Clients</i>	clients+ effets *360j /CA (HT)	8	7	21
	<i>Les Crédits Fournisseurs</i>	fournisseurs+ EAP*360j /achats (TTC)	205	153	142
la répartition de la Valeur Ajoutée	<i>Rémunération du personnel</i>	frais du personnel / VA	36%	36%	34%
	<i>Rémunération des banques</i>	frais financiers / VA	7%	11%	11%
	<i>Rémunération de l'Etat</i>	impôts et taxes + IBS / VA	2%	2%	3%
	<i>Rémunération de l'entreprise</i>	CAF / VA	52%	51%	60%

4.2.2.3 Les ratios de rentabilité

<i>La Rentabilité</i>				
<i>Le Ratio</i>	<i>méthode de calcul</i>	2014	2015	30/04/2016
<i>Degré d'intégration (ou taux de VA)</i>	VA /production totale	24,08 %	25,82 %	25,02%
<i>Rentabilité économique</i>	EBE/(immobilisation brutes+BFRE)	13%	11%	5%
<i>Rentabilité financière</i>	Résultat net /fonds propres	15%	20%	6%
<i>Effet de levier</i>	Rentabilité financière – Rentabilité éco.	2%	9%	0,10%
<i>Rentabilité commerciale</i>	Résultat net /Chiffre d'affaires	3,63%	4,55%	5,48%

Commentaires :

a) Structure financière :

Le ratio de financement des immobilisations est supérieur à (01), ce qui laisse comprendre que les investissements sont largement couverts par des ressources permanentes.

Le ratio de financement extérieur et le ratio de l'autonomie financière nous indiquent que l'autonomie financière de l'entreprise vis-à-vis des établissements de crédit est

touchée pendant les deux premières années. Cette situation est remédiée en 2016 suite à l'augmentation du capital social.

Les ratios de liquidité connaissent une diminution sur les trois années, cela est dû à l'augmentation des dettes à court terme. Cependant, le ratio de liquidité général reste le plus significatif puisqu'il traduit le financement de l'actif circulant par des fonds permanents.

Les ratios de solvabilité sont satisfaisants car l'entreprise dispose des flux réels suffisants pour assurer à bonne date le remboursement des emprunts. Depuis 2016, l'entreprise ne présente aucun risque liquidatif.

b) Gestion :

Les stocks représentent plus de six (06) mois du chiffre d'affaires pendant les trois années. La lenteur de rotation des stocks s'explique par la lenteur du processus de fabrication et aussi par la crainte de rupture de stock.

La bonne réputation de la SARL lui a permis de bénéficier de délais fournisseurs très importants (ils dépassent 04 mois d'activité) et dépassent largement les délais clients. L'entreprise a vu par ailleurs une baisse des délais obtenus des fournisseurs en 2015 et en 2016.

Toutes ces raisons ont fait à ce que l'entreprise sollicite la banque.

La valeur ajoutée est en croissance d'une année à l'autre. Elle est répartie entre le personnel, la banque, l'Etat et la grande part est réservée à l'entreprise (plus de la moitié).

c) La rentabilité :

La rentabilité économique de l'entreprise a connu une légère diminution en 2015, à cause de l'emprunt, puis une stagnation mais reste toujours considérable. La rentabilité financière, quant à elle, a connu une diminution remarquable en 2016 suite à l'importante augmentation des fonds propres), sans pour autant que les résultats augmentent de la même proportion.

La différence entre ces deux rentabilités nous donne un effet de levier positif mais il n'est pas important en 2016.

La rentabilité commerciale connaît une progression continue sur toute la période grâce à l'augmentation du résultat net.

Nous pouvons conclure que la rentabilité de l'entreprise demeure satisfaisante durant les quatre années étudiées.

5. Etude des risques :

Les qualités morales du gérant associé, son honorabilité par rapport au règlement de ses dettes (aucun incident de paiement) et son expérience dans le domaine ont fait que les risques liés à l'activité sont écartés.

Concernant le risque fiscal et parafiscal, la SARL est également à jour envers ses créanciers. Un extrait de rôle apuré et une mise à jour CNAS sont sous dossier.

6. Conclusion de l'étude et avis personnel :

Vu les éléments positifs développés dans la présente étude de cas et afin de permettre à notre relation de faire face à ses besoins en matières premières et une meilleure

adaptation de son potentiel de production, nous sommes d'avis favorable pour les lignes de crédit suivantes :

➤ DECOUVERT C.A	10.000.000,00 DA représentant 15 jours du
➤ Crédit relais	3.000.000,00 DA
➤ Obligations cautionnées	4.000.000,00 DA
➤ Crédit documentaire	25.000.000,00 DA
➤ Avals	2.000.000,00 DA

Conditions :

- Centralisation du chiffre d'affaires ;
- Etat des stocks chaque mois ;

Garanties :

- Nantissement du fonds de commerce élargi au matériel ;
- Caution personnelle et solidaire des associés à hauteur de nos engagements
- Délégation d'assurance multirisque au profit de la BNA.

7. Comparaison avec la décision de la banque :

Malgré la différence des approches, nous avons abouti à la même décision que le chargé d'études. Nous noterons cependant que l'étude menée par le chargé d'étude n'a pas été approfondie. Elle s'est résumée à l'établissement des bilans financiers et au calcul des fonds de roulement, besoins en fonds de roulement globaux, trésoreries et quelques ratios et enfin l'étude des risques et la conclusion.

Nous signalerons également que certains documents, tels que les bilans prévisionnels et le plan de trésorerie n'ont pas été transmis par le client. Par conséquent, nous nous sommes contentés de l'analyse rétrospective.

CONCLUSION

Conclusion générale :

Les banques sont la clé de voûte dans toute économie. Souvent, sans être impliquées directement dans l'activité économique, elles donnent à cette activité une flexibilité sans similiaire à travers les services offerts par leurs différents compartiments dont celui du crédit est l'un des plus essentiels.

La pérennité d'une banque est étroitement liée à la qualité de ses emplois.

Le court terme comme déjà vu précédemment, désigne la durée ou le prêt est requis, ou, période sur laquelle est échelonné le remboursement.

Finançant ainsi les activités quotidiennes de l'entreprise, notamment, les salaires des employés, les achats de stocks et de fournitures, celles-ci s'épuisent rapidement et les stocks se vendent, ce qui crée la rotation des stocks.

On a vu les crédits de trésorerie, qui ne doivent pas être prépondérants dans le financement de l'entreprise, ils sont là pour donner une relative souplesse dans la gestion de sa trésorerie.

Les crédits de trésorerie à objet général voient leurs utilisations limitées dans le temps afin d'assurer un fonctionnement alternatif du compte.

Les crédits de trésorerie à objet spécifique nécessitent l'établissement d'un plan de trésorerie prévisionnel et sont déterminés en prenant en compte de la garantie qui les sous-tend.

Le financement à court terme des besoins nés du cycle d'exploitation doit concilier la souplesse, le coût et le risque :

Les crédits de trésorerie offrent à l'entreprise la possibilité de recours à un financement non contraignant dans sa forme. Apparaissent a priori plus chère que les crédits de mobilisation mais moins chers que l'affacturage. Ils présentent intrinsèquement un niveau de risque plus élevé pour la banque que les crédits de mobilisation.

Les crédits de mobilisation, eux, pour qui le degré de souplesse varie suivant les modalités retenues. Les garanties intrinsèques attachées à ce mode de financement diminuent le taux facial du crédit mais il faut tenir compte des coûts accessoires tels que les frais, commissions. Les crédits de mobilisations par contre, limitent le risque.

Nous avons constaté la diversité et la complexité des différents modes de financements offerts aux entreprises. C'est pourquoi le choix entre ces différents modes de financement se fait le plus souvent en collaboration avec le banquier habituel de l'affaire qui connaît mieux en général toutes les possibilités offertes par les usages et la réglementation bancaire.

La préoccupation essentielle du banquier porte sur la structure financière de l'entreprise et sa solvabilité à court terme. Une raison pour l'entreprise, pour solliciter un emprunt ou un crédit, est que la situation financière de l'entreprise doit être fondamentalement saine.

Le banquier cherche la plus grande sécurité possible, et surtout d'adapter l'emprunt ou le crédit à la nature et à la durée des biens et des valeurs à financer.

Par contre le chef d'entreprise considère que sa trésorerie est une, et il aura tendance à adopter le mode de financement le plus facile et le moins onéreux, même si celui-ci n'est pas adapté exactement au problème posé.

En Algérie, il est difficile d'exiger une corrélation de tous les instants entre le mode de financement et la structure financière de l'entreprise, mais il faut que ce désajustement reste provisoire, et s'apercevoir à temps qu'une modification de la structure financière est devenue indispensable.

Il faut également non seulement que la gamme de crédits proposée à la clientèle soit aussi variée que les besoins à financer, cette évolution doit donner en principe naissance à de nouvelles formules de crédits dont l'apparition en Algérie est presque inexistante, autre que l'escompte de chèques et le découvert qui représentent les deux formes de financements les plus fréquentes.

Il faut que la mise en place d'un crédit soit précédée par une étude approfondie de tous les paramètres ayant des liens avec l'entreprise demanderesse de crédit. Ainsi lorsqu'il s'agit d'un crédit d'exploitation l'analyse doit couvrir l'entreprise sous ses différents aspects, sans omettre les facteurs externes pouvant l'influencer.

Il faut enfin, que l'octroi du crédit soit géré par des procédures internes et qu'il soit dans le cadre des règles prudentielles, aussi il y a lieu préalablement à la mise en place de tout crédit de recueillir les garanties qui y sont liées et d'effectuer un suivi à posteriori.

Les banques et en vertu des recommandations de la Banque d'Algérie visant minimiser les risques d'illiquidité et à respecter les normes universelles, accordent de plus en plus des crédits d'exploitation spécifiques et de moins en moins de crédits globaux.

Cependant, le crédit bancaire de nos jours n'est ni la panacée des problèmes économiques, ni « la vache à lait » des banques.

Dans les pays développés, les agents économiques sont de plus en plus indépendants des banques et leurs besoins ne sont financés qu'en partie par le crédit bancaire.

Les banques de leur côté réalisent l'essentiel de leurs rentrées en intervenant sur les marchés des capitaux et en tant que prestataires de services.

En Algérie, ce changement nécessite d'abord, un grand effort d'investissement en formation par les banques et ensuite l'installation de véritables marchés de capitaux (marché monétaire, marché financier) par les autorités monétaires et les pouvoirs publics.

Résumé en langue Française :

En effet, les lignes de crédits mises en place par nos banques sont aussi diversifiées que le sont les besoins exprimés par les entreprises. Chaque type de crédit a sa spécificité et répond à un besoin particulier.

Les crédits par caisse sont destinés à combler le décalage de trésorerie, ils se matérialisent par un décaissement de fonds de la part de la banque, en faveur de sa relation. Par contre, les engagements par signature consistent en l'engagement du banquier à satisfaire aux obligations contractés envers des tiers, au cas où ces clients n'y satisferaient pas eux-mêmes.

Le banquier, dans sa démarche pour l'étude d'une demande de crédit d'exploitation, fera d'abord appel à la collecte d'information concernant le client. Pour ce faire, il exigera de ce dernier la présentation des documents comptables tels que les bilans et les tableaux des comptes du résultat ainsi que tout document jugé nécessaire pour mener son étude. Ensuite, il procède au diagnostic économique et financier de l'affaire qui lui permet de traduire la réalité des données comptables et de comprendre leur évolution afin d'apprécier la solvabilité et la capacité de remboursement de l'emprunteur ainsi que la rentabilité de l'activité. Cette analyse chiffrée associée à des éléments subjectifs, tels que la parfaite connaissance de la situation de l'emprunteur et la confiance qu'il inspire, le banquier parachève l'étude du dossier de crédit par une décision finale de financement ou pas.

Résumé en Anglais :

Indeed, the credit lines established by our banks are as varied as are the needs expressed by businesses. Each type of credit has its specificity and meets a particular need.

Appropriations by Fund are intended to fill the gap of cash, they are materialized by a disbursement of funds on the part of the Bank, its relation. Par against, commitments by signature consists of the commitment of the banker to meet the obligations owed to third parties, where these clients did not satisfy themselves.

The banker, in his approach to the study of an application of operating credit, first will appeal to the collection of information concerning the client. To do this, it will require the presentation of accounting documents such as the balance sheets and the tables of the accounts of the outcome and any document deemed necessary to conduct its study. Then, he proceeded to diagnosing economic and financial of the case allowing him to translate the reality of accounting data and understand their evolution in order to appreciate the solvency and the ability of repayment by the borrower and the profitability of the activity. This encrypted analysis associated with subjective elements, such as the perfect knowledge of the situation of the borrower and the confidence it inspires to the banker completes the study of the credit by a final financing decision or not.



Dédicaces

Est dédié le présent travail à mes chers parents, à mon mari, mes deux garçons, ainsi qu'à tous ceux qui m'ont épaulé durant mon parcours

Remerciements

Le présent mémoire est le fruit et l'aboutissement de mes études en Master Banques et Marchés Financiers.

Il n'aurait pu voir le jour sans le soutien de plusieurs personnes que je tiens à remercier :

Mon encadreur Mr MENDLI trouve ici l'expression de mes grandes reconnaissances pour les précieux conseils, et les encouragements qui m'ont aidé à réaliser ce travail.

Mes plus vifs remerciements vont également à tous mes enseignants, pour les connaissances que j'ai pu acquérir auprès d'eux, durant mon cursus.

Je tiens à remercier pareillement Mme. Guetarni, Chef de département crédit dans la Direction du Réseau d'Exploitation (BNA).

Enfin, que tous ceux qui m'ont prêté main forte, et contribué à la réalisation de ce travail, et que je n'ai pas pu désigner nommément, m'excusent et qu'ils sachent que je ne les ai pas oubliés et que je les remercie de tout cœur.

Sommaire**INTRODUCTION GENERALE**

CHAPITRE 1 : LA TRSORERIE A COURT TERME	6
INTRODUCTION DU CHAPITRE	7
I. L'organisation de trésorerie	7
1- La fonction trésorerie	7
2- L'utilité de la trésorerie	8
3- Les missions de la trésorerie	8
II. La construction du budget de trésorerie	9
1- Les encaissements	9
2- Les décaissements	9
III. La gestion de trésorerie au jour le jour	10
1- Le suivi du mouvement de trésorerie	11
2- Les jours de valeur et la position de trésorerie	11
3- Les comptes banque	12
IV. Gestion des composantes du BFR	13
1- La gestion indispensable des stocks	14
2- Accélération des encaissements des clients	14
3- Payer les fournisseurs en temps voulu	15
4- Payer l'état et l'organisme social le plus tard possible	15
5- Négocier avec les banques les jours de valeur à l'avantage de l'entreprise	15
V. La gestion des Ecarts	16
1- Les excédents trésorerie et les placements	16

CONCLUSION DU CHAPITRE

17

CHAPITRE 2 : LE FINANCEMENT BANCAIRE A COURT TERME

17

INTRODUCTION DU CHAPITRE

19

I. La classification du crédit à court terme	19
II. Les crédits motivent par des créances commerciales	19
1- L'escompte commercial (avantage et technique)	20
2- Le crédit de mobilisation de créances commerciales (CMCC)	28
3- La cession des créances professionnelles	30
4- La factoring	35
III. Les crédits de trésorerie	38
1-les crédits de trésorerie généraux	35
2- Les crédits de trésorerie spécifiques ou spécialisés	45
IV. Les crédit par signature	55

1- Portée de l'engagement du banquier	55
2- Les différents types d'engagement par signature	55
3- Les financements des marchés publics	58
4- Le financement du commerce extérieur	61
Conclusion du chapitre	70
CHAPITE 3 : L'EVALUATION BANCAIRE DE L'ENTREPRISE	71
Introduction du chapitre	72
I. Le contexte de l'endettement	72
II. Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation	73
1- Constitution d'un dossier du crédit d'exploitation	73
2- Identification du demandeur du crédit et son environnement	75
2.1 Historique de l'entreprise	75
2.2 L'entreprise entité juridique	75
2.3 L'entreprise entité économique	76
2.4 L'entreprise et son environnement	77
3- Classification de la clientèle	79
3.1 Les mouvements d'affaires confiés	79
3.2 Le niveau d'utilisation des concours autorisés	80
3.3 Les incidents de paiement	80
4- Le diagnostic économique et financière de l'entreprise	81
4.1- L'analyse rétrospective	81
4.1.1- le bilan financier	81
4.1.2- Le tableau des comptes de résultat	83
4.1.2.1 les soldes intermédiaires de gestion (SIG)	84
4.1.2.2- le chiffre d'affaire (CA)	87
4.1.2.3- La capacité d'autofinancement (CAF)	87
4.2.2.4- Le retraitement des SIG	88
4.1.3- Analyse de la structure financière de l'entreprise	89
4.1.3.1- La méthode des masses financière (approche globale)	89
4.1.3.2- La méthode des ratios (approche relative)	94
4.2- Analyse prospective (prévisionnelle)	100

<i>4.2.1- Les budgets d'exploitation prévisionnelle</i>	<i>100</i>
<i>4.2.2- Le budget de trésorerie</i>	<i>100</i>
<i>4.2.3- Le plan de financement</i>	<i>101</i>
<i>4.2.4- les documents de synthèse prévisionnelle</i>	<i>101</i>
<i>4.2.5- Le chiffre d'affaire prévisionnelle et le point mort</i>	<i>102</i>
<i>Conclusion du chapitre</i>	<i>103</i>
<i>CHAPITRE 4 : ETUDE DE CAS</i>	<i>104</i>
<i>CONCLUSION GENERALE</i>	<i>117</i>
<i>BIBLIOGRAPHIE</i>	