

MEMOIRE DE STAGE

L'analyse des dossiers de crédit professionnels

Joao FONSECA LIMA
Master 2 Banque et Finance

Tuteur universitaire : Benoît ARONDEL

Tuteurs professionnels : Jean-Marc SOVIGNET / Emilie VAGANAY

Année universitaire 2006/2007

INTRODUCTION

Dans le cadre de ma formation en deuxième année de Master Banque et Finance, j'ai effectué un stage au sein du Crédit Agricole (*cf. annexe 1*) sous la responsabilité de M. Jean-Marc SOVIGNET, le Directeur de la clientèle professionnelle de l'agence Saint-Etienne Nord, et de Mlle Emilie VAGANAY, conseillère professionnelle au sein de la même agence. La mission qui m'a été confiée consistait à préparer des dossiers de demande de crédit et évaluer les risques liés au financement professionnel.

Dans une économie de marché, le crédit joue un rôle fondamental au niveau macroéconomique étant donné qu'il permet de financer des projets favorisant ainsi la croissance.

Compte tenu de son importance et de son poids au niveau de l'activité de la banque, l'octroi de crédit présente un risque important. De ce fait, il est fondamental pour le conseiller professionnel de recueillir le maximum d'informations sur le client pour réduire les risques au niveau le plus faible possible. En pratique cela consisterait à choisir le client en ayant la certitude qu'il pourra rembourser ses échéances. Bien évidemment le risque de non remboursement ne peut jamais être nul.

Pour essayer de limiter le risque lié au client, le conseiller prend en compte toute une série de paramètres tels la cotation de l'entreprise (prise en compte des résultats comptables de l'entreprise) mais aussi des informations concernant le dirigeant de l'entreprise (expérience, motivation, etc.), la conjoncture économique, la nature du projet à financer, etc.

L'analyse de l'ensemble de ces éléments permet au conseiller de se décider sur la faisabilité ou non du projet, c'est-à-dire d'accorder ou non le crédit.

Compte tenu de son importance, le processus d'octroi de crédit est une activité bien réglementée par l'instauration de règles prudentielles (Bâle II notamment) qui obligent les banques à constituer un certain niveau de fonds propres afin de garantir leur solvabilité et leur liquidité.

Ces règles visent également à uniformiser le processus d'octroi de crédit des différentes banques. L'accord de Bâle II ajoute, au delà d'un niveau minimal de fonds propres, des exigences réglementaires sur la mesure et la maîtrise des risques de crédit.

Les dispositions requises par cette réglementation ont considérablement modifié l'organisation des établissements bancaires.

Compte tenu de la concurrence accrue entre les différents établissements de crédit, il convient, pour la banque, d'être très réactive mais en même temps très rigoureuse dans l'analyse des dossiers.

Un client qui sollicite un crédit doit recevoir une réponse dans les meilleurs délais. En effet, aujourd'hui dans une économie avec une gamme tellement élargie d'institutions financières, il convient de se démarquer de ses confrères pour essayer de conquérir une clientèle de plus en plus exigeante.

Mais cette exigence de réactivité ne doit pas nous faire oublier que l'objectif premier est de financer un projet cohérent d'où la nécessité de faire très attention à l'aspect *risque*.

La question que nous allons nous poser ici est donc celle de savoir comment réduire les risques au maximum tout en étant le plus réactif possible.

Pour cela nous allons, tout d'abord, nous pencher sur les différentes formes de financement professionnel et puis finir nous allons nous intéresser à la gestion du risque proprement dite. Finalement, dans une 3^e partie nous allons présenter un cas pratique pour essayer de démontrer de façon plus claire comment le conseiller gère un dossier de crédit.

I. Les financements professionnels

1. Les incontournables d'un dossier de prêt professionnel

En matière d'octroi de crédit, la problématique du banquier va se positionner entre gérer les risques et satisfaire les besoins de ses clients dans le cadre de son activité commerciale, l'objectif étant de générer un produit net bancaire (PNB).

Dans ce cas, la prise de décision n'est pas facile car le conseiller doit, d'une part, atteindre ses objectifs commerciaux et d'autre part, limiter les risques liés au financement.

L'étude de la décision d'octroi de crédit bancaire est, compte tenu des sommes concernées, particulièrement importante. Identifier les principaux facteurs jouant un rôle dans la décision finale d'accorder ou de refuser à un client le renouvellement ou l'extension de ses crédits, constituera l'objet de cette partie.

Ainsi, exposer cette procédure c'est faire référence au fait que la distribution de crédit représente une activité risquée pour la banque. En effet, il existe une certaine probabilité qu'une partie de la clientèle ne respecte pas ses engagements de départ. C'est ce risque de défaillance que la banque doit être à même de gérer, d'où la nécessité de respecter une procédure interne bien établie et propre à chaque établissement. Pour cela il faut suivre une série d'étapes successives destinées à prendre en compte le risque et essayer de limiter sa portée par le biais de l'analyse de différents éléments que nous allons étudier par la suite.

La première source de naissance du crédit est la démarche personnelle du client. C'est une demande qui émane de sa propre volonté car en toute logique lui seul a le choix de solliciter sa banque pour un prêt. Cette demande de prêt peut avoir lieu suite à des événements prévus mais aussi à des événements imprévus. Pour certains professionnels, cette demande est parfois vitale pour le développement de l'entreprise.

La demande de crédit de la part du client est une occasion privilégiée pour le banquier pour cimenter la relation avec son client étant donné que la banque devient un partenaire privilégié vis-à-vis du demandeur de crédit.

L'expérience de terrain m'a permis de voir qu'une telle demande de la part du client peut être l'occasion idéale pour le fidéliser et de ne pas le décevoir compte tenu de la relation privilégiée qu'il entretient avec sa banque. Cela peut également être l'occasion pour le banquier de proposer d'autres produits et services susceptibles d'intéresser le client en question et, ainsi, de consolider la relation.

La deuxième source identifiée est celle qui correspond aux lignes de crédits en cours (PRO EXPRESS par exemple). Ce sont des facilités accordées à certains « bons clients » en ce qui concerne le fonctionnement du compte ainsi que la notation Bâle II.

Grâce à cette information, le conseiller professionnel peut bien préparer son rendez-vous commercial. Dans ce cas on parle plutôt d'anticipation ce qui peut permettre à la banque en question de se démarquer de ses concurrents. Bien évidemment ces facilités sont accordées pour des durées et montants limités afin d'éviter les risques liés à un éventuel changement de situation du client.

La troisième solution implique l'utilisation d'un logiciel permettant de suivre de façon régulière les clients. Il s'agit chaque jour d'analyser les mouvements débiteurs ainsi que les dépassements d'autorisation de découvert sur les comptes des clients. A partir de là le conseiller pourra s'entretenir avec le client en difficulté afin de trouver la meilleure solution (mise en place d'une ligne de crédit ou augmentation du plafond de découvert). Bien évidemment cela ne se fait pas systématiquement mais au cas par cas et en fonction des besoins réels des clients concernés.

Enfin, la quatrième source est celle qui concerne la prospection par le biais d'actions commerciales menées sur l'offre de crédit. Cela peut être un moyen d'attirer des prospects vers la banque. Le but d'une telle

action est d'attirer une clientèle de qualité et de distribuer des crédits auprès de cette même clientèle. L'expérience de terrain m'a permis de constater que ce n'est pas une action facile. En effet, étant donné que ces prospects sont bancarisés et ont déjà leur compte dans d'autres banques, il n'est pas facile de les attirer vers nous. Pour cela, nous avons mis en place des campagnes diverses dont le but était de proposer à ces prospects des conditions avantageuses dans le but de les attirer. Tout au long de mes six mois de stage au sein du Crédit Agricole j'ai pu participer activement à ce genre de campagnes.

Nous savons tous que le financement d'un professionnel ou d'un particulier est une activité risquée qu'il convient d'analyser et de préparer avec le maximum de soin possible. Pour cela, il est fondamental que le conseiller rassemble toute une série d'informations sur le client mais aussi sur le projet à financer de telle sorte que le risque lié au financement soit le plus faible possible. Pour cela, le conseiller doit suivre la procédure fixée par sa banque dont le but est d'avoir le plus d'informations possibles. L'ensemble des éléments recueillis sera ensuite reporté sur le dossier de demande de crédit et qui permettra au professionnel compétent de se décider sur la faisabilité et la pertinence du projet à financer.

En cas d'acceptation du dossier, les conditions doivent être expressément précisées au client (montant, taux, durée, conditions de remboursement, garanties requises etc.). Dans le cas contraire il convient également de préciser le motif du refus au client.

Mais la décision d'accepter ou de refuser un prêt n'est pas prise au hasard. En effet, comme nous l'avons dit auparavant, le conseiller suit une procédure fixée par la banque et qui vise à avoir l'idée la plus précise possible sur le projet à financer pour garantir la pérennité de l'entreprise.

a) Le rendez-vous client : phase d'identification des besoins

Il s'agit d'une étape fondamentale dans le traitement du dossier. Avant de commencer à regarder les documents proprement dit, il convient de fixer un rendez-vous avec le client ou le prospect afin de connaître ses besoins, ses motivations ainsi que les moyens qu'il faut mettre en œuvre pour essayer de mener à bien le projet. Cette étape est primordiale car c'est un moment idéal pour prendre connaissance de la pertinence des besoins du client (ou du prospect).

Au long de l'entretien, le conseiller doit être capable de se faire une idée générale du projet. Cela veut dire qu'il doit être capable de déceler les points forts mais également les points faibles.

Pour cela, il doit prendre un compte non seulement les aspects économiques mais aussi les aspects financiers et commerciaux. Il doit avoir en tête que la relation bancaire doit être une relation de long terme, une relation durable d'où la nécessité de proposer la solution la plus adaptée possible au besoin du client.

Même si l'entretien avec le client est une étape fondamentale, elle n'est pas, bien évidemment, suffisante. Cela veut dire que pendant le rendez-vous, volontairement ou involontairement, le client peut omettre certains éléments. Il peut, par exemple, penser que ces éléments ne sont pas pertinents alors qu'en vérité ils le sont. C'est pour cela qu'après la phase d'entretien, le conseiller doit faire une recherche plus « poussée » afin d'avoir l'intégralité des éléments qu'il lui faut pour prendre sa décision. Dans ce cas, il est aidé par un ensemble d'outils mis à sa disposition par sa banque et qu'on va essayer d'expliquer par la suite.

b) Les outils d'aide à la décision

Pour examiner la solvabilité du client qui demande un crédit, le conseiller a besoin d'informations fiables sur sa situation d'endettement. Pour cela, il peut recueillir ces informations directement auprès du client. Toutefois, on constate que certains emprunteurs, de bonne foi ou non, omettent de déclarer certaines formes de prêts.

C'est dans ce cas qu'on voit l'importance des outils que nous allons vous présenter par la suite.

- La fiche de synthèse du client

Cette fiche est aussi appelé « fiche image » car elle nous donne une image générale du client :

L'état civil, son activité professionnelle, ses revenus annuels, le solde de ses comptes au Crédit Agricole, l'épargne détenue, les encours de crédit, les services, la trésorerie, le solde moyen du compte, le nombre de jours d'anomalie dans l'année, etc.

L'ensemble de ses éléments va nous permettre d'avoir une image assez fidèle du client que l'on a en face. Mais bien évidemment ce n'est pas suffisant car il se peut que le client ait un autre compte dans un autre établissement de crédit et qu'il ait des en-cours de crédit ailleurs.

Pour essayer de limiter ce risque, le conseiller fait appel à d'autres outils notamment le bilan.

- Batica

Il s'agit d'une base de données à la banque et un outil de cotation qui met à disposition plusieurs modules (concours bancaires, incidents de paiement simplifié, privilèges, K-bis, synthèse, cotation BATICA).

Le K-bis est un document officiel délivré par le greffe du tribunal de commerce qui prouve qu'une entreprise commerciale est régulièrement enregistrée au registre du commerce et des sociétés et par conséquent qu'elle existe. Il comporte les informations essentielles sur les caractéristiques de l'entreprise. Il énonce également les caractéristiques relatives à l'administration de l'entreprise : nom et prénom, date de naissance, adresse et fonction des mandataires sociaux et l'identité des commissaires au compte.

Les inscriptions du trésor public et de la sécurité sociale correspondent aux dettes de l'entreprise envers ces organismes. La date et le numéro de l'inscription, le montant de la créance et le nom du créancier sont renseignés pour toutes les inscriptions : nantissement, trésor public, crédit-bail. Cela permet effectivement de limiter les risques pris par la banque en cas de défaillance du client.

- **Anadefi** (cf.annexe 2)

Il s'agit d'un outil d'analyse financière utilisée par le Crédit Agricole et qui permet au conseiller d'avoir un résumé des principaux ratios qui ressortent du bilan et qui permettent de connaître les véritables besoins du client à financer. Cet outil nous donne un grade pour l'entreprise en fonction des données du bilan ; cela va de A (situation saine) à J (si la situation est dégradée). Cette notation intègre les exigences de Bâle II.

Il nous permet également d'avoir de façon synthétique des ratios importants tels que :

- Fonds propre nets/total bilan
- Dettes financières et bancaires brutes/fonds propres
- Dettes financières et bancaires brutes/Excédent brut d'exploitation
- Excédent brut d'exploitation/Charges financières nettes
- Trésorerie en jours de Chiffres d'affaires
- Excédent brut d'exploitation/Chiffres d'affaires

On en ressort également la CAF de l'entreprise. Chaque ratio est comparé par le logiciel aux normes du secteur dans laquelle l'entreprise étudiée se place. Cela permet d'affecter une note à l'entreprise. Tous ces éléments vont permettre au conseiller de se décider sur la faisabilité ou non du projet.

Le recours à cet outil se fait dans les cas suivant :

- Toute mise en place de prêt Court terme ou Moyen terme
- des opérations rejetables

- **Le score professionnel**

Il s'agit également d'un outil informatique permettant d'évaluer le risque lié au financement d'un projet. Il est formalisé par des couleurs :

- Feu vert > Risque faible
- Feu orange > Risque moyen
- Feu rouge > Risque fort

Le niveau de risque est fonction des données du crédit (montant, type de financement, durée...) mais aussi des données liées à l'entreprise (ancienneté de la structure, effectif, comportement bancaire, etc).

- **Les fichiers BDF**

Le fichier Bancaire de Entreprises

Le fichier FIBEN recense de nombreuses informations concernant les entreprises comme par exemple les comptes annuels, les concours bancaires et l'identité des dirigeants. Dans ce fichier figure également la cotation Banque de France.

Le Fichier central des chèques (FCC) et Fichier des incidents de remboursement de crédit aux particuliers (FICP)

La BDF recense, dans le cadre de la sécurité des paiements par chèque, la gestion du Fichier Central des Chèques (FCC). Le FCC recense les incidents de paiement sur chèques, les interdictions bancaires, les interdictions judiciaires ainsi que les retraits de cartes bancaires pour usage abusif. Les établissements de crédit doivent utiliser les informations du FCC pour apprécier le risque lié à l'octroi de crédit.

La BDF gère également les Fichiers des incidents de remboursement de crédits aux particuliers (FICP), qui recense à la fois des incidents de paiement sur les crédits accordés aux particuliers et des informations relatives aux personnes ayant déposé un dossier de surendettement.

Le FICP recense environ deux millions de débiteurs. Contrairement à l'inscription au FCC, l'inscription au FICP n'entraîne pas d'interdiction légale d'emprunter ; mais dans la pratique, il est toutefois rare que les personnes inscrites au FICP se voient accorder un prêt. Ne recensant que les personnes dont la situation financière est déjà compromise, le FICP permet d'éviter d'aggraver des situations de surendettement mais ne permet pas d'éviter d'entraîner certains emprunteurs dans le surendettement.

Interrogation du FICP :

Le FICP est donc un outil préventif en matière de risque. Il doit obligatoirement être consulté à l'ouverture d'un compte, lors de tout évènement suspect intervenant dans le fonctionnement des comptes, lors de l'instruction d'un dossier de prêt.

La mention « clé absente » suivi d'une date sous la forme JJMMAA (jour, mois et année de naissance du dirigeant de l'entreprise) indique que le client n'est pas « fiché ».

Un numéro de ligne accompagné de la mention CP, puis des noms et prénoms correspondant à la clé indiquée et une date sous la forme JJMMAA, indique que le client a au moins une inscription d'incident de paiement en cours.

La date de radiation indique la durée maximale de l'inscription et une fois cette date atteinte, l'incident disparaîtra du FICP même en l'absence de régularisation.

L'analyse de l'ensemble de ces éléments permet de prendre une décision, c'est-à-dire de dire si le projet est cohérent et si cela permettra à l'entreprise de dégager un résultat positif ou non. Bien évidemment pour que la décision du conseiller soit la plus correcte possible, il faut qu'il ait un certain recul. Pour cela, l'analyse va porter sur les trois derniers exercices. Cela permet de diagnostiquer les résultats passés, comprendre les résultats présents et ainsi essayer de prévoir l'évolution future. Pour cela, le conseiller regarde certains éléments

tels que l'évolution du chiffre d'affaires, l'évolution des charges d'exploitation, le niveau de l'endettement de l'entreprise, la politique d'investissement mais également les délais de règlement fournisseurs, etc. A cela, le conseiller ajoute d'autres documents tels que l'historique du compte du client.

Après avoir réuni tous les éléments dont il a besoin, le conseiller constitue le dossier de financement. Ce dossier explique de façon détaillée le projet à financer : conditions de crédit, informations sur l'entreprise et les dirigeants, l'activité, l'analyse du marché et la concurrence, la politique commerciale à mettre en œuvre, le niveau de qualification du personnel, etc.

A partir du moment où le dossier est constitué, le conseiller se fait une idée sur la faisabilité du projet. Deux cas de figure se présentent alors :

- soit il considère que le projet n'est pas cohérent et refuse de le financer.
- soit il considère que le projet est porteur. A ce moment là, il peut soit décider de le financer si le dossier rentre dans son niveau de délégation (notion que nous allons développer dans la troisième partie). Au contraire, si le conseiller n'a pas la délégation nécessaire, il doit présenter le dossier à ses supérieurs hiérarchiques pour qu'ils valident sa décision.

c) D'autres pièces jointes au dossier

Pour vérifier l'exactitude des informations révélées par l'emprunteur et par mesure de gestion contre tout risque, la banque demande à celui-ci que lui soient fournis certains justificatifs qui seront joints au dossier de financement professionnel.

Il s'agit alors d'inclure au dossier :

- les justificatifs liés à l'objet financé : le devis, les plans, le permis de construire, le contrat de construction, l'attestation notariée, l'attestation de subvention, les justificatifs de dépenses, à savoir les factures...
- les justificatifs économiques et financiers : les documents comptables (bilan, compte de résultat, annexes) des derniers exercices comptables, le budget prévisionnel, les justificatifs des revenus et du patrimoine des dirigeants ou associés.
- Les justificatifs liés aux garanties : ces justificatifs diffèrent selon le type de garantie.

Comme je l'ai dit auparavant, l'octroi de crédit correspond à une des activités principales de la banque. Ici nous allons nous intéresser à deux types de crédits : le crédit à moyen et long terme et les crédits de trésorerie correspondant aux crédits à court terme.

2. Les crédits à moyen et long terme

La banque joue ici un rôle important car il assure le financement de l'économie en accordant des crédits aux entreprises qui en ont besoin soit dans le cadre de la création soit dans le cadre de l'expansion de l'activité.

Ces crédits sont mis en place pour financer les investissements professionnels liés à l'activité ou à la restructuration financière.

Il n'y a pas de plafond en ce qui concerne ce genre de crédits.

On distingue ici 3 types des crédits moyen et long terme que nous allons essayer d'expliquer de façon synthétique :

a) Le prêt bancaire entreprise (PBE)

Tout client professionnel peut en bénéficier à partir du moment où son code NAF est éligible.

Le PBE permet de financer :

- les investissements professionnels immobiliers qui contribuent au développement et à la modernisation de l'entreprise
- les fonds de commerce
- le rachat de parts sociales
- la cession de clientèle
- les besoins en fonds de roulement justifiés et liés à un investissement éligible (ex : renforcement des stocks) ;

Il convient de dire que le PBE exclut l'achat de petit matériel ainsi que le matériel de remplacement. Sont également exclus les petits travaux d'entretien ainsi que les frais engendrés par l'investissement.

b) Le prêt à la création d'entreprise (PCE)

Il s'agit du prêt OSEO BDPME. Ce prêt a vocation à financer :

- les entreprises personnes physiques ou morales de moins de 10 salariés en phase de création ;
- les entreprises installées depuis moins de 3 ans à condition qu'elles n'aient pas bénéficié d'un financement d'une durée supérieure ou égale à 2 ans.

Sont exclus ici des secteurs tels que l'agriculture, la location immobilière, l'intermédiation financière ainsi que les entreprises recensées BDF avec une cote de crédit supérieure à 5. Finalement, pour les entreprises existantes, le dernier bilan de ne doit pas présenter un résultat négatif. De la même façon, les entrepreneurs ne doivent pas être déjà installés dans une autre affaire et ne doivent pas être inscrits au fichier BDF et FICP.

Ce prêt permet de financer les besoins immatériels liés au lancement de l'entreprise (Constitution de fonds de roulement, frais de démarrage) et les investissements nécessaires à la création d'une entreprise ;

Le montant du PCE doit être compris entre 2k et 7k euros. Il doit être obligatoirement accompagné d'un concours bancaire moyen terme) dont le montant doit être au moins 2 fois égal au montant du PCE. Ce prêt est accordé pour une durée de 60 mois assorti d'un différé d'amortissement en capital de 6 mois. Cela veut dire que le remboursement s'effectue en 54 mensualités constantes.

Tout au long de mon stage j'ai pu suivre des dossiers de financement de ce type (**cf. 3^e partie**).

Ce type de financement présente une série d'avantages pour le client. En effet, OSEO agit en tant que « garant ». Le taux de couverture est de 70 % pour les créations de fonds de commerce sous forme d'entreprises indépendantes (sauf installations en franchise et réinstallations) et de 50 % pour les reprises.

Le décaissement du PCE est effectué directement par OSEO BDPME sur le compte du client dans un délai de 10 jours ouvrés après la réception du dossier, de la vérification de la conformité des documents et signatures ainsi que de la présence des tampons sur les contrats.

Le MT complémentaire au PCE est saisi par le service DEN PRO après vérification de la conformité des contrats et réception des justificatifs de dépense (factures).

c) Le Pro-Express

Le pro-express permet d'industrialiser la distribution des petits crédits à des clients pré-autorisés. La sélection s'effectue à une date donnée en fonction de certains éléments connus des clients. La ligne de crédit est mise en place pour une durée et un montant déterminés étant donnée que la situation du client tend à évoluer.

Ce crédit permet de financer des investissements neufs ou d'occasions justifiées par factures. On exclut ici la trésorerie.

Il peut être utilisé en une fois ou par tranches, cela en fonction du besoin du client. Généralement ce crédit est mis en place pour une durée comprise entre 24 et 60 mois. L'avantage pour le client c'est qu'il n'y pas de garantie particulière exigée en échange de la mise en place de cette ligne de crédit.

3. Les crédits de trésorerie

L'activité du banquier se destine aussi à l'octroi de concours à court terme. En effet, les crédits d'exploitation, qui sont les financements des besoins d'exploitation courante de l'entreprise et qui résultent principalement des décalages existant entre les dépenses et les recettes (décalage règlements clients/fournisseurs), permettent de faire fonctionner l'entreprise au quotidien. Le financement de l'exploitation constitue un enjeu important pour la banque car l'entreprise a besoin des services de sa banque au quotidien. Le financement à court terme est un moyen pour entrer en relation avec une entreprise.

a) L'ouverture de crédit en compte courant (OCCC)

Il s'agit d'une ligne de trésorerie mise en place dans le but de couvrir les besoins de trésorerie résiduels liés au cycle d'exploitation après recours aux crédits causés (escompte, affacturation, court terme). Cette ligne peut bénéficier à tous les clients professionnels (individuel ou société) domiciliant son chiffre d'affaires au Crédit agricole.

Le montant est défini en fonction du besoin lié à l'activité (BFR) mais aussi de la situation financière de l'entreprise.

Avant de mettre en place une OCCC il faut constituer un dossier complet. Au niveau de la durée, elle est contractuellement indéterminée mais dans la pratique elle est plafonnée à 12 mois en raison de l'ADI (assurance décès invalidité) et éventuellement de la garantie.

Cette ligne doit être réexaminée annuellement.

b) Immedians / Reference

Immedians

Il s'agit d'un financement de factures clients (factures établies à d'autres professionnels) à distance. Il permet de répondre sans délai à des besoins ponctuels ou récurrents de trésorerie. Sa gestion est déléguée à CA Factoring qui vérifie la qualité des créances, émet le financement, notifie les tirés, recouvre les créances financées, etc

Les avantages pour le client c'est qu'il s'agit d'un service souple, sans engagement. C'est également un service rapide car le client a une réponse immédiate pour toute demande de financement et disponibilité de la trésorerie sous 48 heures.

Pour le Crédit Agricole, il s'agit d'un moyen de fidéliser sa clientèle ou de conquérir des prospects grâce à l'innovation. Ce système permet de maîtriser le risque par la transformation des crédits CT non causés en crédits CT causés.

Toute entreprise française réalisant toute ou partie de son activité avec d'autres professionnels peut en bénéficier.

Deux cas de figures se présentent :

- soit le client est « pré-attribué » : dans ce cas on a 2 niveaux (15000 et 30000 euros)
- soit le client est hors action de pré-autorisation : dans ce cas, la ligne doit être intégrée dans le calcul du risque de la Caisse Régionale. Pour cela on constitue un dossier en ajoutant la fiche de synthèse et la grille de délégation (cf. partie 3).

Reference

Il s'agit de ce que l'on appelle communément « affacturage ». Cela consiste à mobiliser, au moment de la facturation, tout ou partie du poste client et à en assurer la gestion ainsi que le recouvrement. On exclut ici les entreprises travaillant uniquement avec des particuliers. Pour limiter le risque lié à ce genre d'opérations, le Crédit Agricole finance 90% du montant TTC des **factures** de clients de plus d'un an. Ce pourcentage est ramené à 85 % pour les entreprises de moins d'un an étant donné que le risqué est plus élevé.

L'avantage pour le client c'est que le CA garantit à 10 % les risques d'impayés. L'autre avantage c'est la rapidité (financement sous 48h).

c) L'escompte commercial

L'escompte commercial est un financement d'un effet de commerce qui se pratique généralement dans le cadre d'un plafond ou occasionnellement au coup par coup. Le banquier crédite le compte de son client en

déduisant les intérêts du crédit accordé. C'est un moyen très efficace pour le client car cela lui permet de compenser les décalages entre les délais clients et fournisseurs. Tout professionnel domiciliant son chiffre d'affaires et acceptant le paiement par traite peut en bénéficier. Sont exclus ici les effets tirés sur une entreprise ayant des liens avec le tireur(vendeur) ainsi que les effets tirés sur une entreprise dont la cotation Batica est $< \text{à } 10 \text{ et BDF } > \text{ ou } = \text{ à } 6$.

Comme pour l'OCCC, sa durée est contractuellement indéterminée mais en pratique elle est plafonnée à 120 mois avec réexamen annuel de la ligne sauf si échéance finale.

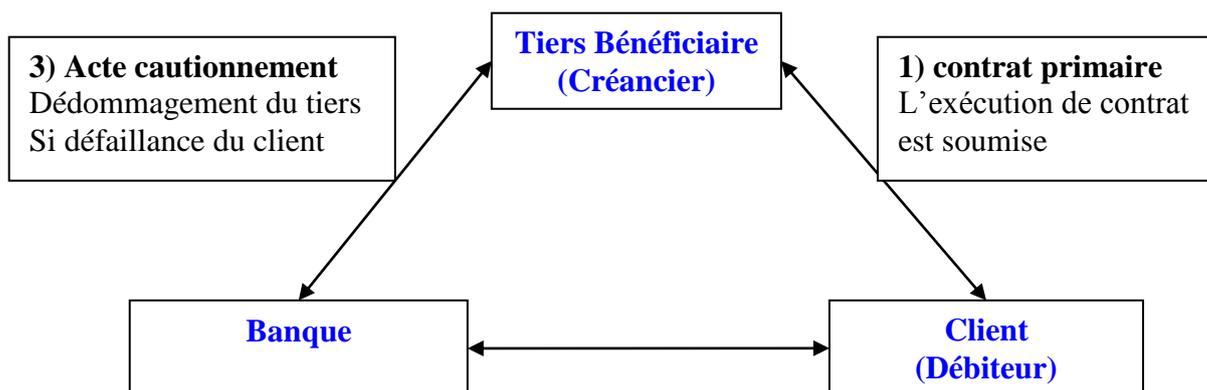
Pour l'opération escompte, il faut compter un minimum de 8 jours et un maximum de 90 jours à compter de la date d'émission de l'effet. Compte tenu du risque d'impayé, la mise en place d'une ligne d'escompte nécessite une analyse approfondie de la qualité des tirés (acheteurs).

- procéder à l'interrogation BATICA des principaux clients de l'emprunteur :
 - ✓ clients représentant chacun plus de 10 % du chiffre d'affaires
 - ✓ clients présentant un encours important ($> \text{ ou } = \text{ à } 7500 \text{ euros}$).
- récupérer et conserver la liste des clients douteux de l'emprunteur.
- Etablir une liste des tirés indésirables à conserver dans le dossier client du bureau.

L'expérience de terrain m'a permis de constater que le conseiller doit prêter une attention particulière au formalisme. Si le client bénéficie d'un plafond d'escompte, il faut vérifier la date d'échéance et si nous ne sommes pas en dépassement de ligne pour l'effet remis.

4. Le cautionnement bancaire

Il s'agit d'un crédit par signature sans décaissement de fonds. Cela veut dire que le banquier devient caution d'une obligation envers le créancier et s'engage à satisfaire cette obligation en cas de défaillance du débiteur. La préparation et le montage des dossiers mérite ici la même attention que dans les autres dossiers de crédit. Les cautionnements sont généralement assortis de contre-garanties telles que la caution solidaire ou le nantissement de titres. Le cautionnement fait donc intervenir le créancier (bénéficiaire de la caution bancaire), le débiteur (celui qui a passé le contrat avec le créancier) et la banque du créancier(cf. schéma ci-dessus)



5. Le crédit-bail

Le crédit-bail est un financement de biens d'équipement professionnels sous forme de location avec promesse de vente au locataire au terme du contrat et cela à la valeur résiduelle du bien. Pour ce qui est du CA, cette valeur est généralement fixée à 1% de la valeur initiale.

Le crédit-bail concerne tous matériels neufs soumis à la TVA, facilement identifiables. La durée est fixée en fonction de la durée d'amortissement du matériel. Le fonctionnement est le suivant : UNIMAT, filiale d'UCABAIL (elle-même filiale du Crédit Agricole) spécialisée en crédit-bail matériel, achète au fournisseur le matériel choisi par le client aux conditions négociées (caractéristiques techniques, prix, date de livraison, conditions de paiement, ...) puis le lui loue en contrepartie d'un loyer (déterminé selon un échéancier). Au terme de cette période de location, le client peut acquérir le matériel contre paiement de la valeur résiduelle définie au contrat ou le restituer. L'avantage pour le client c'est que les échéances sont déduites du résultat de l'entreprise ce qui est positif du point de vue fiscal.

Comme pour les autres formes de crédit, il convient de bien préparer le dossier.

II. L'approche du risque

Les crédits destinés aux professionnels sont plus divers que les crédits aux particuliers et les montants sont également plus élevés. L'étude du risque des professionnels a d'ailleurs été longtemps considérée comme une fonction noble dans la banque, fonction qui permet au banquier de faire la preuve de son sens des affaires, de son flair, selon une approche classique à laquelle, comme les crédits aux particuliers, une approche crédit scoring peut être substituée.

Dans toute étude de demande de crédit, le banquier analyse le risque selon l'enchaînement : identification, évaluation et prévention. En ce qui concerne l'évaluation du risque de crédit, on considère que le risque d'insolvabilité provient :

- soit de l'environnement extérieur de l'entreprise (situation économique, politique, branche dans laquelle l'entreprise exerce son activité). C'est le *risque professionnel*.
- soit de facteurs qui sont propres à l'entreprise (compétence et moralité des dirigeants, maîtrise du processus de production et rapidité de paiement de la clientèle).

1) Evaluation et prévention du risque

a) L'évaluation du risque

Pour évaluer le risque présenté par l'entreprise qui demande un crédit, le conseiller procède à une analyse de la situation de l'emprunteur, analyse qui, par ses aspects les plus importants, consiste en une appréciation de la situation financière. Pour cela le conseiller utilise tous les instruments disponibles de l'analyse financière : ratios, soldes intermédiaires de gestion, tableaux de flux, etc comme nous l'avons expliqué dans la 1^è partie du rapport. L'approche du risque diffère selon que la demande de crédit concerne l'exploitation ou l'investissement.

S'il s'agit d'un crédit finançant un investissement, l'analyse porte sur des perspectives de développement de l'activité du professionnel, à la suite du programme d'investissement. En effet, l'activité doit dégager une marge suffisante pour rembourser les crédits accordés et pour renforcer les fonds propres, dans la mesure où le nouvel endettement déséquilibre la structure financière. Le conseiller doit donc apprécier la capacité de remboursement de l'entreprise en se basant sur la CAF prévisionnelle.

S'il s'agit d'un crédit à court terme, l'analyse porte alors sur la solvabilité de l'entreprise dans les semaines ou les mois à venir. Le conseiller étudie donc l'échéancier de dépenses et recettes futures, la qualité de la clientèle ainsi que les délais de paiement accordés. Les deux analyses (investissement et exploitation) sont donc différentes et il est tout à fait possible de voir une situation selon laquelle la demande de crédits à moyen ou long terme est refusée tandis que les concours à court terme sont maintenus.

b) la prévention du risque

Chaque demandeur de crédit présente un risque d'insolvabilité qui lui est propre et que la prise de garanties peut diminuer.

Lorsque le banquier accorde des crédits, il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartiennent pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent conforter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés.

On peut distinguer les garanties personnelles des garanties réelles.

- Les garanties personnelles

Ce sont des contrats par lesquels une tierce personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant à payer si le débiteur ne le fait pas. On a ici 2 types de garanties : le cautionnement et l'aval.

✓ **Le cautionnement** est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. Il y a différents types de cautionnement :

- *cautionnement personnel* : engagement du patrimoine de la caution, sans affecter un élément précis à son acte.
- *Cautionnement réel* : la caution affecte un de ses biens en garantie de la dette. Cela se matérialise par un gage, un nantissement ou une hypothèque.
- *Cautionnement simple* : la caution peut exiger que le créancier poursuive d'abord le débiteur (bénéfice de discussion et de division).
- *Cautionnement solidaire* : la caution solidaire sera placée sur le même plan que le débiteur principal.

✓ **L'aval** est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

- Les garanties réelles

Il y a différentes sortes de garanties réelles telles que le nantissement, le droit de rétention et l'hypothèque. Le nantissement est un acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse.

Le droit de rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé. Dans ce cas, la créance doit être certaine, exigible (pas de termes ou de conditions) et corporel.

L'hypothèque est un acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité.

2. Les assurances de crédits

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige souvent que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques « décès, invalidité, incapacité » et « perte d'emploi ». Ici nous allons nous intéresser plus particulièrement à l'ADI (assurance décès invalidité) et à l'assurance perte d'emploi.

En matière de crédit immobilier, l'assurance « décès-incapacité » est, sauf très rares exceptions, obligatoire.

a) L'ADI

Elle offre à la banque la garantie d'être payée si l'état de santé de l'emprunteur ne lui permet plus de travailler ou s'il décède.

La plupart du temps, il s'agit d'une assurance choisie par la banque, mais ce n'est pas obligatoire. Certaines banques acceptent notamment de bénéficier de délégations de contrats existants. Elle évite donc, qu'en cas de décès, les héritiers aient à rembourser le crédit et, en cas d'invalidité de l'emprunteur, celui-ci n'ait à le faire. Elle couvre aussi, le plus souvent, l'incapacité de travail. Le contrat peut exclure certains risques comme la pratique de sports violents ou considérés comme dangereux.

Si l'emprunteur décède, l'assureur rembourse le solde du prêt, soit en totalité si le défunt était assuré à 100 %, soit en partie s'il n'était assuré que partiellement. Le principe est le même en cas de mise en invalidité totale.

b) L'assurance « perte d'emploi »

Ici il y a 2 types d'assurance :

- soit le prêteur se contente de reporter les sommes dues en fin de prêt ; les intérêts étant pris en charge par l'assureur.
- Soit l'assureur prend en charge tout ou partie des mensualités pendant une période donnée ; dans ce dernier cas, la garantie ne peut jouer qu'un certain nombre de fois et pendant une période limitée.

Comme pour l'ADI, la plupart des contrats prévoient que l'assureur prend le relais de remboursement à l'issue d'un délai de franchise (délai de carence), généralement fixé à 3 mois.

3. La gestion au quotidien

a) les opérations rejetables

On parle d'opération rejetable quand le solde du compte dépasse le montant du débit autorisé.

Personnellement et tout au long de mon stage ce fut une des opérations les plus délicates compte tenu de l'impact que cela peut avoir sur le client. En effet, au niveau du Crédit Agricole, le conseiller doit suivre quotidiennement une liste qu'on appelle « liste des débiteurs ». Tous les jours, le logiciel nous donne une liste avec tous les clients ayant dépassé leur autorisation de découvert ou étant tout simplement débiteurs alors qu'ils n'ont pas d'autorisation de découvert. Cette liste regroupe les comptes ayant des mouvements rejetables et des échéances de prêts en retard.

Mais le fait d'avoir un compte débiteur ne veut pas forcément dire que le conseiller doit rejeter toutes les opérations qui se présentent. En effet, la décision d'accepter ou de refuser de payer un chèque, un effet de commerce ou prélèvement dépend en grande partie de l'historique du client. Supposons par exemple qu'on ait 2

clients, aucun n'ayant droit à une autorisation de découvert. Il se peut que le conseiller paye une opération pour le client A alors que le compte est débiteur et refuse de payer une opération de même montant pour le client B. Cela peut paraître étrange mais en pratique cela s'explique par le fonctionnement du compte et par la nature de l'activité de chacun des clients.

L'expérience de terrain m'a permis de constater que le fait d'accepter ou de refuser de telles opérations dépend en grande partie du « ressenti » du conseiller et du rapport qu'il a pu établir avec son client. Cela laisse une grande marge de manœuvre au conseiller mais il ne faut pas penser que le celui-ci peut décider de « couvrir » le client débiteur indéfiniment car, en pratique, il est suivi par sa hiérarchie. Dans tous les cas, l'acceptation de payer une opération doit être suivie rigoureusement. Le conseiller doit informer l'équipe par un message expliquant les motifs de sa décision d'accepter le paiement.

Comme je l'ai dit auparavant, c'est une décision délicate car le fait de refuser de payer des chèques ou des traites peut avoir des conséquences lourdes sur le client. Une telle décision peut notamment entraîner une interdiction bancaire de la part du client. La loi impose au banquier d'informer le titulaire du compte des conséquences de l'interdiction bancaire, préalablement à tout rejet de chèques. Pour remplir cette obligation, un rejet demandé sur un client non interdit bancaire se traduira dans un premier temps par un pré-rejet. La demande de pré-rejet engendre l'envoi d'une lettre d'information préalable aux clients et à la conservation de la demande de pré-rejet pendant 5 jours ouvrés.

Le préavis concerne le numéro de compte sur lequel est demandé un rejet. Le premier rejet de chèque validé ouvre la période de préavis. Dès lors qu'un préavis est en cours, les nouveaux pré-rejets entre dans le même préavis. Le préavis est interrompu si le compte redevient créditeur. Le dernier jour du préavis, l'ensemble des pré-rejets devient des rejets potentiels

Pour ce qui est des traites, la décision est plus délicate car un rejet induit une dégradation de la cotation BDF.

b) Decsus

La fiche de décision appelée fiche DECSUS constitue un support interne de suivi et de formalisation des décisions de paiement sur les opérations irrégulières en suspens. C'est un outil d'une grande importance compte tenu des risques associés à la gestion journalière des irrégularités. Par irrégularité, on entend tout dépassement sur un compte ou tout retard de prêt. Le total en suspens comprend les suspens du jour (chèques, AP, effets, virement) mais pour les échéances de prêts, seules celles se présentant le jour même sont indiquées.

Les renseignements d'éléments financiers (CAF, résultat, endettement total...) sont fondamentaux pour prendre une décision. Ces informations sont importantes pour statuer sur les mises en demeure, les incidents de paiement, les dénonciations bancaires.

Suite à l'analyse de tous les éléments dont il dispose, le conseiller procède soit :

- au paiement total
- à une demande de découvert passager hors délégation réseau
- au paiement de certaines opérations seulement sur accord écrit du client
- au rejet pur et simple
- à une régularisation dans la journée
- au rejet de l'AP (Avis de Prélèvement) et effet si non couverture dans le délai technique
- au rejet au delà du plafond et paiement sous plafond
- conforme à la conduite à tenir DEN (Direction des Engagements)
- découvert passager dans la délégation du réseau

c) La délégation

On parle de niveaux de délégation dans le traitement des dossiers de crédit en fonction des enjeux présents (risque, montant, etc). Bien évidemment il y a des dossiers qui nécessitent une attention plus particulière que d'autres d'où l'importance d'avoir une hiérarchie dans la prise de décision.

Les différents niveaux de délégation sont donnés par la grille de délégation (cf.annexe 3). Mais avant même de définir qui est compétent dans la prise de décision concernant l'acceptation ou non d'un dossier de crédit, le conseiller doit avoir une attention toute particulière sur les facteurs dits d'exclusion. Dans ce cas, le client est considéré comme interdit de financement. Il s'agit soit de clients inscrits au FICP-FCC, résident dans un pays faisant parti du GAFI (problèmes de blanchiment), interdits bancaires, etc.

Si le conseiller professionnel constate qu'il n'y a aucun critère d'exclusion, il devra déterminer (toujours à l'aide de la grille de délégation) qui est délégataire dans la prise de décision. Trois cas se présentent alors, correspondant aux deux niveaux de délégation :

- délégation réseau
- direction des engagements (DEN)

Ces 2 niveaux de délégation répondent à plusieurs objectifs :

- décentraliser autant que possible le niveau de décision pour que l'acceptation des risques soit faite par l'instance la plus proche du client ;
- raccourcir au maximum les délais d'acceptation et de traitement des dossiers ;
- motiver et responsabiliser le bénéficiaire de la délégation.

III. Cas pratique

(cf. annexe 4)

Pour élucider un peu le sujet de mon rapport, j'ai décidé de vous présenter dans cette troisième et dernière partie un cas pratique. Le choix s'est porté sur le dossier de Mr TILLE Jean-Marie étant donné que c'était, pour moi, un dossier exemplaire au niveau de la réactivité mais aussi du rapport que nous avons établi avec ce client.

Le 20 avril dernier ma tutrice (Mlle VAGANAY) et moi-même avons reçu un prospect (car à l'époque il était client du Crédit Agricole à titre particulier mais dans une autre caisse régionale et non pas la CRCA LOIRE-HAUTE LOIRE). Mr TILLE est arrivé dans nos bureaux après avoir rencontré Mme Christine MASMEJEAN (technico à la DEN PRO) au cours du forum des entreprises de Savignaux.

Le client avait une idée bien précise. Son projet consistait en la création d'une entreprise spécialisée dans le domaine des piscines et plus précisément leur vente et l'installation ainsi que des matériaux et accessoires s'y rapportant. Bien évidemment, il s'agit d'une activité bien spécifique nécessitant quelques connaissances. En plus de cela, il s'agissait d'un projet ambitieux nécessitant un montant total de 90k euros.

Avant de commencer à analyser la demande du client, nous lui avons réclamé quelques documents importants. C'est le cas par exemple du prévisionnel établi par le comptable et qui nous permet d'avoir une idée assez précise des besoins de l'entreprise ainsi que des résultats prévisionnels pour les 2 ou 3 années à venir.

De ce prévisionnel nous avons pu constater que 41.5 k euros étaient destinés à l'achat de matériel, 15 k euros pour constituer le stock, 1.2 k euros de frais divers et 32.3 k euros pour couvrir les besoins en fonds de roulement(BFR).

Il faut porter une attention toute particulière au BFR au moment de financer le projet. En effet, en phase de création et pour la première année de fonctionnement, le Crédit Agricole ne met pas en place d'autorisation de découvert pour les professionnels. Cela s'explique par le fait que nous considérons que, soit nous avons financé le BFR soit le client a apporté l'argent nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise. Ce n'est qu'à la fin de la première année de fonctionnement (premier exercice comptable) que le conseiller décide de mettre en place ou non l'autorisation de découvert. Bien sûr cela ne se fait pas au hasard mais après analyse des documents comptables (bilan et compte de résultat). Le conseiller décide de sa mise en place s'il considère qu'il y a, par exemple, un décalage entre les délais clients et fournisseurs.

Sur les 90 k euros dont avait besoin Mr TILLE pour la création de son entreprise 60 k euros ont été financés par du prêt étant donné que Mr TILLE apportait 30k euros ce qui représente un plus de 33% du montant total du projet. Un tel apport était considérable et montrait que Mr TILLE croyait vraiment en son projet ce qui est toujours important et qui joue un rôle important dans la décision du banquier car cela montre l'implication du client (ou du prospect) dans le projet.

Bien sûr que l'apport du client est un élément qui a un impact important sur la décision du conseiller. Malgré son importance, ce critère n'est pas suffisant. En effet, d'autres critères sont à prendre en considération dans la prise de décision d'accorder ou non le financement. L'expérience du client ou du prospect est notamment un point très important. Dans le cas présent cela a été un atout considérable dans le dossier de financement de Mr TILLE. En effet, Il a travaillé chez les piscines Desjoyaux pendant presque un an. Nous savons que le groupe Desjoyaux est un groupe de renommée nationale et même internationale dans le domaine des piscines. Une telle expérience lui a permis d'acquérir des compétences techniques nécessaires à la gestion de sa future entreprise. D'autre part il a travaillé dans d'autres grandes enseignes telles que Brico Dépôt et Leroy Merlin.

Revenant au projet de Mr TILLE, celui-ci a décidé de créer son entreprise par le biais d'une EURL. Mr TILLE a décidé de s'installer sous l'enseigne Mondial Piscine. Par le biais de ce contrat, Mondial Piscine a accordé à Mr TILLE l'exclusivité sur tout le département de la Loire. Et nous savons tous que le fait d'avoir un contrat exclusif est un atout considérable.

Il faut même rajouter qu'il n'y a pas d'enseigne Mondial Piscine sur la Haute-Loire ce qui élargit le champs d'action de PISCINES LOIRE CONSEIL (ainsi s'appelle l'entreprise créé par Mr TILLE) et augmente ces chances de réussite.

Il convient également de dire que Mondial Piscine se situe sur un marché plus haut de gamme que Desjoyaux ce qui peut permettre à Mr TILLE de se différencier de ses concurrents sur le marché.

Compte tenu des caractéristiques de l'entreprise, nous avons décidé de financer les 60 k euros par le biais d'un moyen terme. On a plus précisément opté pour un PCE étant donné qu'il s'agissait d'un cas de création d'une entreprise. Bien évidemment l'entreprise répondait à tous les critères d'éligibilité.

Sur les 60 k euros demandés, 53 k euros ont été financés par du moyen terme (MT) sur 84 mois et 7 k euros par du PCE (sur 60 mois dont 6 mois de différé).

Comme je l'ai dit auparavant, le PCE présente des avantages considérables pour le client. En effet, sur les 7 k euros de PCE financés par OSEO BDPME (*cf. annexe 5*), le client ne fournit pas de garanties ce qui limite son engagement et le libère de certaines contraintes.

D'autre part les 6 mois de différé permettent de limiter les charges de remboursement du client pendant les premiers mois de fonctionnement. Et nous savons tous à quel point ces charges ont une importance considérable sur la survie de l'entreprise.

En plus de cela, OSEO BDPME garantit également une partie des 53k euros de financement accordés par le Crédit Agricole. Dans ce dossier nous nous sommes rendus compte dès le départ qu'il y avait beaucoup de points positifs dans le dossier. En effet, en plus de son expérience professionnelle passée le prévisionnel faisait ressortir une capacité d'autofinancement (CAF) de 22.5 k euros pour un besoin de 10.8 k euros ce qui limite fortement le risque de non remboursement du crédit. A cela il faut ajouter « l'historique exemplaire » de Mr TILLE en tant que client à titre particulier, sans oublier que le financement a été accompagné par un équipement important du client (carte business, terminal de paiement électronique, CS pro, TOP 3).

En ce qui concerne le PCE accordé par OSEO BDPME, le déblocage de prêt accordé à Mr TILLE s'est effectué, comme le veut la règle, 10 jours ouvrés après réception et vérification par OSEO de la conformité des contrats régularisés.

Pour ce qui est du complémentaire (moyen terme accordé par le Crédit agricole), le déblocage a été réalisé (comme d'habitude) par le service DEN/PRO après vérification de la conformité des contrats et réception des justificatifs de la dépense (factures).

Compte tenu du fonctionnement du compte professionnel depuis le début de l'activité et du rapport établi avec le client nous avons tendance à penser que nous avons fait le bon choix en acceptant de financer le projet. Mais seul l'avenir nous dira si effectivement nous avons eu raison de faire un tel choix.

Conclusion

Le stage de 6 mois que je viens d'effectuer au sein du Crédit Agricole Loire-Haute Loire est ma première expérience professionnelle dans le milieu bancaire. En effet, cela m'a vraiment permis d'appréhender le métier de conseiller professionnel car même si j'ai suivi une formation en « Banque et Finance » cela reste théorique.

Ce stage était donc l'occasion idéale pour moi de rapprocher les enseignements théoriques et l'expérience de terrain.

Les tâches qui m'ont été confiées tout au long de mon stage m'ont permis d'avoir une vue d'ensemble du métier de conseiller professionnel mais aussi de l'activité bancaire en général. Je peux donc considérer que ces 6 mois de stage m'ont permis de franchir une étape fondamentale pour mon avenir professionnel. L'expérience a été très enrichissante tant au niveau humain que professionnel. J'ai effectivement travaillé au sein d'une équipe très dynamique et très « professionnelle ». Mes collègues se sont toujours montrés disponibles pour répondre à mes innombrables questions. En plus de cela, le métier de conseiller professionnel me plaît étant donné que c'est le mélange idéal entre la partie « commerciale » et « l'analyse financière ». J'ai particulièrement apprécié mes entretiens avec les clients étant donné qu'ils ont, chacun, des projets et des demandes bien particulières.

Revenant au travail du conseiller professionnel, j'ai pu constater que le risque de défaillance d'un client ne peut jamais être écarté complètement étant donné que l'environnement économique change constamment. Le travail du conseiller professionnel ne doit donc pas se limiter uniquement au financement du projet. Il doit surtout établir une relation de confiance car le but est de fidéliser le client.

Pour bien réussir son travail, le conseiller professionnel doit s'intéresser au facteur humain, à l'environnement économique et il doit avoir une certaine capacité à prévoir les évolutions à venir, pouvant affecter l'activité qu'il veut financer. Pour cela le client doit faire appel à des informations fournies par des sources diverses. Il doit être curieux et essayer d'avoir une vision économique globale.

Bibliographie

Sites Internet :

- www.credit-agricole.fr
- www.insee.fr

Ouvrages :

- **DE COUSSERGUES Sylvie**, *Gestion de la banque* : DUNOD 3è édition 2004
- **BADOC Michel**, *Banques et Assurances* : LES EDITIONS D'ORGANISATION, 1990
- **BERNET-ROLLANDE Luc**, *Principes et technique bancaire* : DUNOD, 2004

Logiciels et fichiers divers :

- ANADEFI
- MEMODOC

RESUME DU RAPPORT

L'activité bancaire est une activité délicate compte tenu du risque de non-remboursement de la part du client. Et comme nous savons tous, parfois les sommes en jeu peuvent être très conséquentes d'où la nécessité pour le conseiller (ou plus généralement le banquier) d'être le plus rigoureux possible dans l'analyse des demandes de financement.

L'intégration de la réforme Bâle II par le Crédit Agricole ainsi que par les autres banques commerciales a permis de faire un pas important en ce qui concerne la maîtrise des risques inhérents à l'activité bancaire.

Le conseiller dispose d'outils de plus en plus sophistiqués permettant de « filtrer » les clients pour éviter les risques d'insolvabilité.

MOTS CLES

- **Risque-crédit** : c'est le risque de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit.
- **Garantie** : sûreté assortie au crédit permettant de réduire le risque de non-remboursement.
- **Produit Net Bancaire** : c'est l'excédent des produits d'exploitation bancaire sur les charges d'exploitation bancaire.
- **Cautionnement** : c'est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur.
- **Délégation** : principe selon lequel la responsabilité des décisions s'accroît avec le montant du crédit et de sa technicité.

ANNEXE 1 :

Présentation du Crédit Agricole

1894 : création du Groupe Crédit Agricole. C'est Jules Mélines, parlementaire républicain et ministre de l'agriculture qui contribua à la création de l'établissement étant donné qu'il était à l'origine des lois « fondatrices ». Au départ cette banque était tournée exclusivement vers l'agriculture et la volonté première a été de fournir au monde agricole les moyens de son développement.

Années 1970 : le groupe prend le 1^{er} rang de distributeur de crédits au logement. Il devient la banque des ménages. Progressivement, il touche toutes les sphères de l'activité économique. Aujourd'hui le groupe compte 28 % de parts de marché.

1988 : la Caisse Nationale du Crédit Agricole devenu Crédit Agricole SA (CASA) a progressivement renforcé ses activités sur le marché financier ainsi qu'à l'international.

1996 : acquisition du groupe Indosuez.

2001 : entrée en bourse du Crédit agricole sur le premier marché d'Euronext à paris.

2003 : acquisition du Crédit Lyonnais.

Aujourd'hui : Premier groupe bancaire français avec 28 % du marché des ménages, le Crédit Agricole est également le premier groupe bancaire en Europe par les revenus de la banque de détail et sixième groupe bancaire mondial par le niveau des fonds propres.

Le Crédit Agricole propose à ses clients toute une gamme de services et de produits adaptés aux besoins de chacun, depuis la gestion des moyens de paiement (cartes et chéquiers) jusqu'à la banque à domicile, en passant par l'assurance.

Présent dans tous les cantons de France, le Crédit Agricole a fait le choix d'être un acteur de l'économie.

Le groupe a opté pour la décentralisation au détriment de projets centralisateurs.

Unis au sein du Groupe Crédit Agricole, les Caisses Régionales sont des banques régionales autonomes, totalement responsables de leur gestion et de leur développement.

Les résultats financiers du CALHL 2006 :

- encours collecte : 8791 millions d'euros soit une hausse de 5,1% par rapport à 2005
- encours crédit : 4623 millions d'euros, soit plus 9,5%
- total bilan : 6292 millions d'euros
- 30^e rang sur 41 caisses régionales

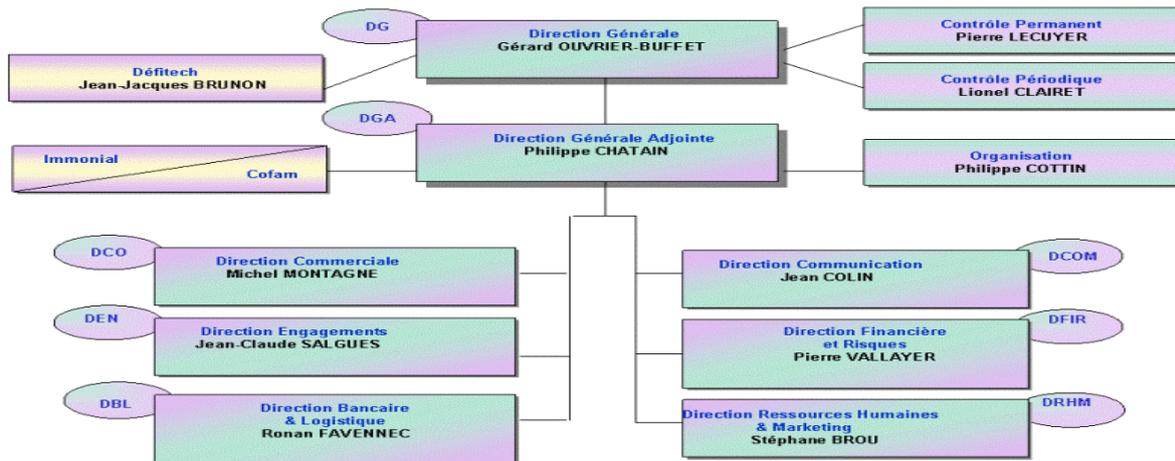
Exploitation (en milliers d'euros) :

- PNB : 235 743
- Charges de fonctionnement : 132 107
- Résultat brut d'exploitation : 103 636

Encours de crédit clientèle / marché (en millions d'euros)

- particulier : 1868,9 soit 43,5%
- entreprise : 820,9 soit 19,1 %
- professionnel : 777,5 % soit 18,1%
- agriculture : 507 soit 11,8%
- collectivité publique et autres : 319,3 soit 7,4%

Organigramme du groupe



ANNEXE 2 :

Anadefi

SYNTHESE FINANCIERE

Marché des Professionnels - Réel Normal

(Crédit Bail non retraité - Analyse financière avant prélèvements privés)

--

Siret : 39352934200015
 Compte : 51527588060
 Partenaire : 0000400588923

en Milliers de EURO

BILAN			
Libellés			
Capitaux propres			
Fonds propres nets			
Dettes financières stables			
Ressources stables			
Actif immobilisé net			
F.R. GLOBAL			
Stocks et encours			
Créances d'exploitation			
Dettes d'exploitation			
B.F.R.E.			
Créances hors exploitation			
Dettes hors exploitation			
B.F.R. GLOBAL			
Trésorerie Nette (FR-BFR)			
Concours banc. courants			
Escompte			
Crédit bail			

COMPTE DE RESULTAT			
Libellés			
Chiffre d'affaires			
Production totale			
Achats et var. de stocks			
Marge brute			
Marge commerciale			
Marge industrielle			
Valeur ajoutée			
E.B.E.			
Résultat d'exploitation			
Résultat Courant			
Résultat Net de l'exercice			
C.A.F. Comptable			
Effectifs			
Durée de l'exercice (mois)			
Prélèvements privés			
Charges Crédit Bail			

DELAIS			
Libellés			
Rotation de stocks			
Délais clients			
Délais fournisseurs			
Délais org. sociaux (mois)			

EXPLOITATION			
Libellés			
Marge Brute / CAht			
VA / CA			
EBE / CA			
CAF Comptable / CA			

STRUCTURE			
Libellés			
Passif exigible			
Réalisable et Disponible			
FDR en J. de CA			
BFR en J. de CA			
TRESO. en J. de CA			

NOTE COTAPRO C			
Libellés			
Note financière Bâle II			
Grade (A=Sain;I=Risqué)			
Probabilité de défaut (%)			

BILAN RESUME**Marché des Professionnels - Réel Normal**

Siret : 39352934200015
 Compte : 51527588060
 Partenaire : 00000400588923

en Milliers de EURO

ACTIF		PASSIF	
Immobilisations Incorp. brutes <i>dont Fonds de commerce</i> <i>dont Autres immos incorp.</i>		Capital	
Immobilisations Corp. Brutes		Réserves et Prov. Réglementées	
Immobilisations Fin. Brutes		Report à nouveau	
		Résultat de l'exercice	
		Capitaux propres	
		Actif sans valeur	
		Autres Fonds Propres	
		Provisions risques et charges	
		C/C Associés stables	
		FONDS PROPRES NETS	
Actif Immobilisé Brut		Emprunts et dettes Ets crédit	
Amort. et Prov.		Autres dettes fin. stables	
Actif immobilisé net		Dettes financières stables	
		Ressources stables	
		F.R. Global	
Stocks Marchandises		Avances et acomptes reçus	
Stocks prod. fini, MP, Encours		Fournisseurs	
Total stocks et encours		Dettes fiscales et sociales	
Avances et acomptes versés		Autres dettes d'exploitation	
Clients + Escompte		<i>dont C/C Asso. non stables</i>	
Autres créances d'exploitation		Dettes d'exploitation	
Créances d'exploitation			
B.F.R. Exploitation		Dettes Hors Exploitation	
Créances Hors Exploitation		Concours bancaires courants	
B.F.R. Global		Escompte	
Trésorerie Nette (FR-BRF)		Total Bilan	
Trésorerie à l'Actif			
Total Bilan			
Crédit Bail			

CONTÔLE DE COHERENCE

Y-a-t-il cohérence entre bilan comptable et bilan retraité ?

Y-a-t-il cohérence entre trésorerie nette et trésorerie recalculée ?

RATIOS D'ANALYSE**Marché des Professionnels - Réel Normal**

(Crédit Bail non retraité - Analyse financière avant prélèvements privés)

Siret : 39352934200015
 Compte : 51527588060
 Partenaire : 00000400588923

RATIOS GENERAUX

Libellés				Libellés			
Fonds Propres nets (FP)				FDR			
Dettes MLT				FDR / CAht			
FP / Total Bilan				BFR			
Dettes MLT / Res. Stable				FDR / BFR			
Amortists / Immos				Passif exigible			
Liquidités nettes CT				Réalisable disponible			
Dettes Exploit./Dispo.+Créance							

ACTIVITE - DELAIS

Libellés			
CA / Effectifs			
Rotation de stocks			
Délais clients			
Délais fournisseurs			
Délais Org. Soc. (mois)			

RENTABILITE FINANCIERE

Libellés			
Frais financiers			
Frais financiers / EBE			
Rembt. Cap. -1 an			
Dettes MLT / CAF Comptable			

S.I.G.

Libellés			
Chiffre d'Affaires HT			
Marge Brute			
Valeur Ajoutée			
EBE			
ETE			
Résultat d'exploitation			
Résultat courant			
Résultat de l'exercice			
CAF Comptable			

RENTABILITE D'EXPLOITATION

Libellés			
MB / CAht			
VA / CAht			
VA / Effectifs			
Charges perso. / VA			
EBE / CAht			
ETE / EBE			
Var. Stocks / EBE			
CAF Comptable / CAht			

ANNEXE 3 :
GRILLE DE DELEGATION



**CRÉDIT AGRICOLE
LOIRE HAUTE-LOIRE**
94, rue Bergson - 42007 SAINT ETIENNE Cedex 1
380 386 854 R.C.S. SAINT ETIENNE

DELEGATION MARCHÉ DES PROFESSIONNELS NON AGRICOLES

V09/2006-Usages Bâle II

Nom du client : xxx

N° compte :

En présence d'une demande de financement > 150 000 € d'une complexité inhabituelle par exemple :

- Apport personnel constitué par un virement en provenance de la Liste Noire du GAFI ;
- Crédit sollicité selon un montage complexe faisant intervenir des bénéficiaires inconnus situés dans des paradis fiscaux ;
- Propositions de placements anonymes et de cautions établies à l'étranger en garantie ;
- Demande par le client d'une substitution de débiteur ou un rachat du prêt par un tiers ;
- Acquisition d'un bien immobilier important avec une demande de crédit marginal avant une arrivée de fonds, etc.

NE PAS INSTRUIRE LA DEMANDE ET ALERTE LE CORRESPONDANT TRACFIN DE LA CR
Mémodoc/Lutte anti-blanchiment/Réglementation/Correspondants TRACFIN

INTERDITS DE FINANCEMENT

	(cocher la case correspondante)	OUI	NON
• Inscription FICP – FCC		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Non résident des pays du GAFI (blanchiment)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Interdits bancaires ou judiciaires, redressement ou liquidation amiable ou judiciaire		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Contentieux actuels et anciens contentieux dont la fin de la procédure remonte à moins d'un an		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Tout financement ou tout cautionnement demandé ou accordé par une personne qui ne semble pas agir pour son propre compte		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Une réponse " OUI " entraîne obligatoirement un refus de financement

DETERMINATION DE L'INDICATEUR BÂLE II DE LA SPHERE PRO & DU SCORE PRO

1- Pour les Clients : sphère professionnelle du PRO

Indicateur Bâle II ⇨	Très Faible	<input type="checkbox"/>	Faible	<input type="checkbox"/>	Moyen	<input type="checkbox"/>	Fort	<input type="checkbox"/>
Score Pro MT ou Crédit Bail ⇨	Vert	<input type="checkbox"/>	Orange	<input type="checkbox"/>	Rouge	<input type="checkbox"/>		
Score Pro CT ⇨	Vert	<input type="checkbox"/>	Orange	<input type="checkbox"/>	Rouge	<input type="checkbox"/>		

2- Pour les Prospects : sphère professionnelle du PRO

Pour le régime BNC déclaration 2035A :

– Tableau de correspondance Anadefi – Indicateur Bâle II –

ANADEFI	8-9	6-7	3-4-5	1-2
Contre valeur Bâle II	Très Faible <input type="checkbox"/>	Faible <input type="checkbox"/>	Moyen <input type="checkbox"/>	Fort <input type="checkbox"/>

Dans les autres cas :

– Tableau de correspondance Anadefi – Indicateur Bâle II –

Cotapro C	A	B - C	D	E – F – G
Contre valeur Bâle II	Très Faible <input type="checkbox"/>	Faible <input type="checkbox"/>	Moyen <input type="checkbox"/>	Fort <input type="checkbox"/>

Indicateur Bâle II :

Score Pro : **Feu orange par défaut**

3- Pour les Créations/Reprises : l'intervention de SIAGI ou de SOFARIS prime sur les exclusions liées au secteur d'activité

NATURE DU PRET	DELEGATION RESEAU SI « OUI »	
Complément PCE < 40 000 €	GC1 sur prêt complémentaire	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Prêt ≤ 75 000 €	Intervention SIAGI / SOFARIS	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Prêt > 75 000 €	Intervention SIAGI / SOFARIS <u>ET</u> Intervention TC DEN Pro	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

DETERMINATION DE L'INDICATEUR BÂLE II DE LA SPHERE PRIVEE DU CLIENT PRO

Absence Indicateur Bâle II Fort sur la sphère privée (de l'emprunteur individuel ou d'un des associés) Oui Non

ATTENTION : Pas de détermination de l'indicateur Bâle II de la sphère privée pour les Prospects à titre PART

DETERMINATION de L'EXCLUSION SYSTEMATIQUE de la DELEGATION RESEAU

(cocher la case correspondante)	OUI	NON
<u>Critères liés à la notation :</u>		
<input type="checkbox"/> Indicateur Bâle II FORT (sur le compte PRO et/ou PART)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Score Rouge sur Crédit d'équipement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Score Rouge ET indicateur Bâle II MOYEN sur Crédit de trésorerie non causé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Dernier bilan périmé (dernière compta saisie ANADEFI > 18 mois)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Critères liés au client :</u>		
<input type="checkbox"/> Administrateur CD/CR et Président CL* – Salariés CA LHL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Clients ayant été consolidés depuis moins de 2 ans ou en recouvrement amiable ou en C.D.L.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Non résident	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Professions réglementées (notaires, agents immobiliers, huissiers)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Irréguliers à + de 40 jours	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Cotation BDF ≥ 6 , y compris pour risque tiré en cas d'escompte commercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Critères liés au projet :</u>		
<input type="checkbox"/> Consolidation, restructuration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Prêt MLT in fine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Report d'échéance, moratoire, plan d'apurement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Crédit à l'international (mise en place de nouvelle ligne uniquement)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Durée de financement hors normes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Codes APE : 524C, 554C, 551A, 553B, 553A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Activités à risques : loisirs, voyance, partis politiques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Rachat de crédit sur autre CR ou LCL ou autre filiale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Financement hors territoire Loire Haute-Loire, sauf droit de suite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> OC CS Pro non éligible : ouverture, renouvellement et augmentation de plafonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Tout réexamen d'OC dont l'indicateur Bâle 2 est Moyen ou Fort	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> CT non amortissables et billets financiers si remboursement à l'échéance non assuré par rentrée d'argent certaine, court terme non " Daillysé "	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* les administrateurs CL seront traités en délégation exclusive du Directeur d'Agence		
Une réponse " OUI " entraîne obligatoirement une décision siège		

GRILLE DE GARANTIE – CREDIT D'INVESTISSEMENT									
	SCORE VERT			SCORE ORANGE			SCORE ROUGE		
Durée	< 60	61 à 120	> 120	< 60	61 à 120	> 120	< 60	61 à 120	> 120
Indicateur									
TRES FAIBLE	Facultative	Facultative	GC2*	Facultative	Facultative	GC1*	GC2	GC1	GC1+GC2
FAIBLE	Facultative	Facultative	GC1*	Facultative	GC2*	GC1*	GC2	GC1	GC1+GC2
MOYEN	GC2*	GC1+GC2*	GC1+GC2*	GC2	GC1+GC2*	GC1+GC2	CG2	GC1+GC2	GC1+GC2
FORT	GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2	GC1+GC2

* cf : fiches délégations métiers.

GRILLE DE GARANTIE – CREDIT DE TRESORERIE						
Type du Crédit Indicateur Bâle II	SCORE VERT		SCORE ORANGE		SCORE ROUGE	
	Causé	Non Causé	Causé	Non Causé	Causé	Non Causé
TRES FAIBLE	A ¹	Facultatif	A ¹	Facultatif	A ¹	Facultatif
FAIBLE	A ¹	Facultatif	A ¹	GC 2	A ¹	GC 2
MOYEN	A ¹	GC 2	A ¹	GC 2	B ²	GC 1
FORT	B ²	GC 1	B ²	GC 1	B ²	GC 1

(1) A = Qualité du Tiré BDF < 6 pour escompte commercial ou notification de créances pour CT.

(2) B = Qualité du Tiré BDF < 4 pour escompte commercial ou notification de créances pour CT.

CT Causés : escompte commercial, CT TVA notifié avec imprimé CERFA joint, CT Dailly et subventions (si notifié).

CT Non causés : OCCC, OC de CSPRO, cautions bancaires, Court terme autre que ci-dessus.

Les créations et les reprises sont assimilées à des dossiers grade de risque MOYEN pour les crédits de trésorerie.

Cas particulier : pour les cautions bancaires garanties actif passif, se reporter à MEMODOC.

TABLEAU DES GARANTIES	
Garantie 1 ^{ère} catégorie (G C 1)	Garantie 2 ^{ème} catégorie (G C 2)
<ul style="list-style-type: none"> * Privilège du vendeur / IPPD ou Hypothèque 1^{er} rang * Caution solidaire ⁽¹⁾ et hypothécaire * Nantissement obligataires SICAV FCP > à 65 % du financement * Nantissement assurances PREDICA > à 65 % du financement * Nantissement PEP'S Orchestral > à 65 % du financement * Gage ou Crédit Bail * Garantie SOFARIS ou SIAGI * Gage sur stock formalisé par un organisme spécialisé (AUXIGA, Européenne de garantie) 	<ul style="list-style-type: none"> * Hypothèque 2^{ème} rang et plus derrière nous-mêmes et d'autres banques * Caution solidaire ⁽¹⁾ * Nantissement matériel avec valeur unitaire > 10KEur * Nantissement valeurs mobilières cotés avec valeur > à 35 % du crédit * Opposition amiable sur vente de biens professionnels.
<p>- Nantissement du fonds de commerce systématique pour acquisition FDC ou aménagement. (1) : Loi Dutreil : engagement non disproportionné par rapport aux revenus et aux biens de la caution.</p>	

DELEGATION MARCHÉ DES PROFESSIONNELS NON AGRICOLES

Une réponse " NON " entraîne obligatoirement une décision siège	OUI	NON
---	------------	------------

Respect des normes d'intervention

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| - Absence de critère d'exclusion | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Garantie conforme (possibilité dérogation : cf. tableau des garanties) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Taux conforme grille de négociation (sauf accord dérogatoire) → joindre justificatif | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Client	Délégation	
	D.A.	du métier décisionnaire

Concours sollicité :

Financement MLT ou Crédit-Bail	K€	≤ 200 K€	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financement CT (causé ou non causé)	K€	≤ 100 K€	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Engagements après projet :

Engagements CT (Dans la limite de 2 mois de chiffre d'affaires confiés)	K€	≤ 200 K€	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dont CT non causé (Dans la limite d'un mois de chiffre d'affaires confié)	K€	≤ 100 K€	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Encours CA Leasing Respect des critères d'intervention Crédit Agricole Leasing (cf. MEMODOC)	K€	≤ 200 K€	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Engagements Totaux CALHL après projet Privé & professionnel : CT, LMT, CA Leasing, Crédit Bail, Engagement par signature	<u>Sphère privée</u> = K€	}	= K€
	<u>Sphère professionnelle</u> = K€		

- Montant CRD du prêt résidence principale d'un seul des associés plafonné à 200K€	- Abattement prêt résidence principale = K€
---	--

Total Engagements CALHL (déduit de l'abattement prêt habitat résidence principale)	= K€	≤ 400 K€(*)	K€	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
---	------	-------------	----	--------------------------	--------------------------

(*) **Délégation** sans plafond d'engagement pour un financement MT ou Caution Bancaire retenue de garantie maximum de **30KE** si indicateur **Bâle Très Faible** ou **Faible**, dans la limite d'un projet par an

NOM DU REDACTEUR	Date et SIGNATURE DU REDACTEUR Certifie exact et sincère les éléments ci-avant

ANNEXE 4 :
DEMANDE DE FINANCEMENT TILLE

Mr Tille Jean Marie	20/04/2007
---------------------	------------

DEMANDE DE FINANCEMENT PROFESSIONNEL

Agence : St Etienne Nord	Bureau : ABSENCE A TORT D UN IDENTIFIANT
--------------------------	--

N° de COMPTE :	Date : 20/04/2007
----------------	-------------------

Nom Prénom :	MR :	MME :
<input checked="" type="checkbox"/> célibataire	<input type="checkbox"/> Marie (e)	<input type="checkbox"/> Veuf (ve)
	<input type="checkbox"/> Séparé (e)	<input type="checkbox"/> Divorcé (e)
Régime matrimonial	<input type="checkbox"/> Cté légale	<input type="checkbox"/> Séparation de biens
		<input type="checkbox"/> PACS
RAISON SOCIALE :	Mr Tille Jean Marie	
Représentant : EURL		

Indicateur BALE 2	création	Cotapro C		Score PRO	
-------------------	----------	-----------	--	-----------	--

DESCRIPTION DU PROJET

A détailler (création, acquisition, fds de commerce, parts sociales, investissement supplémentaire, développement, renouvellement, neuf, occasion, ...)

- Mr Tille a travaillé chez les piscines Desjoyaux de 06/2006 à 03/2007, il a eu auparavant divers expériences sous de grandes enseignes : Brico Dépôt, Leroy Merlin
 - Mr Tille Jean Marie crée une entreprise dans le domaine des piscines : vente et installation de piscines + matériaux

- La création se fait par le biais d'une EURL au capital de 15 ke libéré entièrement. Mr Tille Mondial Piscine. Mondial Piscine possède environ 30 points de vente sur tout le territoire. Mr Tille aura l'exclusivité sur la Loire, de plus pas d'enseigne sur la Haute -Loire. Mondial piscine se situe sur un marché plus haut de gamme que Desjoyaux. Mondial piscine n'est pas une franchise mais une concession, il n'y a pas de frais ni de

PLAN DE FINANCEMENT

EMPLOIS (HT)	en KE	RESSOURCES	en KE
----------------	-------	------------	-------

Immobilier	Achat		Autofinancement		
	Travaux				
Fonds de commerce			Apport en capital ou en C/C		30
Parts ou actions			Subventions		
Matériel		41.5	Prêt d'honneur		
Stock		15	SOUS TOTAL		
Frais		1.2	Financement bancaire	MT	60
Autres				CT	
BFR justifié par comptable		32.3		CAL	
TOTAL		90	TOTAL		90

	Montant en euros si standard	Montant retenu
Frais de dossiers	0	
Parts sociales	80	

Type Prêts MT, PBE, CT, PCE, CAL	Montant En KE	Durée		Périodicité (M,S, T,A)	Taux		A D I			Garanties Préciser :si caution personne physique , le % ou le montant
		En mois	Dont Différé		F ou V	% si V index + marge	O/N	% Couver ture	% remise com- mercia- le	
PCE	7	60	6	M	F		N			
Mt	53	84	0	M	F	Trich et	O	100	15%	OSEO
Cauti on banc aire	2,7	12					n			sans

IMPORTANT: Les 2 tableaux ci-dessous sont à compléter pour tous les dossiers hors délégation réseau

CAPACITE DE REMBOURSEMENT (EN KE)

CHARGES DE REMBOURSEMENT ANNUELLES	RENTABILITE/REVENUS	ANNEE N	PREVISIONS
Prêts CAM demandés	9	CAF nette (après	22.5
Prêts CAM avant projet		prélèvements	
Prêts extérieurs	1.8	personnels si	
Crédit-bail (loyer total)		entreprise individuelle	
)	
TOTAL PROFESSIONNEL	10.8		22.5
Prêts CAM demandé		Revenus locatifs	
Prêts CAM avant projet			
Prêts autres banques			
TOTAL SCI			
Prêts CAM demandés	15.3	Salaires ou prélèv.	32.4
Prêts CAM avant projet		Privés	
Engagements autres		Dividendes	
banques		Salaire conjoint	
		Autres	
TOTAL PRIVE			

DETAIL DES ENCOURS

Encours crédits	Désignation du patrimoine financé	Sa valeur
Moyen terme CAM demandé		
Moyen terme CAM avant projet		
Crédit-bail		
Plafond Tréso CAM		
engagements autres banques		
PROFESSIONNEL		

MT CAM demandé MT CAM avant projet Engagements autres banques			
SCI			
MT CAM demandé MT CAM avant projet Engagements autres banques	199	Maison RP	
PRIVE	199		
TOTAL	259		

AVIS MOTIVES RESEAU

Rédacteur Nom et Prénom: Emilie Vaganay	Aspects économiques : Mr Tille a travaillé dans le domaine des piscine et dans celui de la grande distribution , il a donc acquit l'expérience nécessaire à son activité futur. L'enseigne Mondial piscine lui permet d'avoir une image et une notoriété à l'installation.
Date : 20/04/2007	Le site est situé en bordure d'autoroute avant Ikea ce qui lui permettra de se faire voir. L'intallation se fera dans un 1^{er} temps dans 2 Algeco dont une partie magasin. Le terrain peut accueillir une construction à terme.
Signature :	Aspects financiers et comptables (faisabilité économique, CAF, structure....) : L'apport de Mr Tille est de 30 ke (15 ke de capital et 15 d'apport en CCOU) soit 33% du projet, en contrepartie aucune caution personnel n'est sollicité Le prévisionnel prévoit 70% du CA en vente de piscine à poser par le client ou par des professionnels et 30% de vente d'accessoires. Le CA prévisionnel est de 210 ke en 2007 soit la vente de 15 kits (sur 6 mois) La CAF prévisionnel est de 22.5ke pour un besoin de 10.8 (sur 12 mois) Mr Tille prévoit l'embauche d'un assistant commercial, lui-même va percevoir les ASSEDIC pendant au moins 15 mois suite à son licenciement. Intérêt commercial (PNB, sphère privée, relation locale...) : Mr Tille est client d'une autre CR à titre personnel, c'est ce qui l'a poussé à s'adresser à nous. L'entré en relation va s'accompagner d'un équipement important : CSpro, Business, TPE, TOP 3, ...
DCP / DB Nom et Prénom:	Aspects économiques : Aspects financiers et comptables :
Date :	
Signature :	Intérêt commercial :
DA Nom et Prénom :	Aspects économiques :

Date :	Aspects financiers et comptables :
Signature :	Intérêt commercial :

AVIS MOTIVES DEN

SIEGE : Nom et Prénom :	
Date :	
Signature :	

DECISION RESEAU OU SIEGE

Nom et Prénom:	<input type="checkbox"/> Accepté tel que demandé <input type="checkbox"/> Accepté tel que demandé mais avec réserves <input type="checkbox"/> Accepté avec modifications <input type="checkbox"/> Ajourné <input type="checkbox"/> Refusé
Date :	<u>Réserves :</u>
Signature du décisionnaire :	<u>Modifications :</u> <u>Observations complémentaires :</u>

Refus de souscription d'une Assurance Décès Invalidité dans le cadre d'un crédit

ATTESTATION

COMPTE N°

PRET N°

PRET N°

PRET N°

PRET N°

Je soussigné M

Déclare expressément avoir été informé(e) par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire de la faculté qui m'est offerte d'adhérer à une assurance Décès Invalidité en couverture de mon prêt, auprès de l'assureur proposé ou de tout autre organisme de mon choix.

Après avoir pris connaissance des caractéristiques du contrat proposé et de ses conséquences, déclare refuser une couverture d'assurance pour le(s) prêt(s) susvisé(s).

Reconnaît :

- avoir été informé des incidences du défaut d'assurance par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire,
- m'exposer, ou exposer mes héritiers, à devoir faire face au remboursement du(des) prêt(s) sans aucune prise en charge en cas de survenance d'un ou des risques couverts par ladite assurance,
- avoir été mis en garde par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire sur les risques que je prenais en refusant une adhésion à une Assurance Décès Invalidité,

Décharge de ce fait la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Loire Haute-Loire de toute responsabilité pour défaut de conseil ou de mise en garde, et déclare renoncer à toute contestation pouvant naître de ce chef.

En cas d'acceptation d'une adhésion à une assurance Décès Invalidité par un seul des co-emprunteurs, je déclare avoir été informé que seul celui-ci sera couvert en cas de survenance de risque ; tout décès ou invalidité affectant les autres ne pouvant donner droit au bénéfice de l'assurance.

Fait à

Le / /20

Signature de l'emprunteur ou de tous les co-emprunteurs

	Mr Tille Jean Marie	20/04/2007
--	---------------------	------------

SERVICE PRETS AUX PROFESSIONNELS	
EMPRUNTEUR	Mr Tille Jean Marie
N°DU CREDIT	
MONTANT DU DOSSIER	

(*) CERTIFICAT DE LIVRAISON

(A faire compléter uniquement en cas de nantissement de matériel)

Je, soussigné

 Certifie avoir livré ce jour, à

 Le matériel suivant :

 Selon commande du ----- n°
 Pour lequel un prêt est consenti par la CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL
 LOIRE HAUTE LOIRE

Fait à ----- Le -----

L'acheteur
 (Signature et cachet)

Le vendeur
 (Signature et cachet)

(*) Merci de joindre la facture

ANNEXE 5 :
OSEO-BDPME

OSEO-BDPME a pour mission de faciliter le financement des PME en intervenant systématiquement en partenariat avec les banques :

- soit en garantie, pour les concours à risques spécifiques : création, transmission, renforcement des structures financières, fonds propres ;
- soit en cofinancement des investissements de développement réalisés sous forme de crédits à moyen et long terme, de crédits-bails immobiliers ou mobiliers et de location financière.
- soit en cofinancement associé à la garantie.

Cette banque propose également deux nouveaux produits :

- le « contrat de développement », prêt sans aucune garantie demandée au chef d'entreprise, destiné à améliorer la structure financière de la PME à l'occasion d'un programme d'investissement.
- le financement des commandes publiques

L'intervention d'OSEO-BDPME offre aux PME un fort effet de levier avec un partage de risque qui peut atteindre 70 % du financement et s'accompagne d'une réduction des garanties personnelles demandées au chef d'entreprise.