

Je tiens à remercier dans un premier temps, toute l'équipe pédagogique de *HEM* pour sa contribution pour le bon déroulement du stage.

Je remercie également Monsieur RHALIB Mohamed pour l'aide et les conseils concernant les missions évoquées dans ce rapport, qu'il m'a apporté lors des différents suivis ; sans oublier sa participation au cheminement de ce rapport.

Je tiens à remercier tout particulièrement et à témoigner toute ma reconnaissance aux personnes suivantes, pour l'expérience enrichissante et pleine d'intérêt qu'elles m'ont fait vivre durant ces trois mois au sein de la BMCI :

Monsieur Mellouki, directeur général de la BMCI succursale , pour son accueil et la confiance qu'il m'a accordé dès mon arrivée dans l'entreprise

Monsieur HAMMOU, directeur des ressources humaines, pour m'avoir intégré rapidement au sein de l'entreprise et m'avoir accordé toute sa confiance ; pour le temps qu'il m'a consacré tout au long de cette période, sachant répondre à toutes mes interrogations.

Mme Rachidi, responsable du service Analyse crédit, pour m'avoir accueilli au sein de son service, les analystes crédits ainsi que l'ensemble du personnel de la BMCI succursale pour leur accueil sympathique et leur coopération professionnelle tout au long de ces trois mois.

Introduction générale

Première partie : Présentation générale de la BMCI

Chapitre I : Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie

- I. Historique
- II. Fiche technique
- III. Répartition du capital
- IV. Filiales de la BMCI
- V. Les opérations et les services bancaires

Chapitre II : Présentation du crédit scoring

- I. Définition
- II. Les principes de la définition d'un score
- III. Les différentes étapes de la construction d'une fonction score
- IV. Exemple de scoring : le score Z de la banque de France

Deuxième partie : Présentation de la mission de stage : Etude et montage d'un dossier de crédit

Chapitre I : Démarche adoptée pour le montage d'un dossier de crédit

- I. L'analyse de la proposition de crédit
- II. L'analyse de l'emprunteur
- III. Analyse financière
- IV. Relations bancaires
- V. Les garanties

Chapitre II : Cas de la société « X » : Etude du dossier de crédit

- I. Présentation de la société
- II. Présentation du dossier d'investissement
- III. Caractéristiques de l'investissement
- IV. Analyse concurrentielle de l'entreprise
- V. Analyse Financière

Conclusion

L'environnement des entreprises Marocaines a connu ces dernières décennies de profondes mutations qui se sont concrétisées par la politique d'ouverture économique du Maroc.

La libéralisation du commerce extérieur est un événement qui exige plus de transparence de la part des entreprises Marocaines ainsi qu'une modernisation des méthodes de gestion et de prise de décision.

De ce fait, il faudrait s'armer des techniques et méthodes d'analyse des crédits nécessaires au financement des projets.

Dans ce contexte, et afin de mieux apprécier l'utilité des nouvelles techniques de gestion, il s'est avéré nécessaire de présenter et d'étudier l'un des aspects du montage d'un dossier de crédit.

Le choix de la mission de stage « *Etude et montage d'un dossier de crédit* » a pour objectif de montrer l'importance de l'analyse financière qui sert comme outil nécessaire pour l'analyse de la santé d'une entreprise désirant de bénéficier d'un crédit d'investissement, et de porter un jugement sur ses performances, forces et faiblesses financières pour enfin décider de la possibilité d'octroi du crédit par la banque.

Le plan de ce rapport se présentera en deux parties, la première partie va porter sur une présentation générale de la BMCI avec un bref aperçu sur le crédit scoring, la deuxième partie mettra l'accent sur l'étude et le montage d'un dossier de crédit, et présentera le cas d'une entreprise désirant un crédit.

Chapitre I : Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie

I. Historique :

Dès 1906, la Banque de Paris et des Pays-bas (Paribas) joua un rôle important en tant que banque d'affaires dans le développement de l'économie marocaine durant la première moitié du XXe siècle.

En 1950, Paribas ouvrit une succursale à Casablanca qui fusionna avec Worms en 1974, pour former la Société Marocaine de Dépôt et de Crédit.

De son côté, la BNP a développé ses activités au Maroc depuis 1940, via sa filiale marocaine la BNCIA (Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie en Afrique).

La BMCI a vu le jour en 1964, lors du processus de marocanisation des entreprises.

- Principales étapes du développement de la BMCI

1994 – 1997 : Une restructuration réussie :

La BMCI s'est engagée, entre 1994 et 1997, dans un processus de restructuration qui a donné naissance à une nouvelle Banque, assainie dans sa réalité économique et sociale, dotée de moyens technologiques modernes et offrant une gamme complète et diversifiée de produits.

1998 – 2000 : « Horizon 2000 », un plan de développement offensif :

Pour améliorer ses performances, la BMCI a lancé, en 1998, le plan de développement « Horizon 2000 », qui lui a permis de dynamiser ses équipes commerciales, de développer ses parts de marché et d'accroître sa rentabilité. En novembre 2001, l'acquisition de l'ex ABN Amro Bank Maroc par la BMCI lui a permis de conforter sa position de banque de référence au service de ses clients.

2003 - 2005 : « Cap 2005 » un plan de développement ambitieux :

Afin de consolider sa position dans un environnement en mutation, la BMCI a adopté, en 2003, un plan stratégique ambitieux fondé sur la satisfaction de ses clients et la rentabilité.

2005 - 2009 : Plan Stratégique à l'horizon 2009 :

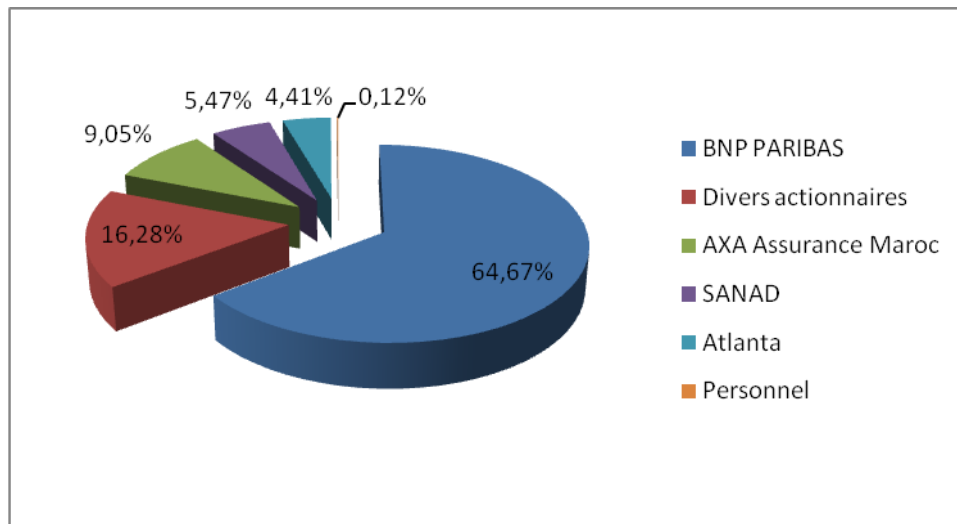
Un nouveau plan stratégique à moyen terme, à l'horizon 2009, a pour objectif de cadrer le développement de la Banque, permettant ainsi à la BMCI de renforcer son positionnement au sein du paysage bancaire marocain et de poursuivre le développement de ses activités dans la rentabilité.

II. Fiche technique :

Président du Conseil de Surveillance :	Mourad CHERIF
Président du Directoire :	Joël SIBRAC
Siège Social :	26, Place des Nations Unies. Casablanca.
Site internet :	www.bmcinet.ma
Commissaires aux comptes :	Price Waterhouse Coopers/Ernst & Young

Secteur d'activité:	Banques
Date de constitution:	01 Janvier 1964
Date d'introduction :	28 Février 1972
Capital social:	1 055 135 100,00 MAD
Forme Juridique:	Société anonyme à conseil de surveillance et à directoire
Durée de l'exercice Social :	12 mois
Nombre d'agences :	Au Maroc: 220 A l'étranger: 2

III. Répartition du capital:



IV. Les filiales:

Parallèlement à son activité de banque commerciale, la BMCI est présente dans de nombreux métiers à travers des filiales ou sociétés spécialisées dont principalement:

- **BMCI LEASING:**

Spécialisée dans le financement en leasing de biens mobiliers (véhicules et équipements) et immobiliers (sièges, locaux commerciaux, etc). Créée en 1986, BMCI Leasing a développé une réelle expertise dans l'activité du leasing et principalement du leasing immobilier, en profitant de l'expérience du groupe BNP Paribas et de l'appui du réseau de la BMCI.

- **BMCI GESTION :**

BMCI GESTION est une société du groupe BMCI qui exerce une activité de gestion d'actifs. Avec plus de 10 milliards de Dirhams d'actifs sous gestion au 26 décembre 2008, BMCI Gestion gère 24 OPCVM, dont 6 SICAV commercialisées à travers le réseau de la BMCI et 18 Fonds Communs de Placement dédiés à des institutionnels ou à des grandes entreprises.

- **BMCI FINANCE:**

Spécialisée dans l'activité de Banque d'Affaires, BMCI Finance a réalisé, depuis sa création en 1998, plusieurs opérations en matière de conseil, d'ingénierie financière et d'appel au marché des capitaux. Grâce à la qualité de ses prestations, BMCI FINANCE a affirmé sa contribution au développement du marché financier marocain en profitant de l'expertise du groupe BNP Paribas et de l'appui du réseau de la BMCI.

- **BMCI BOURSE:**

Créée en 1995, BMCI Bourse est une société de bourse au capital social de 20 Millions de Dirhams, filiale à 100% de la BMCI. Elle doit sa création à la volonté de la banque d'être un

acteur de première importance dans le marché boursier marocain. Elle détient 7,69 % du capital de la SBVC (société gestionnaire de la bourse) et est membre du Conseil de Surveillance de cette institution.

V. Les opérations et les services bancaires

- La direction :

Le directeur se trouve au sommet hiérarchique de l'organigramme, il a comme rôle :

- a. Le contrôle des services
- b. Le suivi des affaires du personnel en congés, crédit, formation et ponctualité.
- c. Traitement des crédits habitat, privé et études
- d. La tenue de l'affichage sur l'extérieur de l'agence
- e. Participe à l'octroi de certains cadeaux pour les clients fidèles

- L'accueil :

Ce service est très important, car il permet la réponse aux interrogations des personnes qui se présentent qu'ils soient clients de la banque ou pas.

Il a pour mission principale la gestion de la relation client pour le portefeuille qui lui est confié. Il doit autant optimiser les relations avec la clientèle existante que démarcher une nouvelle clientèle de qualité. Pour cela, il mettra en œuvre un plan d'action commercial établi avec hiérarchie.

- L'exploitation de la clientèle :

Ce service est chargé de l'ouverture des comptes à l'agence. L'ouverture traduit la relation entre le client et la banque et implique des droits et obligations, aux protagonistes du contrat. En effet, il s'agit d'un contrat de dépôt en vertu duquel le banquier s'engage à recevoir les dépôts, les garder en sécurité et les vendre en exécution des ordres de ses clients. Les ouvertures peuvent prendre l'une de ces formes :

- ✓ Le compte de chèque
- ✓ Le dépôt à terme
- ✓ Le bon de caisse
- ✓ Le contrat présence

✓ Les assurances

- Secrétariat d'engagement :

Le responsable de ce poste a pour mission :

- ✓ L'opposition sur chèque : c'est dans le cas où le tireur ne veut pas ou ne peut pas payer le chèque.

Dans l'opposition, on distingue deux cas de figures : l'opposition sans blocage et l'opposition avec blocage.

- ✓ Successions : la succession est sollicitée lorsqu'un client de la banque, qui n'a aucune dette envers le fisc, est décédé. Dès lors que la banque est avertie par l'un de ses héritiers, la banque procède au blocage du compte et en se référant à l'acte d'hérédité délivré par les « adouls », et au partage de la provision entre les héritiers, après avoir prélevé les frais de l'opération.

- ✓ Le cautionnement : c'est un contrat par lequel la banque s'engage envers le créancier à satisfaire à l'obligation du débiteur, si ce dernier ne le satisfait par lui-même.

On distingue trois cas de figure : les cautions marché, les cautions douanes et cautions diverses.

- Service crédit :

Il s'occupe de l'accueil des clients demandant des prêts pour leurs besoins d'exploitation et la constitution du dossier de crédit.

Chapitre II : Présentation du crédit scoring

Devant la multiplication des défaillances d'entreprises au cours des années 80 et début des années 90, les Banques ont produit des travaux sur la détection précoce des défaillances d'entreprises.

Malgré l'amélioration d'ensemble de la situation des firmes, à partir du milieu des années 90, ces travaux se sont poursuivis. Les banques commerciales cherchent en effet à améliorer la maîtrise du risque de crédit et leurs outils de détection précoce des difficultés des entreprises.

Le score est un instrument de détection précoce des défaillances d'entreprise. Il relève d'une démarche statistique et conduit à une analyse probabiliste du risque.

I. Définition

Le crédit scoring est une méthode de prévision statistique de la défaillance d'entreprise. Cette méthode, fondée sur l'analyse discriminante, permet de classer les entreprises dans une population :

- D'entreprises défaillantes
- D'entreprises non défaillantes

II. Les principes de la définition d'un score

Grâce aux bases de données, la banque dispose, d'une part, des bilans des entreprises, qui peuvent être examinés sur les années passées et, d'autre part, d'informations sur les ouvertures de procédures judiciaires, notamment sur les dates de ces dernières. Il est alors possible de constituer des groupes définis a priori : les entreprises défaillantes (c'est-à-dire celles ayant eu un jugement d'ouverture de procédure judiciaire dont les bilans sont observés antérieurement à ce jugement) et les entreprises non défaillantes (n'ayant pas connu un tel événement sur toute la période observable)

Parmi plusieurs méthodes possibles, c'est l'analyse discriminante linéaire. La banque identifie d'abord un certain nombre limité n de ratios significatifs R_i , cette analyse discriminante fournit alors une combinaison linéaire de ces ratios R_i multipliés par des coefficients permettant de distinguer les entreprises risquées des entreprises viables. Il s'agit donc d'une analyse multicritères qui permet d'aider au jugement plus qualitatif d'un expert analysant la réponse à) une demande de prêt (le « credit-man » des banques et autres organisme financier).

La fonction score, est présentée par la note pondérée N , Plus le score ou la note N est élevé, plus les risques de défaillances sont faibles.

III. Les différentes étapes de la construction d'une fonction score

□ Première étape :

Détermination :

- D'un échantillon d'entreprises non défaillantes
- D'un échantillon d'entreprises défaillantes
- D'un ensemble de ratios

□ Deuxième étape :

- Sélection des ratios les plus significatifs par la méthode discriminante
- Détermination des coefficients de pondération inhérents à chaque ratio

□ Troisième étape :

Obtention d'une fonction score à travers une combinaison des ratios retenus

Quatrième étape :

Définition d'un score limite servant de seuil de classement et validation de la fonction

IV. Exemple de scoring : le score Z de la banque de France

Le score Z est le plus utilisé en France, les entreprises sont classées en six classes :

Classe A : peu risquée

Très forte représentation des non-défaillantes

Bon équilibre du bilan

Bonne rentabilité, bonne solvabilité

Investissement un peu inférieur à la moyenne, un certain vieillissement de l'équipement productif

Endettement assez faible, très peu de concours bancaires courants

Délais fournisseurs et découverts clients faibles

Dettes fiscales et sociales faibles

Classe B : peu risquée

Très forte représentation des non-défaillantes
Très bon équilibre du bilan, augmentation des capitaux propres
Très rentables, très bonne solvabilité
Investissement faible, vieillissement de l'équipement productif
Très peu endettées
Effet de levier très positif
Crédit interentreprises faible
Dettes fiscales et sociales supérieures à la moyenne

Classe C :

les firmes défaillantes et non défaillantes sont dans des proportions analogues à celles de la population totale Bonne rentabilité et solvabilité
Investissements très élevés, augmentation des effectifs salariés
Accroissement des emprunts, mais pas des concours bancaires courants
Taux d'intérêt modéré, mais capacité de remboursement affaiblie
Effet de levier positif
Forte croissance de la valeur ajoutée, des capitaux propres et des besoins en fonds de roulement
Délais fournisseurs longs et en progression

Classe D : assez risquée

Forte représentation de défaillantes deux ans avant la défaillance
Rentabilité médiocre, solvabilité légèrement dégradée
Diminution des emprunts mais concours bancaires courants importants
Investissement de moitié moindre que la moyenne générale
Vieillissement de l'équipement productif
Effet de levier négatif
Forte diminution de la valeur ajoutée et des effectifs
Dettes fournisseurs en diminution
Créances douteuses assez importantes

Classe E : assez risquée

Forte représentation de défaillantes deux et trois ans avant la défaillance
Couverture des capitaux investis faible
Taux de marge assez élevé mais solvabilité médiocre
Endettement important notamment par les concours bancaires courants
Capacité de remboursement faible
Investissements nets assez importants, mais vieillissement de l'équipement productif

Croissance de la valeur ajoutée et des effectifs
Croissance du besoin en fonds de roulement et des dettes fournisseurs
Stocks importants, délais fournisseurs et clients longs

Classe F : très risquée

Très forte représentation de défaillantes, en particulier un an avant la défaillance
Rentabilité et solvabilité très détériorées
Dettes très élevées de toute nature : emprunts, concours bancaires courants, dettes fiscales et sociales, fournisseurs
Décroissance forte de la valeur ajoutée, des effectifs, des capitaux propres, des besoins en fonds de roulement
Découverts clients forts, créances douteuses importantes

Partie

2

Chapitre I : Démarche adoptée pour le montage d'un dossier de crédit

I. L'analyse de la proposition :

Le but de la proposition de crédit est de faire une analyse qui retrace les perspectives et l'évolution du marché, de l'emprunteur et de la transaction afin que les décisionnaires puissent statuer sur la demande en toute connaissance de cause.

Le travail consiste en premier lieu à recueillir les informations et renseignements sur le client de la banque. Le statut juridique et le registre du commerce permettent de décrire brièvement les caractéristiques de la société : Nom, numéro du local, forme juridique, les principaux actionnaires... on détaille également pour l'emprunteur et pour son groupe les différentes activités et leurs poids respectifs dans le chiffre d'affaire.

Par la suite, nous devons noter l'entreprise. La cotation de l'emprunteur est déterminée indépendamment du soutien des tiers et se fait sur la base de quatre critères :

- L'environnement
- La capacité de remboursement
- Le management et les ressources financières

1. L'analyse de l'entreprise :

L'environnement permet de connaître le positionnement de l'entreprise. La capacité de remboursement s'apprécie en fonction du ratio suivant : Dettes financières/ capitaux propres qui doit être le plus possible inférieur à 1.

Quant au management, il s'agit d'étudier le sérieux des dirigeants (par exemple, remboursement à temps des échéances en cas de renouvellement de crédit...), l'expérience professionnelle du dirigeant... Quant aux ressources financières, il s'agit pour l'essentiel des fonds propres de l'entreprise et de la capacité de remboursement.

2. Cotation de l'entreprise :

Il existe plusieurs notes possibles pour l'entreprise, énumérées dans le tableau suivant :

Cotation	Appréciation	
1	Excellent	Engagements sains
2	Très bon	
3	Bon	
4	Satisfaisant	
5	Moyen	
6	Acceptable	
7	Médiocre	Engagements difficiles
8	Faible	
9	Préoccupant	
10	Pré douteux	Créances en souffrance
11	Douteux	
12	Compromis	

De manière générale, les entreprises dont s'occupe la banque sont cotées à 6.

3. Objet de la demande :

Après cette brève présentation, l'analyse a pour mission de détailler l'objet de la demande. La BMCI propose un certain nombre de crédits de fonctionnement. Dans certains cas, l'emprunteur propose lui-même les lignes de crédit dont il a besoins

Prenons par exemple le cas d'une entreprise qui possède une trésorerie nette négative, le client voudra une facilité de caisse ou un découvert pour ne plus être débiteur. Cependant, dans la plupart des cas que j'ai rencontrés lors de mon stage, le client demande conseil pour choisir les différentes lignes de crédit. Ainsi après que le client expose ses difficultés ou ses projets, il demande l'avis de la banque afin de s'assurer de la mise en place des lignes de crédits dans les meilleures conditions.

Dans le cas d'un renouvellement de crédit, on construit un tableau dans lequel, à l'aide des relevés de compte, on compare, pour chaque type de facilité, la différence entre ce que le client a utilisé et ce à quoi il était initialement autorisé. A partir de cette comparaison, une nouvelle demande sera exprimée, permettant de couvrir les nouveaux besoins du client, tout en veillant au respect des engagements et des conditions déterminées.

Après avoir détaillé les lignes de crédit à accorder, leurs montants et leurs échéances, il faut en justifier les raisons en notant les principales conditions à savoir le taux fixe appliqué et a liste des garanties. Cette dernière condition est nécessaire à tout octroi de crédit car elle permet à la banque d'avoir un moyen de pression sur le client si ce dernier n'honore pas ses engagements.

Il existe par ailleurs plusieurs types d'engagements : hypothèque, nantissement d'un fond de commerce, caution personnelle... le montant de la garantie doit être au moins à la hauteur de la demande de crédit.

II. L'analyse de l'emprunteur :

Une fois l'analyse de la proposition effectuée, on élabore une analyse de l'emprunteur (son domaine d'activité, la qualité de son management, l'expérience des membres de la direction générale de la société...) mais également une présentation de l'entreprise comprenant un bref historique, les principaux actionnaires, les changements importants qu'elle a effectués. On analyse également le marché, soit la concurrence, le secteur, les avantages concurrentiels de l'emprunteur. Il s'agit de dresser un tableau exhaustif de l'entreprise, permettant de donner un sens aux chiffres des documents comptables.

III. Analyse financière :

La mission principale consiste à faire l'analyse financière. Ainsi, à l'aide des documents comptables (généralement le bilan, le compte de résultat, le dossier des banques et des sociétés financières des trois dernières années), on pourra établir une analyse financière. Cependant, il faut au préalable retraiter les bilans comptables afin d'obtenir un bilan en grande masse pour chaque année. Il faut également calculer les différents ratios, les soldes intermédiaires de gestion... En réalité, il suffit de saisir les différentes données dans un fichier Excel qui permet de donner les tableaux de décompositions des états financiers de l'emprunteur au format standard BNP PARIBAS. Une fois ces informations réunies, l'analyse peut être entamée.

Dans cette étude, on aborde en premier lieu la structure financière de l'entreprise, soit l'étude de ses ressources durables. Ainsi, on analyse le montant des fonds propres en justifiant toute augmentation ou réduction (réserves, capital social, bénéfice), d'où l'importance de connaître l'environnement de l'entreprise. Il est intéressant de calculer le poids des fonds propres dans le total du bilan. On étudie également l'évolution du capital social et son poids dans les fonds propres. Par la suite, on compare le BFR des différentes années et on calcule le taux de couverture (soit le rapport $FR/BFR \times 100$), ce qui permet de voir la capacité de l'entreprise à financer son cycle d'exploitation.

L'analyse des cashs flows est également essentielle, car en modifiant l'application des règles comptables, il est possible de fausser les bilans et comptes de résultats, et c'est à partir des flux de trésorerie de l'emprunteur que la banque sera remboursée. Il faut également analyser la trésorerie nette car même si l'entreprise peut faire un état d'un fort CA, elle peut avoir une trésorerie négative, d'où, la nécessité d'analyser ce poste.

Après avoir étudié la structure financière de l'entreprise, on analyse l'activité en appréciant la progression ou régression du Chiffre d'Affaire et de la marge commerciale. Notons que si cette dernière diminue d'une année à l'autre, c'est en raison d'achat non maîtrisés et nettement supérieurs aux ventes, et inversement en cas de hausse.

Pour clôturer cette analyse, il faut étudier la rentabilité de la société et ce, en se basant sur l'EBE et le résultat net dégagé. De manière générale, ces deux critères suivent la même tendance.

Enfin, il faut établir une corrélation entre les avantages et inconvénients que présente l'opération envisagée et les recommandations en termes de rentabilité pour la banque. Ainsi, une entreprise qui a une bonne rentabilité, un CA en hausse et une structure financière

satisfaisante, témoigne d'un bon potentiel de développement et de très bonnes perspectives.

La synthèse des documents comptables étant effectuée, il faut apprécier les risques encourus en listant les risques majeurs et les éléments tendant à les minorer.

IV. Relations bancaires :

L'analyse des relations de l'emprunteur avec sa banque s'avère nécessaire. Pour ce faire, la banque reçoit chaque année un tableau nommée ST 518 regroupant l'ensemble des mouvements effectués sur le compte du client. Il s'agit donc de voir le nombre de flux confiés à la banque sur une période de deux ans. Cette partie est intéressante, notamment car elle permet d'apprécier la rentabilité de la relation, de voir si le client est en relation avec d'autres établissements bancaires. Si tel est le cas, le service commercial de la banque va chercher à connaître les avantages dont il bénéficie avec les autres banques, afin de lui en proposer des similaires ou meilleurs.

Une fois que le dossier de crédit, appelé également « CANEVAS », est étudié et monté, la demande est envoyée au chargé d'affaire local et au responsable commercial local pour qu'ils inscrivent leurs commentaires et avis sur le dossier. En cas d'avis favorable, le canevas est envoyé à la DRE/CI (soit la direction réseau entreprise et communication interne). Après réception, le comité de crédit (CDC) refuse ou accepte la proposition de crédit, et en cas d'accord, il faut préparer les garanties.

V. Les garanties :

Après réception de l'accord du comité de crédit, la DG 1000 est préparée, c'est un ticket d'autorisation qui matérialise l'accord du CDC en termes de lignes de crédit, de garanties et de conditions. En effet, le CDC renvoie un document appelé « DECISION DE CREDIT » reprenant l'ensemble des informations essentielles contenues dans la proposition de crédit à savoir : le nom de la société et du groupe, le numéro de compte, l'ancienne et la nouvelle échéance en cas de renouvellement, les lignes autorisées et leurs montants ainsi que les garanties.

A l'aide de ce document officiel, on rédige la DG 1000 en y inscrivant l'ensemble des lignes de crédits suivies de leurs montants, leurs dates d'échéance ainsi que le taux appliqué par la banque. Les différentes garanties y sont également notées.

On distingue les garanties anciennes, couvrant les lignes de reconduites, les garanties nouvelles ou particulières.

Le DG 1000 est ensuite envoyé au directeur du groupe pour signature avant qu'il ne soit confié à la DRE/CI. A la réception du ticket d'autorisation, trois cas de figures peuvent se présenter :

- Le client n'a pas de garanties. Le dossier est alors directement envoyé au service crédit/ADMIN pour l'introduction des lignes de crédit. Il faut noter qu'en réalité, sans garanties, il n'est pas possible d'octroyer un crédit auprès de la banque. Mais lorsque la banque est actionnaire dans l'entreprise par exemple, elle se porte elle-même garante et en subit seule les conséquences.
- Pas de changements de garanties en cas de renouvellement de crédit. Le service juridique vérifie donc la validité des garanties depuis le dernier accord.
- Changement de garanties ou mise en place d'un dossier de crédit.

Chapitre II : Cas de la société « X » : Etude du dossier de crédit

Lors de mon stage, ma mission avait pour objet de faire un montage d'un dossier de crédit. J'ai donc choisi de présenter dans cette partie, le cas d'une entreprise « X » désirant bénéficier d'un crédit de la BMCI.

La société « X » est une entreprise individuelle dont l'activité principale est la commercialisation. Son chiffre d'affaire qui a atteint 1037 KDHS en 2008 ne cesse de croître. Elle désire bénéficier d'un crédit à moyen terme pour le financement d'un nouvel investissement qui va lui accorder un avantage compétitif.

Donc, vue l'importance de l'investissement et du montant du crédit à octroyer, la BMCI et notamment le service crédit sera amené à effectuer une analyse financière de la société sur la base des deux dernières années afin de déceler les points forts et les points faibles de la société et juger sa santé financière.

I. Présentation de la société

Voici ci-après quelques informations sur la société :

- ❖ Dénomination sociale : Société « X »
- ❖ Forme juridique : entreprise individuelle
- ❖ N° du registre de commerce : N° xxxxxxxxx
- ❖ Siège social : Temara – Rabat
- ❖ Activité principale : la commercialisation
- ❖ Date de création : le 10/01/2008
- ❖ Capital social : 267 KDHS

- ❖ Chiffre d'affaire : 1037 KDHS en 2008

II. Présentation du dossier d'investissement

- ❖ Bénéficiaires : société « X »
- ❖ Forme juridique : entreprise individuelle
- ❖ Siège social : Temara – Rabat
- ❖ Objet du projet d'investissement : Création d'une nouvelle unité de production
- ❖ Coût du projet d'investissement : 2 Millions 964 milles DHS
- ❖ Crédit à moyen terme sollicité auprès de la BMCI/ 1 Millions 324 milles DHS soit 44,67%
- ❖ Taux d'intérêt : 10% l'an HT
- ❖ Modalités de remboursement : annuités semestrielles
- ❖ Garanties à prendre : Cautions personnelles et solidaires des associés
Nantissement matériel
Hypothèque (fond commercial)

III. Caractéristiques de l'investissement :

La nouvelle unité de commercialisation sera d'une superficie de 260 m², située dans la zone de skhirat-temara dont plus de 80m² couverte. (Aire de stockage et l'administration)

La société désire d'opter pour une stratégie de diversification des produits, vue l'augmentation de sa part sur le marché régional et afin de répondre à la demande croissante.

Le projet permettra la création de 9 emplois, dont :

- Commerciaux : 4
- Intermédiaires administratifs : 2
- Le reste se répartit entre exécutants et simples ouvriers

Un accroissement annuel du CA de 5% comme le montre le tableau suivant :

Années	CA (KDH)
2008	1037
2009	1089
2010	1143
2011	1200
2012	1260

IV. Analyse concurrentielle de l'entreprise

Forces	Faiblesses
--------	------------

• Qualité des produits • Forces de vente • Qualité du service • Service après vente	• Part de marché faible • Positionnement des produits faible chez les consommateurs • Accès difficile à la technologie • Utilisation faible de la publicité
Opportunités	Menaces
• Augmentation de la demande • Le rôle des pouvoirs publics (incitations financières et fiscales)	• Concurrence accrue • Mutations de l'environnement • La menace d'entrants potentiels

V. Analyse Financière

Analyse de la structure financière :

	2009 en (Kdh)	2008 en (Kdh)
Capitaux propres et assimilés	335,4	137,2
Dettes de financement	502	590
Provisions durables pour R&C	24,7	5
Provisions et Amort de l'AI		
Ressources stables de l'exercice	862,1	732,4

Immo. Incorporelles	773,4	773,4
Immo. Corporelles	77,8	46
Immo. Financière		
Emplois stables de l'exercice	851,2	819,4
FRF	10,88	-86,98
Stocks	82,75	32,29
Créances		
TVP		
Ecart de conversion actif		
Emplois cycliques de l'exercice	82,75	32,29
Dettes du passif circulant	77,47	169,4
Provisions de l'actif circulant		
Ressources cycliques	77,47	169,4
BFR	5,2	-137,11
Trésorerie actif	5,6	50,131
Trésorerie passif		
TN	5,6	50,13

❖ Les ratios de l'équilibre financier :

Le degré de financement des emplois stables par les ressources stables :

$$\frac{\text{Financement permanent}}{\text{Immo brutes}} = \frac{862,1}{851,28} > 1$$

La structure de financement :

$$\frac{\text{Dettes}}{\text{Capitaux propres}} = \frac{502}{335,4} = 1,5$$

En 2008, l'entreprise a un fond de roulement négatif ce qui représente en réalité un besoin de fond de roulement additionnel, cette situation de déséquilibre a pu être dépassée en 2009 où l'entreprise dispose d'un fond de roulement supérieur au besoin en fond de roulement (le FR couvre le BFR), ce qui lui a permis de dégager une trésorerie nette positive.

On peut dire qu'en 2009, l'entreprise X a pu regagner son équilibre financier.

Par ailleurs, l'augmentation du capital qui a eu lieu en 2009 explique en bonne partie l'amélioration de l'équilibre financier de l'entreprise car cette augmentation a eu un impact direct sur le FR et ce, en augmentant les ressources stables par rapport aux emplois de même nature.

On remarque une amélioration de la structure financière de 2008 à 2009

Analyse de l'activité de l'entreprise

Etat des soldes et de gestion

	2008 (en Kdh)	2009 (en Kdh)
Ventes de marchandises	1 037,26	388,42
Achat revendues de marchandises	777,07	290,64
Marge brute sur vente en l'état	260,18	97,77
Ventes de biens et services produits		
Variations de stocks de produits		
Immo. Produites par l'entreprise pour elle-même		
Production de l'exercice	0,00	0,00

Achat consommés de matières et fournitures Autres charges externes	4,9 97,9	3,56 30,39
Consommation de l'exercice	102,93	33,9
Valeur ajoutée	157,24	63,8
Subvention d'exploitation Impôts et taxes Charges de personnel	44,27	14,9
EBE/IBE	112,8	47,86
Autres produits d'exploitation Autres charges d'exploitation Reprises d'exploitation Dotations d'exploitation	19,49	5,2
Résultat d'exploitation	93,38	42,64
Résultat financier	-34,58	-21,61
Résultat courant	58,8	21,03
Résultat non courant		
Résultat avant impôt	58,8	21,03
Résultat net de l'exercice	58,8	21,03

Le résultat de l'exercice a doublé en 2009 par rapport à 2008, une variation significative de 179,6%, ce qui montre que l'activité de l'entreprise est en pleine croissance.

Les résultats d'exploitation sont positifs et en augmentation (soit 119%), ce qui conduit à dire qu'indépendamment de sa politique financière, l'activité commerciale de l'entreprise est performante.

Néanmoins, on remarque que les résultats financiers des deux exercices sont déficitaires, ceci peut être expliqué par le poids lourd qu'exercent les dettes de financement sur le résultat, il serait donc favorable de revoir les produits et charges financières de manière à améliorer cette situation. (Par exemple : acquérir des titres de participation capables de générer des produits financiers)

Les charges du personnel ont augmenté, ceci s'explique par les recrutements qui ont eu lieu et qui peuvent être acceptables et normaux pour une entreprise qui vient de commencer.

La consommation de l'exercice a doublé, ceci est dû à l'augmentation remarquable des autres charges externes.

Ratios de répartition de la VA :

❖ Part relative des différents facteurs dans la VA :

$$\frac{\text{Charges de personnel}}{\text{VA}} \Rightarrow \frac{44,27}{157,24} = 28\%$$

Les charges du personnel absorbent presque le tiers de la richesse créée par l'entreprise, situation acceptable puisque les recrutements sont d'habitude importants dans les premières années suivant la création de l'entreprise.

$$\frac{\text{Charges financières}}{\text{VA}} \Rightarrow \frac{34,77}{157,24} = 22\%$$

Les charges financières absorbent presque le tiers de la richesse créée, ce taux élevé s'explique par l'importance des dettes de financement.

$$\frac{\text{Dotations d'amortissements}}{\text{VA}} \Rightarrow \frac{19,49}{157,24} = 12,40\%$$

La rémunération du facteur capital est de 12,4%. Comparant ce taux au capital humain, on peut dire que la société n'a pas recours à l'automatisation.

Ratios de croissance du CA :

$$\frac{1037,26 - 388,42}{388,42} = 167,04\%$$

Une croissance importante du CA par rapport à l'exercice 2008, ce qui présente un bon signe dû en général à l'augmentation des ventes et donc du nombre des clients.

Analyse de la rentabilité financière :

Ratio de la rentabilité financière :

2009

$$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}} = \frac{58,8}{335,44} = 17,52\%$$

2008

$$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}} = \frac{21,03}{137,25} = 15,32\%$$

La rentabilité financière s'est sensiblement améliorée en 2009, le résultat net et les capitaux propres en 2009 ont augmenté mais la proportion d'augmentation du résultat est plus importante ce qui a amélioré la capacité de l'entreprise à rentabiliser les capitaux propres d'une manière certes légère mais positive.

Ratio de la rentabilité économique:

2009

$$\frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Actif économique net}} = \frac{93,38}{837,44} = 11,15\%$$

2008

$$\frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{Actif économique net}} = \frac{42,64}{727,25} = 5,86\%$$

La rentabilité économique a augmenté de 90% par rapport à celle de l'exercice, ceci peut s'expliquer par l'augmentation considérable du résultat d'exploitation et de l'actif économique, ce qui a amélioré la capacité de l'entreprise à rentabiliser ses capitaux investis (dettes et capitaux propres)

Calcul de l'effet de levier (2009) :

$$\text{Rté fin} = [\text{Rté éco} + (\text{Rté éco} - i) \cdot (D/CP)] (1-T)$$

Rté fin : Rentabilité financière

Rté éco : Rentabilité économique

i : Taux d'intérêt

D : Dettes

CP : Capitaux propres

T : Impôt

$R_{té\ eco} = 0,1115$

$I = \text{charges d'intérêt} / \text{dettes financières} = 34\,773 / 502\,000 = 0,07$

$D/CP = 502\,000 / 335\,444,82 = 1,496$

T=0 (début de l'exploitation)

Donc, **Rentabilité financière= 0,1735**

La rentabilité économique $> i$, donc effet de levier positif, l'entreprise aura une rentabilité financière plus importante en s'endettant qu'en se finançant par les fonds propres.

Note de synthèse :

L'entreprise qui a fait l'objet de cette analyse a des points forts et des points faibles. En effet, durant le premier exercice de son exploitation, la situation financière était déséquilibrée, chose que l'entreprise a pu rattraper l'exercice suivant en réalisant une situation d'équilibre due essentiellement à l'augmentation du capital qui a pu améliorer les ressources stables, et par conséquent, a permis à l'entreprise de dégager un fond de roulement positif et supérieur au BFR.

Par ailleurs, les charges financières sont importantes et font que le résultat financier soit négatif, ce qui pèse lourdement sur le résultat courant en absorbant le tiers du résultat d'exploitation.

Le chiffre d'affaire est en croissance positive due essentiellement à l'augmentation du volume des ventes, l'entreprise doit donc fidéliser sa clientèle et rechercher de nouveaux clients pour maintenir cette croissance positive.

Sur le plan économique, le nouvel investissement va permettre à l'entreprise d'élargir son activité sur le plan local. Donc, le projet d'après les prévisions doit être rentable à 100% et permettra à l'entreprise de générer des bénéfices importants à court et moyen terme.

Sur le plan financier, on constate que l'analyse des performances financières de cette entreprise met en évidence une évolution favorable des principaux agrégats de rentabilité commerciale, d'exploitation et de valeur ajoutée.

Ainsi, après exposition de la situation de la société « X », il paraît que cette entreprise est en bonne santé et mérite bien le crédit.

En guise de conclusion, il apparaît claire l'importance du diagnostic financier pour la banque dans l'analyse des crédits, elle sert comme outil nécessaire d'analyse des risques et performances des entreprises désirant s'octroyer un crédit.

Dans ce même contexte apparaît aussi l'importance du secteur bancaire au Maroc qui connaît une grande évolution et croissance continue.

Par ailleurs, la période de stage m'a permis d'assurer une bonne intégration et une bonne adaptation à la vie professionnelle et aussi à mieux comprendre les relations qui existent entre l'entreprise et ses partenaires et celles qui règnent à l'intérieur de cette entité.

J'ai découvert les structures de l'entreprise avec certains principes de travail : rigueur, ponctualité, travail, défi, sérieux...Tout ceci aboutit à un travail de qualité. Actuellement, la

mondialisation nous oblige à nous hisser à haut niveau pour faire face aux défis de la concurrence mondiale.

Dans ce ``bain" professionnel, mon rôle est de m'adapter et m'acclimater avec les différentes activités de l'entreprise afin d'adhérer à ce train de travail et surtout assurer ma mission sur laquelle a porté mon stage.