

SOMMAIRE

Introduction Générale

Chapitre 1 : Environnement et objet de l'étude

- I. Contexte de l'étude
- II. Problématique de recherche
- III. Objectifs de recherche
- IV. Pertinence du sujet
- V. Revue de la littérature
- VI. Concept de base
- VII. Matériel et méthode
- VIII. Données de base

Chapitre 2 : Cadre analytique

- I. Sources d'informations
- II. Les buts de l'analyse
- III. Les différents critères pris en compte par le banquier pour accorder les crédits à Long Terme
- IV. Les critères financiers pour accorder un crédit à Court Terme

Chapitre 3 : Etude de cas : Entreprise de fabrication de Meubles

- I. Présentation de l'entreprise
- II. Exposition des besoins
- III. Etats financiers de l'entreprise
- IV. Analyse économique et financière de l'entreprise
- V. Synthèse de l'analyse
- VI. Recommandations

Conclusion

Dédicaces

En signe d'amour et de reconnaissance, je dédie ce travail

A mes parents, qu'ils trouvent ici l'expression de mon immense gratitude pour leurs encouragements incessants, pour leur amour éternel et pour les grands sacrifices consentis à mon égard, que DIEU m'aide à récompenser un peu de ce qu'ils méritent.

A mes frères pour l'encouragement et le soutien moral qu'ils m'ont apportés, qu'ils trouvent ici le témoignage de ma profonde affection et mon attachement indéfectible.

A mes sœurs, pour leurs soutiens et leurs encouragements incessants qu'elles trouvent ici le témoignage de ma profonde gratitude et ma grande affection.

A ma femme que j'aime beaucoup, pour ses conseils et ses bonnes remarques.

A mes amis, à mes collègues.

A tous ceux qui me sont chers.

Beya FALL

Remerciements

Louanges à ALLAH Le plus Miséricordieux des Miséricordieux, l'Infiniment sage, Le Détenteur de Majesté et de Générosité, DIEU de toute chose, Seigneur de toute chose, Garant de toute chose, Créateur de toute chose, Dominateur de chose, Savant Bienveillant sur toute chose, Triomphateur sur toute chose.

Je tiens à exprimer mes plus profondes reconnaissances et gratitude à monsieur Cheikh Ahmed Barry qui a accepté de m'encadrer et qui m'a fait profiter de sa vaste culture de ses directives qui m'ont beaucoup aidé durant toute la période d'encadrement. Qu'il retrouve ici l'expression de ma sincère reconnaissance.

J'adresse aussi mes remerciements les plus distingués à Monsieur Djiby DIALLO qui m'a beaucoup assisté dans la réalisation de ce présent ouvrage.

Mes profondes gratitude vont également à l'endroit de Mon père Cherif El valid FALL pour son soutien, ses conseils et sa disponibilité.

Je prie à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Avant propos

Cette étude entre dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin d'études du troisième cycle en Banque et Finance au sein de l'établissement SUPDECO pour l'obtention du Mastère en Banque et Finance session 2009

C'est ainsi que nous avons eu l'occasion de faire ce travail qui porte sur la réflexion autour du thème : Analyse sur la pertinence des critères d'octroi de crédits bancaires aux entreprises.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I : Présentation des soldes intermédiaires	37
Tableau II : Tableau d'amortissement	41
Tableau III : Actifs du bilan (en milliers de FCFA)	43
Tableau IV : Passifs du bilan (en milliers de FCFA)	44
Tableau V : Bilan simplifié au 31/12/2005	46
Tableau VI : Bilan simplifié au 31/12/2006	46
Tableau VII : Bilan simplifié au 31/12/2007	46
Tableau VIII : Valeurs structurelles du bilan	47
Tableau IX : Compte de résultat	48
Tableau X : Ratio de structure financière	48
Tableau XI : Ratio d'activité et de rentabilité	49
Tableau XII : Ratio lié à la capacité d'auto financement	49

LISTE DES EQUATIONS

Équation 1 : Fonds de Roulement Financier	45
Équation 2 : Besoin en Fonds de Roulement Financier.....	45
Équation 3 : Trésorerie	45
Équation 4 : Ratio de liquidité générale	45
Équation 5 : Ratio de liquidité restreinte	45
Équation 6 : Ratio de liquidité immédiate.....	45
Équation 7 : Ratio de solvabilité.....	45

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le financement des entreprises et notamment des PME, constitue une part primordiale de l'activité des établissements financiers. Les octrois de crédits, comme toute prestation de service, ont un coût et entraînent des risques.

La prise de risque d'un établissement de crédit commence dès l'entrée en relation avec les entreprises et la formulation de besoins de financement. L'attribution d'un prêt tout comme son rejet sont soumis à une analyse financière approfondie et, le plus souvent, à l'accord du comité de crédit ou du comité des engagements de l'établissement sollicité par le client.

Dans le cadre de l'analyse financière, les établissements de crédit s'intéresseront aux bilans et comptes de résultats mais aussi aux orientations prises par les dirigeants de l'entreprise, et l'adéquation de ces orientations avec les potentialités propres à l'entreprise et à son environnement.

L'évaluation du risque de crédit aux entreprises repose sur plusieurs étapes. La démarche d'un établissement de crédit voulant se former une opinion sur une entreprise, avant d'octroyer un prêt, peut se schématiser comme suit :

- Une étude préalable qui permet au banquier de porter ses premières appréciations concernant l'entreprise à partir de l'étude des documents comptables et sociaux qui lui sont remis par le ou les responsables de l'entreprise.

Une première approche lui permet d'orienter ses questions. Il s'agit avant tout, pour le banquier, de bien appréhender les besoins et les spécificités de l'entreprise. Cette première lecture ne préjuge pas de la décision finale qui sera prise à l'issue de l'analyse détaillée de l'affaire.

- L'analyse de l'entreprise qui va s'efforcer d'expliquer et d'apprécier l'ensemble des spécificités de l'entreprise. Elle ne se limite pas aux aspects financiers propres à l'entreprise, mais prend aussi en compte les aspects économiques.

Une appréciation des opportunités et des menaces de l'environnement ainsi que les forces et les faiblesses de l'entreprise, s'avèrent indispensable pour anticiper d'éventuelles difficultés. Toutes ces informations sont requises par la banque afin de réduire son risque de non remboursement.

Eventuellement, l'analyse détaillée permettra à la banque de corroborer ses

premières conclusions. Les résultats de cette analyse détaillée sont donc bien évidemment d'une grande importance. Il s'agit d'un élément fondamental quant à la décision finale de l'établissement de crédit.

- L'établissement de crédit détermine également sa décision en fonction de l'historique de ses relations avec les dirigeants de l'entreprise qui ont démontré ou non leurs capacités à mener à bien leurs différents projets.

Les garanties professionnelles et /ou personnelles des associés ou du dirigeant sont aussi des éléments qui contribuent à recevoir une décision favorable de la part de la banque sollicitée.

- La décision qui implique non seulement le chargé de clientèle en charge du compte de l'entreprise, mais aussi le comité de crédit ou le comité des engagements de l'établissement de crédit. Une synthèse du dossier de l'entreprise est communiquée à ce comité de crédit, à qui, il revient la responsabilité d'accorder ou non le financement demandé par l'entreprise

En tout état de cause, les critères d'appréciation diffèrent selon le type de crédit : moyen/long terme ou court terme.

Pour chacun de ces types de crédit, nous exposerons :

- les différents éléments nécessaires à la prise de décision,
- les méthodes et ratios utilisés par les banques en expliquant en quoi la maîtrise de l'information est nécessaire avant toute décision qui engagerait la banque.

Ensuite, nous illustrerons ces propos en analysant un cas de crédit demandé à la banque.

A partir de notre propre analyse, nous nous efforcerons d'apprécier le degré de risque pris par le banquier.

La décision finale du banquier est-elle basée sur ces seuls critères, ou bien d'autres éléments plus subjectifs modulent-ils sa décision ?

Ainsi, le présent rapport est organisé de la façon suivante :

Dans le premier chapitre intitulé «environnement et objet d'étude» nous faisons une étude théorique. Cette étude nous permet de comprendre les concepts de base relatifs à notre environnement d'étude.

Dans le deuxième chapitre intitulé «cadre analytique» nous nous sommes intéressés à une étude plus détaillée. Cette étude nous a permis d'avoir une expertise sur les critères d'octroi des différents types de crédits.

Et enfin dans le troisième chapitre, à travers un cas pratique, nous avons appliqué un exemple de méthode d'analyse approfondie avant de formuler des recommandations.

CHAPITRE I

ENVIRONNEMENT ET OBJET DE L'ETUDE

CHAPITRE I : ENVIRONNEMENT ET OBJET DE L'ETUDE

I. Contexte de l'étude

Le système bancaire sénégalais présente depuis quelques années un visage plus avenant qui inspire beaucoup plus de confiance qu'il y a un peu plus d'une décennie. Il le doit au regain de professionnalisme et de rigueur des établissements qui ont survécu à la thérapeutique de chocs qu'ils ont subie en profondeur, au début des années quatre vingt dix. L'embellie économique qui l'a soutenue dans la mouvance de l'après dévaluation du Francs CFA a permis l'éclosion de nouvelles structures.

Emondé il y a une quinzaine d'années, le paysage bancaire sénégalais s'est aujourd'hui pleinement régénéré. Il ne compte pas moins de 20 établissements rayonnant sur près de 200 agences et bureaux. Dans le peloton de tête, trois majors se disputent âprement le leadership : la CBAO-Attijari, la Société Générale de Banque au Sénégal (SGBS), et ECOBANK. Les toutes dernières statistiques prêtées à la commission bancaire de l'UEMOA les classent dans cet ordre en 2010 : le total bilan de la CBAO serait de 650,220 milliards de francs CFA pour un résultat net de 7,559 milliard. Celui de la SGBS serait à 581,434 milliards pour un bénéfice comptable de 16,541 milliards. ECOBANK ferme la marche du trio leader, avec un total bilan de 313,835 milliards de francs CFA et un résultat net de 5,019 milliards.

I.1. La croissance du système bancaire sénégalais

En attendant, le système bancaire sénégalais est globalement bien assis sur ses bases. En croissance régulière depuis quelques années, sa masse bilancielle est passée de 1385 milliards de FCFA en 2003 à 1578 milliards en 2004, puis à 1760 milliards en 2005 pour tourner autour de 2000 milliards en fin 2006. Cette nette progression s'est accentuée ces trois dernières années pour atteindre 2810 Milliards de francs CFA en 2010, malgré un contexte mondial financier difficile et une crise internationale profonde caractérisée par une cascade de faillites des banques américaines et européennes consécutive à l'affaire des subprimes.

La plupart des banques continuent d'améliorer notablement la qualité de leur portefeuille. Leurs ressources ont considérablement augmenté entre 2005 et 2010, période durant laquelle, le total des dépôts enregistré se chiffre à plus de 2111 milliards.

Dans le même temps, leurs fonds propres se sont renforcés de 1,6% alors que les dépôts et emprunts progressaient de 9,6%. Le produit net bancaire s'est élevé à 188 milliards de

FCFA. Le système bancaire a contribué significativement à l'économie sénégalaise au cours de ces dernières années, du fait de la hausse des volumes de crédits qui est passée de 639,6 milliards de FCFA en 2000 à 1006 milliards de FCFA en 2005 et à plus de 1520 milliards en 2010. Ainsi selon l'Association Professionnelle de Banques et d'Etablissement Financiers du Sénégal (APBEF) le système bancaire a incontestablement joué un rôle clé dans le financement de l'économie du Sénégal, avec une contribution au financement du PIB national se situant à 23,1% contre une moyenne UEMOA de 16,5%.

Au regard de ce qui précède, le système bancaire sénégalais revient assurément de très loin. Dans le contexte de la grande crise économique qui a suivi les deux chocs pétroliers de 1973 et de 1978 accentué par de longues années de sécheresse, il a fini, à l'entame des années quatre vingt dix, par être complètement au bout du rouleau. Le marasme d'alors n'a en fait été que le coup de grâce qui a fait s'écrouler en 1989, un système dont la viabilité était déjà lourdement hypothéquée par la sous capitalisation, une gestion laxiste, des créances douteuses, des pratiques délictueuses impunies, l'insuffisance de l'épargne longue collectée par les banques, la concurrence des banques avec le secteur informel, l'inadaptation du secteur bancaire au contexte socioculturelle, la pression fiscale Toutes choses grandement entretenues, au fi de l'orthodoxie bancaire, par l'ingérence de la puissance publique dans le fonctionnement des établissements dans la plupart desquels elle était actionnaire majoritaire, à tout le moins, très influent. Le contexte d'alors était marqué par des détournements de fonds, le financement de projet douteux, un clientélisme politique, un état débiteur et des entreprises publiques ou privées bénéficiant de prêts et autres facilités sans être en mesure d'honorer leurs engagements, faute de rentabilité et surtout d'avoir investi à bon escient.

I.2. Le système bancaire sénégalais : Un secteur assaini et restructuré

Pour endiguer la saignée et remettre le système debout l'Etat sénégalais se résolut à lancer un vaste programme d'assainissement et de restructuration du secteur en y consacrant des fonds publics et en mettant également à contribution la BCEAO dont la responsabilité était largement engagée dans l'affaire ainsi que la Banque Mondiale, le Fond Monétaire International, la France et les Etats Unis. Cette cure en profondeur se traduit par le retrait de l'état de la gestion des établissements bancaires et financiers avec réduction de ses parts à un maximum de 25%, la fermeture et la liquidation de certaines banques de l'époque et la restructuration des autres qui ont survécu.

Des mesures réglementaires communes à l'UEMOA et un organe supranational de contrôle, la commission bancaire, seront institués pour discipliner l'activité bancaire dans l'optique d'asseoir un système indépendant, efficace, bien géré et apte à soutenir un environnement des affaires et une politique monétaire plus dynamique.

L'embellie s'est poursuivie tout au long de ces dix dernières années durant lesquelles les banques ont énormément drainé l'épargne locale mais aussi l'épargne constituée par les sénégalais de l'extérieur à travers des réseaux de transfert d'argent. Devenues «sur liquides», ces banques se montrent encore plus rigoureuses et regardantes sur la qualité des dossiers qui leurs sont soumis. Cette nouvelle attitude s'explique par le fait qu'elles ont été échaudées par la crise à laquelle le système survécu.

Ne disposant pas suffisamment de ressources longues, de par la nature même des dépôts qu'elles collectent, les banques offrent essentiellement des crédits à court terme (environ 67% de leurs concours à l'économie) qui échoient principalement à leur clientèle la plus dense, constituée par des salariés et de plus en plus de commerçants. L'offre de financement bancaire à leur endroit est variée, souple, rapide et adaptée à leur niveau de revenu et capacité d'endettement. Mais les crédits en question sont plutôt portés sur la consommation de produits qui participent au confort moderne des ménages (meubles, appareils électroménagers, véhicules et autres) qu'ils rendent plus accessibles à tempérament.

Les crédits bancaires à moyen terme (28%) et à long terme (5%) profitent très peu à ceux qui en ont le plus besoin : PMI, PME tournée vers le négoce, la manufacture et les services. Comme ceux à court terme, ils financent des activités qui sont très peu génératrices de valeur ajoutée, au détriment de nombreux opérateurs économiques dont les dossiers ne sont pas jugés recevables. Ces derniers accusent les banques d'être frileuses alors que celles-ci s'estiment tout simplement prudentes face à la faiblesse des dossiers présentés et limités par la nature de l'argent dont elles sont en charge de la gestion. Cette affirmation d'un haut responsable banquier est très révélatrice : « beaucoup d'emprunteurs créent des sociétés pour leur donner un semblant de formalisme. Ils sont en réalité moins porteurs de projets qu'à la recherche d'un salaire. Il nous arrive de recevoir d'intéressantes idées de projets pouvant donner lieu à des réalisations mais qui pèchent par manque d'étude de faisabilité ». Par ailleurs, il importe de reconnaître que la relance de l'économie et même la croissance économique sont fortement tributaires de la mise à disposition des emprunteurs des liquidités dont ils ont besoin pour créer et/ou développer des entreprises.

Pourtant ces crédits ont tendance à chuter avec une prédominance des crédits à court terme qui représentent plus de 60% des crédits accordés. De nombreuses raisons sont invoquées par les banques pour justifier cet état de fait (crise financière, imposture de la part des emprunteurs, faillite de certains projets financiers etc.) toutes ces raisons concourent d'une étude des facteurs contribuant à un accès plus favorable au crédit bancaire. C'est donc à juste titre que cette étude est intitulée : Analyse sur la pertinence des critères d'octroi de crédits bancaires aux entreprises.

II. Problématique de recherche

La banque doit limiter les risques pris auprès des emprunteurs (ratios de contrepartie, de solvabilité) et garantir aux différents épargnants la possibilité de rentrer en possession de leur fonds dès qu'ils en font la demande (ratio de liquidité). Il convient au préalable de clarifier certains termes clés qui nous permettront de mieux cerner la problématique.

Le système financier est un ensemble cohérent de structures permettant de transférer des fonds depuis les agents économiques (ménages, entreprises, collectivités publiques) qui épargnent (car leurs dépenses sont inférieures à leurs revenus) vers les agents économiques qui souhaitent emprunter c'est-à-dire dépenser plus que leurs revenus. On dit qu'il sert d'intermédiaire financier entre les agents à capacité de financement et les agents à besoin de financement. Les intermédiaires financiers jouent ainsi un rôle important dans l'économie : fournir des services de liquidités, faciliter le partage des risques, réduire les coûts de transaction et les problèmes d'asymétrie d'information. On en distingue trois types : les institutions de dépôts (principalement les banques), les établissements d'épargne contractuelle (compagnie d'assurance vie et fonds de pension) et les entreprises d'investissement (intermédiaire de placement). Selon la loi bancaire les institutions de dépôts ou banques sont définis comme suit : «Sont considérées comme banques, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte , en opération d'escompte, en opération de crédit ou en opération financière ». L'article 2 de la même loi stipule que : «Sont considérés comme fonds reçus du public les fonds qu'une entreprise ou qu'une personne reçoit sous une forme quelconque de tiers ou pour le compte de tiers à charge de les restituer».

De façon générale, le métier de la banque est le commerce de l'argent : les clients viennent épargner à travers leur dépôt, La banque met à la disposition des emprunteurs ces épargnes

par l'octroi de crédit, les crédits de la banque font de nouveaux dépôts lorsqu'ils sont remboursés. L'obligation de restituer les prêts impose à la banque de se prémunir contre d'éventuels risques financiers.

Ainsi notre travail consiste à examiner les différents facteurs explicatifs de l'octroi du crédit bancaire. De cette problématique découle notre question fondamentale de recherche à savoir : Quelles sont les variables les plus pertinentes permettant à la banque d'accorder des crédits aux entreprises?

Cette question de recherche peut se décliner en deux sous questions explicatives à savoir :
Quelle est l'influence des caractéristiques de l'entreprise sur l'octroi du crédit bancaire?

La pertinence des informations financières produites par l'entreprise explique t- elle son obtention du crédit bancaire ?

III. Objectifs de recherche

L'octroi de crédit bancaire, comme nous l'avons souligné plus haut, joue un rôle essentiel dans la croissance économique d'un pays. Par conséquent les critères et déterminants qui le sous-tendent doivent au maximum être rationalisés et formalisés eu égard aux risques et contraintes qu'ils engendrent d'une part et les obligations de solvabilité et de liquidité de la banque, d'autre part. C'est pourquoi notre étude s'articulera autour de l'objectif principal suivant : Identifier les variables qui influent sur la décision d'octroi du crédit.

IV. Hypothèse de recherche

La présente étude est réalisée sous l'hypothèse principale selon laquelle l'accès au crédit est conditionné par les caractéristiques de l'entreprise qui exprime la demande. Cette hypothèse principale peut se décliner en deux hypothèses secondaires qui sont :

H1 : une entreprise ayant une très bonne santé financière a plus de chance d'accéder aux crédits bancaires.

H2 : La présentation d'une garantie augmente les chances d'accéder au crédit.

V. Pertinence du sujet

Une des activités principales des banques est l'intermédiation financière. La création ou le développement d'une entreprise nécessite des appuis bancaires, car sans crédit, il semble difficile et risqué pour l'entreprise de les réaliser sur le long terme.

Les banques et les entreprises sont donc des acteurs économiques amenés à se rencontrer pour que chacune puisse croître financièrement.

Cependant, de façon générale, les établissements financiers ne prêtent pas à tout le monde car ils doivent limiter leur risque de crédit qui est le principal risque contenu dans le bilan d'une banque généraliste.

La conjoncture économique est, bien entendu, l'élément environnemental le plus important et le plus influent sur l'octroi de crédit bancaire à une entreprise. La situation économique d'un pays et les politiques financières mises en application jouent un rôle majeur sur le marché de l'offre et de la demande de crédit, surtout lorsqu'il s'agit de crédit d'entrepreneuriat. La conjoncture économique des années quatre vingt dix nous en fournit un exemple évident. Face à la montée des provisions dans les bilans bancaires, résultant d'un engagement sans doute excessif dans l'immobilier d'entreprise dans les années 90, et de la fragilité du tissu de PME face à la récession économique, beaucoup d'établissements bancaires avaient restreint leur offre de concours aux entreprises, chacun se contentant de suivre à minima ses propres clients, s'efforçant de n'élargir sa clientèle qu'à des entreprises exemptes de tout risque.

VI. Revue de la littérature

Pendant de longues années, la banque est demeurée la source exclusive de financement [F. Mishkin 2007]. De nos jours, elle est un élément très important du système financier malgré l'avènement et l'émergence des marchés financiers et des établissements de micro finance [www.lamicrofinance.org].

Beaucoup d'auteurs ont soulevé l'opportunité des banques qui ont su profiter d'un contexte très favorable pour développer leur liquidité [R. Nanda 2007].

Cependant, elles continuent d'accumuler des créances fictives, ce qui pourrait entraîner une nouvelle crise bancaire après celle connue dans les années 80 [A.C. Creusot, 2006].

Notion de crédit bancaire

Le mot «crédit» a son étymologie dans le verbe latin «credere» qui signifie «croire ; avoir confiance ». Les origines du crédit ne sont pas connues avec précision, cependant on pourrait penser qu'il a vu le jour avec la pratique du troc, avant même l'avènement de la monnaie.

Ainsi le crédit peut être défini comme un prêt consenti par un banquier moyennant une rémunération prenant en compte la durée du prêt et le risque lié à la situation de l'emprunteur. Il peut aussi correspondre à un délai de paiement pour le débiteur.

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

Cette définition révèle que le crédit ne concerne pas seulement le « commerce de l'argent » et fait ressortir aussi la complexité de l'opération du crédit.

Dès lors, il se dégage certains éléments dont les plus importants sont :

- Le temps qui est le délai pendant lequel le bénéficiaire disposera du bien ou du fonds prêté.
- La confiance faite par le créancier au bénéficiaire. Cette confiance nécessite à son tour une promesse de restitution.
- Le risque dû au danger de perte partielle ou totale de la chose mise à la disposition du bénéficiaire. Il est également dû à l'engagement de la responsabilité du créancier dans cette opération.
- La rémunération qui est le prix du service rendu et du danger couru par le créancier.

Ces éléments communs à toutes les opérations de crédit confèrent au crédit une originalité et une attention particulière.

A l'origine, le crédit était consenti par des particuliers et des commerçants à l'aide de leurs disponibilités propres. Mais son octroi est devenu progressivement une activité autonome mettant en rapport les disponibilités en attente d'emploi et les emprunteurs. Cette activité fait appel à des techniques et des instruments diversifiés. Elle sera alors attribuée à des entreprises spécialisées que sont les établissements bancaires et institutions financières.

Cependant, cette délicate opération réservée aux banques et institutions de microfinance comporte originairement un élément qui le domine et qui suscite notre attention à ce sujet : le risque.

Notion du risque

L'octroi de crédit par une banque correspond à une prise de risque, celui de l'insolvabilité de l'emprunteur. Il s'inscrit généralement dans le cadre d'une prestation de longue durée et dans une logique de renouvellement qui conduit à une relation de crédit/relation

contractuelle entre la banque et son client avec comme vecteur la confiance sans laquelle, selon [H. De la Brusleine 1998], le risque de contrepartie devient une crainte de défaillance.

Il convient de rappeler que le risque peut être perçu comme un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur n'est prévisible qu'avec des probabilités par rapport à l'incertitude d'une part et la certitude, d'autre part [A. Silem et al. 2006].

Le risque de contrepartie ou le défaut de l'emprunteur découle des facteurs issus de la situation politique économique, sociale, professionnelle et morale de la personne morale de l'emprunteur [J.M Begne, 2004] Par conséquent, le banquier se doit de réunir plusieurs sources d'informations suffisamment fiables pour motiver et justifier sa prise de décision.

Les banques, comme beaucoup d'entreprises, sont soumises aux risques. Toutefois, elles sont soumises à plus de formes de risques que la plupart des autres institutions et la maîtrise des risques bancaires est un enjeu important. Il s'agit justement du risque de contrepartie.

S'il existe plusieurs types de risques de crédit, celui de non remboursement est un risque majeur (MANCHON, 2001). HEEM (2000) définit le risque de contrepartie pour le banquier comme : « le risque de voir son client ne pas respecter son engagement financier, dans la plupart des cas, un remboursement de prêt ».

Dans un sens plus large, ce risque de contrepartie désigne aussi le risque de dégradation de la santé financière de l'emprunteur qui réduit les probabilités de remboursement.

Depuis 1984, la théorie de l'intermédiation financière considère que les banques sont des surveillants spécialisés auxquels les prêteurs délèguent la surveillance des crédits (DIAMOND 1984).

Le risque de défaillance du client est essentiellement lié à sa cessation de paiement et à son insolvabilité. C'est en effet, à ces deux types d'événements que la Bruslerie (1999) résume les défaillances d'entreprises. Pour BARDOS (2001), sont considérées comme défaillantes, les entreprises ayant subi l'ouverture d'une procédure collective : redressement ou liquidation judiciaire. Dans un contexte anglo-saxon, PASTENA et RULAND (1986) parlent de défaillance financière dans les trois cas suivants : lorsque les capitaux propres sont négatifs, lorsque l'entreprise ne peut faire face à ses obligations financières au moment où elles deviennent exigibles et lorsque l'entreprise poursuit son activité ou est liquidée sous la protection d'un tribunal. Plus proches de la problématique bancaire, WARD et FOSTER (1997) proposent les difficultés de remboursement d'un prêt ou sa renégociation comme critères de défaillance.

En tout état de cause, la défaillance du client implique que le banquier recouvre difficilement ses créances voire ne les récupère pas. L'analyse du risque de défaillance vise donc à déterminer le risque d'occurrence de tels événements : la décision d'octroi ou non sera prise sur la base de cette analyse, au regard de la politique générale de la banque concernant le risque et aussi des aspects commerciaux comme la volonté de conserver un bon client ou de s'introduire dans un secteur.

En octroyant le crédit, le banquier court essentiellement deux catégories de risques :

- Le risque de perte définitive du capital prêté : ce type de risque est fonction de la nature des crédits accordés et spécifique à la qualité du client. Le risque d'insolvabilité constitue un danger pour le banquier car ce dernier n'est pas un assureur pour lequel le sinistre constitue un événement normal et statistiquement prévisible. Une institution de microfinance qui enregistre des pertes importantes provoquerait la méfiance de ses bailleurs de fonds.
- Le risque d'illiquidité : c'est le risque pour le banquier que le débiteur honore ses engagements au-delà de l'échéance prévue. Ce risque peut être dû d'une part à la défaillance du débiteur de rembourser le banquier à l'échéance, et d'autre part à la non observation par la banque de la règle des échéances.

Le risque n'est pas une mauvaise chose en soi. Parfois, c'est important de prendre des risques pour atteindre des objectifs louables qui valent vraiment la peine. Ceci est particulièrement vrai dans les IMF où les Chargés de prêts prennent chaque jour des risques en prêtant aux personnes sans historique en matière de crédit, ou qui ne tiennent aucune comptabilité de leurs activités commerciales ou qui n'ont pas de garantie à offrir. Mais il est très important de prendre des risques calculés car le risque est l'élément d'incertitude qui peut affecter l'activité d'un agent économique. Il est la caractéristique des opérations de crédit.

Son appréciation est le problème majeur que pose la distribution et la gestion des crédits dans une institution de microfinance. Il tient aux aléas qui peuvent survenir avant l'échéance à laquelle le bénéficiaire d'un délai de paiement ou d'un prêt d'argent s'engage à rembourser.

Le risque est indispensable pour toutes activités de micro crédits, mais il est très important de prendre des risques mesurés et contrôlables.

VII. Concepts de bases

Les crédits sont classés en fonction de la clientèle de la banque. Il convient à ce niveau de remarquer que les études ont été faites aussi bien sur les banques que sur les IMF. Mais notre analyse s'emploiera à faire ressortir les complexités de la procédure d'octroi de crédit.

VII.1. Notion de crédit

Selon l'encyclopédie Microsoft Encarta (2010), le crédit en économie est un terme désignant des transactions en nature ou en espèce effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance.

D'après le manuel de procédure de crédit de la banque, le crédit est un acte de confiance qui comporte l'échange de deux biens dissociés dans le temps. Ce sont des biens ou des services contre promesse ou perspective de remboursement. Ainsi nous avons :

Le crédit « sans garantie réelle » qui est basée sur la personnalité du débiteur : solvabilité, honorabilité.

Le crédit commercial (sécurisé par une garantie réelle) est basé sur la remise d'un gage, d'une chose en garantie.

VII.2. Notion de créances

Les créances sont des avoirs (financements) que les banques consentent à leurs clients. Nous disposons des créances ordinaires, des créances douteuses et des créances recouvrables.

VII.3. Notion de Banque

Le mot « banque » trouve son origine au moyen âge. Il dérive de l'italien « banca » qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs de l'époque exerçaient leur activité. Pourtant, dans les temps anciens, existaient déjà certaines activités auxquelles on peut donner le nom de banque. Les activités bancaires de l'époque présentaient un caractère religieux. Ainsi les prêtres recevaient des offrandes de personnes désireuses de bénéficier de la protection divine, rassemblaient des ressources énormes par l'accumulation de petits dons (grains, bétails,), prêtaient aux commerçants et aux agriculteurs (champs, bétail, esclaves,) et consignaient ces opérations sur des tables d'argile.

VII.4. Notion d'intermédiation financier

Le système financier est un ensemble cohérent de structure permettant de transférer des fonds depuis les agents économiques (ménages, entreprises, collectivités publiques)

excédentaires, qui épargnent (car leurs dépenses sont inférieurs à leurs revenus) vers les agents économiques déficitaires qui souhaitent emprunter, c'est-à-dire dépenser plus que leurs revenus. On dit qu'il sert d'intermédiaire financier entre les agents à capacité de financement et les agents à besoin de financement. Les intermédiaires financiers jouent ainsi un rôle important dans l'économie, fournir des services de liquidité, faciliter le partage des risques, réduire les coûts de transaction et les problèmes d'asymétrie d'information. On en distingue trois types : les institutions de dépôts (principalement les banques); les établissements d'épargne contractuelle (compagnie d'assurance vie et fonds de pension) et les entreprises d'investissement (intermédiaires de placement).

VIII. Matériels et méthodes

VIII.1. Technique de recueil des données

Des outils de collecte des données ont été utilisés dans notre démarche. Il s'agit de la recherche documentaire, des entretiens réalisés auprès des agents de certaines banques de la place : ATTIJARI, BICIS, ECOBANK, BOA Et toutes ces recherches ont été complétées par des informations recueillies sur Internet.

Dans les banques ci-dessus citées, nous avons pu parcourir plusieurs directions et services qui interviennent directement dans le processus d'octroi de crédit : il s'agit principalement pour la plupart, de la Direction du crédit et du contrôle des engagements. Des données ont été collectées auprès :

Des responsables de la Direction du crédit

Des responsables de la Division du contrôle des engagements

Des responsables de la Division crédit et Marketing

L'étude de ces données fait appel à une analyse profonde et complète des résultats, suivant une méthode comparative des principes et normes édictés dans l'orthodoxie et la pratique bancaire dans son éthique et sa déontologie.

VIII.2. Difficultés rencontrées

De manière générale, des difficultés relatives à l'indisponibilité des agents ont pu être notées dans les phases d'entretien et de collecte des données.

Cela, ayant considérablement accentué le retard accusé dans la réalisation de cette présente étude.

VIII.3. Les Données de Base

VIII.3.1. Crédit de financement moyen et long terme

Ces crédits sont encore appelés crédits d'investissement. Ils permettent à l'entreprise de financer les immobilisations nécessaires à son exploitation.

Si les banques veulent accorder des crédits moyen/long terme, elles doivent s'assurer de la solvabilité et de la rentabilité de l'entreprise. Tout comme le crédit à court terme, la banque doit également s'intéresser à la structure financière de l'entreprise, en particulier à la liquidité financière.

VIII.3.2. Les différents types de crédit moyen et long terme

Deux formules sont possibles :

- Formule de prêt : mise à disposition en une seule fois.
- Formule ouverture de crédit (enveloppe de crédit) selon les besoins du client. Cela peut s'avérer pratique dans le cadre d'un programme d'investissement long terme puisque l'entreprise peut disposer des fonds plus rapidement.

VIII.3.2.1. Le Crédit d'investissement

Un crédit d'investissement a généralement la forme d'un prêt d'équipement accordé généralement par un établissement de crédit.

Ce type de crédit peut être un prêt à moyen et long terme (3 à 7 ans) pour l'achat de matériels, voire d'un prêt à long terme dans le cas de matériels lourds, de chaîne de production et de bâtiments industriels. Dans le cas d'un gros projet, il peut faire intervenir une banque d'investissement.

VIII.3.2.1.1. Caractéristiques générales

- Il finance en général une fraction (70 à 80%) du coût, le reste devant être apporté par autofinancement.
- Il correspond en général à la technique d'un prêt amortissable à annuités constantes.
- Le taux est souvent variable (indexé sur les taux du marché).
- La durée est en général inférieure à la durée de vie attendue de l'équipement.

VIII.3.2.1.2. Ligne de crédit d'investissement

Certaines entreprises bénéficient de leur banque ou d'un pool de financement d'une ligne de crédit d'investissement, annuelle ou pluriannuelle, leur permettant de faire des tirages à chaque nouvelle dépense d'investissement, en respectant un plafond total attribué. Cette technique est voisine du crédit revolving ou crédit permanent, sauf que le plafond concerne le montant total des tirages pendant la période définie et non l'encours des crédits compte tenu des remboursements.

VIII.3.2.2. *Le Crédit-bail*

Le crédit-bail (ou leasing, en anglais) est un crédit permettant l'acquisition d'un bien en échange de redevances et avec option d'un droit de propriété à l'échéance.

Les redevances de crédit-bail ont surtout l'avantage d'être déductibles fiscalement sur une durée différente des amortissements fiscaux du bien

Le crédit-bail est une technique contractuelle par laquelle une entreprise (dite de crédit-bail) acquiert, sur la demande d'un client (crédit-preneur), la propriété de biens d'équipement mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce dernier pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou de loyers.

Technique de financement apparue au début des années 1960, cette opération ne doit pas être confondue avec une location simple que le locataire peut interrompre moyennant un simple préavis. Elle peut également être confondue avec une location-vente car son intérêt réside dans la faculté du locataire à lever l'option ou à ne pas le faire, c'est-à-dire se rendre propriétaire du bien. Il peut choisir soit de restituer le bien à la société bailleuse, soit reconduire la location pour une nouvelle durée.

VIII.3.2.3. *Enjeux du crédit-bail*

Le crédit-bail permet aux entreprises et aux particuliers d'investir dans des biens, sans aggravation excessive de leur situation financière (ratios de solvabilité), par un paiement forfaitaire mensuel appelé redevance. Ceci signifie que le bilan de l'entreprise sera plus avantageux, car moins de dettes apparaîtront au passif.

Le crédit-preneur peut enregistrer les loyers dans sa comptabilité comme des charges d'exploitation. Le résultat avant impôt diminue d'autant et avec lui les impôts. Par contre, les amortissements et les intérêts d'emprunt ne sont pas déduits sauf à l'option.

Ceci signifie que pour évaluer l'intérêt du crédit bail par rapport à l'acquisition par autofinancement ou par emprunt il faut tenir compte des flux de trésorerie dégagés dans chaque cas. L'analyse de la valeur actuelle nette semble être le meilleur outil pour comparer les investissements en fonction des modes de financement. Au terme, les redevances de crédit-bail ont surtout l'avantage d'être déductibles fiscalement sur une durée différente des amortissements du bien.

VIII.3.3. Crédit de financement à court terme (crédit de fonctionnement)

Les crédits à court terme sont des concours bancaires destinés à faire face aux besoins de trésorerie nés de décalages entre les dépenses et les recettes. Ce sont, pour la plupart du temps, des crédits de caisse et l'escompte servant à financer l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise.

Le financement à court terme est également accordé aux entreprises pour une période de trois (3) mois au minimum à vingt quatre(24) mois au maximum. L'entreprise y a habituellement recours pour augmenter son fonds de roulement afin de faire face aux frais d'exploitation et aux ralentissements conjoncturels des affaires ou afin de renouveler les stocks et de financer les créances sur la clientèle, ainsi que pour régler des dettes à court terme.

Il est généralement obtenu lorsque les actifs circulants du bilan ne sont pas intégralement couverts par les délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs ou de ses créanciers. Les entreprises qui ont un cycle de fabrication long et une valeur ajoutée importante ont des besoins en fonds de roulement importants. Un montant maximum est fixé par la banque en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise.

VIII.3.4. Les différents types de crédit court terme

VIII.3.4.1. Escompte commercial

C'est la forme de crédit à court terme la plus utilisée

- **Mécanisme de l'escompte :**

Il s'agit d'un crédit de mobilisation de créances commerciales matérialisées par les effets de commerce : lettres de change (ou traite) et billet à ordre. Seuls sont escomptés par la banque les effets présentant de bonnes signatures (papier de bonne qualité).

Le coût du crédit est moins cher que celui du crédit par caisse. L'escompte est l'opération par laquelle l'entreprise mobilise auprès d'une banque des effets de commerce non encore échus. La banque escompteuse crédite le compte de l'entreprise de la valeur actuelle des effets de commerce, c'est-à-dire la valeur nominale après déduction des intérêts à courir jusqu'à l'échéance, des commissions et des frais.

Deux types d'opérations interviennent : une opération de crédit suivie d'une opération d'encaissement des créances. La banque, propriétaire des effets, est normalement remboursée par l'encaissement des effets lors de leur échéance. Toutefois, l'escompte est généralement effectué sauf bonne fin ce qui signifie qu'en cas d'impayé à l'échéance, la banque débite le compte de l'entreprise cédante. Dans le cas d'un escompte sans recours, la banque ne peut se retourner contre l'entreprise cédante en cas d'impayé.

- **Avantages et inconvénients de l'escompte :**

L'escompte offre beaucoup d'avantages pour la banque.

C'est un crédit qui présente des risques réduits, dans la mesure où il repose sur une opération commerciale qui en assure normalement le dénouement à l'échéance. Pour réduire son risque, le banquier pourra « trier » les effets, et refuser l'escompte de ceux tirés sur des entreprises dont il jugerait la solvabilité insuffisante. L'escompte, en revanche, occasionne des coûts de traitements importants pour les banques. C'est pourquoi elles ont tenté de mettre en place des solutions pour remédier à l'escompte traditionnel :

VIII.3.4.2. Le crédit de mobilisation des créances commerciales (C.M.C.C.)

La technique du CMCC dissocie l'opération de crédit et l'opération de recouvrement.

- **Fonctionnement du CMCC**

Le CMCC repose sur l'escompte d'un billet à ordre représentatif des créances détenues par l'entreprise souscrit à l'ordre de la banque.

Le billet regroupe les créances nées au cours d'une période de 10 jours et venant à échéance à des dates voisines échelonnées sur une même décade. La durée du billet est au maximum de 90 jours.

La banque escompte le billet et se rembourse au moyen du règlement des créances.

- **Avantages du CMCC**

Le CMCC offre à l'entreprise la possibilité de mobiliser l'ensemble de ses créances dès la facturation.

VIII.3.4.3. Les crédits de trésorerie

La mobilisation des créances commerciales détenues par l'entreprise ne suffit pas toujours à assurer le financement des décalages entre les dépenses et les recettes. Aussi, les banques accordent aux entreprises des autorisations de crédit, qualifiées généralement de crédit de trésorerie consentis sur des critères de situation financière, de fonds de roulement, de besoin de financement de l'entreprise ...

Ces crédits très souples sont utilisables pour des durées pouvant aller de quelques jours à plusieurs mois. Ils répondent aussi bien à des besoins de financement de l'exploitation qu'à des besoins spécifiques liés à une activité.

Les formes les plus courantes sont :

VIII.3.4.3.1. La facilité de caisse

Ce crédit est destiné à compenser un décalage de courte durée qui va se produire à un moment donné dans la vie d'une entreprise.

Il s'agit d'un crédit de précaution temporaire couvrant des besoins ponctuels : le compte doit nécessairement repasser crédeur.

Le montant de la facilité est fonction du chiffre d'affaires, du secteur d'activité, de la durée du cycle d'exploitation, de la situation financière de l'emprunteur ainsi que des autres crédits déjà consentis.

En principe, elle n'excède pas plus d'un mois de chiffre d'affaires.

VIII.3.4.3.2. Les découverts

Ce sont des crédits destinés à financer des besoins continus et de plus longue durée que la facilité de caisse.

Ils sont généralement accordés à une entreprise dont les Besoins en Fonds de Roulement dépassent structurellement le Fonds de Roulement.

Ces crédits se matérialisent soit sous forme d'un compte débiteur dans la limite d'un plafond, soit sous forme de tirage de billets à ordre au profit de la banque. Ces billets sont appelés billets financiers, ou encore papier financier.

Les formes de découvert les plus couramment utilisées sont :

- Les crédits relais : octroyés en anticipation des rentrées de fonds proches et déterminées quant à leur montant : cession d'actifs, émission obligataires, ouverture de crédit documentaire ...
- Le crédit de campagne : forme de crédit destiné aux entreprises dont l'activité présente un caractère saisonnier. Certaines entreprises ont un cycle d'approvisionnement et de fabrication saisonnier, alors que leurs ventes se répartissent tout au long de l'année. C'est par exemple le cas de l'industrie du jouet, des livres scolaires ...

L'entreprise établit un budget prévisionnel qui met en évidence les recettes et les dépenses pendant la campagne. Le montant du crédit est adapté aux besoins de l'entreprise, qui le remboursera au moyen de l'encaissement de ses ventes.

- le spot : crédit de courte durée consenti aux entreprises moyennes et grandes. Le taux appliqué est celui du marché monétaire, majoré d'une marge bancaire réduite. Ce financement souple est très prisé par les entreprises. Les grands groupes privilégient les billets de trésorerie à un 1 jour plutôt que les crédits spot.
- les crédits de trésorerie financent des besoins temporaires, ou permanents du cycle d'exploitation. Ils sont utilisables soit par découvert, soit dans le cas le plus fréquent, par billets.

VIII.3.5. Les autres formes de crédits à court terme

VIII.3.5.1. Les obligations cautionnées

Elles sont un mécanisme spécifique de financement de la TVA à payer et des droits de douane dus.

L'entreprise a la possibilité de différer le paiement de la TVA de 2 à 4 mois, et les droits de douane de 4 mois en souscrivant des billets à l'ordre du trésor public. La procédure nécessite la caution d'un établissement bancaire.

Le taux nominal des obligations cautionnées est fixé par le trésor public. Leur montant est fonction des montants bruts des taxes à payer.

VIII.3.5.2. Les billets de trésorerie

Ce sont des financements non bancaires surtout réservés aux grandes entreprises, qui mettent directement en relation des entreprises ayant des besoins de financement à des entreprises disposant d'excédents à placer.

Le billet de trésorerie est un titre de créance négociable, stipulé au porteur, portant intérêt, d'un montant minimum et créé pour une durée déterminée.

La rémunération est calculée sur la base d'un taux déterminé le jour de l'émission.

Les intérêts sont précomptés, c'est-à-dire payés d'avance, sur la base du nombre de jours exacts rapporté à 360. L'échéance des billets est fixé, et peut aller de 1 à 10 jours.

VIII.3.5.3. L'affacturage

L'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor, qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement, un moyen de financement des créances. Il présente certains avantages pour l'utilisateur tels que :

- prise en charge du risque commercial : le factor paye sans recours les factures remises par l'entreprise.
- gestion du compte client : les comptes clients de l'entreprise sont remplacés par le compte factor, ce qui simplifie considérablement la gestion.

Le recours au factoring reste cependant plus coûteux qu'un financement par escompte.

CHAPITRE II

CADRE ANALYTIQUE

CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE

I. Sources d'information

I.1. L'information utile pour analyser l'entreprise

Des informations générales, juridiques, économiques et fiscales sont indispensables pour cerner l'entreprise et son environnement.

- ✚ Les informations générales contiennent un rappel historique de l'évolution de l'entreprise (date de création, évolution de la répartition du capital) et ses caractéristiques (organigramme, champ d'activité).
- ✚ Les informations juridiques et fiscales vont indiquer le degré de responsabilité personnelle de l'entrepreneur ou des associés. La forme juridique de l'entreprise peut donc révéler la limite de l'étendue des risques des associés dans l'entreprise.
- ✚ Les informations économiques concernent l'activité de l'entreprise, son environnement en amont et en aval (les produits, les marchés et leur évolution), les relations avec les clients et les fournisseurs (ce qui permet à la banque d'être informée sur les moyens de paiement), la technologie utilisée, les moyens de paiement, ... De même la qualification des salariés, leur répartition (degré d'encadrement), leur âge moyen et leur degré d'adhésion aux objectifs de l'entreprise sont des informations utiles.

Les décisions stratégiques de l'entreprise permettent de connaître la capacité d'anticipation du chef d'entreprise face aux contraintes d'environnement.

Compte tenu de la durée des engagements d'une banque, il est nécessaire qu'elle s'informe sur la succession des dirigeants.

I.2. Les moyens d'accès aux informations

Des informations sur l'entreprise peuvent être consultées sur les serveurs, les extraits du registre du commerce et des sociétés, aux jugements de redressement.

Pour les banques, le fichier bancaire des entreprises, géré par la Banque Centrale, met à la disposition de celles là, des informations économiques et financières sur les entreprises par collecte d'informations très larges auprès, par exemple, des greffes de tribunaux.

On peut y trouver :

- ❖ des éléments d'appréciation du volume d'activité de l'entreprise,
- ❖ les encours de crédit bancaire,

- ❖ les incidents de paiement,
- ❖ des éléments comptables et financiers.

Il existe aussi des cotes de crédit :

- la cote de crédit 0 «neutre» est attribuée si la Banque Centrale n'a pas recueilli d'informations défavorables,
- la cote de crédit 3 «favorable» est une cote d'excellence réservée aux entreprises dont la capacité de remboursement est assurée sans aucune contestation possible,
- la cote de crédit 4 «d'attente» est attribuée si l'entreprise doit faire l'objet d'une attention particulière, suite à un incident de paiement par exemple,
- la cote de crédit 5 «de réserves» est attribuée à une entreprise qui fait l'objet de réserves, suite à des charges financières très élevées par exemple,
- la cote 6 «de réserves graves» est attribuée pour des fortes réserves, par exemple suite à une incapacité à faire face aux échéances.

II. Les buts de l'analyse menée par le banquier

II.1. Evaluer la solvabilité de l'entreprise

La solvabilité d'une entreprise se définit comme son aptitude à assurer le règlement de ses dettes lorsque celles-ci arrivent à échéance.

Une entreprise doit maintenir sa solvabilité immédiate et à terme si elle désire «survivre» ou rester autonome.

Cet objectif dépend de la position du banquier dans l'affaire. Si le banquier n'a pas encore consenti de financements, et s'apprête donc à prendre un risque, la solvabilité apparente de l'entreprise constitue un critère important.

Aucune analyse supplémentaire n'est utile dès lors que le banquier sait à priori ne pas pouvoir récupérer sa mise, et se prépare en fait à prendre le risque de l'entrepreneur à la place des associés.

Si le banquier est déjà dans l'affaire, la solvabilité de celle-ci n'a plus qu'un aspect secondaire, puisqu'il ne peut plus guère, même lorsqu'il n'octroie que des crédits à court terme, se retirer sans provoquer la cessation de paiement.

Cependant, cet aspect secondaire n'est pas négligeable, puisqu'une solvabilité convenable incitera le banquier hésitant à tolérer certains retards de paiement ou à accorder des crédits de trésorerie supplémentaires.

II.2. Apprécier la capacité à dégager des résultats et à financer la croissance

A partir du moment où la solvabilité est convenable, que le banquier soit prêt à rentrer dans l'affaire ou qu'il participe déjà à son financement, son souci principal sera de porter un jugement sur cette capacité à dégager des résultats et à financer la croissance.

Cet objectif revêt aussi bien des aspects humains (équipe de direction), financiers (rentabilité, structure), économiques (produit, marché), ou juridiques.

II.3. Prendre position sur l'attitude à adopter vis-à-vis de l'entreprise

La décision finale dépend aussi bien des conclusions de l'analyse que des caractéristiques du concours accordé, des garanties disponibles, ...

- L'analyse des documents comptables : celle-ci devra porter prioritairement sur la capacité d'autofinancement et les équilibres de haut de bilan.

Avant la mise en place d'un financement à moyen terme, le chargé d'affaires doit s'assurer que l'entreprise pourra faire face au paiement de nouvelles échéances.

Le banquier doit donc s'assurer que la capacité d'autofinancement est supérieure aux remboursements des emprunts et aux prélèvements d'échéances après projet.

- Le contrôle de l'évolution du fonctionnement du compte : une évolution trop négative du fonctionnement du compte ou des incidents fréquents est synonyme d'une situation financière déséquilibrée. Il faut donc déterminer si les incidents éventuels sont la conséquence de financements inadaptés (autofinancement excessif ...), la conséquence de fonds propres insuffisants, la conséquence d'une rentabilité trop faible.
- La demande d'une garantie adaptée : lors de la mise en place d'un financement moyen-long terme, du fait de la durée des crédits, un événement imprévisible est potentiellement plus important que pour des financements à court terme. C'est pour cela qu'une garantie (attachée à l'objet du financement) doit toujours être exigée. Dans certains cas, une garantie supplémentaire, extérieure au patrimoine de l'entreprise, est souhaitable. Elle complète donc la garantie initiale.

III. Les différents critères pris en compte par le banquier pour accorder les crédits à long terme

Le banquier doit tout d'abord apprécier l'intérêt économique du projet d'investissement, la qualité financière de l'entreprise emprunteuse et surtout la capacité à rembourser le crédit.

Il faut donc tenir compte des facteurs humains, mais aussi de l'étude des marchés de l'entreprise (étude économique).

Il faut dans un premier temps évaluer le degré de cohérence du projet, c'est-à-dire s'assurer de la qualité et du bien-fondé de l'investissement projeté. Cette analyse se poursuivra par l'analyse de la solvabilité et de la capacité de l'entreprise emprunteuse à honorer ses engagements. Il faut aussi savoir si la rentabilité escomptée est correcte et si la capacité d'autofinancement de l'entreprise est suffisante pour faire face à l'ensemble des charges et des dépenses. Cette analyse étant basée la plupart du temps sur une approche prévisionnelle (capacité de l'entreprise à honorer ses engagements), la prise de garanties réelles est logique.

III.1. Evaluation du risque économique

Outre l'analyse du bilan, tous les aspects du diagnostic global de l'entreprise doivent être pris en compte par le banquier. Le banquier devra effectuer un diagnostic économique de l'entreprise au niveau de son environnement, de la place qu'elle y occupe mais aussi par une analyse interne de l'entreprise : Analyse des produits, analyse du marché, analyse de la structure de production et des perspectives de croissance.

III.1.1. Analyse des produits

Les deux éléments produits et marchés sont étroitement liés dans la mesure où les marchés définissent le produit : le client impose non seulement les caractéristiques du produit en fonction de ses besoins, mais aussi son rythme de production (saisonnalité et demande) et même son cycle de production (cas de la sous-traitance). Nous nous trouvons ici au cœur du risque économique. Aussi judicieuse soit la gestion de l'affaire, celle-ci ne pourra survivre si elle vend un produit inadapté ou si son marché disparaît. Aussi est-il primordial que le banquier s'assure que l'entreprise fabrique un « bon produit », puis d'examiner quelles en sont les contraintes d'exploitation.

Pour voir si l'entreprise fabrique un « bon produit », le banquier doit s'assurer que le produit s'impose à son marché et ses concurrents, parce qu'il est différent et supérieur par ses qualités ou son prix. Il doit pour cela mener une analyse purement fonctionnelle. La question n'est pas de savoir comment le produit est fabriqué ou s'il est techniquement meilleur que

ceux de la concurrence, mais plutôt de savoir si les services rendus par les produits sont les meilleurs.

III.1.2. Analyse des marchés

Pour un produit donné, le marché se définit comme le lieu où les fonctionnalités du produit rencontrent les besoins de la clientèle. Le banquier doit s'informer si l'entreprise lui demandant le crédit se trouve sur des marchés concurrentiels.

En effet, la concurrence est un élément du risque parce qu'elle va contraindre l'entreprise à investir pour améliorer sans cesse les fonctionnalités du produit, à réduire ses marges et à accroître ses besoins de financement (stocks plus lourds pour mieux répondre à la demande, créances clients plus longues). Il est évident que la participation du banquier sur des marchés en crise ou en passe de l'être sera limitée. Pour analyser l'intensité concurrentielle, le banquier se reportera au produit fabriqué, vendu par l'entreprise demandant le crédit et le comparera aux produits concurrents. Si les produits concurrents sont des produits similaires en tous points au produit fabriqué par l'entreprise, le banquier comparera leurs niveaux de prix et leurs qualités respectives. Si les produits concurrents sont des produits de substitution, il devra évaluer la menace que représentent ces produits. Pour les produits très sophistiqués techniquement, la concurrence est évidemment très réduite parce que l'offre comme la demande sont alors très limitées, et le banquier ne sera alors pas inquiet.

Mais bien au-delà du produit, la concurrence se situe au niveau des entreprises. Le banquier devra alors examiner les entreprises concurrentes du point de vue de leurs tailles, de leurs parts de marché et de leur organisation commerciale.

III.1.3. Analyse de la structure de production

La structure de production, c'est la façon dont les différents moyens de production (effectifs, immobilisations) sont combinés pour aboutir à un résultat donné. La qualité de la structure de production est un bon indicateur de la situation de l'entreprise pour le banquier. En effet, si une entreprise n'est pas en mesure de faire face au renouvellement et au rajeunissement de son matériel, c'est souvent le signe d'une situation financière dégradée. Le banquier doit ainsi se poser les questions suivantes :

-Quel est l'état des immobilisations productives ? le matériel est-il obsolète ?

-Quelle est la souplesse de la capacité de la production ? En effet, l'entreprise demandeuse de crédit doit donner à sa structure de production à efficacité égale la flexibilité maximale qui lui permettra en cas de modification brutale du marché :

- de limiter les pertes,
- de se réorienter le plus rapidement possible.

III.1.4. Les perspectives de croissance à long terme

Au-delà du risque économique immédiat, le banquier est amené à esquisser une réflexion sur les potentialités de croissance de l'affaire.

Ainsi le banquier sera amené à se poser les questions suivantes :

- le chef de l'entreprise a-t-il un projet de développement à long terme ?
- l'entreprise a-t-elle des perspectives de croissance sur son propre marché ?
- son produit se prête-t-il à des utilisations sur d'autres marchés ?
- son expérience industrielle ou commerciale lui permettrait-elle d'aborder des produits ou des marchés différents ?

III.2. Analyse de l'équilibre des financements

III.2.1. Le tableau d'emploi des ressources

Cette analyse porte sur 3 éléments :

- 1) l'équilibre des financements et son évolution,
- 2) la capacité pour l'entreprise à financer ses besoins cycliques,
- 3) l'évolution des besoins cycliques.

L'équilibre de financement se traduit par le phénomène suivant :

- Les emplois stables doivent être financés par les ressources stables.
- Cette analyse de l'équilibre des financements doit mettre en valeur ou pas l'existence des financements.

Le banquier vérifiera si l'entreprise a une capacité à financer ses besoins cycliques (créances clients, stocks).

Cette analyse permettra au banquier de mettre en valeur les modes de financement et les moyens de financement.

Le banquier s'attachera au Fonds de roulement (FR) qui représente l'excédent des ressources stables (capitaux permanents) sur les emplois stables (actifs immobilisés) : c'est la capacité de l'entreprise à financer par des ressources longues, non seulement des biens fixes, mais aussi une partie de son exploitation (ses stocks par exemple). Il s'exprime par la relation :

$$\text{Fonds de roulement (FR)} = \text{Capitaux permanents} - \text{actifs immobilisés}$$

Si le FR est négatif, il y a un déséquilibre de financements, s'il est positif, il y a un équilibre des financements.

La situation de l'entreprise s'améliore si la variation du Fonds de roulement entre les années N et N-1 est positive, elle se dégrade si elle est négative.

L'analyse du fonds de roulement doit permettre de répondre aux questions suivantes :

- ***Quels sont les financements long terme de l'entreprise : sont-ils constitués de capitaux propres ou de dettes ?***

Ce sont les ratios capitaux propres/total du passif et capitaux propres/ressources stables qui permettent de répondre à cette question.

Pour ce qui est du ratio capitaux propres/ressources stables, il permet de déterminer la part des fonds propres dans les ressources stables de l'entreprise. Si les fonds propres atteignent moins de 60% des ressources stables, cela signifie que les actionnaires n'ont pas souhaité investir plus des deux tiers des sommes nécessaires à long terme à l'entreprise.

- ***Ces financements long terme sont-ils suffisants pour financer l'actif immobilisé ?***

La grande règle de l'orthodoxie financière veut que des emplois stables soient financés par des ressources stables. Des emplois courts peuvent être financés par des ressources longues mais l'inverse est très dangereux.

Si le FR est positif, les ressources stables financent la totalité de l'actif immobilisé et un excédent de ressources stables est disponible pour financer le besoin d'exploitation.

En revanche, si le FR est négatif, une partie des emplois stables est financée par des ressources court terme.

Le banquier devra alors se poser les questions suivantes :

- Le résultat de l'entreprise est-il porté en réserves ou distribué ? La distribution ou non des résultats est un signe du type de gestion que les dirigeants ont choisi. En effet, des dirigeants qui réinvestissent tous les bénéfices dans leur société peuvent sembler plus concernés par sa pérennité que ceux qui distribuent chaque année tout le bénéfice.
- Existe-t-il des comptes courants d'actionnaires, sont-ils bloqués ?

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le BFR permet au banquier d'évaluer les besoins de l'entreprise dans le cadre du financement du cycle d'exploitation et hors exploitation.

BFR d'exploitation (BFRE) = Actif Circulant Brut d'Exploitation - Dettes non permanentes d'Exploitation

III.2.2. Les ratios

Ils permettent au banquier d'expliquer la hausse ou la baisse du BFRE

III.2.2.1. Ratio de rotation de stock

- Pour les marchandises ou les matières premières

(Stock moyen*360) / Coût d'achat des marchandises vendues ou des matières utilisées

- Produits finis et en cours

(Stocks moyens*360)/coût de production des produits finis vendus

III.2.2.2. Ratio crédit client

(Clients et comptes rattachés *360)/ Chiffre d'affaires TTC

Plus la valeur est importante, plus les besoins cycliques sont importants.

III.2.2.3. Ratio crédit fournisseur

(Dettes fournisseurs et comptes rattachés*360)/ (Achats + autres achats et charges externes*360)

Plus ce ratio est important, moins les besoins cycliques sont conséquents.

III.2.2.4. Ratio client fournisseur

Numérateur du ratio crédit client/Numérateur du ratio crédit fournisseur

Il exprime le degré de financement par les fournisseurs du crédit accordé par l'entreprise à ses clients.

III.3. Analyse de la structure financière (solvabilité)

Cette analyse permet de porter un jugement sur la liquidité et la solvabilité de l'entreprise. Ils sont étudiés à partir du bilan retraité. La solvabilité de l'entreprise, c'est sa capacité à supporter les pertes. Une entreprise est solvable si l'actif réel est suffisant pour payer toutes les dettes. Une entreprise solvable est considérée comme peu risquée à court terme.

III.3.1. Quel rôle joue la solvabilité dans l'attitude du banquier ?

Lorsqu'une entreprise dispose de bonnes perspectives d'activité et de rentabilité à moyen terme, le banquier accompagne sa croissance en développant ses financements. L'apparition éventuelle d'une perte ne modifie pas en principe son attitude, si les indicateurs fondamentaux restent favorables.

Cependant, il existe un principe sur lequel, même en présence de perspectives favorables le banquier refusera toujours de transiger : le risque de l'entrepreneur doit être pris par les associés et non par le banquier. En d'autres termes, le montant des ressources propres doit toujours être positif.

Si le risque de perte est faible, le banquier pourra tolérer que les ressources propres ne représentent qu'une fraction très modeste du financement, mais ne consentira jamais à ce qu'elles soient nulles.

Il est donc souhaitable que les ressources propres soient au moins égales aux pertes raisonnablement prévisibles. Le banquier disposera ainsi d'une marge de sécurité raisonnable. Si les ressources propres baissent en deçà de ce seuil, le banquier augmentera sa prime de risque intégrée dans la rémunération de ses concours.

Si elles viennent à s'annuler ou à devenir négatives, alors on peut se poser la question, même en cas de perspectives favorables, de suspendre les crédits, le risque étant jugé trop important. Dans ce dernier cas, ce n'est plus l'analyse de la solvabilité qui sert de point de repère au banquier, mais l'analyse liquidative.

III.3.2. Comment mesurer le risque d'insolvabilité ?

La solvabilité étant la capacité de l'entreprise à supporter des pertes, elle est la résultante de son niveau de ressources propres, d'une part, et du risque de pertes d'autre part. Elle se matérialise concrètement par la cessation de paiement.

III.3.3. Critères d'évaluation de la solvabilité

Le banquier peut apprécier le risque soit objectivement, soit subjectivement en tenant compte de sa propre situation dans l'affaire.

Appréciation objective

Le banquier doit corriger le montant des ressources propres des moins values latentes que pourraient receler certains éléments d'actifs. Mais cette opération n'est pas toujours possible. Aussi est-il toujours significatif de rapprocher le montant des ressources propres des actifs dont la valeur est plus sujette à caution : immobilisations incorporelles (sauf droit au bail), titres de participations correspondant à des affaires en difficulté ou au contraire créées assez récemment. Les ressources propres doivent couvrir totalement ces actifs à risques, dans la mesure où ils recèlent les plus fortes probabilités de pertes de l'affaire. On utilise le rapport Ressources propres/ Total du bilan.

Dans la pratique, l'expérience montre que le rapport Ressources propres/total du bilan doit s'établir à :

25% minimum dans les affaires industrielles ou de service

20% au minimum dans les affaires commerciales dont les risques de pertes sont plutôt moins élevés.

Appréciation subjective

La mesure de la capacité d'endettement structurel permet de s'assurer que la mise du banquier intervenant à moyen terme n'est pas supérieure à celle des investissements associés à la croissance de l'entreprise. Le ratio ressources propres/dettes structurelles doit être supérieur à 1. Lorsque l'entreprise a recours de façon massive au crédit bail, il est judicieux de rajouter à l'endettement les engagements de crédit bail, même si le risque pris par le banquier est alors moins important que dans le cas d'un concours classique en trésorerie.

III.3.4. Comment le banquier analyse l'évolution et la solvabilité

L'appréciation de la solvabilité résulte de la comparaison du niveau de risque et du niveau des ressources propres.

Deux questions se posent : pourquoi ont-elles évolué, leur pérennité est-elle assurée ? Pourquoi les ressources propres ont-elles évolué ?

Les ressources propres évoluent principalement en raison des résultats (positifs ou négatifs) accumulés dans l'entreprise. Mais leur progression peut aussi provenir des opérations suivantes :

Augmentation des capitaux propres :

Il s'agit des augmentations en numéraire ou par apport fusion avec une autre affaire, ou par l'incorporation de réserves au capital. Toutefois, lorsque l'augmentation de capital est réalisée par incorporation d'un compte courant d'associé déjà retenu par ailleurs dans les ressources propres, ce qui est fréquent, elle n'a aucune incidence sur le montant global des ressources propres bien qu'elle soit considérée dans ce cas comme réalisée « en numéraire ». La réévaluation d'éléments d'actifs, dans la mesure où elle donne une meilleure image du bilan, doit être considérée comme un renforcement des ressources propres, sauf si elle porte sur des éléments de fonds commercial.

Diminution des non-valeurs :

Ces diminutions peuvent provenir du reclassement d'un poste d'actif considéré auparavant comme une non-valeur, à son poste d'origine (par exemple, reclassement d'un compte courant d'associé débiteur dans l'actif circulant ou immobilisé en raison de l'amélioration de la situation de l'associé concerné).

Augmentation des dettes subordonnées :

Ceci peut recouvrir aussi bien l'octroi d'un nouveau prêt, que la transformation des conditions d'un prêt ou d'une créance commerciale pré existante.

III.3.5. Ratios utilisés par le banquier pour l'étude de la solvabilité

III.3.5.1. Ratio de risque liquidatif

Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport aux capitaux engagés par les partenaires économiques (banquier, fournisseurs, état...).

RL= Capitaux propres et assimilés/Total du bilan

III.3.5.2. Analyse de la capacité d'endettement

Ce ratio mesure la possibilité pour l'entreprise d'obtenir de nouveaux crédits, sans pour cela, créer des déséquilibres financiers.

CE= Dettes à plus d'un an/Capitaux propres et assimilés

Ce ratio en moyenne doit être inférieur à 4. Ratio maximum préconisé : le montant de la dette ne doit pas dépasser 8 fois le montant des capitaux propres.

III.3.5.3. Analyse de la capacité de remboursement

Ce ratio mesure le nombre d'années nécessaires à l'entreprise pour rembourser par ses fonds propres moyens la totalité de ses dettes structurelles.

CR= Dettes à plus d'un an/Capacité d'autofinancement

- Analyse de la solvabilité

Ce ratio exprime le degré d'indépendance financière vis-à-vis des partenaires économiques.

S= Dettes à plus et à moins d'un an/Capitaux propre et assimilé

III.4. Etude de la rentabilité

La rentabilité de l'entreprise correspond à sa capacité à ingérer, par son exploitation, des résultats et des bénéfices. L'entreprise doit avoir une rentabilité suffisante pour rémunérer les facteurs de production (machines, salariés), l'état et les apporteurs de capitaux (banquiers, actionnaires).

La rentabilité se mesure au travers du compte de résultat et des soldes intermédiaires de Gestion. Le compte de résultat mesure les flux de l'entreprise au cours d'une période donnée : c'est un film de l'activité de l'entreprise. Il a pour vocation de mettre en valeur les variables explicatives de la perte ou du profit généré.

Les soldes intermédiaires de gestion permettent au banquier de mieux analyser la situation sous un double vocable : rentabilité économique et financière. L'analyse des soldes intermédiaires de gestion doit faire ressortir la question suivante : « comment l'entreprise génère-t-elle son résultat et selon quels critères apprécier cette rentabilité ? ».

III.4.1. Principaux indicateurs de l'analyse de la rentabilité d'une entreprise

-Le Chiffre d'Affaires : la première étape consiste, à l'aide du compte de résultat, à comparer l'évolution du chiffre d'affaires actuel à une période précédente. Dans le cas où le chiffre d'affaires augmente, il y a lieu de vérifier si la structure financière de l'entreprise permettra d'assurer la croissance sans crise de trésorerie.

De par son activité, une entreprise reçoit et produit des flux physiques de matières et services. Le banquier devra ainsi analyser les flux financiers consécutifs à ces flux physiques.

On distingue : les flux liés à l'achat de biens à stocker (délai de rotation des stocks), les flux liés au délai de paiement des créances (délai crédit client), les flux liés au délai de paiement des dettes (délai crédit fournisseur).

-Le besoin en Fonds de Roulement est le besoin financier généré par l'activité. Il est égal à la différence entre les besoins financiers nécessaires au financement de l'actif circulant et les ressources financières dégagées par les dettes circulantes. Un des grands intérêts de la notion de besoins en Fonds de Roulement est de pouvoir rapidement estimer l'évolution du besoin de trésorerie en cas de variation du chiffre d'Affaires.

-L'excédent brut d'exploitation : il est un élément essentiel d'appréciation de la rentabilité de l'entreprise car il mesure son résultat économique avant incidence de sa politique d'investissement et de sa politique financière. Il permet d'apprécier la ressource fondamentale que l'entreprise tire de son cycle d'exploitation, c'est-à-dire sa performance au niveau industriel et commercial.

-La capacité d'autofinancement : elle représente le revenu qui est acquis par l'entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion, après rémunération de l'ensemble de ses partenaires (autres entreprises, personnel, établissements de crédit, administration). Le revenu de l'entreprise est le résultat de la différence entre les produits et les charges du compte de résultat. Elle est une mesure de rentabilité qui permet d'appréhender les ressources internes secrétées au cours de l'exercice et qui resteront à la disposition de l'entreprise pour rembourser les emprunts, autofinancer son développement et rémunérer les apporteurs de fonds (distribution ou prélèvement privé).

-Le niveau de l'autofinancement exigé par le banquier: les montants des apports en fonds propres et de l'autofinancement dépendront à la fois des équilibres financiers actuels et du risque attaché au secteur. Pour les activités peu risquées et à forte rentabilité, si la structure financière est saine, le projet peut être financé avec peu d'autofinancement, voire même à 100%. Pour les activités risquées et à plus faible rentabilité par rapport aux capitaux investis, le banquier se doit d'exiger 10 à 20% d'autofinancement, voire plus, suivant le type de projet et le niveau des Fonds Propres.

III.4.1.1. Les Soldes Intermédiaires de Gestion

Le tableau des soldes intermédiaires de gestion permet de faire apparaître, pour chaque solde, les produits et les charges qui le déterminent.

En voici un exemple fictif pour une entreprise β :

On donne les charges et les produits en millions pour une entreprise aux exercices N et N-1.

CHARGES	N	N-1	PRODUITS	N	N-1
Mat. 1 ^{eres} consommées	1 000	955	Ventes	3 286	3 036
Services ext. Consommés	770	670	Autres produits d'exploit.	20	25
Impôts et taxes	75	70	Produits financiers	10	8
Salaire et charges sociales	900	898	Produits exceptionnels	105	85
Autres charges d'exploit.	50	52			
Dotation aux amortissements et provisions	145	135	Les stocks de produits finis sont les suivants :		
Charges financières	101	112	au 31/12/N-2	450	
			au 31/12/N-1	485	
			au 31/12/N	370	
Charges exceptionnelles	150	195	L'entreprise a fabriqué des machines destinées à ses propres besoins et qui ont coute :		
Participation des salariés	-	-	en N-1	40	
			en N	35	
Impôts sur les bénéfices	45	43			

Tableau I : Présentation des soldes intermédiaires

On a calculé ci-dessous les soldes intermédiaires de gestion pour les exercices N et N-1 en les exprimant en K- et en pourcentage par rapport à la production de l'exercice.

Tableau de calcul des soldes intermédiaires de gestion

Désignation	N		N-1	
1 Production vendue	3 286		3 036	
2 Production stockée	- 115		35	
3 Production immobilisée	35		40	
4 Production de l'exercice (1+2+3)	3 206		3 111	
5 Mat. 1 ^{ères} consommées	1 000	31,2%	955	30,7%
6 Services ext. Consommés	770	24,0%	670	21,5%
7 Consommation en provenance des tiers (5+6)	1 770	55,2%	1 625	52,2%
8 Valeur ajoutée (4-7)	1 436	44,8%	1 486	47,8%
9 Impôts & taxes	75	2,3%	70	2,3%
10 Charges de personnel	900	28,1%	898	28,9%
11 Excédent brut d'exploitation (8-9-10)	461	14,4%	518	16,7%
12 Autres produits d'exploitation	20	0,6%	25	0,8%
13 Dotation aux amort. & aux prov.	145	4,5%	135	4,3%
14 autres charges d'exploitation	50	1,6%	52	1,7%
15 Résultat d'exploitation (11+12-13-14)	286	8,9%	356	11,4%
16 Produits financiers	10	0,3%	8	0,3%
17 Charges financières	101	3,2%	112	3,6%
18 Résultat courant avant impôts (15+16-17)	195	6,1%	252	8,1%
19 Produits exceptionnels	105	3,3%	85	2,7%
20 Charges exceptionnelles	150	4,7%	195	6,3%
21 Résultat exceptionnel (19-20)	- 45	-1,4%	- 110	-3,5%
22 Participation des salariés	-	0,0%	-	0,0%
23 Impôts sur les bénéfices	45	1,4%	43	1,4%
24 Résultat de l'exercice (18+21-22-23)	105	3,3%	99	3,2%

La faible amélioration du résultat de l'exercice entre N-1 et N s'explique par une dégradation du résultat courant, compensée par une amélioration du résultat exceptionnel. Le résultat courant étant un indicateur essentiel de la rentabilité, l'évolution est donc défavorable (cause essentielle = augmentation des services extérieurs consommés)

Ces divers éléments permettent au banquier d'apprécier, à chaque stade de l'exploitation, les marges ou surplus dégagés. L'entreprise doit en effet payer les fournisseurs, rémunérer le personnel, les apporteurs de fonds, qu'ils soient actionnaires ou banquiers, payer les impôts et les taxes et dégager un supplément permettant de renouveler les équipements (par les amortissements mais aussi par des investissements supplémentaires). Elle doit également constituer des réserves permettant de faire face aux aléas, aux accidents de conjoncture ou de fortune.

III.4.1.2. Ratio de rentabilité économique

La rentabilité économique est la capacité de l'entreprise à dégager du résultat sans tenir compte de ses décisions financières. On compare donc ce que l'entreprise a investi et le résultat d'exploitation obtenu.

Excédent brut ou Insuffisance brut d'exploitation/Production de l'exercice

Il montre la capacité de l'entreprise à générer des excédents qui permettront de couvrir le coût des capitaux engagés, de prendre en compte les risques éventuels, ou d'assurer la rémunération des associés.

III.4.1.3. Ratio de rentabilité financière

Il exprime le degré de rendement apporté par l'entreprise au capital investi.

RF= Résultat de l'exercice/Situation nette avant répartition

III.4.1.4. Les ratios complémentaires

- ✓ Poids des charges financières

Charges financières/Excédent brut d'exploitation

Ce ratio en moyenne doit être inférieur à 30%

- ✓ Ratio de renouvellement du capital investi

Amortissement des biens corporels/Immobilisations corporelles brut

Ce ratio met en valeur le degré de vieillissement des biens productifs. Ce ratio doit être compris entre 0.4 et 0.6. Plus le ratio est élevé, plus le matériel vieillit.

IV. Critères financiers pour accorder un crédit à court terme

Pour les crédits à court terme, les banques sont intéressées surtout par la liquidité de l'entreprise, c'est-à-dire par sa capacité à faire face à ses échéances à court terme. Mais elles s'intéressent aussi à la structure financière de l'entreprise qui traduit son degré de risque.

IV.1. Evolution de la solvabilité à court terme

Avant la mise en place d'un crédit à court terme, le chargé d'affaires doit s'assurer que l'entreprise pourra faire face au financement de ses dettes.

Dans ce cas, l'analyse des documents comptables devra porter prioritairement sur l'évolution de la solvabilité à court terme.

L'analyse des ratios d'activité est également très instructive (la valeur des ratios d'activité : stocks, clients, fournisseurs doivent être comparables aux normes de la profession). En effet, une entreprise en difficulté a souvent des problèmes commerciaux : les stocks augmentent et le délai client s'allonge.

L'entreprise cherche à accroître ses ressources : elle règle ses factures moins rapidement, le délai fournisseur s'allonge et les dettes fiscales et sociales augmentent.

L'analyse des documents comptables ne doit donc pas révéler d'importantes variations de stocks, de créances clients, de dettes fournisseurs, de dettes fiscales et sociales non conformes à l'évolution du chiffre d'affaires.

IV.2. Vérification de la pertinence de la demande

Le banquier doit vérifier la cohérence de la demande par rapport à l'activité exercée. Les demandes émanant de professionnels dont le besoin en fonds de roulement du secteur est positif (artisans de bâtiment, prestataire de services...) sont justifiés par l'activité.

Par contre, les demandes émanant de professionnels, dont le besoin en fonds de roulement du secteur est négatif (cafés, hôtels, restaurants...) ne s'explique pas par l'activité elle-même. Le chargé d'affaires doit être très vigilant, seule des situations spécifiques ou particulières, qui sont à identifier, peuvent justifier ces demandes.

IV.3. La demande de garantie

La prise de garantie sur les financements à court terme n'est pas systématique. L'escompte est la meilleure garantie, puisqu'il correspond à un transfert de propriété de la créance au banquier, le risque se répartissant alors sur 2 entités économiques (le tireur et le tiré). Il reste alors à bien sélectionner le tiré.

Pour les autres financements non affectés, une garantie peut être demandée selon le montant et la situation financière de l'entreprise.

IV.4. Etude de la liquidité

Le banquier s'attachera à vérifier que l'entreprise ait une liquidité suffisante pour faire face aux engagements liés aux dépenses d'exploitation et engagements financiers et bancaires de toute durée, mais aussi pour financer une partie des nouveaux investissements.

Le fonds de roulement financier

Il met en valeur le plus ou moins grand équilibre entre les avoirs et les dettes

FRF = actif circulant net - dettes à moins d'un an

Le ratio de fonds de roulement :

Il mesure la part des capitaux permanents qui finance des emplois à court terme. Plusieurs manières peuvent être utilisées pour l'exprimer ; la plus simple est le rapport entre les stocks et le fonds de roulement qui doit couvrir au moins 50% des valeurs d'exploitation.

Le ratio de liquidité réduite

Le ratio de liquidité compare l'actif à court terme avec le passif à court terme, comme le fait le besoin en fonds de roulement, et permet de mesurer la solvabilité de l'entreprise à court terme.

Toutefois, les stocks ne représentant pas toujours une valeur sûre, il est plus prudent d'observer le ratio de liquidité réduite, soit :

Actifs circulants - stocks/Dettes à court terme

CHAPITRE III

CAS PRATIQUE

CHAPITRE III : ETUDES DE CAS : ENTREPRISE DE FABRICATION DE MEUBLES

I. Présentation de l'entreprise.

L'entreprise a été créée en 1995 par M. Mouhamadou FALL, sous la forme d'une SARL au capital de 2.000.000 FCFA. Dénommée « TOUBA MEUBLES », elle est située sur la route de Rufisque.

En 2004, MM. Moustafa DIOP et Lamine SOW décidèrent de nouer des relations d'affaires avec leur ami M. FALL, en vue de prendre des actions dans sa société.

C'est ainsi que le nouveau capital fut réparti comme suit :

- M. Mouhamadou FALL, âgé de 45ans, est actionnaire majoritaire avec 57%;
- M. Moustafa DIOP, âgé de 39ans, détient les 33%;
- M. Lamine SOW, âgé de 48ans, possède les 10%.

En conséquence, l'entreprise est rebaptisée « DAKAR MEUBLES ».

La Direction générale est assurée par M. FALL diplômé de l'Ecole Supérieure d'Architecture de Paris avec plus de 15 ans d'expérience. Il est en même temps Chef du Personnel et est assisté par une femme nommée Mme DIOUF Safiétou DIOP, titulaire d'un BTS en Secrétariat avec 3ans d'expérience.

La Direction financière et commerciale est assurée par M. DIOP, diplômé de l'Institut de Commerce et de Gestion de Paris (ICOGES) avec 10 ans d'expérience.

La Direction technique, de l'Exploitation et de la Production est gérée par M. Abdoulaye Ndiaye, recruté et diplômé de l'Ecole Polytechnique de Thiès avec 7ans d'expérience.

En plus de ces cadres, l'entreprise a à sa disposition, 40 ouvriers permanents. Précisons que M. Lamine SOW, bien qu'étant actionnaire, n'exerce aucune fonction dans l'entité.

II. Exposition des besoins.

En 2008, dans l'optique d'améliorer l'efficacité et la qualité de sa production d'une part, et d'élargir au maximum son portefeuille «Clients » d'autre part, la Société envisage d'acquérir de nouvelles machines susceptibles de lui permettre d'atteindre ses objectifs. Pour ce faire, elle décide de contracter un prêt au niveau de la SGBS.

II.1. La ligne sollicitée, composée d'un crédit à long terme :

- Montant: 10. 000. 000 FCFA;
- Durée : 5 ans;
- Taux : 10% (amortissement constant).
- Garanties exigées : nantissement sur les machines; la banque devient (au moins pour un pourcentage déterminé du chiffre d'affaires) la banque attitrée de l'entreprise, suit ainsi l'évolution des finances de l'entreprise, se rémunère sur des services annexes proposés à l'entreprise et gère l'excédent de trésorerie de l'entreprise.

II.2. Construction d'un tableau d'amortissement.

Puisque l'amortissement est constant sur les 5 années, donc nous aurons :

$10.000.000 / 5 = 2.000.000$. Intérêt (1^{ère} année) = $10.000.000 \times 10/100 = 1.000.000$.

Annuité (1^{ère} année) = $1.000.000 + 2.000.000 = 3.000.000$. Ainsi de suite jusqu'à l'année 5.

Echéance	Dette au début de la période	Intérêts de la période	Amortissement	Annuité
1	10.000.000	1.000.000	2.000.000	3.000.000
2	8.000.000	800.000	2.000.000	2.800.000
3	6.000.000	600.000	2.000.000	2.600.000
4	4.000.000	400.000	2.000.000	2.400.000
5	2.000.000	200.000	2.000.000	2.200.000
		3.000.000	10.000.000	13.000.000

Tableau II : Tableau d'amortissement

III. Les Etats financiers de l'entreprise.

III.1. Actifs du bilan

Réf.	ACTIF	31/12/05	%	31/12/06	%	31/12/07
	ACTIF PLUS D'UN AN					
AA	Brevets, licences, logiciels	205		525		350
AB	Fonds de commerce	555		650		800
AD	Terrains	550		700		850
AF	Constructions	1 800		2 200		2 500
AG	Installations et agencements	2 000		2 400		2 000
AH	Matériels et outillages	2 800		3 000		4 000
AI	Autres Immobilisations corp.	255		350		300
AJ	Stocks outil	125		100		175
AK	TOTAL ACTIF PLUS D'UN AN (I)	8 290	19,72	9 925	10,5	10 975
	ACTIF MOINS D'UN AN					
	Valeur d'exploitation					
BA	Matières premières et approvisionnements	2 000		2 200		2 500
BB	En cours de production	900		1 300		2 000
BC	Produits finis	950		1 000		2 100
	Valeur réalisable					
BD	Charges constatées d'avance	80		100		70
BE	Avances, acomptes versés sur commandes	175		140		225

BF	Clients et comptes rattachés <i>Valeur disponible</i>	6 400		10 390		13 120
BG	Disponibilités	100		130		225
BH	Valeurs mobilières placement à CT	175		115		200
BI	TOTAL ACTIF MOINS D'UN AN (II)	10 780	42,62	15 375	32,9	20 440
BZ	TOTAL ACTIF (I+II)	19 070	32,66	25300	24,1	31 415

Tableau III : Actifs du bilan (en milliers de FCFA)

III.2. Passifs du bilan

<i>Réf.</i>	<i>PASSIF</i>	<i>31/12/05</i>	<i>%</i>	<i>31/12/06</i>	<i>%</i>	<i>31/12/07</i>
	<i>CAPITAUX PERMANENTS</i>					
	<i>CAPITAUX PROPRES</i> (Après répartition des résultats)					
CA	Capital	3 950		4 570		5 810
CB	Réserves	1 825		2 160		3 525
CC	Subventions d'investissement	160		175		240
CD	Provisions réglementées	165		225		100
CE	Plus values nettes	225		515		310
CF	Moins values nettes	-360		-425		-115
CG	Frais d'établissement (Actifs fictifs)	-100		-300		-450
CH	Comptes courants d'associés	2 500		3 575		4 015
CI	TOTAL CAPITAUX PROPRES	8 365	25,46	10 495	27,96	13 430

	PASSIF A PLUS D'UN AN					
DA	Emprunts obligataires	1 950		2 500		3 200
DB	Emprunts auprès des Etablissements de Crédit	1 440		2 120		2 350
DC	Dettes financières diverses	1 375		1 950		2 140
DD	IS latent sur provisions réglementées et subventions	325		400		340
DE	TOTAL DETTES A PLUS D'UN AN	5 090	36,93	6 970	15,20	8 030
DF	TOTAL CAPITAUX PERMANENTS (I)	13 455	29,80	17 465	22,87	21 460
	PASSIF A MOINS D'UN AN					
DG	Provisions risques et charges à moins un an	220		775		1 300
DH	Avances et acomptes reçus sur commande	945		1 555		1 710
DI	Fournisseurs et comptes rattachés	1 225		1 445		1 995
DJ	Dettes fiscales et sociales	905		1 025		1 400
DK	Produits constatés d'avance	495		975		1 090
DL	Dettes diverses	715		1 000		1 160
DM	Concours bancaires	1 110		1 060		1 300
DN	TOTAL DETTES A MOINS D'UN AN (II)	5 615	39,53	7 835	27,05	9 955
DZ	TOTAL PASSIF (I+II)	19 070	32,66	25 300	24,16	31 415

Tableau IV : Passifs du bilan (en milliers de FCFA)

III.3. Les formules de détermination

➤ *Le Fonds de Roulement financier (FRF):*

$$FRF = \text{Passif à plus d'un an} - \text{Actif à plus d'un an ou Actif à moins d'un an} \\ - \text{Passif à moins d'un an}$$

Équation 1 : Fonds de Roulement Financier

➤ *Besoin en Fonds de Roulement financier :*

$$BFRF = \text{Actif circulant à moins d'un an} - \text{Passif à moins d'un an}$$

Équation 2 : Besoin en Fonds de Roulement Financier

➤ *Trésorerie :*

$$T = FRF - BFRF$$

Équation 3 : Trésorerie

➤ *Ratios de liquidité*

$$\text{Liquidité générale} = \text{Actifs à moins d'un an} / \text{Passif à moins d'un an}$$

Équation 4 : Ratio de liquidité générale

$$\begin{aligned} \text{Liquidité restreinte} \\ = \text{Créances à moins d'un an} + \text{Disponibilité} / \text{Passif à moins d'un an} \end{aligned}$$

Équation 5 : Ratio de liquidité restreinte

$$\text{Liquidité immédiate} = \text{Disponibilités} / \text{Passif à moins d'un an}$$

Équation 6 : Ratio de liquidité immédiate

➤ *Ratios de solvabilité*

$$\text{Solvabilité} = \text{Actif total} / \text{Capitaux étrangers}$$

Équation 7 : Ratio de solvabilité

III.4. Bilans simplifiés

III.4.1. Bilan simplifié au 31/12/2005

<i>Bilan simplifié au 31/12/2005</i>			
Actif à plus d'un an	8 290	Passif à plus d'un an	13 455
Actif à moins d'un an	10 780	Passif à moins d'un an	5 615
	19 070		19 070

Tableau V : Bilan simplifié au 31/12/2005**Application numérique**

$$FRF = 13\,455 - 8\,290 \text{ ou } 10\,780 - 5\,615 = 5\,165$$

$$BFRF = 10\,505 - 5\,615 = 4\,890$$

$$T = 5\,165 - 4\,890 = 275$$

$$\text{Liquidité générale} = 10\,780 / 5\,615 = 191,98\%$$

$$\text{Liquidité restreinte} = 6\,655 + 275 / 5\,615 = 123,41\%$$

$$\text{Liquidité immédiate} = 275 / 5\,615 = 4,89\%$$

$$\text{Solvabilité générale} = 19\,070 / 5\,090 + 5\,615 = 178,14\%$$

III.4.2. Bilan simplifié au 31/12/2006

Bilan simplifié au 31/12/2006			
Actif à plus d'un an	9 925	Passif à plus d'un an	17 465
Actif à moins d'un an	15 375	Passif à moins d'un an	7 835
	25 300		25 300

Tableau VI : Bilan simplifié au 31/12/2006**Application numérique :**

$$FRF = 17\,465 - 9\,925 \text{ ou } 15\,375 - 7\,835 = 7\,540$$

$$BFRF = 15\,130 - 7\,835 = 7\,295$$

$$T = 7\,540 - 7\,295 = 245$$

$$\text{Liquidité générale} = 15\,375 / 7\,835 = 196,23$$

$$\text{Liquidité réduite} = 10\,630 + 245 / 7\,835 = 138,80\%$$

$$\text{Liquidité immédiate} = 245 / 7\,835 = 3,12\%$$

$$\text{Solvabilité générale} = 25\,300 / 6\,970 + 7\,835 = 170,88$$

III.4.3. Bilan simplifié au 31/12/2007

Bilan simplifié au 31/12/2007			
Actif à plus d'un an	10 975	Passif à plus d'un an	21 460
Actif à moins d'un an	20 440	Passif à moins d'un an	9 955
	31 415		31 415

Tableau VII : Bilan simplifié au 31/12/2007**Application numérique :**

$$FRF = 21\,460 - 10\,975 \text{ ou } 20\,440 - 9\,955 = 10\,485$$

$$BFRF = 20\,015 - 9\,955 = 10\,060$$

$$T = 10\,485 - 10\,060 = 425$$

Ratios de liquidité

$$\text{Liquidité générale} = 20440 / 9955 = 205.32\%$$

$$\text{Liquidité réduite} = (13\,415 + 425) / 9955 = 139.02\%$$

$$\text{Liquidité immédiate} = 425 / 9955 = 4,26\%$$

$$\text{Solvabilité générale} = 31\,415 / (8\,030 + 9\,955) = 174,67\%$$

III.5. Valeurs structurelles du bilan

	2005	%	2006	%	2007
Fonds roulement financier	5 165	45,98	7 540	39,05	10 485
Besoin fonds roulement fin.	4 890	49,18	7 295	37,90	10 060
Trésorerie	275	-10,90	245	73,46	425

Tableau VIII : Valeurs structurelles du bilan

III.6. Compte de résultats

Réf	Libellés	31/12/2005	%	31/12/2006	%	31/12/2007
		5		06		
EA	Production vendue (C A	18 200	14,28	20 800	20,67	25 100
EB	+Production stockée	400		500		750
EC	+Production immobilisée	100		200		150
ED	Production de l'Exercice	18 700	14,97	21 500	20,93	26 000
EE	+Subvention d'exploitation	160		175		240
EF	+Autres produits	130		100		115
EG	-Autres achats	-350		-420		-380
EH	-Transport	-120		-165		-100
EI	- Impôts et taxes	-400		-500		-550
	-Autres charges	-140		-210		-195
EJ	Valeur Ajoutée	17 980	13,90	20 480	22,70	25 130

EK	- Charges de personnel	-8 450		-10 600		-13 950
EL	Excédent Brut d'Exploitation	9 530	3,67	9 880	13,15	11 180
EM	+Reprises d'exploitation	210		320		450
EN	+Transfert de charges ex	25		40		60
EO	-Dotations aux amort.	-1 240		-2 100		-1 800
EP	Résultat d'Exploitation	8 525	- 4,51	8 140	21,49	9 890
FA	+Produits financiers	450		575		465
FB	- Charges financières	-1 245		-1 495		-1 900
FC	Résultat Financier	-795	≠	-920	≠	-1 435
FD	Résultat Courant avant Impôt	7 730	- 6,59	7 220	17,10	8 455
GA	Produits exceptionnels	460		340		490
GB	- Charges exceptionnels	-250		-700		-770
GC	Résultat Exceptionnel	210	≠	-360	≠	-280
HA	Résultat Courant avant S	7 730		7 220		8 455
HB	+Résultat exceptionnel	+210		-360		-280
HC	-Participation salariés	-180		-400		-630
HD	-Impôts sur les bénéfices	-590		-475		-985
HZ	Résultat de l'Exercice	7 170	16,52	5 985	9,60	6 560

Tableau IX : Compte de résultat

III.7. Ratio de structure financière

	2005	2006	2007
Capitaux propres / Total passif	43,86%	41,48%	42,75%
Capitaux propres / Dettes MLT	1,64	1,50	1,67
Dettes banc. MLT+CT / Ca prop	30,48%	30,30%	27,17%

Tableau X : Ratio de structure financière

III.8. Ratio d'activité et de rentabilité

	2005	2006	2007
<i>Ratios d'activité</i>			
Stocks/productions	19	18	31
Créances clients/CA HT	128	182	191
Dettes fournisseurs/achats	224	240	291
Frais personnel/VA	46,99%	51,75%	55,51%
EBE/CA HT	52,36%	47,5%	44,54%
RE/CA HT	46,84%	39,13%	39,40%
Charges financières/CA HT	6,84%	7,18%	7,56%
<i>Ratios de rentabilité</i>			
Résultat net / CA HT	39,39%	28,77%	26,13%
Résultat net/Capitaux propres	85,71%	57,02%	48,84%
CAF/CA HT	41,89%	32,81%	29,76%

Tableau XI : Ratio d'activité et de rentabilité

III.9. Ratio lié à la capacité d'auto financement

	2005	%	2006	%	2007	%
Capacité d'auto financement	7 625	-10,49	6 825	9,45	7 470	7 625
Autofinancement	7 625	-10,49	6 825	9,45	7 470	7 625

Tableau XII : Ratio lié à la capacité d'auto financement

IV. Analyse économique et financière de l'entreprise DAKAR MEUBLES.

IV.1. Analyse économique.

DAKAR MEUBLES est une entreprise industrielle, qui a pour activité principale la menuiserie.

Cependant, elle partage son marché avec d'autres prétendants très sérieux dont la pression concurrentielle est très forte.

Néanmoins, elle demeure parmi les leaders du marché, du fait de son emplacement géographique, mais aussi par son expertise et la qualité de son offre.

Le marché des meubles est en pleine croissance à cause de la forte demande enregistrée ces dernières années. Cette croissance s'explique par le besoin quotidien des populations pour équiper leurs domiciles (salons, chambres à coucher...), mais aussi par l'Etat et les entreprises, qui utilisent en général les mobiliers pour l'équipement de leurs bureaux et salles de conférence

Cependant, le marché comporte divers risques liés aux produits importés qui sont souvent de très bonne qualité et moins coûteux, mais aussi la conjoncture économique actuelle, engendrant l'inflation, avec comme conséquence la baisse du pouvoir d'achat des individus.

Mais, en tenant compte de la taille du marché et le nombre étendu des concurrents, il est évident d'en déduire que DAKAR MEUBLES résiste bien en ce moment à cette concurrence étrangère. Cette résistance se traduit par l'évolution de son chiffre d'affaires qui est de 14,28% entre 2005 – 2006 et 20,67% à l'intervalle 2006 – 2007.

Précisons que l'entreprise n'occupe pas le premier rang dans son secteur, car faisant face à des concurrents de gros calibres partageant même la part de marché restante, et ayant de réelles ambitions de développement.

Concernant sa production bien étant en phase de croissance, n'empêche que la société révèle des signes de faiblesse liés à l'incapacité d'exporter ses produits et d'étendre sa surface de production.

Pour le système de production, l'entreprise fabrique elle-même ses produits vendus à l'intérieur du pays avec une main d'œuvre permanente.

IV.2. Analyse financière.

DAKAR MEUBLES dispose des capitaux propres qui sont en évolution constante; de 25,46% entre 2005 – 2006, ils ont atteint 27,96% à l'année 2006 – 2007. Ce qui lui a valu des ratios capitaux propres / total bilan largement supérieurs à 20% durant les trois années, 43,86% en 2005; 41,48% en 2006 et 42,75% en 2007. D'où cette progression traduit la solvabilité de l'entreprise.

Sa potentialité d'endettement est acceptable, car en tenant compte du ratio capitaux propres / dettes MLT, nous constatons qu'elle est de 1,64 en 2005; 1,50 en 2006 et 1,67 en 2007.

Son niveau de solvabilité générale excellent durant les trois années: 178,14; 170,88; 174,67% lui permet en cas de difficultés importantes de liquider l'actif et de couvrir ses dettes.

Sa liquidité générale ou financière satisfaisante 191,98; 196,23 et 205,32% montre que l'entreprise est dans de bonne disposition pour transformer plus ou moins rapidement ses actifs en trésorerie.

Les ratios de liquidité réduite 123,41; 138,80; 139,02% excluent l'ensemble des stocks, car en cas d'urgence, il serait difficile de les vendre en totalité très rapidement.

Les ratios de liquidité immédiate très faibles, résultent du fait que la société pouvait « du jour au lendemain » payer soit 5% de son passif en 2005, 3% en 2006 et 4% en 2007.

En effet, en 2005 – 2006, l'entreprise a vu son BFRF supérieur à son FRF ; 49,18 et 45,98%. Cette situation s'explique par le fait que l'écart entre la valeur de crédits que l'entreprise accorde à ses clients est supérieur à celui qu'elle reçoit de la part de ses fournisseurs. Ce qui a dégradé la trésorerie de (-10,90%). Cependant, un retournement de situation a été observé entre 2006 – 2007, qui a abouti à une trésorerie positive estimée à 73,46%.

IV.3. Analyse de l'activité et de la rentabilité

IV.3.1. L'activité

Le ratio stocks / productions traduit le délai d'écoulement des produits finis, qui est de 19 en 2005, 18 en 2006 et un peu élevé en 2007 avec 31jours; donc le niveau est satisfaisant. Ce qui signifie que la société est fortement sollicitée par la clientèle.

La comparaison entre créances clients / CA HT 128; 182; 191jours et dettes fournisseurs / achats 224; 240; 291jours nous amène à déduire que le délai de paiement que l'entreprise accorde à sa clientèle est plus court que celui que lui accorde ses fournisseurs. Cette situation est très avantageuse, puisqu'elle lui permet de récupérer d'abord ses créances pour pouvoir payer ses fournisseurs à temps, afin de gagner leur confiance et de pouvoir consolider sa trésorerie.

Concernant la valeur ajoutée; elle est de 13,90 entre 2005 – 2006, mais elle a subi une nette progression en 2006 – 2007 de 22,70%. Ce qui semble être appréciable, dans la mesure où son évolution souligne l'importance relative à l'activité exercée dans l'entreprise et le niveau de développement atteint par celle-ci. Cet accroissement de la valeur ajoutée a fait un effet positif sur la part des salariés, traduit par le rapport frais personnel / VA, qui a enregistré des progrès en passant de 46,99 en 2005; 51,75 en 2006 et 55,71% en 2007.

Quant à l'EBE, il est faible entre 2005 – 2006 de niveau 3,67. Cette faiblesse est due à la lourde charge des frais de personnel, même s'il a atteint 13,15% à l'intervalle 2006 – 2007. De ce fait, la société doit trouver des stratégies lui permettant d'améliorer son EBE à un niveau satisfaisant surtout en essayant de diminuer ses charges personnelles, afin d'éviter d'être devancée par ses concurrents.

Cette faiblesse de l'EBE s'est répercutée sur le ratio EBE / CA HT, qui a connu des régressions de 52,36; 47,5 et 44,54% aux années respectives. Malgré cette baisse, ce ratio est correct dans sa globalité.

Pour le RE négatif dans la période 2005 – 2006 de (- 4,51), cette contre performance est due à la croissance excessive des dotations aux amortissements, mais il a connu une hausse de 21,49% à l'an 2006 – 2007 à cause d'une légère diminution des dotations. Par contre, le rapport RE / CA HT, 46,84; 39,13 et 39,40% reste abordable même si des baisses ont été observées.

Concernant le ratio charges financières / CA HT, bien qu'étant en évolution pendant les trois ans 6,84; 7,18 et 7,56% reste faible. Cela est dû au volume croissant du chiffre d'affaires dégagé par l'entreprise, qui a couvert les charges financières durant les trois ans.

IV.3.2. La rentabilité

Le Résultat net, très mauvais (-16,52%) à l'intervalle 2005 – 2006, du fait de la faiblesse de l'EBE; qui a fortement affecté le RE. Par contre, des progrès ont été constatés entre 2006 – 2007, d'abord au niveau de l'EBE en passant par le RE jusqu'au RN avec 9,60%, mais loin d'être satisfaisants. Cette situation a engendré des baisses du ratio RN / CA HT de 39,39; 28,77 et 26,13%.

Le rapport RN / CP égal à 85,71 en 2005, a diminué entre 2006 et 2007 de 57,02 à 48,84%. Ce qui n'empêche pas d'ailleurs, la rentabilité des capitaux propres par rapport à d'autres placements.

Quant à la capacité d'autofinancement de l'entreprise, elle est négative (-10,49) en 2005 – 2006. Ce phénomène s'explique par le coût élevé des dotations aux amortissements suivi du mauvais résultat obtenu.

Mais, un changement est intervenu dans la période suivante, avec une chute des dotations accompagnée d'une montée au niveau du résultat, qui a abouti à l'accroissement de la CAF de 9,45% qui n'est pas du tout rassurant.

Cependant, l'évolution du chiffre d'affaires a permis de dégager un ratio CAF / CA HT acceptable même s'il est décroissant du fait de la lourdeur des dotations aux amortissements avec 41,89; 32,81 et 29,76%.

Pour les accords de classement, il est évident d'en déduire que les normes établies par la BCEAO ont été respectées.

V. Synthèse de l'analyse

Avec 16 ans d'existence, il est certain que l'entreprise a acquis l'expérience et la maîtrise de son marché et de ses techniques de production.

L'effectif enregistré, à la mesure de la croissance, un fort taux de développement avec une augmentation de 20% prévue dans les années à venir. L'acquisition d'un second terrain est même envisagée, ce qui montre une réelle volonté dans la politique de croissance de l'affaire.

Par rapport aux produits, apparemment ils sont très spécialisés et uniformes, composés de meubles et mobiliers de bureau, qui sont de très bonne qualité et ne paraissent pas se déprécier de sitôt.

La société souhaite continuer dans cette voie, au prix d'un changement de dimension: l'expérience du personnel, son dynamisme et sa compétence; des outils de production performants sont les gages de réussite pour le futur.

Mais ce développement s'articulera sur:

- Une meilleure politique d'immobilisations (outils de production et stocks);
- des concours bancaires bénéfiques;
- une gestion plus rigoureuse des affaires.

Bien que la situation actuelle soit stable, des risques élevés sont probables. Donc affaire à suivre de très près pour les prochaines années.

En conclusion, compte tenu de l'analyse effectuée, sanctionnée par la solvabilité du client, c'est-à-dire sa capacité de faire face à ses engagements, étant même le seul critère lui permettant de bénéficier du crédit d'après nos enquêtes menées sur le terrain; il est évident d'en déduire que la banque pourra répondre favorablement à la sollicitation du crédit pour l'acquisition des machines de production.

VI. Recommandations

Comme nous avons déjà eu à le préciser, la banque doit obligatoirement s'assurer de disposer par devers elle de toutes les informations économiques, juridiques, sociales et financières de l'entreprise emprunteuse avant toute décision d'octroi de prêt. A défaut, elle peut être amenée à encourir un risque potentiel énorme qui aura été causé par une défaillance de son système d'information.

Aussi, devra t-elle faire preuve de prudence pour certains de ses clients dont l'objectif pourrait être de tromper sa vigilance afin de bénéficier d'un prêt qu'ils n'auraient jamais pu obtenir dans la transparence.

Les informations comptables et financières ne sont pas d'une exactitude absolue. Elles sont fondées sur le respect de différentes normes qui permettent différentes attitudes dans leur application et leur interprétation. La technique comptable se réfère à plusieurs normes contradictoires : le droit des affaires, la valorisation des actifs. Dans le premier cas, la comptabilité est considérée comme la transposition arithmétique de l'ensemble des contrats conclus par l'entreprise. Dans le second, la comptabilité est considérée comme une opération de valorisation de l'ensemble des actifs et des passifs possédés et contractés par l'entreprise.

La SYSCOA ne prévoit pas toutes les situations que les entreprises sont amenées à rencontrer, elle n'est pas en mesure d'éliminer la part de subjectivité inhérente à la pratique comptable.

- Opportunisme comptable :

Les pratiques comptables permettent de tirer parti des opportunités offertes par les normes pour améliorer la présentation des états financiers.

L'imagination des comptables est presque sans limite, la plupart des méthodes utilisées visent à différer dans le temps l'apparition des charges supportées effectivement par l'entreprise, au risque parfois d'en majorer le coût pour l'avenir.

Les pratiques jouant sur le décalage de l'enregistrement des produits et des charges sont utilisées plus souvent qu'on ne le laisse croire :

- Anticipation de l'enregistrement des produits
- Constatation décalée des charges et des produits en prétextant que les justificatifs ne sont pas parvenus à temps.

Il y'a aussi l'ajustement des valeurs enregistrables visant à équilibrer l'évolution des résultats :

- Accélérer l'enregistrement des charges devant être constatées l'exercice suivant

- Retarder l'enregistrement des produits devant être constatés lors de l'exercice en cours (ou arrêtés)

Tout ceci pour démontrer que le banquier doit faire l'hypothèse que les états financiers qui lui sont présentés ne constituent guère, à eux seuls, une base suffisante pour étudier les perspectives financières que présentent les entreprises.

C'est pourquoi, il doit, autant que faire se peut, être prudent dans l'analyse des documents à lui présentés, après s'être assuré de l'exploration totale et parfaite de toutes les voies et moyens nécessaires pouvant lui donner la bonne et utile information.

Par ailleurs, ces difficultés sont beaucoup plus accentuées dès lors qu'il s'agisse de petites et moyennes entreprises (PME) pour lesquelles la rigueur, la bonne gouvernance et la transparence semblent être négligées au profit d'un désir intarissable d'enrichissement personnel des propriétaires.

Huit règles d'or sont souvent érigées en normes, en prélude à un accord de crédit à une petite et moyenne entreprise.

Les caractéristiques de base de la PME ont de tout temps rendu nécessaires une approche et un suivi spécifiques de son risque. Mais depuis quelques années, l'évolution des PME et de leur environnement a conduit les banques à modifier la gestion de ces risques.

Pourquoi ? D'abord parce que la population des patrons de PME a fortement évolué au cours de la dernière décennie. L'âge, la possibilité de vendre à un bon prix, ont encouragé nombre d'entre eux à céder leur entreprise. Ils ont été remplacés par de nouveaux dirigeants qui ont modifié sensiblement les règles du jeu, qu'il s'agisse d'investisseurs financiers, de fédérateurs de PME ou de cadres dirigeants de grandes entreprises.

Les chefs d'entreprises plus traditionnels ont eux aussi, sous l'influence de leurs conseillers, adopté une attitude moins affective.

La vision des nouveaux dirigeants est beaucoup moins sentimentale que celle de l'ancienne génération. S'ils restent attachés à leur entreprise, leur patrimoine personnel n'est plus confondu avec celui de leur affaire, et ils ne souhaitent pas toujours garantir les concours accordés par les banques. A tel point que certains d'entre eux vont jusqu'à considérer, en cas de difficulté, un dépôt de bilan comme un acte normal de gestion.

Seconde mutation majeure, les PME se sont surendettées. Les techniques d'ingénierie financière ont permis la transmission de ces entreprises mais avec un coût : le remplacement du capital par de la dette bancaire. Surendettement également amplifié par l'allongement des délais de paiement des grandes entreprises et de l'Etat aux PME.

Ces évolutions ont incité les banques à consacrer davantage de moyens à l'étude des risques dans l'octroi des crédits.

Ces moyens, quels sont-ils aujourd'hui ? Nous énoncerons huit grandes règles.

VI.1. Une utilisation judicieuse et « bien dosée » de l'analyse financière

L'analyse financière traditionnelle, centrée sur l'étude du bilan, a-t-elle un sens pour l'analyse du risque PME ? Le bilan n'est souvent qu'un pâle reflet de la réalité économique d'une petite ou moyenne entreprise et l'analyse financière a longtemps été considérée comme secondaire. En effet, les considérations fiscales et le désir du chef d'entreprise, de se constituer un patrimoine personnel, dénaturaient très souvent la réalité de la documentation comptable ; la banque extrapolait donc la situation réelle à partir de l'appréciation de la situation patrimoniale du dirigeant. Il accordait une importance prépondérante aux autres éléments : qualité, moralité, surface personnelle du dirigeant, nature des concours accordés, fonctionnement du compte, ancienneté des relations

VI.2. Une bonne connaissance des dirigeants et de leur environnement

Cette tâche incombe à l'exploitant. Il lui appartient, sur le terrain, d'apprécier au cours de ses entretiens les qualités du chef d'entreprise, ses capacités techniques et de gestion, ses moyens personnels, sa moralité, pour instaurer une relation de confiance. Déterminante pour traiter avec la PME, cette appréciation de l'exploitant a été compliquée ces dernières années par l'évolution du tissu économique et la multiplication des faillites d'entreprises dont les dirigeants ont recours à des prête-noms pour recréer de nouvelles affaires.

D'où la nécessité d'un recours systématique aux bases de données pour explorer les antécédents et les fonctions actuelles de dirigeants d'entreprises – notamment pour les prospects. La présence d'un dirigeant de fait utilisant un prête-nom donne toujours lieu à une enquête approfondie.

VI.3. Des garanties pour couvrir les risques

Pour satisfaire les besoins de financement tout en maîtrisant le risque, le recours au crédit « adossé » est fréquent :

- « adossement » sur une deuxième signature pour les crédits de fonctionnement à court terme : escompte d'effets acceptés par des entreprises sélectionnés en fonction de leur situation financière ; mobilisation de créances (sur factures ou sur marchés) détenue sur des clients de tout premier choix ;

- « adossement » sur les actifs de l'entreprise (nantissement, hypothèque) ;
- « adossement » sur la caution personnelle du dirigeant. Cette garantie est recueillie même en l'absence de patrimoine du dirigeant. Elle sera le gage, pour la banque, de l'implication personnelle de ce dernier en cas de difficultés. Cette caution pourra être complétée par une délégation d'assurance vie.

VI.4. Un suivi quasi journalier de l'évolution de l'entreprise

Il ne s'agit pas d'analyser « en vase clos » un dossier une fois par an, mais d'en suivre l'évolution au fil des mois. En raison des difficultés prévisibles des PME (du fait d'une forte dépendance vis-à-vis de leur environnement), les méthodes de suivi sont très importantes pour déclencher l'alerte :

- Suivi attentif et journalier du fonctionnement du compte : position du compte pour réagir vite à un alourdissement ou à la non régularisation des dépassements ponctuels sur les autorisations et nature des mouvements pour détecter les tirages croisés d'effets ;
- Suivi hebdomadaire des incidents d'effets enregistrés auprès de la banque Centrale
- Suivi mensuel du volume d'affaires confié pour détecter un transfert d'activité vers une autre banque, un gel de notre créance ou une chute de chiffre d'affaires ;
- Suivi mensuel des encours de crédits grâce à la centrale des risques pour détecter un développement anormal des encours ou une répartition anormale de ces utilisations entre les banques ;
- Suivi journalier des inscriptions sur fonds de commerce (par les créanciers privilégiés notamment) et des inscriptions modificatives intervenues au registre du commerce (changement de date d'arrêté de bilan...) par l'utilisation d' « info greffe prévention » ;
- Contrôle permanent du bon dénouement des opérations de mobilisation, notamment des cessions de créances Daily

Si un élément négatif est révélé, l'exploitant interviendra auprès du chef d'entreprise pour obtenir les explications qui apaiseront les craintes ou feront prendre la décision de désengagement ou de prise de garantie complémentaire.

La batterie de clignotants d'alerte est vaste ; mais la première difficulté est d'être attentif à l'information, la seconde est d'obtenir auprès de l'entreprise les explications du problème

constaté, et la troisième est d'en tirer les conséquences sur le plan du risque et de mettre en œuvre les décisions.

Il est malheureusement encore fréquent que le déclenchement du clignotant ne permette pas d'éviter le risque car la démarche n'est pas allée à son terme. Ainsi la relation étroite qui finit par se créer entre l'exploitant et le client se révèle parfois un frein au désengagement

VI.5. Une organisation simple, des circuits d'information courts, des décisions rapides

Pour analyser et contrôler les risques au mieux, il faut mettre en place une organisation très centralisée reposant sur des circuits courts : l'information doit remonter directement de l'agence ou de l'exploitant vers la direction de l'exploitation.

D'où la nécessité d'une bonne connaissance des dossiers par la direction de l'exploitation

VI.6. Au Directeur d'exploitation, la décision sur dossier

Le rôle du directeur d'exploitation est avant tout décisionnaire. Dans un souci de productivité, il procède à un diagnostic rapide pour les risques simples (entreprises en création, petites entreprises familiales), en contrôlant la cohérence des informations transmises par le client via l'exploitant, avec les données plus objectives qui ont été remises à ce dernier. Il parcourt le chemin suivant en s'attardant, le cas échéant, sur telle ou telle phase :

- Examen du fonctionnement de compte
- A l'aide de la grille informatique d'analyse : étude rapide des documents comptables, de la performance économique (en se concentrant selon les secteurs sur les ratios déterminants) et éventuellement retraitement des informations comptables ;
- Etude des risques inhérents aux concours demandés et de leur adéquation à l'activité de l'affaire ;
- Etude de la valeur réelle des garanties proposées le cas échéant ;
- Intérêt et rentabilité (espérée) du compte

Pour les risques difficiles ou importants, le diagnostic financier ou économique sera plus approfondi. En cas de déclenchement d'indicateurs d'alerte (dysfonctionnement du compte, détérioration de trésorerie inexplicquée, incidents de paiement...), le directeur d'exploitation demande au chef d'agence d'obtenir de son client des informations complémentaires

(situation comptable, balance, carnet des commandes, plan de trésorerie prévisionnelle...), pour juger de la gravité de la situation.

Au cas où ce diagnostic révèle une forte probabilité de défaillance, le directeur d'exploitation peut demander à une cellule spécialisée un véritable audit financier afin de savoir si le redressement de l'affaire est possible (étude du carnet de commande et du point mort, plan de trésorerie prévisionnelle...), complétée par une analyse technico-économique.

Pour les risques de gros montants ou complexes, l'étude du risque est collégiale et s'appuie sur des études financières plus approfondies menées, le cas échéant, par la direction industrielle, parfois même sur un véritable diagnostic stratégique (par exemple analyse de groupes, de sociétés travaillant sur des contrats à long terme, d'entreprises en forte croissance).

VI.7. Aux exploitants, l'étude du risque sur le terrain

Ce sont les exploitants (directeurs d'agence et chargés de clientèle) qui produisent les analyses du risque ; leur rôle est, en effet, incontournable non seulement pour une bonne connaissance du dirigeant, mais également dans les domaines suivants :

- _ Bonne connaissance de l'entreprise : description de l'activité, de l'outil de production, des principaux clients et fournisseurs ;
- _ Contacts fréquents avec le client, ses fournisseurs, ses concurrents, des organismes d'assurance crédit, pour s'informer de la marche des affaires ;
- _ Obtention la plus rapide et la plus exhaustive possible de l'information comptable (liasse fiscale complète, annexes, si possible comptes détaillés, rapport spécial et général des commissaires aux comptes...);
- _ Suivi attentif du fonctionnement du compte, des incidents éventuels, contrôle du bon dénouement des opérations de domiciliation ;
- _ Eclaircissement avec le client et retraitement des informations comptables mentionnés dans les états financiers traditionnels : détection des non-valeurs éventuelles, appréciation de la valeur réelle des actifs de l'entreprise ou du patrimoine de ses dirigeants, redressement du résultat fiscal déclaré, niveau de l'endettement réel de la société, identification des opérations avec les sociétés liées.

VI.8. Une aide active des services administratifs

Les services administratifs du siège, en liaison directe et journalière avec la direction de l'exploitation, jouent un rôle actif dans le suivi des risques.

Le secrétariat engagements contrôle et autorise les ouvertures de compte après avoir recueilli les renseignements externes (banque centrale) ou internes, permettant d'éviter d'entrer en relation avec des clients indésirables, contrôle les garanties recueillies pour couvrir les crédits court terme (actes de caution et de nantissement, délégations de police SFAC, Coface...), vérifie auprès de la conservation des hypothèques la réalité de la surface immobilière annoncée par les cautions.

Le service du portefeuille engagements, quant à lui, vise les effets ou les factures cédées (remis dans le cadre des lignes autorisées par la direction de l'exploitation) et procède, sur demande de la direction de l'exploitation, à des analyses approfondies du fonctionnement des créances cédées.

Le département « crédits d'équipement » analyse les risques spécifiques liés à cette catégorie de crédits et procède à la prise des garanties et à la mise en place des crédits.

Le contentieux assiste la direction de l'exploitation pour les négociations difficiles, les montages spécifiques, les prises de garanties dans les dossiers difficiles. Enfin, le service informatique – notamment l'infocentre-, travaille à la mise en place de systèmes informatisés d'aide à la surveillance des risques et à la gestion préventive des risques.

L'évolution de l'environnement, les limites de l'analyse de bilan, ont contraint les banques à intégrer progressivement cette analyse dans un processus plus vaste de gestion des risques. La gestion globale des risques bancaires est aujourd'hui un processus complexe, instable, ou s'affrontent des logiques contradictoires (celles du client, de l'exploitant, et de la direction de l'exploitation) qu'il convient de maîtriser au mieux. Véritable travail d'équipe – une équipe composée du directeur d'exploitation, du directeur d'agence ou des chargés de clientèle ainsi que des services administratifs du siège et des agences – ce processus doit s'améliorer en permanence par une meilleure formation des exploitants, et plus généralement de tous les acteurs concernés, par l'utilisation de nouvelles techniques d'analyse des risques, par le perfectionnement des systèmes informatisés de surveillance ou d'alerte, et enfin par une meilleure communication et coordination de tous.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION

L'analyse financière est un outil d'aide à la décision très pertinent qui permet de fournir une indication précise sur les risques éventuels. Pour prévenir et appréhender l'éventuelle défaillance de ses clients, le banquier collecte des informations financières, établit un diagnostic selon une méthodologie qui lui est propre.

Au terme de la démarche, une synthèse retrace en quelques pages les facteurs les plus importants de la rentabilité passée, l'état actuel de la structure financière et l'évolution que l'on peut prévoir.

Cependant, l'analyse financière, seule, ne permet pas une parfaite appréhension de la situation nette de l'entreprise. Elle comporte ainsi des limites réelles dont la levée nécessite impérativement le recours à d'autres types d'informations.

C'est pourquoi, le banquier doit chercher à obtenir le maximum d'informations pertinentes et fiables pour estimer la « viabilité » d'une entreprise. Il se doit de traiter, sélectionner et étudier les informations mises en sa possession.

L'exemple étudié montre de manière assez claire les limites d'une analyse « théorique » et de la fiabilité de certaines informations.

La décision d'octroi de crédit doit, par conséquent, émaner de l'utilisation judicieuse des données de toutes sortes, y compris celles jugées plus subjectives par nature.

Cette décision se définit à l'aide de multiples critères avec un élément-clé : la relation banque-entreprise qui est au cœur de la décision.

Pour devenir et rester un véritable partenaire de l'entreprise, la banque doit avoir une approche globale de la situation.

Un des éléments-clés est la valeur des dirigeants de l'entreprise et de la confiance que peut avoir le banquier en eux, plus particulièrement pour les petites entreprises.

Pour réduire le risque de défaillance ultérieure, le banquier devra ensuite jouer un rôle d'accompagnateur et de conseil pour pallier aux éventuelles erreurs de gestion.

Pour terminer, je dirai que ce mémoire m'a permis de mieux appréhender l'analyse financière et de comprendre son intérêt et ses limites comme outil d'aide à la décision.

*REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES*

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

[F. Mishkin 2007] : Frédéric MISHKIN « Monnaie, Banques et marchés financiers », 8ème édition, nouveaux horizons, Paris.

[R. Nanda 2007] : R NANDA « Risques, Comportements bancaires et déterminants de la surliquidité », cahiers électroniques du CRECCI, IAE.

[A.C. Creusot 2007] : Anne Claude Creusot « l'état des lieux de la microfinance en Afrique Noire »

[H. Brusleine 1998] : Hubert de la Brusleine « Analyse financière du risque de crédit : du fonds de roulement à la trésorerie », Economies de sociétés, série S.G n° 8.

[A Silem et al 2006] : Ahmed Silem et J.M Albertini « Lexique d'économie », 9ème édition, Dalloz, Paris.

[J M Beigne 2004] : Jean.Marie Beigne « Confiance et relation de crédit bancaire en Afrique Noire »

Georges P. DUTAILLIS, le risque du crédit bancaire, Editions Clet Banque, 1981. Page 19 ;

E Manchon, 2001 : Analyse bancaire de l'entreprise, Paris, Economica, 5ème édition ;

Douglas Diamond, 1984: Financial Intermediation and the delegated monitoring, review of Economic studies;

William Bardos, 2001: Analyse discriminante: Application au risque et scoring financier, collection Eco sup, Dunod.

INTRODUCTION GENERALE.....	2
CHAPITRE I : ENVIRONNEMENT ET OBJET DE L'ETUDE	5
I. Contexte de l'étude.....	5
I.1. La croissance du système bancaire sénégalais.....	5
I.2. Le système bancaire sénégalais : Un secteur assaini et restructuré	6
II. Problématique de recherche.....	8
III. Objectifs de recherche	9
IV. Hypothèse de recherche	9
V. Pertinence du sujet	9
VI. Revue de la littérature	10
VII. Concepts de bases.....	13
VII.1. Notion de crédit.....	14
VII.2. Notion de créances.....	14
VII.3. Notion de Banque	14
VII.4. Notion d'intermédiation financier.....	14
VIII. Matériels et méthodes	15
VIII.1. Technique de recueil des données	15
VIII.2. Difficultés rencontrées.....	15
IX. Les Données de Base.....	16
IX.1. Crédit de financement moyen et long terme	16
IX.2. Les différents types de crédit moyen et long terme	16
IX.2.1. <i>Le Crédit d'investissement</i>	16
IX.2.1.1. Caractéristiques générales.....	16
IX.2.1.2. Ligne de crédit d'investissement	17
IX.2.1.2.1. Le Crédit-bail.....	17
IX.2.1.2.2. Enjeux du crédit-bail	17
IX.2. Crédit de financement à court terme (crédit de fonctionnement).....	18
IX.2.1. Les différents types de crédit court terme.....	18
IX.2.1.1. Le crédit de mobilisation des créances commerciales (C.M.C.C.)	19
IX.2.1.2. <i>Les crédits de trésorerie</i>	20
IX.2.1.2.1. La facilité de caisse	20
IX.2.1.2.2. Les découverts	20
IX.2.2. Les autres formes de crédits à court terme.....	21
IX.2.2.1. <i>Les obligations cautionnées</i>	21
IX.2.2.1.1. Les billets de trésorerie.....	22
IX.2.2.1.2. <i>L'affacturage</i>	22
CHAPITRE II : CADRE ANALYTIQUE.....	23
I. Sources d'information.....	23
I.1. L'information utile pour analyser l'entreprise (nature des informations)	23
I.2. Les moyens d'accès aux informations.....	23
II. Les buts de l'analyse menée par le banquier.....	24
II.1. Evaluer la solvabilité de l'entreprise	24
II.2. Apprécier la capacité à dégager des résultats et à financer la croissance.....	25
II.3. Prendre position sur l'attitude à adopter vis-à-vis de l'entreprise.....	25
III. Les différents critères pris en compte par le banquier pour accorder les crédits à long terme....	25
III.1. Evaluation du risque économique.....	26
III.1.1. Analyse des produits.....	26
III.1.2. Analyse des marchés.....	27
III.1.3. Analyse de la structure de production.....	27
III.1.4. Les perspectives de croissance à long terme.....	28

III.2. Analyse de l'équilibre des financements.....	28
III.2.1. Le tableau d'emploi des ressources	28
III.2.2. Les ratios	30
III.2.2.1. Ratio de rotation de stock	30
III.2.2.2. Ratio crédit client.....	30
III.2.2.3. Ratio crédit fournisseur	30
III.2.2.4. Ratio client fournisseur	30
III.3. Analyse de la structure financière (= solvabilité)	30
III.3.1. Quel rôle joue la solvabilité dans l'attitude du banquier ?	31
III.3.2. Comment mesurer le risque d'insolvabilité ?.....	31
III.3.3. Critères d'évaluation de la solvabilité	31
III.3.4. Comment le banquier analyse l'évolution de la solvabilité	32
III.3.5. Ratios utilisés par le banquier pour l'étude de la solvabilité	33
III.3.5.1. Ratio de risque liquidatif	33
III.3.5.2. Analyse de la capacité d'endettement	33
III.3.5.3. Analyse de la capacité de remboursement	34
III.4. Etude de la rentabilité.....	34
III.4.1. Principaux indicateurs de l'analyse de la rentabilité d'une entreprise.....	34
III.4.1.1. Les Soldes Intermédiaires de Gestion.....	35
III.4.1.2. Ratio de rentabilité économique	38
III.4.1.3. Ratio de rentabilité financière.....	38
III.4.1.4. Les ratios complémentaires	38
IV. Critères financiers pour accorder un crédit à court terme.....	38
IV.1. Evolution de la solvabilité à court terme	39
IV.2. Vérification de la pertinence de la demande	39
IV.3. La demande de garantie	39
IV.4. Etude de la liquidité	39
CHAPITRE III : ETUDES DE CAS : ENTREPRISE DE FABRICATION DE MEUBLES.....	40
I. Présentation de l'entreprise.....	40
II. Exposition des besoins.....	40
II.1. La ligne sollicitée, composée d'un crédit à long terme :	40
II.2. Construction d'un tableau d'amortissement.	41
III. Les Etats financiers de l'entreprise.	42
III.1. Actifs du bilan.....	42
III.2. Passifs du bilan	43
III.3. Les formules de détermination	44
III.4. Bilans simplifiés	45
III.4.1. Bilan simplifié au 31/12/2005	45
III.4.2. Bilan simplifié au 31/12/2006	46
III.4.3. Bilan simplifié au 31/12/2007	46
III.5. Valeurs structurelles du bilan.....	47
III.6. Compte de résultats	47
III.7. Ratio de structure financière.....	48
III.8. Ratio d'activité et de rentabilité.....	49
III.9. Ratio lié à la capacité d'auto financement.....	49
IV. Analyse économique et financière de l'entreprise DAKAR MEUBLES.	49
IV.1. Analyse économique	49
IV.2. Analyse financière.....	50
IV.3. Analyse de l'activité et de la rentabilité.....	51
IV.3.1. L'activité.....	51

IV.3.2. La rentabilité	52
V. Synthèse de l'analyse	53
VI. Recommandations.....	53
VI.1. Une utilisation judicieuse et « bien dosée »de l'analyse financière.....	56
VI.2. Une bonne connaissance des dirigeants et de leur environnement.....	56
VI.3. Des garanties pour couvrir les risques	56
VI.4. Un suivi quasi journalier de l'évolution de l'entreprise	57
VI.5. Une organisation simple, des circuits d'information courts, des décisions rapides	58
VI.6. Au Directeur d'exploitation, la décision sur dossier.....	58
VI.7. Aux exploitants, l'étude du risque sur le terrain.....	59
VI.8. Une aide active des services administratifs	59
CONCLUSION	64
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	66