



Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Nabeul

Projet de Fin d'Études

En vue de l'obtention du diplôme de Licence Appliquée en Économie

Spécialité : Assurance, banque et finance

**La gestion et l'appréciation des risques et
des crédits bancaires**



Réalisé par : Chiraz Grira

Encadrant universitaire : Madame Emna Zammel

Encadreur professionnel : Monsieur Marouène Ben Rhouma

Année universitaire : 2020 - 2021

DÉDICACE

À MES CHERS PARENTS

À ma chère mère : Salouha Ben Gira, A mon cher père : Faouzi Gira avec tout mon respect,

Je vous remercie pour votre confiance, votre soutien, vos sacrifices et aussi pour votre amour, patience, et vos encouragements.

Maman, tu m'as toujours encouragé ; tu m'as donné la tendresse, la détermination pour atteindre mon objectif, que dieu te donne une longue vie pleine de joie.

Papa, tu m'as encouragé à terminer mes études, malgré des périodes difficiles, je suis toujours restée l'une de tes priorités.

À MES CHÈRES SŒURS, ET À MON HÉROS DE FRÈRE

Anwar, Ichrak et Aziz, pour leur tendresse, leur complicité leurs encouragements, pour tout l'amour que vous m'avez donné.

À TOUS MES AMIS

Je vous remercie et vous souhaite du succès, plus particulièrement à ceux qui sont toujours à mes côtés et cela en souvenir des plus beaux moments que nous avons passé ensemble.

REMERCIEMENTS

Mes remerciements les plus distingués s'adressent tout d'abord à :

Mme Emna Zammel : Enseignante à la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Nabeul pour son assistance technique et son précieux encadrement. Sans sa collaboration et ses recommandations, je n'aurais pas amélioré le contenu de ce travail.

Mes profonds remerciements s'adressent aussi à :

Toute l'équipe de la Banque Nationale Agricole et aux intervenants professionnels qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

JE REMERCIE VIVEMENT :

Mr Marouène BEN RHOUMA, le chef d'agence de la **BNA** l'agence de Nabeul 2 qui m'a permis d'effectuer mon stage au sein de cet honorable établissement.

Tout le personnel de la BNA agence de Nabeul 2, **Mr Ghassen ayed, Mme Wafa Khmir, Mme nada Mansour, Mme Hayet Nsir** pour leur accueil bienveillant, leur disponibilité, leurs remarques constructives et leur encadrement.

Tous mes souhaits de réussite et de progression pour cette agence ainsi que pour son personnel.

Enfin, je remercie les membres du jury qui ont accepté d'évaluer mon travail.

Sommaire

Introduction générale :	6.
Chapitre 1 : Présentation de la Banque Nationale Agricole	8.
Section 1 : Présentation de la Banque Nationale Agricole	8.
Section 2 : Présentation de la BNA - agence de Nabeul 2	13.
Section 3 : Les taches effectuées pendant le stage	16.
Conclusion	17.
Chapitre 2 : La gestion des risques des crédits bancaires	18.
Section 1 : Notion de crédits, sa durée et sa typologie	18.
Section 2 : L'analyse des risques liés aux différents types de crédit	26.
Conclusion	29.
Chapitre 3 : La gestion du risque de crédit par la méthode des ratios	30.
Section 1 : L'étude et l'appréciation des risques inhérents à l'octroi de crédits	30.
Section 2 : Étude de cas de la société : Société <u>ELAITHA</u>	32.
Conclusion	40.
Conclusion Générale	41.
Les annexes	43.
La table des matières	49.

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Fiche d'identité de la Banque

Tableau n°2 : Les chiffres clés de la BNA

Tableau n°3 : Évolution du Fonds de Roulement (FR)

Tableau n°4 : Évolution du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Tableau n°5 : Trésorerie Nette en (DT) (TN)

Tableau n°6 : Les ratios de solvabilité

Tableau n°7 : Les ratios de liquidité

Tableau n°8 : Le ratio de couverture

Liste des figures

Figure n°1 : Évolution du bilan entre 2017 et 2019 en MD

Figure n°2 : Évolution des dépôts à la clientèle entre 2017 et 2019 en MD

Figure n°3 : Évolution du résultat net en 2017-2018 en MD

Figure n°4 : Fiche d'identité de l'agence de Nabeul 2

Figure n°5: Structure organisationnelle de l'agence de Nabeul 2

Introduction générale

Dans le cadre de ma formation de troisième année en Licence Appliquée Assurance, Banque, Finance, j'ai effectué un stage à la BNA - agence de Nabeul 2, sous la responsabilité de M. Marouène Ben Rhouma, son chef d'agence. La mission qui m'a été confiée est d'étudier la gestion et l'évaluation des risques et des crédits bancaires.

La finance fait depuis longtemps partie intégrante de l'économie. En fait, le système financier peut être défini comme un ensemble de banques ou d'institutions financières privées ou publiques qui participent à l'octroi ou à la collecte de devises ou de ressources financières devant des entités économiques.

Ce stage constitue, alors, une opportunité qui m'a permis d'avoir un contact direct avec l'environnement professionnel au sein d'une banque. Ainsi, la banque a plusieurs rôles tels que recevoir et gérer des dépôts, octroyer des crédits, fournir et gérer des moyens de paiement et des services financiers, effectuer des opérations de change, et fournir des conseils en investissement ou en succession aux particuliers et aux entreprises. C'est donc la seule entité qui a le pouvoir de créer de l'argent. En effet, à chaque fois qu'une banque émet un prêt, la quantité de monnaie circulant dans l'économie augmentera, car ce type de crédit générera inévitablement des dépôts supplémentaires que l'emprunteur pourra utiliser selon ses propres souhaits.

Par conséquent, le système bancaire joue un rôle essentiel dans le processus de création de la monnaie.

La question principale à laquelle on doit trouver des réponses est la suivante :

- Comment les banques gèrent-elles les risques des crédits bancaires ?

Autrement dit, le but de ce rapport de stage est d'étudier les crédits, les risques et l'évaluation de la gestion des prêts bancaires.

Pour cela, ce rapport est divisé en trois chapitres :

- Le premier chapitre sera consacré à la présentation de la Banque Nationale Agricole et de son agence de Hammamet 2, lieu du stage.
- Le deuxième chapitre s'intéressera à la définition et à la gestion des risques des crédits bancaires.
- Le troisième, et dernier chapitre sera consacré à l'étude de cas d'une société à travers l'appréciation des risques de crédits par la méthode des ratios.

Chapitre 1 : PRÉSENTATION DE LA BANQUE NATIONALE AGRICOLE

Section 1 : Présentation de la Banque Nationale Agricole (BNA)

Introduction

La BNA est une banque publique tunisienne.

Fondée le 1^{er} juin 1959, elle a le statut de société anonyme dont le capital social s'élève à 176 millions de dinars.

Elle compte 164 agences couvrant tout le territoire et réparties en cinq catégories selon l'importance de leur activité.

la BNA est à la pointe des domaines économiques et financiers et a prouvé sa position sur la place financière, non seulement en tant que banque de financement agricole, mais aussi en tant que banque citoyenne populaire Tunisienne.

En un demi-siècle d'existence, la BNA a su s'adapter aux différents changements et ajustements structurels subis par l'économie tunisienne, ainsi qu'aux exigences de modernisation et de libéralisation du secteur bancaire.

Cet excellent parcours n'a fait que consolider les bases d'une croissance équilibrée, tout en assurant la réputation et la compétitivité de la BNA, et donc en assurant le positionnement stratégique pour la rapprocher des standards internationaux.

Riche de son expérience et de sa modernité, la BNA demeure un acteur incontournable de la réussite personnelle, professionnelle, particulière et nationale.

Historique

À l'époque de sa création, l'agriculture tunisienne est financée par l'ancien système de crédit agricole constitué par la caisse mutuelle des crédits agricoles, la caisse foncière et les sociétés tunisiennes de prévoyance et adaptée aux structures du protectorat.

C'est le président Habib Bourguiba qui lance véritablement ses activités le 10 octobre 1959.

Après dix ans de croissance de son activité et son importante participation dans le développement économique du pays, au travers de l'ouverture de ses financements aux différents secteurs, l'institution prend le nom de **BANQUE NATIONALE DE TUNISIE** (BNT).

La restructuration de la BNT et sa fusion avec la Banque Nationale de Développement Agricole, le 14 juin 1989, redonnent à la banque sa dénomination initiale et unifient à nouveau les structures d'octroi du crédit agricole. Cette fusion constitue le début du processus de restructuration du système bancaire tunisien.

Après la révolution tunisienne de 2011, Jaafar Khattéche est nommé président-directeur général de la banque, succédant à Mohamed Bichiou.

En 2012, la Banque Nationale Agricole signe un partenariat sportif de quatre ans avec le comité national olympique tunisien, partenariat valable jusqu'en 2015.

En décembre 2015, le PDG est remplacé par Habib Ben Haj Kouider qui prend officiellement ses fonctions le 11 décembre après une année difficile. En effet, la direction annonce que le résultat net d'exploitation a été divisé par deux, passant de 50.8 à 25.4 millions de dinars

Pour l'exercice 2017, la banque annonce des résultats atteignant près de 190 millions de dinars. La direction décide alors de faire un geste en faveur des porteurs avec la distribution en avril 2018 d'une action gratuite pour dix actions.

Le groupe BNA comporte 18 filiales dont neuf sociétés financières et neuf actives dans divers secteurs d'activité tels que l'immobilier, l'agricole et les services.

Tableau 1 : Fiche d'identité de la banque

Dénomination :	<u>BANQUE NATIONALE AGRICOLE</u>
Forme juridique :	Société Anonyme à Conseil d'Administration et Direction Générale
Nationalité :	Tunisienne
Date de constitution :	1er Juin 1959
Siège social :	Avenue Mohamed V Bab Bhar 1002 Tunis
Objet social :	Activités bancaires
Régime fiscal :	Droit commun
Durée :	99 ans
Matricule Fiscal :	000 123 LAM 000
Capital social :	320.000.000 Dinars
Site Web :	www.bna.tn
E-mail :	bna@bna.tn
Téléphone :	(00 216) 71 831 000 / (00 216) 71 831 200

Source : Rapport annuel de la BNA (2019).

Tableau 2 : Les chiffres clés de la BNA

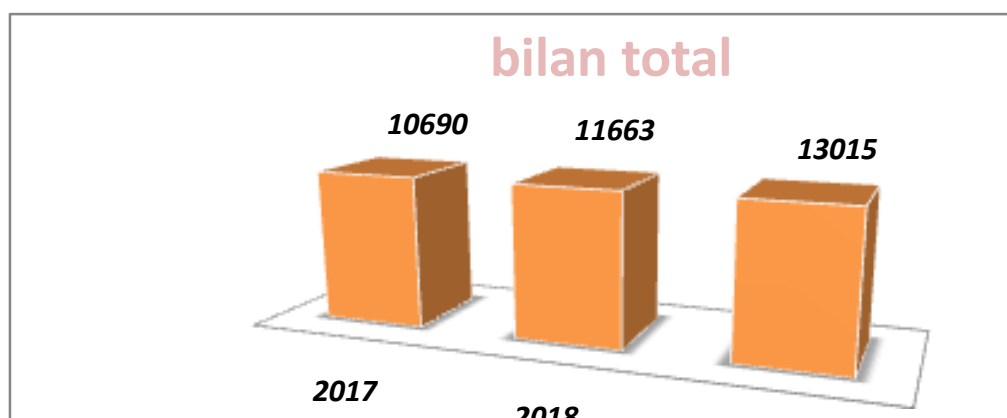
	2017	2018	2019
Bilan Total	10690	11663	13015
Capital	160	176	320
Réservés	486	668	1038
Dépôts de la clientèle	7634	7800	8537
Crédits a la Clientèle	10181	10789	11852

Crédits nets à la clientèle	8748	9322	10447
Commissions Nettes	84	107	123
P.N.B	444	554	654
Résultat Net	199	175	123

Source : Rapport annuel de la BNA (2017-2018-2019).

Évolution du bilan

Figure n 1 : Évolution totale bilan 2017-2019 en MD

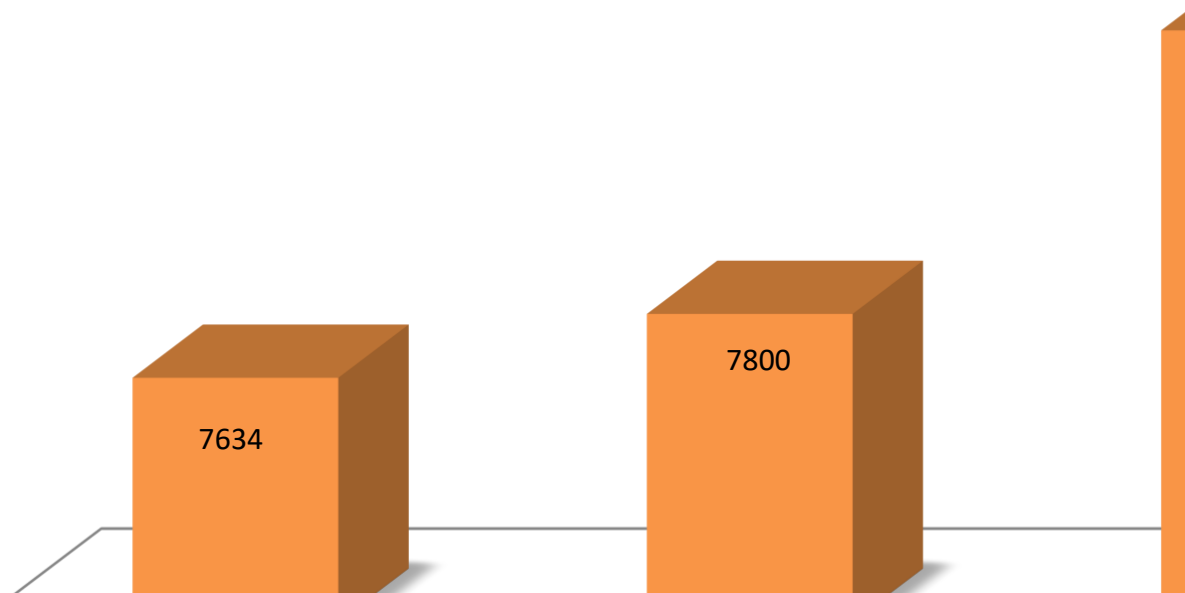


Source : Elaboré par l'auteur

L'analyse de la figure n 1 nous permet de conclure que le bilan total a évolué de 11.595 MD en 2018 par rapport à 2017. Cette évolution montre que la banque a enregistré une augmentation du bilan pendant trois ans.

Figure n 2 : Évolution de dépôts à la clientèle

Dépôts à la clientèle

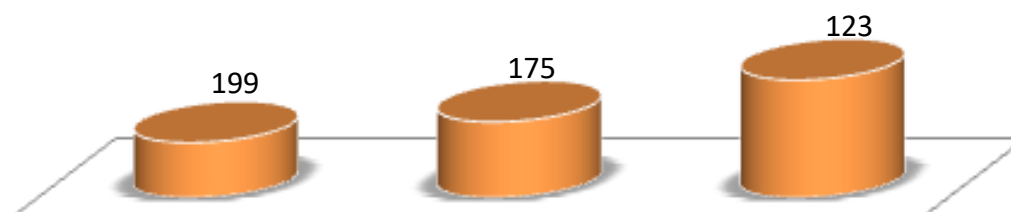


Source : Elaboré par l'auteur

Les dépôts à la clientèle ont augmenté de 9,4%, passant de 7800 MD en 2018 à 8537 MD au 31 décembre 2019.

Figure n 3 : Évolution du résultat net

Résultat net



Source : Elaboré par l'auteur

Au 31 décembre 2019, l'analyse du résultat net s'établit à 123 MD contre 175 MD en 2018. Ce qui prend en compte les charges spéciales liées à l'augmentation du capital.

Par conséquent, si vous ne tenez pas compte des dépenses spéciales engagées par l'activité d'augmentation du capital, le rendement moyen de l'actif net atteindra 18,5% en 2019.

Section 2 : Présentation de l'agence de la BNA de Nabeul 2

Mon stage a été effectué au sein de l'agence de la BNA de Nabeul 2. Elle a été créée le 5 mai 1988. Elle est située au centre-ville, à rue Farhat Hached.

Elle est composée d'un directeur de l'agence et de 5 employés qui sont le chargé de clientèle, l'attaché commercial, un responsable étranger, un commercial de guichet et un caissier principal.

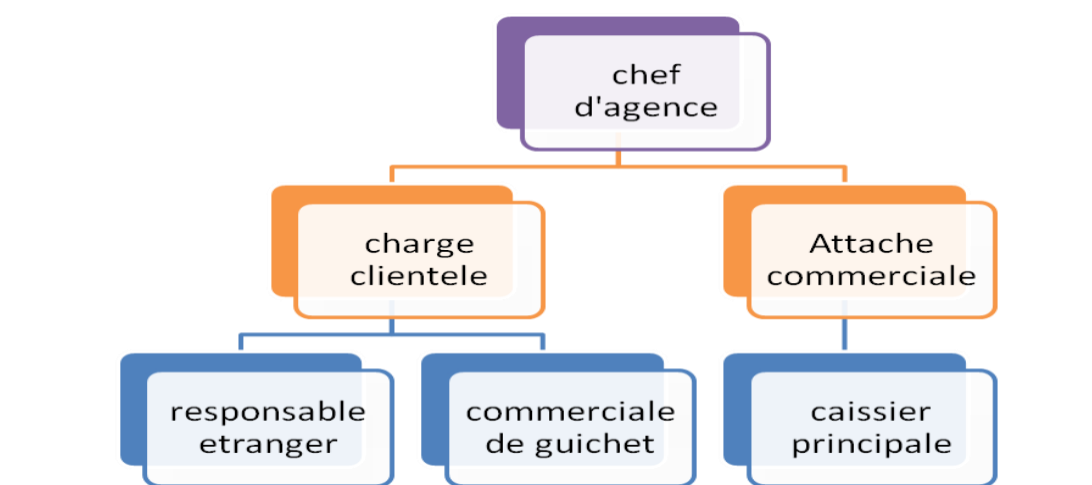
Figure n 4 : Fiche d'identité de l'agence de Nabeul 2

Creation : 05/05/1988
Dénomination : Banque nationale agricole
Siege social : Avenue , Farhat Hached , Nabeul 28000

La structure organisationnelle de l'agence Nabeul 2

La structure organisationnelle d'agence Nabeul est une structure fonctionnelle, elle est la suivante

Figure n 5: La structure organisationnelle de l'agence de Nabeul 2



Source : élaboré par auteur

Le Responsable du point de vente : c'est le chef d'agence

le chef d'agence

- C'est le chef d'agence, qui a pour mission de :
- Garantir la réalisation des objectifs annuels du point de vente
- Assurer les conditions favorables pour avoir une équipe motivée et compétente
- Garantir la satisfaction des clients et la rentabilité de l'exploitation du point de vente
- Assurer l'efficacité du point de vente et en particulier la réalisation des objectifs escomptes par le BNA .

Chargé clientèle

- Garantir les crédits pour les particuliers
- Vente de produit
- Ouverture de compte
- Contribuer à la fiabilité de gestion comptable de l'agence
- **Attache commerciale :**
- Délivrance des cartes et des chèquiers
- Ouverture de compte
- les virements
- **responsables étrangers:**
- Faire toutes les opérations avec l'étranger (vente et achat de devise)
- Assurer le transfert d'argent

Caissier principale :

- On trouve un seul employé qui permet d'assurer les opérations de caisse (retrait , virement extrait ...)
- **Commerciale de guiche :**
- Ce poste est occupé par un employé qui a pour mission de faire les opérations commerciale tels que (versement espèces, versement cheque, retrait, money gram)

Les produits de la BNA

- Plan Épargne Études : P.E.E. FAIEZ (0177)
- Plan Épargne Ménage : P.E.M FEREH
- Plan Épargne Logement : P.E.L. MELEK
- Money Gram
- BNA E-BANKING
- BNA C@SH MANAGEMENT
- La monétique

La Gamme de nouvelles cartes prépayées

Carte Mineur FIRST

- Carte prépayée offerte aux mineurs de 12 ans à 17 ans.
- L'achat d'une carte FIRST ainsi que la souscription ne peuvent être effectuée que par une personne majeure et ce sur présentation de sa pièce d'identité.

Carte jeune YOUTH

- Carte prépayée offerte aux jeunes et aux étudiants mineurs de 18 ans à 25 ans.
- L'achat d'une carte YOUTH ainsi que la souscription ne peuvent être effectuées que par une personne majeure et ce sur présentation de sa pièce d'identité.

Carte Anonyme MY CARD

- Carte prépayée offerte aux personnes physiques majeures de plus de 25 ans.
- L'achat d'une carte MY CARD ainsi que la souscription ne peuvent être effectuées que par une personne majeure et ce sur présentation de sa pièce d'identité.

Carte Société BUSINESS

- Carte prépayée proposée aux sociétés (PP + PM).
- L'achat d'une carte BUSINESS ainsi que la souscription est effectuée par une personne habilitée.

SALARY CARD

- Carte à puce personnalisée.
- Carte prépayée (CP) non liée à un compte bancaire.
- Carte rechargeable.
- Carte activée lors de la création.

Section 3: Les tâches effectuées pendant le stage

Ce stage nous a permis de maîtriser les procédures de travail internes à la banque en effectuant certaines tâches dans différents départements.

Dans la première partie, les étudiants apprennent des cours pratiques en essayant de briser les barrières de la timidité, d'adapter et d'améliorer leurs connaissances théoriques.

Par conséquent, à travers le stage, il peut comprendre approximativement les différents services de l'entreprise, en l'occurrence la Banque nationale agricole.

Sur le plan humain et psychologique, il est certain que les stages ou les relations directes avec les salariés permettent et apportent des compétences sociales assez rapides et satisfaisantes.

Ce stage est bénéfique car il me permet de :

- Comprendre les gestionnaires de chaque département visité dans l'organisation.
- Stabiliser et préciser mes informations professionnelles.
- Comprendre l'importance du contact direct avec les clients.
- Entrée dans le secteur bancaire assez large, avec ses techniques spécifiques et son langage assez particulier.

Ces tâches sont nombreuses et enrichissantes, parmi les tâches que j'ai effectuées, on peut citer :

Le service guichet : Pendant la durée de stage, j'ai travaillé dans le guichet tout le temps comme un personnel, comme un charge clientèle, j'ai fait les opérations de guichet, telles que : les Traitement des remises de chèques, saisie des chèques et délivrance de bordereau au client, suivi des classements aussi bien la Gestion front office de la clientèle: accueil, réception, renseignements , et aussi j'ai Effectuer les ouvertures de comptes

Le service crédit : dans ce service, j'ai contribué dans la construction des dossiers de crédit, tels que : la collecte des informations et l'analyse financière.

Conclusion

La Banque Nationale Agricole (BNA) est une grande banque étatique spécialisée dans le financement du secteur agricole. Elle finance aussi d'autres secteurs clés de l'économie. Elle joue le rôle d'intermédiaire entre l'agent à capacité de financement et l'agent à besoin de financement.

La BNA doit effectuer un arbitrage entre le soutien à l'économie et la maximisation de sa rentabilité. Pour obtenir une solution optimale, la banque a de plus en plus besoin d'une organisation flexible. Ce qui implique une réaction à temps aux exigences du marché et aux changements environnementaux.

Pour la BNA, sa situation actuelle lui permet d'améliorer sa position, mais c'est une question de volonté et surtout de motivation du personnel afin de l'impliquer dans les objectifs généraux de la banque.

Dans le chapitre suivant, nous présenterons la notion de gestion des risques de crédits au sein de la BNA.

Chapitre 2 : La gestion des risques de crédits bancaires

Section 1 : Notion de crédits, sa durée et sa typologie

Introduction

Selon la loi bancaire, « toute contrepartie qui constitue une opération de crédit fait référence à un engagement que quelqu'un prend ou promet de fournir des fonds à d'autres ou de prendre des signatures au profit d'autrui, comme des avenants, des dépôts ou d'autres garanties ». Le mot « crédit » vient du latin « CREDERE », qui signifie confiance, c'est la libération gratuite et effective de biens réels ou de pouvoir d'achat immédiat sans violer la promesse des mêmes biens ou la volonté des mêmes biens. Renvoyé dans un certain délai, le plus courant est le paiement ou le danger qui survient en raison de la nature du service, le risque de perte partielle ou totale.

Au niveau économique, le rôle du crédit est fondamental. Le crédit peut promouvoir le commerce, entraîner le développement économique et créer de la monnaie. Pour les banquiers, le crédit est un facteur de fidélisation de la clientèle et de financement stable.

À la fin du stage, je vous présenterai les différents types de crédits auxquels peuvent bénéficier les clients de la BNA. Surtout le crédit de gestion, qui est le type le plus important, que ce soit en termes d'intérêts ou de commission. Ils représentent une source de profit, que ce soit dans la restauration et le maintien de l'engagement de santé envers l'entreprise, ou dans le cadre des opérations commerciales.

1- Notion de crédit

Le crédit fait référence à l'argent fourni pour la promesse de paiements d'intérêts et de commissions. Les banques offrent aux clients la possibilité d'emprunter et de déposer de

l'argent. Pour ce faire, elle leur propose des offres de crédit et d'épargne, avec des garanties spécifiques et des taux d'intérêt variables.

Le crédit s'accompagne de frais, d'intérêts et d'une durée.

Le crédit peut prendre la forme de prêt d'argent, de délai de paiement, de garantie bancaire et de crédit de caisse.

2- Les types de crédits

Les crédits aux entreprises

2.1- Crédits aux particuliers

Un particulier désigne toute personne physique strictement indépendante de ses activités professionnelles. Les revenus d'un individu (salaire, rente, dividendes, etc.) sont en partie alloués à la consommation et l'autre part à l'épargne. Cependant, lorsque ses besoins sont supérieurs à ses revenus, il doit recourir au crédit bancaire.

Le recours au crédit bancaire peut être occasionné par :

- Des besoins courants (crédits à la consommation) ;
- Des déséquilibres de trésoreries temporaires après un accident, qu'il soit heureux ou malheureux ;
- Améliorer les conditions de vie en s'équipant d'équipements de confort supplémentaire (électroménager, voiture) ;
- Des besoins structurels (crédit immobiliers) ;
- Achat de logements, de terrains ou de projets d'aménagement pouvant nécessiter de grands projets (investissements durables).

I. Instructions d'un crédit aux particuliers

1- Les notions fondamentales

Les notions fondamentales qui doivent être prises en considération avant l'octroi d'un crédit sont :

- Le choix du client ;
- Le choix de la forme de crédit ;
- La relation entre le crédit et les espèces ;

- Les Bons résultats du prêt.

2- La phase d'entretien

L'agent se chargera donc lors du premier contact :

- D'inviter les clients à remplir des demandes de crédit standardisées spécifiquement pour les prêts personnels ;
- De recevoir les demandes de crédit et les éléments nécessaires ;
- De vérifier les documents présentés par le client.

Lors de la phase de maintenance, le client exprime des attentes (mensualité, période de financement requise, volonté de rembourser par anticipation, etc.). Implicitement, il est guidé par des motivations telles que la recherche de :

- Sécurité (mensualité fixe) ;
- Flexibilité (la possibilité d'augmenter ou de diminuer la mensualité) ;
- Opportunité (trouvez le meilleur prix).

3- Les Éléments constitutifs du dossier

- La demande de crédit ;
- La copie de la CIN ;
- La domiciliation de salaire ;
- L'attestation de salaire ou de travail et une fiche de paie récente, pour justifier qu'il s'agit bien d'un salarié titulaire et qu'il a la capacité de remboursement requise (le total des retenues y compris celle du crédit octroyé ne dépasse pas 40% du salaire net de toute retenue) ;
- Le schéma de financement ;
- La promesse de vente établie par un avocat ou huissier.
- Constat sur le bien à acquérir.
- Titre de propriété ou acte notarié.

II. Les différentes formes de crédits aux particuliers

1 - Crédit à la consommation

1-1 Définition

Le crédit à la consommation est un prêt accordé par une banque pour permettre aux particuliers d'acheter des biens de consommation (voitures, équipements, etc.) ou de posséder une certaine somme d'argent.

L'emprunteur utilise ce type de crédit, notamment lorsqu'il souhaite acheter un bien qui ne peut être payé en espèces. Cela lui permet d'échelonner le paiement de cet article, afin qu'il puisse utiliser une certaine somme d'argent sans avoir à attendre des économies.

1-2 Objet

Le crédit à la consommation peut être accordé pour tout type de bien (hors crédit immobilier). Il peut être affecté à des objets ou à des services.

Quelques exemples d'utilisations fréquentes d'un crédit à la consommation :

- Électroménager ;
- Voitures, motos ;
- Travaux ;
- Voyage ;
- Ordinateur ;
- Loisirs ;
- Organisation de mariage.

1-3 Durée

La période de remboursement de ces crédits ne peut excéder 3 ans. Mais, la durée de remboursement des crédits pour l'achat d'équipements ou de produits dans le cadre du plan national (tels que les ordinateurs et radiateurs ménagers, etc.) ne peut excéder 3 années. La durée peut être étendue à 5 ans, et jusqu'à 7 ans pour les prêts automobiles.

1-4 Montant

Le crédit à la consommation est accordé en fonction de la capacité de remboursement de l'individu. Le montant du crédit est basé sur le salaire mensuel ou la pension (40% du revenu mensuel net de la BNA) inscrit sur le compte du bénéficiaire et ne doit pas dépasser un plafond par banque.

Le crédit direct brut pour les dépenses courantes :

On présente ci-dessous les caractéristiques de ces types de crédit personnel.

❖ Objet

Couvrir les dépenses à la consommation à caractère domestique (achat de meubles, électroménager, soins, mariages, etc.).

❖ **Durée**

Inférieur ou égal à 36 mois.

❖ **Clients éligibles**

- Les salariés et les fonctionnaires titulaires (dont le départ à la retraite est au minimum antérieur à 6mois à l'échéance finale du crédit) ;
- Retraités jusqu'à l'âge de 70 ans (échéance finale comprise) ;
- Les professions libérales régies par un conseil de l'ordre.

❖ **Plafond**

La retenue mensuelle ne doit pas dépasser 40% du revenu mensuel net ou de la pension avec un montant maximal de 15 000 Dt au niveau de l'agence et de 30 000 Dt au niveau du siège.

❖ **Garantie**

- Contrat de prêt;
- Domiciliation et cession délégation sur traitements (pour les salariés et les fonctionnaires) ou de la pension pour les retraités ;
- Assurance vie avec cession délégation au profit de la BNA pour le montant et la durée de remboursement du crédit ;
- Toute autre garantie jugée nécessaire pour les non-salariés.

Conclusion

Le crédit à la consommation fait partie du quotidien de l'activité bancaire. Étant donné que des millions de ménages sont concernés, la plupart des achats d'équipements majeurs (voitures, électroménagers, équipements audiovisuels, etc.) sont aujourd'hui achetés à crédit. Le crédit à la consommation est devenu l'un des éléments de base de l'économie. Il permet au plus grand nombre d'anticiper les achats de biens d'équipement, et contribue ainsi à la production de masse en conduisant à une baisse générale des coûts de fabrication, ce qui conduit à une baisse générale des prix de vente.

D'autre part, le recours au crédit à la consommation ne peut être sous-estimé. Il est même devenu un mode de vie pour les titulaires de crédit renouvelable. Depuis plusieurs années, on remarque que de plus en plus de familles vivent des situations catastrophiques à cause du surendettement.

2-2 Crédit immobilier à long terme

2-2-1 Définition

Le crédit immobilier à long terme est un financement approprié pour le projet immobilier tel que la construction, l'aménagement, l'extension ou l'achat d'un logement, ainsi que l'acquisition d'un terrain à usage d'habitation. Ce type de crédit à l'habitat à long terme, répond à un besoin d'investissement lourd et il ne nécessite pas la constitution d'une épargne au préalable.

2-2-2 Objet

Ce type de crédit est destiné généralement à financer :

- L'aménagement ou l'extension d'un logement existant ;
- La construction d'un logement ;
- L'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier ou d'un particulier ;
- L'acquisition d'un terrain.

2-2-3 Durée

La durée de remboursement de ces crédits de long terme peut aller jusqu'à 20 ans.

2.2.4 Montant

Le crédit immobilier à long terme est octroyé aux particuliers selon leur capacité de remboursement. Le montant du crédit est en fonction du salaire mensuel ou de la pension, domiciliée dans le compte du bénéficiaire (40% du revenu mensuel net) et représente au maximum 80% de l'investissement avec un plafond de 70 000DT au sein de l'agence.

3-Crédit annexé à un plan d'épargne

○ Notion de crédit annexé à un plan d'épargne

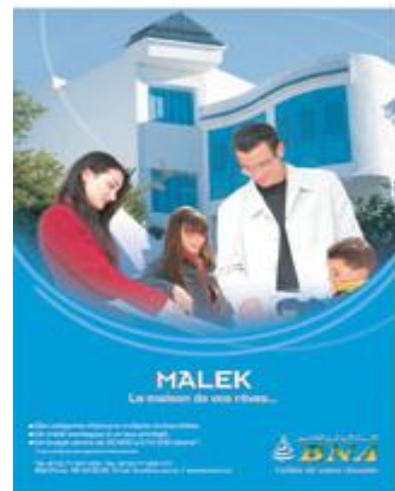
C'est un crédit nécessitant au préalable la constitution d'une épargne durant une certaine période qui constitue la base de détermination du plafond du crédit.

Pour en bénéficier, le client doit conclure une convention de « plan épargne » afférent au crédit et ouvrir un compte épargne qui doit être alimenté régulièrement d'un montant bien déterminé jusqu'à atteindre le plafond convenu durant la période convenue.

○ Les différents types de crédit annexés à des plans d'épargne au sein de la BNA

On distingue trois types de crédits annexés à des plans d'épargne

- ❖ Crédits liés à l'épargne ménage « Fareh » ;
- ❖ Crédits liés à l'épargne études « Faiez » ;
- ❖ Crédits liés à l'épargne logement « Malek ».



Credits lies a l'épargne menage « Fareh »	Crédits lies a l'épargne études « Faiez »	Crédits lies a l'épargne logement « Malek »
--	--	--

<p>Le crédit fareh est un plan d'épargne ménage, on présente ci-dessous les caractéristiques de ces types de plan:</p> <p>Objet le crédit « Fareh » est adossé à un crédit à la consommation. Il n'est pas lié à une dépense précise</p> <p>Durée la durée de l'épargne doit couvrir une période minimale de deux ans à compter du premier versement avec possibilité d'anticipation ne dépassant pas 12 mois mais avec majoration du taux d'intérêt. La durée de remboursement de ce crédit a moyen terme peut aller jusqu'à 7ans.</p>	<p>Le plan FAIEZ est destiné au financement des études supérieures du souscripteur de ce plan. Frais de scolarité, fournitures, transport, hébergement, argent de poche....autant de dépenses prévues et imprévues qui se préparent suffisamment à l'avance.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constituez une épargne bien rémunérée. • Bénéficiaire de Frais d'inscription. • Bénéficiaire d'une Bourse mensuelle pendant 2ans et plus. • Crédit à un taux avantageux pour le deuxième cycle et tout cycle postérieur. • Prise en charge d'une année de redoublement. <p>Clients éligibles La souscription à FAIEZ est ouverte à tous les enfants inscrits à l'enseignement de base et à ceux des deux premières années du secondaire.</p>	<p>Le plan d'épargne logement « MALEK » correspond à une formule de placement permettant à son souscripteur d'obtenir, après une période d'épargne variant de deux à cinq ans, un prêt logement à long terme, dont le montant est égal à trois fois et demi l'épargne capitalisée, remboursable sur dix, douze, quinze ou vingt ans au maximum, et selon la capacité de remboursement destiné à financer :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier agréé. • L'acquisition au près d'un particulier d'un logement ou d'un terrain à bâtir doté de titres fonciers ou acte notarié. • L'acquisition d'un terrain à usage d'habitation • La construction de son propre logement.
---	--	--

Section 2 : L'analyse des risques liés aux différentes catégories de crédit

1) Notion de risque

Les métiers bancaires consistent à s'exposer à des risques de marché et de crédit dans le but de dégager une plus-value et, de façon indirecte, de s'exposer aux risques opérationnels.

La gestion des risques est un processus qui concerne toutes les fonctions de la Banque et dont les objectifs globaux sont :

- ❖ La sélection de la clientèle aussi permet de réduire le risque à sa plus simple expression tout en s'assurant du bon dénouement du crédit.
- ❖ Une compréhension et une évaluation appropriée des risques, qui doivent correspondre aux facteurs de risques pertinents pour la Banque.
- ❖ Une adéquation entre les fonds propres et le niveau de risques auquel la Banque est exposée.
- ❖ Une optimisation des rendements par rapport aux risques.

Ainsi l'existence du risque bancaire permet au banquier de raisonner en terme de répartition des risques entre un grand nombre de clients appartenant à des secteurs économiques différents et diversifiés. En effet, il est impossible que tous les clients en même temps, soient incapables de rembourser le banquier d'où la notion de risque calculé.

Tout crédit comporte un risque aussi minime soit-il.

Le banquier craint la perte des fonds prêtés, c'est-à-dire le non remboursement mais il craint aussi de voir la trésorerie perturbée par des retards dans le remboursement alors qu'il doit faire face à des retraits de dépôts.

Ce risque bancaire peut résulter du client lui-même mais aussi de la conjoncture particulière de la profession et la conjoncture générale.

- Risque du fait de l'emprunteur : il dépend de son honnêteté et de sa correction en affaire. Il peut résulter aussi de sa mauvaise gestion.
- Risque du fait de la conjoncture particulière à la profession : le risque est inhérent au secteur d'activité auquel appartient l'emprunteur (concurrence, problème de prix ...)
- Risque du fait de la conjoncture générale : le risque peut aussi découler de la conjoncture générale du pays sur le plan économique, financier, social, ou politique ou encore de la conjoncture internationale.

2) Les différents types de risques

2-1 Le risque financier

Définition

Le risque est défini comme l'incertitude de la valeur future des données actuelles (actifs financiers). Il correspond à la possibilité d'une perte monétaire due à une incertitude quantifiable.

Identifier les risques financiers implique de vérifier les opérations financières quotidiennes, en particulier la trésorerie. Si une entreprise dépend trop d'un seul client et ne peut pas payer

la banque. Cela peut avoir un impact sérieux sur la viabilité de l'entreprise. Il faut envisager des cas :

- La façon dont le crédit est accordé aux nouveaux clients ;
- A qui la banque doit de l'argent ;
- Mesures à prendre pour le récupérer ;
- Possibilités de souscrire une assurance pour créances importantes ou irrécouvrables.

❖ Le risque de marché

Ce risque résulte des changements défavorables pouvant survenir en raison des conditions du marché (en particulier le risque de taux d'intérêt). Le risque de liquidité est également pris en compte.

Les risques financiers doivent tenir compte de facteurs externes tels que les taux d'intérêt et les taux de change.

o Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt ou de taux d'intérêt fait référence au risque financier qu'un produit perde de la valeur en raison d'une baisse ou d'une augmentation des taux d'intérêt.

Pour les particuliers, emprunter à des taux d'intérêt variables comporte un risque de taux d'intérêt. En fait, si les taux d'intérêt augmentent, le coût des intérêts payés aux banques augmentera proportionnellement. Cela entraînera une augmentation du montant du remboursement mensuel ou une augmentation du montant du remboursement mensuel à verser à l'emprunteur.

o Risque de change

Le risque de change est le risque financier de voir votre investissement perdre de la valeur en raison des variations des taux de change

❖ Le risque de crédit

Résulte de la possibilité qu'une contrepartie ne respecte pas ses obligations financières envers la Banque, c'est-à-dire qu'elle fait défaut. Le risque de crédit existe avant et lors du dénouement d'une transaction.

❖ Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque financier de ne pas pouvoir revendre ses titres du fait d'un manque de volume des transactions. On parle de "marché liquide" lorsque le volume des transactions est assez élevé pour pouvoir vendre ses titres sans difficulté.

2-2 Risque non Financier

Définition

Ce terme définit généralement les risques n'ayant pas leur origine dans des prises de position de l'établissement octroi de financements, collecte de ressources financières, activités de marché- mais dans son fonctionnement au quotidien et dans ses processus de gestion après avoir été très longtemps traités de façon secondaire, la tendance actuelle est au recensement de cette catégorie de risque et a la proposition d'une définition commune par le comité de Bâle.

❖ Risques opérationnels

Ce Risque est lié à la réalisation des activités au sein de l'entreprise et nous le constatons avec la mise en place des gestes barrières, des masques, du télétravail et de l'absentéisme due à la maladie

Le risque juridique se trouve inclut dans le champ d'application de cette définition, les exigences de fonds propres au titre des risques opérationnels. Elle appelle cependant quelques précisions sur la nature de ces risques.

Pour le comité de Bâle, il s'agit du « risque de pertes directes ou indirectes d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures, personnels, systèmes internes ou événements extérieurs ».

Les missions du Comité de Bâle sont :

- Le renforcement de la sécurité et de la fiabilité du système financier.
- L'établissement de standards minimaux en matière de contrôle prudentiel.
- La diffusion et la promotion des meilleures pratiques bancaires et de surveillance.
- La promotion de la coopération internationale en matière de contrôle prudentiel.
- Enfin, le Comité joue le rôle de forum informel pour l'échange d'informations sur l'évolution de la réglementation et des pratiques de surveillance à l'échelon national ainsi que sur les événements actuels dans le domaine financier.

❖ Risques stratégiques

À la différence des risques définis précédemment, les risques stratégiques restent difficilement quantifiables et sont d'ailleurs exclus des discussions du comité de Bâle. Autrement dit, ils ne peuvent être couverts par une allocation spécifique de fonds propres.

Ils sont principalement liés aux décisions prises par les responsables bancaires en matière d'orientation de la politique commerciale et de développement.

- Les risques non financiers recouvrent les risques qui ne sont pas volontairement pris par les banques dans l'exercice de leurs activités mais subits, une fois les transactions réalisées, du fait de contraintes externes de nature légale ou réglementaire ou internes à l'organisation (processus, systèmes d'information, ressources humaines...).
- ⇒ Le risque de crédit est le principal risque traditionnel auquel sont exposées les banques eu égard à leur activité d'intermédiation. Cependant d'autres types de risques notamment financiers et non financiers sont de plus en présents et ont été intégré par les banques dans leur portefeuille de risque. Face a de tels risques, et pour les anticiper ou gérer optimalement le comité de bale a prévu une série de mesures prudentielles et de réglementations pour permettre aux banques de mieux les contrôler.

Conclusion

La gestion du risque de crédit montre l'importance du respect des normes prudentielles pour prévenir les risques de défaut de paiement.

En bref, on peut conclure que la BNA ne cherchera pas à gagner des parts de marché sans compromettre sa rentabilité. D'autre part, la banque entend conserver son autonomie et toujours rechercher une modernisation plus élevée, une fiabilité, des normes réglementaires répondant aux exigences de la BCT et de la qualité des services fournis aux clients.

Plusieurs méthodes sont utilisées pour gérer le risque de crédit. Dans le chapitre suivant, nous allons insister sur la méthode des ratios qui se base sur le calcul des indicateurs financiers et ratios.

Chapitre 3 : Étude de cas de gestion du risque de crédit par la méthode des ratios

Introduction

Pendant le stage, j'ai eu l'opportunité de participer à l'étude de cas d'octroi de crédits. L'objectif de cette étude de cas est d'évaluer la capacité de l'entreprise à améliorer ses ressources afin de persuader la banque d'augmenter le montant de son prêt.

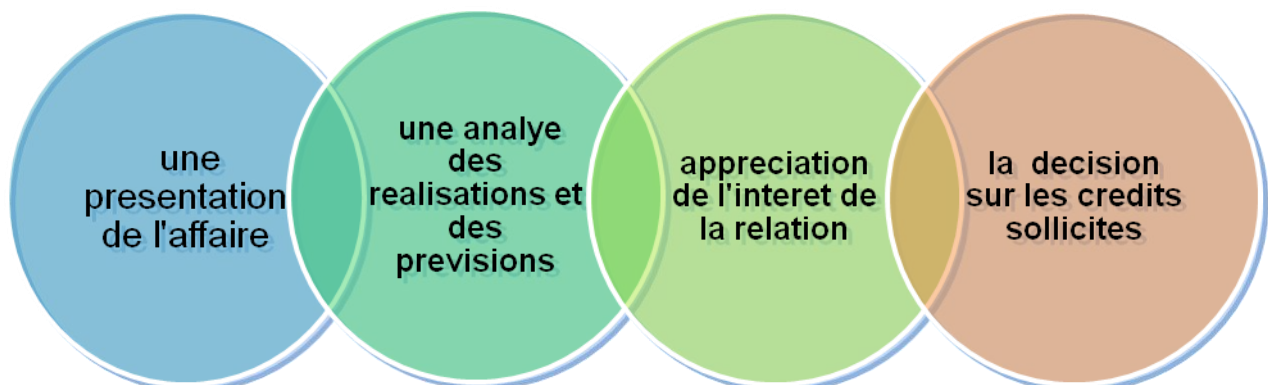
La banque évalue le statut de l'entreprise en calculant les différents indicateurs et ratios mentionnés dans le chapitre précédent.

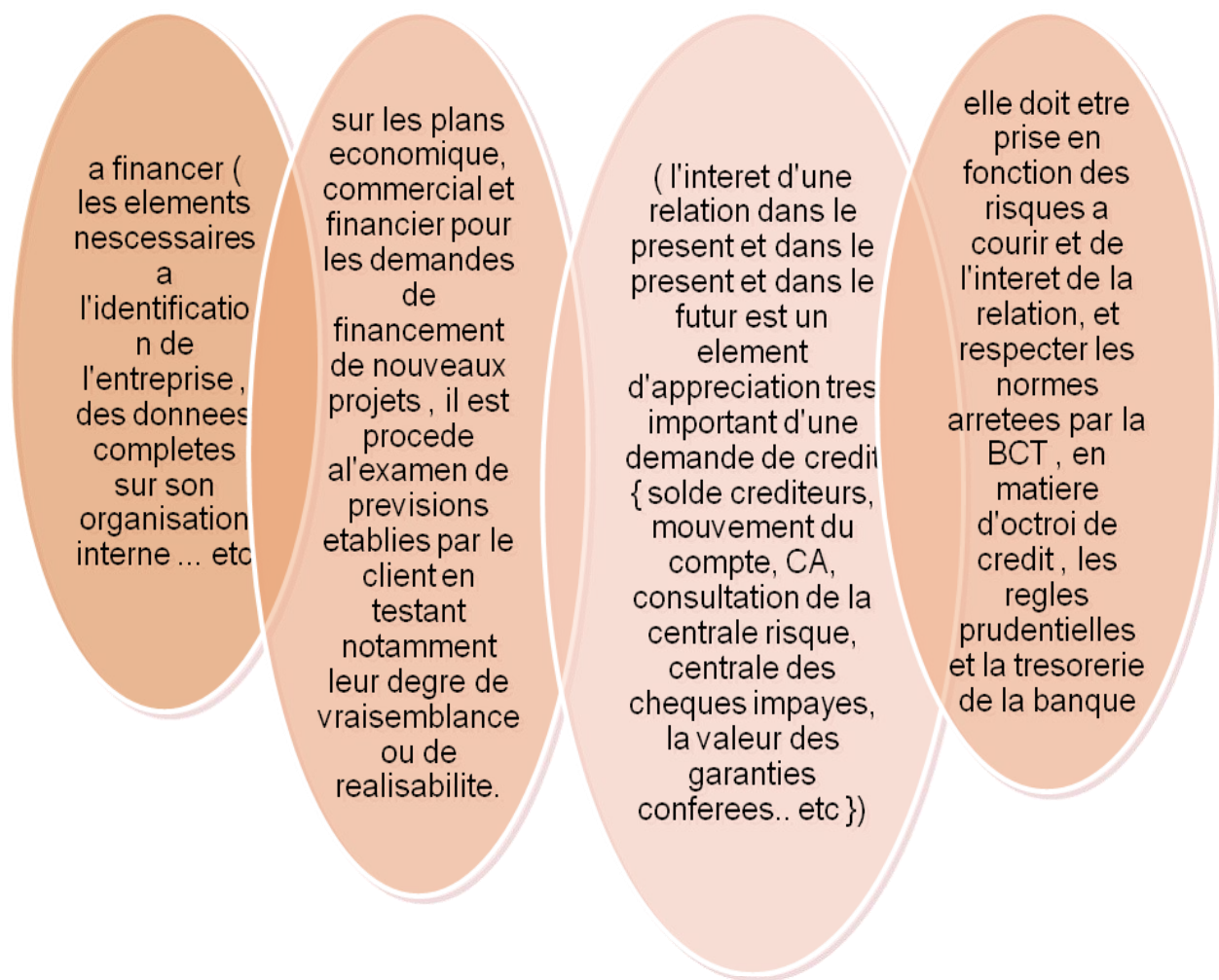
Section 1 : Les principes de l'étude de crédit et de l'appréciation des risques inhérents à l'octroi de crédit

L'étude d'une demande de crédit devrait permettre d'appréhender tous les risques inhérents à l'engagement éventuel de la banque et surtout de les apprécier de manière pertinente.

Parmi les différents risques liés à l'activité de distribution de crédits, ceux de non remboursement et de gel, devraient constituer la préoccupation première du cadre de crédit.

L'examen d'une étude de crédit fait appel à l'expérience et notamment au professionnalisme du chargé du dossier de crédit. Néanmoins, l'étude de crédit devrait comporter





❖ **Montage des dossiers de crédits**

Tout dossier de crédit déposé par le client, doit obligatoirement contenir les éléments présentes ci-après :

- ✚ Les éléments d'information de base ;
- ✚ Les éléments de garanties ;
- ✚ Les documents compatibles (Bilan, compte de résultat, Etats des flux, Etats des marches) ;
- ✚ Et les éléments spécifiques à chaque type de crédits sollicités : crédits de gestion ou d'investissement.

Les études de crédits doivent obligatoirement, être effectuées conformément aux modèles de canevas.

Section 2 : Etude de cas d'une société

Presentation de la société: Société EL AITHA

La société demandant le crédit est présentée dans le tableau suivant :

Nom ou raison sociale	La société X
Forme juridique	Société anonyme
Capital	4MD
Projet	STE DE CONDITIONNEMENT DES HUILES D'OLIVES « CHO » Olé facteur
Siège social	10 Rue des Pyramides, Sfax

1. Les principaux indicateurs financiers

Il y a trois principaux indicateurs qui sont utilisés dans la méthode des ratios, qui sont : le Fond de Roulement, le Besoin en Fonds de Roulement et la Trésorerie Nette.

D'abord, il s'agit de calculer le FR, le BFR et la TN de la société sur la période 2016-2017.

1.1 Le Fonds de roulement (FR)

Le fond de roulement net global = les ressources stables – les emplois stables

Il se calcule d'après des éléments du bilan, par deux méthodes, soit par le haut du bilan, soit par le bas du bilan.

1.1.1 Par le haut du bilan

FR = ressource stable – emplois stables

1.1.2 Par le bas du bilan

$$\text{FR} = \text{actifs courant} - \text{passif courant}$$

Si le fonds de roulement est positif, alors :

- + La société dégage une marge de sécurité.
- + La société est solvable.
- + Les ressources stables couvrent les besoins de la société.
- L'entreprise est financièrement équilibrée.

Si le fonds de roulement est négatif, alors :

- + Les ressources ne couvrent pas les besoins de la société.
- + La société a un besoin de financement.
- L'entreprise est en déséquilibre financier.

Si le fonds de roulement est nul, alors :

- + Il existe un équilibre, mais il n'y a pas un moyen de financement à long terme.
- L'entreprise est en déséquilibre financier. Si le $\text{FR} = 0$: on dit que l'entreprise n'a aucune marge de sécurité.
- ✓ Le fonds de roulement de la société pendant la période (2017-2019) se présente comme suit :

Tableau 3 : Évolution du Fonds de Roulement en (DT)

2017	2016
- 38128609	- 13790556

Source : Elaboré par l'auteur

On remarque que sur les deux dernières années (2016-2017), le Fonds de Roulement est négatif. En 2017, sa valeur a connu une appréciation pour atteindre 38 128 609 DT.

Alors on peut dire que les ressources stables ne couvrent pas les emplois stables, c'est-à-dire que le besoin n'est pas couvert, donc la société doit augmenter son capital comme une solution pour corriger cette situation.

1.2 Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le Besoin en Fonds de Roulement est une moyenne de mesure pour les ressources financières. D'après ce dernier, l'entreprise détermine le montant des ressources pour couvrir ses besoins.

$$\text{BFR} = \text{actif courant} - \text{passif courant}$$

Sachant que Actif courant = stock + créances client

Alors que le Passif courant = dettes fournisseurs + dettes fiscales + dettes sociales.

- ❖ **Si le BFR est positif alors** : dettes courantes < actif courant, donc la société a un besoin de financement par le FR.
 - ❖ **Si le BFR est négatif** : actif courant < dettes courantes, alors la société a des ressources supplémentaires de financement.
 - ❖ **Si le BFR est nul** : actif courant = dettes courantes, alors la société n'a pas de besoin de financement.
- ✓ Le Besoin en Fonds de Roulement de l'entreprise pendant la période (2016-2017) est présenté dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : Besoin de Fonds de Roulement en (DT)

2017	2016
-38084454	-14038397

Source : Elaboré par l'auteur

Le Besoin en Fonds de Roulement enregistre une hausse de 171.2 % de 2016 à 2017.

Les dettes sont supérieures aux actifs courants, donc l'entreprise a d'autres ressources de financement.

1.3 La Trésorerie Nette (TN)

La trésorerie de la société permet d'établir l'équilibre financier entre le FR et le BFR.

$$TN = FR - BFR$$

- ❖ **Si la TN est positive** : les fonds propres net > besoin en fonds de roulement
 - ❖ **Si la TN est négative** : besoin en fonds de roulement > les fonds propres net
 - ❖ **Si la TN est nulle** : fonds de roulement net = besoin en fonds de roulement
- ✓ La trésorerie nette est présentée dans ce tableau comme suit pendant la période (2016-2017) :

Tableau 5 : Trésorerie Nette en (DT)

2017	2016
- 44154	247841

Source : Elaboré par l'auteur

Au cours de la période {2016-2017}, la trésorerie est négative alors le Fonds de Roulement est inférieur au besoin de Fond de Roulement, on peut dire que la société dégage un excédent de trésorerie à court terme.

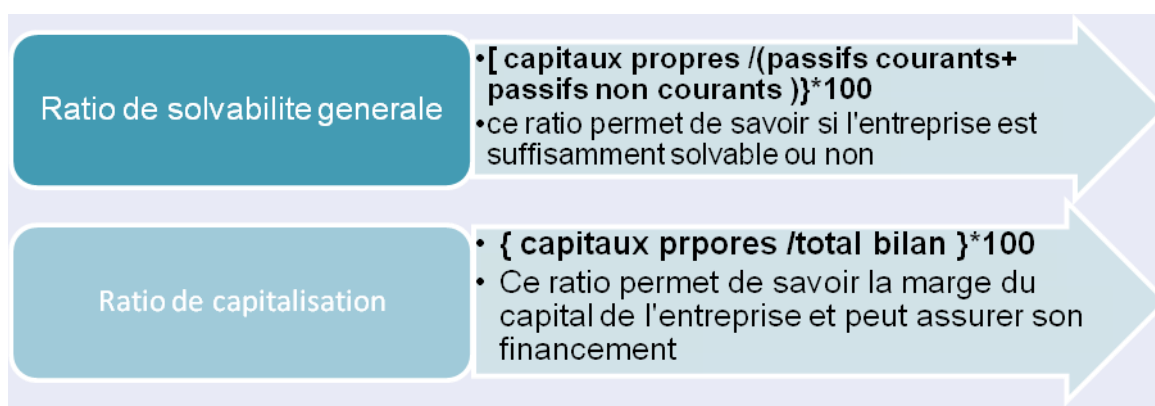
2- L'analyse de risque de crédit par les ratios

On distingue différents ratios pour évaluer le risque de crédit.

2-1 Les ratios de solvabilité

ce ratio de solvabilité permet d'évaluer la performance de l'entreprise de payer ses dettes, c'est-à-dire le pourcentage des ressources propres dans le financement de l'entreprise.

On distingue deux types de ratio de solvabilité :



- ✓ Les ratios de solvabilité de la société pendant la période (2017-2019) se présente comme suit :

Tableau 6 : Les ratios de solvabilité

	2017	2016
Ratio de solvabilité générale	1.46%	3.26%
Ratio de capitalisation	1.44%	3.15%

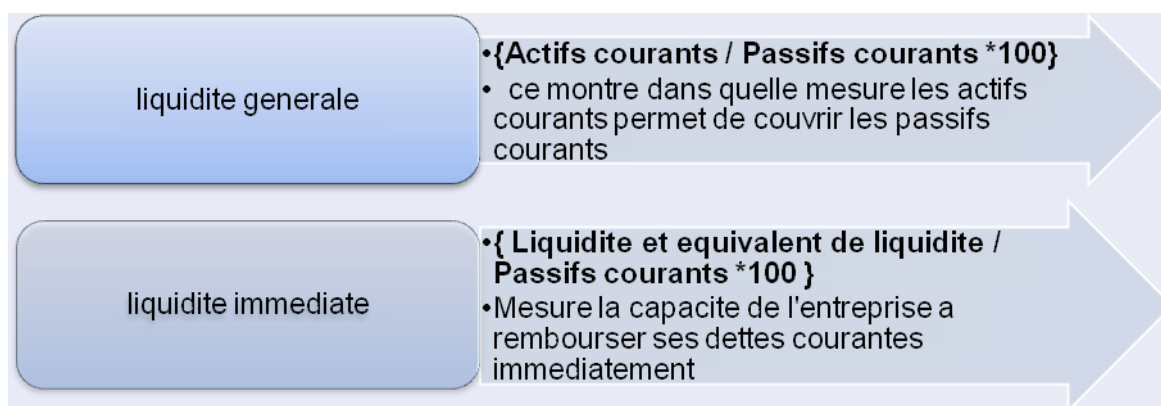
Source : Elaboré par l'auteur

On peut dire que cette société n'a pas respecté la norme de ces ratios puisque les valeurs sont inférieures à 30% mais il reste inférieur à la norme.

2-2 Les ratios de liquidité

Les ratios de liquidité établissent une relation entre deux éléments du bilan afin de quantifier (en pourcentage) les liquidités dont une entreprise dispose à un moment donné. Ils sont utilisés par les analystes pour savoir si une entreprise est capable de faire face à ses échéances à court terme et donc de maintenir son exploitation.

Ce ratio exprime l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses engagements à court terme à travers la liquidité de ses actifs. Ils sont calculés à partir du bilan financier. Cette catégorie, décrit la structure de financement, ainsi que l'autofinancement d'un actif circulant.



- ✓ Les ratios de liquidité de la société pendant la période (2017-2019) se présente comme suit

Tableau 7 : Les ratios de liquidité

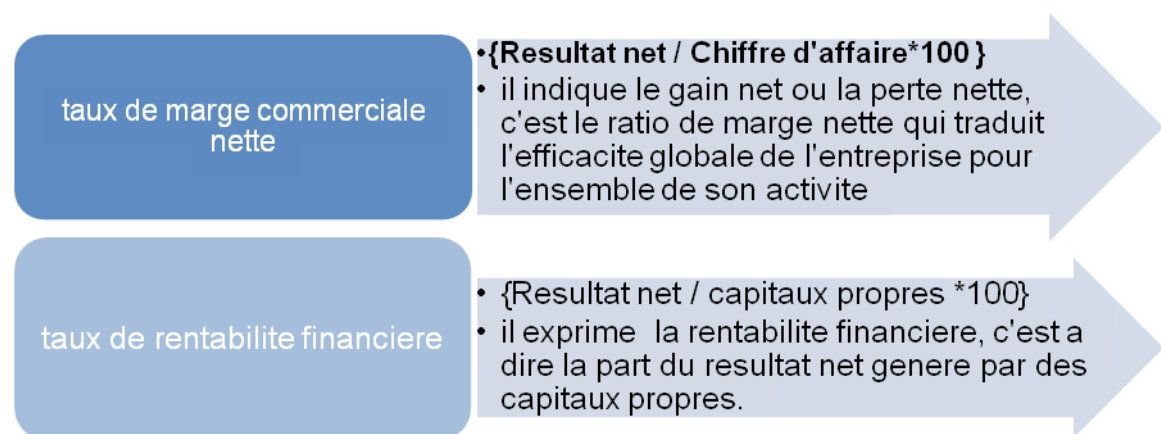
	2017	2016
Ratio de liquidité générale	26.16%	4.82%
Ratio de liquidité immédiate	1.77%	1.71%

Source : Elaboré par l'auteur

- Une faible amélioration du ratio de la liquidité générale.
- Le ratio de liquidité immédiate est inférieur à la norme 100% durant les deux exercices 2017 et 2018. Ceci peut traduire de graves difficultés de paiement ou, à l'inverse, une mauvaise gestion de trésorerie.

2.3 Ratio de rentabilité

La rentabilité permet de mesurer la capacité des capitaux investis à dégager un certain niveau de profit. Ces ratios décrivent les rentabilités : commerciale, économique et celle financière. Ils sont basés sur tous les résultats nets et d'exploitation et sur les charges financières. Ces ratios permettent de déterminer la rentabilité des capitaux engagés par l'entreprise, ainsi que la performance et l'efficacité de sa gestion. Plus ce ratio est élevé, plus la banque est rentable.



2.4 Le ratio de couverture du FR par le BFR

Ce ratio permet l'évaluation de la situation de trésorerie de l'entreprise et la couverture du BFR par le FR, nous amène par conséquent à l'analyse de la trésorerie nette qui est liée à ces indicateurs.

$$\text{Ratio de couverture} = \text{FR} / \text{BFR}$$

- ✓ Les ratios de couverture de la société pendant la période (2017-2019) se présente comme suit :

Tableau 8: Le ratio de couverture

	2017	2016
Ratio de couverture	1	0.98

Source : Elaboré par l'auteur

Le ratio de couverture du BFR par le FR (FR / BFR), permet au directeur financier de se donner un objectif de financement du cycle d'exploitation par des ressources stables.

Conclusion

Ce chapitre a été consacré à l'évaluation financière de l'entreprise par le calcul des indicateurs financiers. Par conséquent, les principaux ratios utilisés par les banques sont : le ratio de solvabilité, le ratio de liquidité, le ratio de rentabilité et de couverture.

Le projet est rentable, donc la société a eu un accord favorable de crédit. En effet, cette décision dépend de la solidité du dossier en termes de solvabilité, d'équilibre de la société et les garanties proposées à la banque. En effet le banquier, c'est le gestionnaire du risque, ce dernier doit établir un diagnostic financier de l'entreprise. Les entreprises ont besoin de financement à court, moyen et à long terme, soit pour financer le cycle d'exploitation, soit pour investir. Les banques ont intérêt de consentir des crédits pour améliorer leurs Produits Nets Bancaires, mais en gérant les risques de crédits.

Conclusion générale

Le secteur bancaire se développe depuis de nombreuses années. En effet, depuis les années 80, l'objectif stratégique des autorités est de libéraliser le système bancaire tunisien aux niveaux régional et international. Afin de répondre à ces nouvelles évolutions de l'environnement bancaire, les banques doivent développer des stratégies pour garantir des performances satisfaisantes.

Le stage d'initiation à la BNA s'est avéré être une expérience très riche, qui m'a permis de mettre en pratique les différentes connaissances acquises au cours de mes études.

La Banque Nationale Agricole joue un rôle important dans le financement économique en accordant des crédits à divers clients.

La banque a refusé d'augmenter la ligne de crédit car l'analyse financière de l'entreprise a montré que le chiffre d'affaires de cette année était encore inférieur à celui de l'année précédente. Par ailleurs, le résultat net 2019 a baissé de près de moitié par rapport à 2018 et la norme de ratio structurel de la banque ne peut répondre aux exigences de l'entreprise.

L'apport principal du stage est d'analyser la situation financière de l'entreprise en calculant divers indicateurs et ratios financiers, afin d'apprendre à maîtriser le risque de crédit. J'ai pu assister, durant mon stage, à une étude de cas d'une société qui a demandé une augmentation de son crédit.

Enfin, ce stage est un complément pratique à mes études théoriques, car il permet d'éclairer mes connaissances, et me donne l'occasion d'avoir une idée sur la vie Professionnelle dans les banques.

Bibliographie

- Rapport annuel de la BNA (2017, 2018, 2019).
- Bilan de l'entreprise (2016-2017).
- Document interne de la banque de la Banque Nationale Agricole
- Abir askri (2020) : « La gestion du risque de crédit aux entreprises à la BNA» Rapport de stage, FSEG Nabeul.

Webographie

- www.BNA.tn

Les annexes

Annexe 1 : présentation de la société

RAISON SOCIALE	STE DE CONDITIONNEMENT DES HUILES D'OLIVES « CHO »
ACTIVITE	Oléifacteur
MATRICULE FISCAL	0504316
FORME JURIDIQUE	S.A
CAPITAL	3.050 mD
1^{ER} RESPONSIBLE	ABDELLAZIZ MAKHLOUFI : PDG Mondât du PDG à renouveler

Annexe 2 : Le bilan de la société

ANALYSE FINANCIÈRE DE LA SOCIÉTÉ « EL AITHA » (détenant 98.75 % des parts sociales)

ACTIFS	2017	2016	CAP.PR&PASSIFS	2017	2016
Actifs non courants	38 948 526	14 262 982	Capitaux propres	755 730	472 426
Immob.incorporelles	0	0	Capital	1 070 000	1 070 000
Immob. Corporelles	36 898 526	14 262 982	Réserves	0	0
Immob. Financières	2 050 000	0	Autres capitaux propres	64 949	57 214
Autres actifs non courants	0	0	Résultats Reportés	-654 787	-712 000
Actifs courants	13 508 689	699 638	Résultats de l'exercice	275 568	57 212
Stocks	262 538	436 512	Passifs non courants	64 188	0
Clients	5 113 247	0	Emprunts	64 188	0
Autres actifs courants	1 217 263	14 464	Provisions	0	0
Placement	6 000 000	0	<u>Passifs courants</u>	51 637 298	14 490 195
Liquidités et équivalent	915 641	248 662	Fournisseur	794 427	4 494 860
			C. Bancaires	6 959 796	822
			Autres passifs cour. (*)	43 883 075	9 994 513
Total	52 457 215	14 962 620	Capx pro + Passifs	52 457 216	14 962 621

(*) Détails autres passifs courants

<u>Autres passifs courants</u>		
425000	Personnel - Rémunérations dues	1 012,451
432900	Dec mensuel	19 975,780
441100	Dettes /emprunt UDA à LT 16 000 MTND	11 493 942,000
441200	Dettes et intérêts à payer Emprunts UDA	2 342 214,000
453110	C.N.S.S.	6 645,841
457000	DCD CHO (*)	28 719 300,000
457001	DCD UDA	985 776,788
457004	DCD UAI	100 435,892
457010	AUTRES DCD	54 361,326
458600	Charges à payer	159 411,766
	TOTAL	43 883 075,844

(*) Pour le compte courant de la société CHO, une augmentation au capital de 24 930 mD a été réalisé au cours de l'année 2018 (AGE du 05/01/2018). Ainsi, le capital de la société est passé de 1 070 mD à 26 000 mD

Annexe 3

6. RELATION AVEC LE CLIENT

6.1 – Engagement BCT/BNA (centrale des risques BCT) en mD : Pôle commercial (Agence)

FORME	31/12/ année (n-2)			31/12/ année (n-1)			mois/ année (n)			Variation BNA
	BCT	BNA	%	BCT	BNA	%	BCT	BNA	%	
E CL/tunisie			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
ECL/Etranger & MCNE en DT			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
ECL/Etranger & MCNE en Devises			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Factoring			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
C Pref Export			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CFS			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
ACA			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CNM			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Facilité de caisse			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Imp en PL/CCT			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Imp en PL/CMLT			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Imp en Int/CCT			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Imp en Int/CMLT			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
C en devises			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
C en contentieux			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
S/TOTAL CCT	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!
CMT d'investiss			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CMT mise à niveau			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CMT Fin equip profess			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CMT consolid assainiss restruct financière			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Leasing mobilier			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CLT d'investiss			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
CLT autres fonds ext			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Leasing mobilier			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
S/TOTAL CMLT	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!
cautions			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
Avals			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
crédocs			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
			#DIV/0!			#DIV/0!			#DIV/0!	#DIV/0!
S/TOTAL ENG S	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!
TOTAL	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!	#VALEUR!

NB : Indiquer les mesures d'arrangement en cas d'impayés

6.2- EVOLUTION DES PRINCIPAUX ENGAGEMENTS BNA : (par pertinence suivants les utilisations du client, exemple : DB, eng/sign, impayés etc...) (POLE COMMERCIAL)

Nature d'engagement	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année	Mois/ année

6.3 – Part de mouvement confié à nos guichets : (en mD) Pôle commercial (Agence)

	N-2	N-1	N
MVT			
Mvt export			
Mvt import			
CA			
Dont CA export			
Mvt/ CA			
Mvt export/CA export			
Part CCT			
Part engagement système			

→ Expliquer, en cas de baisse du mouvement.

Annexe 4

FACILITE DE CAISSE	
Cote théorique	1 mois du CA prévisionnel pour les sociétés industrielles
	15 J du CA prévisionnel pour les sociétés commerciales
	1 mois du montant des marchés privés pour les sociétés de bâtiments
	1 mois du Mouvement confié pour les sociétés industrielles
	15J du Mouvement confié pour les sociétés commerciales
Ancienne cote	
Cote sollicitée	
pointe BNA	
Pointe système	
solde moyen	
ESCOMPTE COMMERCIAL	
Cote théorique	3 mois du CA prévisionnel local à crédit
	3 mois du CA local à crédit réalisé
Ancienne cote	
Cote sollicitée	
pointe BNA	
Pointe système	
solde moyen	
CREDIT DE FINANCEMENT DE STOCKS	
Cote théorique	3 mois des achats prévisionnels-crédits fournisseurs
Ancienne cote	
Cote sollicitée	
pointe BNA	
Pointe système	
CREDIT PREFINANCEMENT EXPORT	
Cote théorique	30% du CA export prévisionnel
	80% des prévisions d'exportation pour les dattes
	60J d'exportations prévisionnelles pour les agrumes
	100% du stock report pour l'huile d'olives
Ancienne cote	
Cote sollicitée	
pointe BNA	
Pointe système	
MCNE	
Cote théorique	CA export x90/360
Ancienne cote	
Cote sollicitée	
pointe BNA	
Pointe système	

Annexe 5

RENTABILITE PREVISIONNELLE ADDITIONNELLE ET GLOBALE :

pôle commercial (Agence)

RENTABILITE PREVISIONNELLE

Hypothèses de calcul

taux de croissance annuel moyen du CA sur la période sollicitée

#DIV/0!

% des achats consommés du CA

#DIV/0!

% des charges de personnel du CA

#DIV/0!

	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	N+9
CA Local										
CA Export										
% CA Export	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Total CA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Evolution CA	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Achats consommés										
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Marge Brute	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres charges d'exploitation										
Valeur Ajoutée	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Charges personnel										
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
EBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Dotations aux amortissements										
Total Charges d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Résultat d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges financières nettes										
Résultat avant impôt	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I/S										
Résultat Net	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
CAF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REMBOURSEMENT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ECART	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CFM	0									
INVESTISSEMENT	0									
CREDIT	0									
TRI										
VAN										
Pay back d'investissement	#DIV/0!									
Pay back de Crédit	#DIV/0!									
Point mort										

TEST DE SENSIBILITE

Hypothese 1 :	Baisse du CA de : %									
	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	N+9
Total CA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Achats consommés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat Net	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
CAF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Hypothese 2 :	Augmentation des Achats de : %									
	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	N+9
Total CA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Achats consommés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat Net	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% du CA	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
CAF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Etude d'impact sur les principaux paramètres de décisions de financement (VAN, TRI) : ...

Table des matières

<i>Dédicace</i>	2
<i>Remerciements</i>	3
Liste des tableaux et Liste des figures	5
<i>Introduction générale</i>	6
Chapitre 1 : Presentation de la Banque Nationale Agricole	8
Section 1 : Presentation de la BNA	8
• Introduction :	8
• Historique :	8
▪ Tableau 1 : Fiche d'identité de la banque	10
▪ Tableau 2 : Les chiffres clés de la BNA	10
○ Evolution de bilan	11
▪ Figure n1 : Evolution Totale bilan 2017-2019en MD	11
▪ Figure n2 : Evolution de dépôt a la clientèle	11
▪ Figure n3 : Evolution de résultat net	12
Section 2: Presentation de L'agence de la BNA Nabeul 2	13
▪ Figure 4 : Fiche identité d'agence Nabeul 2	13
• La structure organisationnelle de l'agence Nabeul	13
▪ Figure 5 : Structure organisationnelle de l'agence Nabeul	13
• Les produits BNA	14
Section 3 :	16
Conclusion	17
Chapitre 2 : La gestion des risques de crédits bancaires	18
Section 1 : Notion de crédits, sa durée et sa typologie	18
• Introduction	18
1. Notion de crédit	18
2. Les types de crédits	19
+ crédits aux entreprises.....	19
2.1 Crédit aux particuliers	19
I. Instruction d'un crédit au particuliers	19
1) Les notions fondamentale	19

2) La phase entretien.....	20
3) Eléments constitutif du dossier	20
II. Les différents Formes de crédits aux particuliers	20
1. Crédit a la consommation	20
1.1 Définition	20
1.2 Objet.....	21
1.3 Durée	21
1.4 Montant.....	21
• Le crédit direct brut pour net dépenses courantes.....	21
- Objet	21
- Durée	21
- Client éligibles	22
- Plafond	22
- Garantie.....	22
• Conclusion.....	22
2. Crédit immobilier a long terme	23
2.1 Définition.....	23
2.2 Objet	23
2.3 Durée	23
2.4 Montant	23
3. Credit annexe a un plan d'épargne	23
• Notion, crédit annexe a un plan d'épargne	23
• Les différents types de crédit annexe a des plans d'épargne au sein de BNA	23
Section 2 : L'analyse des risques lies aux différents catégories de crédit	26
1) Notion de risque	26
2) Les différents types de risque	27
2.1 Risque Financier	27
○ Définition	27
▪ Le risque de marche	27
• Risque de taux d'intérêt	27
• Risque de change	27
▪ Le risque de crédit	27
▪ Risque de liquidité	28
2.2 Risque non Financier	28
○ Définition	28
▪ Risque opérationnels	28

▪ Risque stratégiques	29
○ Conclusion	29

Chapitre 3 : Etude de cas de gestion du risque de crédit par la méthode des ratios30

Section 1 : Les principes de l'étude de crédit et de l'appréciation des risques inhérents a l'octroi de crédit30

○ Introduction	30
○ Montage de dossier de crédits	32

Section 2 : Etude de cas d'une société : **Société ELAITHA**32

3) Présentation de la société32

1) Les principaux indicateurs financiers33

1.1 Le fonds de roulement (FR)33

1.1.1 Par le haut de bilan33

1.1.2 Par le bas de bilan33

▪ Tableau 3 : Evolution de fonds de roulement (FR)34

1.2 Le besoin de fonds de roulement (BFR)34

▪ Tableau 4 : Evolution de besoin de fonds de roulement35

1.3 La trésorerie nette (TN)35

▪ Tableau 5 : Trésorerie nette en (DT)36

2) L'analyse de risque de crédit par les ratio36

2.1 Les ratios de solvabilité36

▪ Tableau 6 : Les ratios de solvabilité37

2.2 Les ratios de liquidité37

▪ Tableau 7 : les ratios de liquidité38

2.3 Le ratio de rentabilité38

2.4 Ratio de couverture du FR par BFR39

▪ Tableau 8 : Le ratio de couverture39

Conclusion40

Conclusion générale41

