**Première**

**Partie :**

**Métiers de fiduciaire**

* **Présentation du cabinet**

**FICHE TECHNIQUE DU CABINET MCA**

|  |  |
| --- | --- |
| Raison sociale | MANAGEMENT CONSULTING AND ACCOUNT |
| Date de création | 01/01/1993 |
| Capital social | 100.000 dh |
| Siège social | imm Oum el kheir appt 1 salé tabriquet |
| Effectif du personnel | 8 |
| Objet social | cabinet fiduciaire |
| Forme juridique | SARL |

Le travail d’un cabinet fiduciaire est dispatché en quatre grandes catégories au premier lieu le volet fiscal qui se concentre particulièrement sur la Taxe sur valeur ajoutée, l’impôt sur les sociétés et enfin l’impôt sur le revenu le deuxième aspect c’est le social à travers les grandes familles de prestations sociales fournies par la CNSS troisièmement les travaux de la tenue de la comptabilité afin d’établir les états de synthèse en dernier le lieu la création des sociétés.

***Volet fiscal :***

**1) TVA :**

**a. Définition :**

**L**a TVA est un impôt indirect qui concerne non les revenus des contribuables mais leur dépense dans le temps.

**L**a TVA est applique pour les entreprises commerciales, industrielles de présentation de service artisanales et aux opérations d'importation.

**b. Les taux de TVA au Maroc :**

7 % : Eau, électricité, produits pharmaceutiques, opérations bancaires ....

14 % : Travaux immobiliers, transports de voyages ....

20 % : Tous autres produits et services, c'est le taux normal.

**c. Les types de déclaration (TVA) :**

**D**éclaration mensuelle : lorsque le chiffre d'affaires est > 1000000 DH

**D**éclaration trimestrielle : lorsque le chiffre d'affaires est < 1000000 DH

**d. Calcul de la TVA :**

**Etat TVA due = Etat TVA facturé - Etat TVA récupérable**

**2) L’impôt sur les sociétés**

**a. Définition :**

Il s’agit d’un impôt qui s’applique aux sociétés quels que soient leur forme et leur objet à l’exclusion

- des SNC, SCS ne comprenant que des personnes physiques ;

- des associations en participation ;

- des sociétés de fait ;

- des sociétés à objet immobilier ;

- des GIE

⮚ Les établissements publics et autres personnes morales qui se livrent à une exploitation ou à des opérations à caractère lucratif

Exonérations

* Les sociétés agricoles sont exo de 50% au titre des bénéfices provenant de certaines cultures
* Les E/ses exportatrices de B/S et les E/ses hôtelières sont exo pendant les 5 premières années et bénéficient d’un taux réduit de 17,5% après
* Les entreprises artisanales, les établissements privés d’enseignement et de F.P ainsi que les E/ses qui s’installent dans des préfectures ou provinces fixées par décret sont soumises au taux réduit de 17,5% pendant les 5 premières années.

**b Détermination de la base imposable**

* **R.F = R.C + Réintégrations – Déductions**

**b-1 Produits imposables**

* Le chiffre d’affaires = Prix \* quantité vendue
* La variation des stocks de produits, de services et de travaux en cours,
* Les produits accessoires
* Les produits financiers
* Les immobilisations produites par l’entreprise pour elle même,
* Les subventions d’exploitation reçues de l’exercice ou les exercices antérieurs

**b-2 Les charges déductibles**

* Les achats de matières et produits
* Les frais de personnel et de main d’œuvre
* Les frais généraux : Les loyers, les redevances, Les frais d’assurance et de publicité, les cadeaux publicitaires
* Les frais d’établissements
* Les impôts et taxes.
* Les amortissements

**b-3 Les charges non déductibles**

Il s ’agit des Amendes, pénalités et majorations de toutes nature notamment pour infraction en matière:

* D’assiette des impôts directs et indirects,
* De paiement tardif desdits impôts,
* De la législation du travail,
* De réglementation de contrôle des changes
* De réglementation de circulation,
* De réglementation de contrôle de prix.

**3) L’impôt sur le revenu**

**a. Définition :**

**C**'est un impôt direct qui s'applique aux catégories des revenus suivants :

Revenus professionnels.

Revenus provenant des exploitations agricoles.

Revenus salariaux et assimilés.

Revenus de la location des biens immobilisés.

Revenus des capitaux mobiliers.

Il convient de rappeler que la méthode calcul IR Revenus professionnels est similaire que celle du calcul de l’is sauf que le salaire du dirigent même si il occupe une fonction au sein de l’entreprise n’est pas déductible.

**b Méthode de calcul de l'IR :**

**P**our résumer tous les cheminements de la détermination du montant de l'impôt à retenir nous vous représentons ci-dessus les étapes à suivre :

**b-1 détermination de revenu globale imposable :**

**L**e revenu global imposable est obtenu en sommant les différents revenus nets dont dispose le contribuable pendant l'année civil et après déduction d'un certain nombre de charges réputées à caractère sociale.

**b-2 calcul de l'IR brut :**

**L**'IR brut est calculé comme suit :

**IR brut = revenu brut imposable \* taux - somme à déduire**

**L**e barème de l'IR est fixé par l'administration fiscale il s'applique à tous les revenus rentrant dans le champ d'application de l'IR mais les modalités de détermination du revenu imposable différent selon la nature du revenu considéré

**Le tableau annuel de l’IR dans le Projet de loi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Barème annuel de l’IR | | | |
| **SNI du** | **SNI au** | **Taux IR(%)** | **Déduction** |
| 0.00 | 28 000.00 | 0% | 0.00 |
| 28 001.00 | 40 000.00 | 12% | 3 360.00 |
| 40 001.00 | 50 000.00 | 24% | 8 160.00 |
| 50 001.00 | 60 000.00 | 34% | 13 160.00 |
| 60 001.00 | 150 000.00 | 38% | 15 560.00 |
| 150 001.00 | - | 40% | 18 560.00 |

### Le tableau mensuel de l’IR dans le Projet de loi

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Barème mensuel de l’IR | | | |
| **SNI du** | **SNI au** | **Taux IR(%)** | **Déduction** |
| 0.00 | 2 333.00 | 0% | 0.00 |
| 2 334.00 | 3 333.00 | 12% | 280.00 |
| 3 334.00 | 4 166.00 | 24% | 680.00 |
| 4 167.00 | 5 000.00 | 34% | 1 096.67 |
| 5 001.00 | 12 500.00 | 38% | 1 296.67 |
| 12 501.00 | - | 40% | 1 546.67 |

**S**elon le barème, on détermine l'intervalle qui correspond au montant de revenu global imposable obtenu en appliquant un taux progressif qui correspond à l'intervalle choisi, et en déduisant la somme à déduire.

**b-3 calcul de l'IR dû :**

**IR dû = IR brut - déduction sur l'impôt**

***Volet social :***

**1)CNSS**

CNSS est un organisme public, à vocation sociale, disposant d’un portefeuille de prestations **durables**, **rentables et fiables**,  gérées dans le respect de l’environnement dont le plan stratégique vise :

1. Développement de la protection sociale;
2. Poursuite de la qualité de service aux affiliés et aux assurés;
3. Professionnalisation de la gestion interne;
4. Restructuration des ressources humaines ;
5. Certification des comptes;
6. Mise en gestion déléguée des polycliniques.

Et sur le plan de l’assurance maladie obligatoire elle vise le

1. Développement de l'Assurance Maladie Obligatoire;
2. Poursuite de la qualité de service aux assurés AMO;
3. Professionnalisation  du contrôle médical;
4. Maîtrise des risques;
5. Certification des comptes AMO sans réserves

Notons au passage que les taux appliqués lors du calcul des cotisations sont déterminés par la loi et chacune des grandes des grandes familles de prestations sociales se caractérise par un taux de cotisation qui lui est propre :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Catégorie de prestation** | **Charge patronale** | **Charge salariale** | **Totale** |
| 1 - Prestations familiales - Taux de cotisation | 6,4% | - | 6,4% |
| - Plafond mensuel | Sans plafond | - | Sans plafond |
| 2 - Prestations sociale à court terme - Taux de cotisation | 0,67 % | 0,33 % | 1,00 % |
| - Plafond mensuel 3 - Prestations sociales à long terme | 6 000 dirhams | 6 000 dirhams | 6 000 dirhams |
| - Taux de cotisation | 7,93 % | 3,96 % | 11,89 % |
| - Plafond mensuel | 6 000 dirhams | 6 000 dirhams | 6 000 dirhams |
| 4 – Assurance maladie obligatoire |  |  |  |
| Taux de cotisation Plafond mensuel | 2+1,5 % Sans plafond | 2 % Sans plafond | 5,5 % Sans plafond |
| **Total taux de cotisation** | **18,50 %** | **6,29 %** | **24,79 %** |

1. **taxe de formation professionnelle : 1,6% sans plafond**

il convient de relater que la CNSS a mis en place le site de <http://www.damancom.ma/>

qui permet de profiter des avantages de la technologie ce dernier est

Baptisé e-BDS, ce portail est destiné à servir la communauté des entreprises affiliées à la CNSS ou leurs mandataires.

Ce service gratuit dont l'utilisation n'exige pas de compétences techniques particulières comprend deux opérations :

**.** [**La tél déclaration**](http://www.damancom.ma/teledeclaration.php) : cette fonction permet aux entreprises affiliées de la Caisse d'effectuer leurs déclarations d'une manière électronique.

**.** [**Le télépaiement**](http://www.damancom.ma/telepaiement.php) : est le second volet important des nouveaux services qui sont offerts par la CNSS. Cette technique permet aux affiliés de la Caisse de payer leurs cotisations via Internet grâce à un système simple et hautement sécurisé

**Volet** ***comptable***

**1) Comptabilité**

**a. Définition du système comptable :**

**L**e système comptable peut être définit comme un ensemble organisé des documents nécessaires à l'enregistrement des opérations comptables.

**L**e système comptable détermine les méthodes et les procédés de travail qui permettent à l'entreprise de répondre efficacement aux deux fonctions comptables de base à savoir le journal et le grand livre.

**L**e système comptable trace le chemin que doit respecter le comptable dans l'enregistrement d'un fait comptable il faut :

Déterminer les opérations réalisées par l'entreprise (vente, achat)

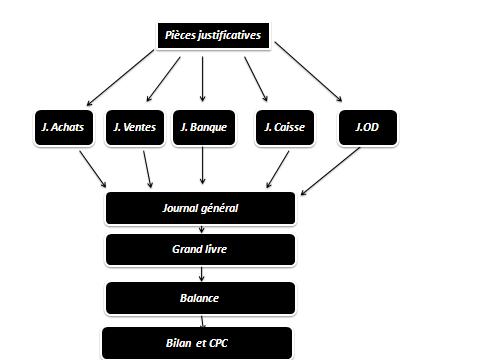
Analyser et recenser les documents qui matérialisent les opérations à savoir les bons, les factures, les avis, de débit et de crédit.

Déterminer la voie précise de circulation de ces documents au sein de l'entreprise.

**T**ous les systèmes qui sont représentés par des documents ou pièces comptables qui sont classés et enregistrés correctement dans les comptes correspondant.

**C**haque entreprise ou fiduciaire utilise le système comptable qu'elle considère comme étant le plus approprié. Du côté juridique, la loi oblige chaque entreprise à tenir une comptabilité, cette dernière sert de base pour calculer les impôts que l'entreprise doit versée à l'ÉTAT. De même elle constitue un moyen de preuve en cas de conflit « mal entendu » avec les tiers

**b. le système centralisateur :**



**L**e système centralisateur consiste à remplacer le journal unique par un certain nombre des journaux divisionnaires souvent appelés journaux auxiliaires.

**C**haque journal affecte un type d'opération principale.

**b-1 Avantages du système centralisateur:**

**L**e système centralisateur à des avantages très importants car il est utilisé

par toutes les entreprises, puisque la fonction journal peut être divisée en autant de livres auxiliaires nécessaires.

**D**ans ce système l'établissement des documents ne nécessite pas des grands efforts.

**c. La méthode de travail au sien d’une fiduciaire :**

**b-1 Les services de fiduciaire:**

* **service secrétaire :**

**C**e service est chargé de plusieurs tâches à savoir :

Le traitement de texte

La dactylographie et l'ordinateur

La rédaction du courrier, son classement et sont expédition

Le téléphone

La tenue des archives

* **Service étude et gestion :**

**L**a mission pour laquelle ce service est chargé, est en réalité c'est pour cela

que ce service est tenu par l'expert comptable en personne.

**L**e service étude et gestion à pour objectif de réaliser des études pour jeunes promoteurs désirant créer de nouveaux projets.

**A**près la réalisation de l'étude, le service peut être amené à remplir les formalités administratives, en vue de la création de la société étudiée.

* **Service comptable :**

**L**e service comptable est en étroite liaison avec les autres services de fiduciaire il à pour tâches principales :

L'enregistrement des opérations dans les journaux auxiliaires

La centralisation dans un journal général

Le report dans le grand livre

L'établissement d'une balance avant inventaire

Passation les écritures de régularisation

Etablissement d'une balance après inventaire

Bilan final et le compte produits et charges

**P**our tout enregistrement comptable, l'existence d'une pièce justificative est indispensable, elle constitue une garantie sur la réalité des documents qui résultent précède en premier lieu à un classement, par nature d'opération des comptables qui lui ont été délivrés aux clients.

**b-2 La saisie de journal:**

* **Définition** :

**L**a saisie de journal est un tableau qui permet d'enregistrer des diverses opérations (achat, vente, caisse,...) sur un logiciel MOUHASIB praticable par la fiduciaire.

* **Procédure de saisie d'un journal :**

**O**n enregistre chaque pièce d'après son classement dans une saisie (achat, vente, ...) on lui donnant un numéro d'ordre selon sa situation dans la saisie.

**D**ans un journal, en enregistre chaque pièce suivant sa nature on passant par les étapes suivantes :

Numéro de la pièce

Date

Libellé

Numéro de compte au débit avec le montant

Numéro du compte au crédit avec le montant

**b-3 Exemples de journaux:**

* **Dossier des ventes :**

**C**e dossier contient les factures de vente et les bons ... l'opération vente met en jeu les différents comptes (soit le compte client, soit un ou plusieurs comptes de trésorerie) qui sont débités pour le montant des ventes et le compte « vente de marchandises » et celui de la TVA crédit de la même somme.

* **Dossier des achats :**

**C**e dossier contient les factures d'achats et les bons de livraison avant toute comptabilisation des opérations d'achats il est nécessaire d'établir un état d'achat de chaque mois.

**A**près le classement de toutes les factures et les bons, on procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal d'achat.

**L**e compte achat de marchandises et celui de la TVA est débité, en conte partie, on crédité le compte fournisseurs ou en autre compte de trésorerie.

* **Dossier de banque :**

**A**u journal, on inscrit toutes les opérations payées par chèque ou virement ainsi que les virements de fond.

**A**près avoir reçu le relevé bancaire, on procède au vérification des écritures ou journal et les écritures qui sont passées par la banque.

**d. La Balance :**

**L**a balance est un document de synthèse qui sert à nous montrer les soldes de chaque compte et principalement la situation des tiers auprès de la société.

**e. Le Bilan :**

**L**e bilan est un document de synthèse qui sert à découvrir la situation de l'entreprise à un certain temps donné de chaque exercice. Le bilan est établit par l'expert comptable.

**Volet création des sociétés**

* 1. **introduction**

D’un point de vue légal on distingue deux blocs de sociétés à savoir des sociétés de personnes

Et les sociétés de capitaux pour le premier type il se base sur la personne « l’intuitus personae » c à d la personne est très importante par contre pour le second type l’élément

Le plus crucial c’est le capital.

* ***Sociétés de personnes :***

Société au nom collectif ;

Société en commandité simple ;

Société an participation.

* ***Société à caractère mixte :***

Société à responsabilité limité.

* ***Les sociétés de capitaux :***

Société anonyme ;

Société en commandite par actions ;

Société anonyme simplifiée.

Ainsi il s’avère judicieux de présenter succinctement les formalités juridiques pour la création d’une entreprise au Maroc, de prime abord essayons de lister ses étapes :

a)Obtention du certificat négatif ;

b) Etablissement des statuts de la société ;

c)Dépôt des statuts ;

d) Etablissement des bulletins de souscription ;

e)Dépôt en banque des fonds de souscription et délivrance d’une attestation de blocage ;

f) Déclaration de souscription et de versement ;

g) Publication au journal d’annonces légales et au BO ;

h) Enregistrement des actes ;

i) Inscription à la patente (taxe professionnelle) ;

j) Immatriculation au registre de commerce ;

k) Déclaration d’existence d’impôt ;

l) Affiliation à la caisse nationale de sécurité sociale ;

**a)Obtention du certificat négatif :**

C’est un document par lequel le service du registre du commerce atteste qu’une autre entreprise au Maroc ne porte le même nom commercial ou l’enseigne que celui choisi

Par le demandeur il est utile de rappeler que cette formalité est obligatoire pour toutes les sociétés son coût est de 230 DH.

**b)Etablissement des statuts de la société :**

Il s’agit d’une suite d’articles qui déterminent le fonctionnement d’une société ces statuts doivent contenir les éléments suivants :

La dénomination sociale ;

La forme juridique de la société ;

Le siège social qui est le domicile légal de la société ;

L'objet de la société ;

Le montant du capital ;

**D**ispositions relatives aux droits d'enregistrement et timbres ;

**L**es statuts doivent être l'égalisés, timbrés avant de les déposés auprès de service de l'enregistrement.

**c)Dépôt des statuts :**

Toutes les sociétés doivent déposer au secrétariat greffier du tribunal de 1 ère instance.

**d)Etablissement des bulletins de souscription:**

Cette procédure concerne particulièrement les S .A.

**e)Dépôt en banque des fonds de souscription et délivrance d’une attestation de blocage :**

Cette procédure concerne particulièrement les S .A et la SARL.

**f) Déclaration de souscription et de versement :**

Elle concerne les S.A.

**g)Publication au journal d’annonces légales et au BO :**

Toutes les sociétés doivent un extrait des statuts dans JAL et au BO.

**h)Enregistrement des actes :**

Toutes les sociétés doivent d’enregistrer au sein du service d’enregistrement et de timbre, concernant le coût c’est 0,5% avec un minimum de 1000dh.

**i)Inscription à la patente (taxe professionnelle) :**

Toutes les sociétés doivent s’inscrire à la direction régionale des impôts.

**j)Immatriculation au registre de commerce :**

Toutes les sociétés commerciales doivent d’immatriculer au registre de commerce

Les frais :150 DH + timbre de 20 DH par feuille +2DH par signature légalisée.

**k)Déclaration d’existence d’impôt :**

Toutes les sociétés de faire cette déclaration auprès de la direction régionale des impôts.

**l)Affiliation à la caisse nationale de sécurité sociale :**

Toutes les sociétés doivent s’affilier auprès de la CNSS .

**Deuxième**

**Partie :**

**Etude sur le risque client**

***Prélude***

Durant ce stage au cabinet MCA je me suis permis de réaliser autre les travaux ordinaires d’un cabinet fiduciaire une étude sur le risque client d’une société de distribution :

« **QUICK−DISTIBUTION** » mon étude a porté sur l’établissement d’une balance âgée de deux clients les plus importants de ladite société

Pour aboutir en de compte en fin à des conclusions sur le risque client que peut courir la société.

D’après un article de Henry DORBES comment maitriser le risque client ?

En France en vertu de la loi (NRE N :2001/420) qui pour objet de limiter les délais de paiement à 30 jours demeure caduque , en effet dans la réalité les délais constatés varient généralement entre 65 jours et 70 jours en France, de plus les pénalités de retards sont devenus obligatoire mais ils sont inutilisées par 82% les entreprises et selon la même source 10% des clients paiement avec un retard de 30 jours .

De ce fait les retards de paiement et les créances en souffrance peuvent engendrer des problèmes de trésorerie voire la faillite, toutefois pour le client le délai fournisseur est un atout à saisir puisque c’est une source de financement simple non couteuse et renouvelable, pour l’entreprise le délai client est une obligation instaurée par la concurrence Et une source d’alourdissement du BFRE.

Ce qui montre que l’encours client est une donnée cruciale qui pénalise lourdement la trésorerie de l’entrepris e surtout que ce poste occupe le tiers du bilan des PME.

D’où la nécessité de réduire et de maitriser cette variable, sachant que parmi les outils les plus simples et plus utilisés il ya entre autres la balance âgée sachant qu’il ya Plusieurs approches existent, mais elles sont généralement moins utilisées que les approches issues de la méthode des praticiens. Nous allons les présenter succinctement.

* 1. **Méthodes d’évaluation du risque client**

**a. Contrôle des arriérés par la matrice de l’historique des créances:**

Ce contrôle inspiré de celle des encours proposé par Lewellen edmister (1973) est basé sur une matrice permettant de « visualiser » l'historique des créances. La matrice doit fournir la description des créances en cours, et donc de l'investissement global en crédit client de l'entreprise. Cette matrice différencie les dates de vente à crédit d'échéance et d'échéance mois par mois. Le principe est simple mais la présentation sous forme de matrice n'est pas adaptée à celle requise dans un tableau visuel.

**b. Evaluation des créances par la chaine de Markov:**

Cette méthode initiée en 1962 est basée sur l'analyse des probabilités de passage d'un état de créance recouvrable à un état irrécouvrable à un instant t+1. Les chaînes de Markov permettent l'estimation des probabilités attachées à différents états d'évolution des crédits clients dans le temps.

**c. La balance âgée :**

Document élaboré sur la base des informations fournit par le service comptabilité.

Elle récapitule sur une longue période et par client :

* Sommes dues par opération
* Date d’échéance convenue
* Date effective de paiement retards



Elle s’effectue en trois étapes :

1. **La construction d’une courbe de retard en jours**



1. **La lecture de la courbe peut faire apparaître**



**3. Explication de la courbe**

****

* 1. **Etude du risque client pour la société QUICK DISTRIBUTION**

**Présentation de la balance âgée du client BEHT AUTO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| BALANCE AGEE : client BEHT AUTO | | | | |
| Date opération | Montant | Date échéance | Date de paiement | retard en jours |
| 12/01/2008 | 4590 | 13/02/2008 | 23/02/2008 | 10 |
| 26/01/2008 | 16400 | 21/03/2008 | 01/04/2008 | 11 |
| 14/03/2008 | 14000 | 20/05/2008 | 27/05/2008 | 7 |
| 11/05/2008 | 6587 | 14/06/2008 | 14/06/2008 | 0 |
| 16/05/2008 | 56000 | 29/06/2008 | 09/07/2008 | 11 |
| 07/07/2008 | 5450 | 17/07/2008 | 17/07/2008 | 0 |
| 18/07/2008 | 10000 | 07/07/2008 | 07/07/2008 | 0 |
| 03/09/2008 | 9500 | 19/09/2008 | 22/09/2008 | 3 |
| 20/09/2008 | 7685 | 20/10/2008 | 21/10/2008 | 1 |
| 05/10/2008 | 12000 | 10/10/2008 | 13/10/2008 | 3 |
| 22/01/2009 | 32158 | 31/01/2009 | 02/02/2009 | 3 |
| 23/02/2009 | 23554 | 27/03/2009 | 27/03/2009 | 0 |
| 08/04/2009 | 8050 | 18/04/2009 | 19/04/2009 | 1 |
| 15/06/2009 | 4523 | 25/06/2009 | 30/06/2009 | 5 |
| 17/06/2009 | 3422 | 26/06/2009 | 02/07/2009 | 6 |
| 06/07/2009 | 16400 | 27/08/2009 | 27/08/2009 | 0 |

**Construction de la courbe de retard en jours du client**

Puisque la courbe varie en dents de scie il convient de calculer la pente du trend

Après calcul **a= -0,4111**

**Donc la courbe descendante, pas de risque pour le client BEHT AUTO**

**Présentation de la balance âgée du client ATAKKA**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| BALANCE AGEE : ATAKKA | | | | |
| Date opération | Montant | Date échéance | Date de paiement | retard en jours |
| 02/01/2008 | 3490 | 19/02/2008 | 21/02/2008 | 2 |
| 16/01/2008 | 9878 | 11/02/2008 | 11/02/2008 | 0 |
| 12/03/2008 | 3244 | 07/04/2008 | 11/05/2008 | 4 |
| 13/03/2008 | 12456 | 14/05/2008 | 14/05/2008 | 0 |
| 23/04/2008 | 8769 | 22/05/2008 | 29/05/2008 | 7 |
| 23/05/2008 | 7659 | 12/06/2008 | 17/06/2008 | 5 |
| 12/06/2008 | 4356 | 07/07/2008 | 07/07/2008 | 0 |
| 09/09/2008 | 9807 | 29/09/2008 | 01/10/2008 | 2 |
| 22/09/2008 | 3211 | 13/10/2008 | 14/10/2008 | 1 |
| 05/10/2008 | 8966 | 21/10/2008 | 23/10/2008 | 2 |
| 01/01/2009 | 10987 | 31/01/2009 | 01/02/2009 | 1 |
| 27/01/2009 | 4317 | 27/02/2009 | 01/03/2009 | 2 |
| 09/03/2009 | 8977 | 15/04/2009 | 19/04/2009 | 3 |
| 25/03/2009 | 6564 | 25/04/2009 | 26/06/2009 | 1 |
| 22/04/2009 | 13334 | 30/05/2009 | 02/06/2009 | 3 |
| 26/05/2009 | 1643 | 17/06/2009 | 20/06/2009 | 3 |
| 13/06/2009 | 1643 | 14/07/2009 | 16/07/2009 | 2 |
| 05/07/2009 | 1643 | 14/07/2009 | 17/07/2009 | 3 |

**Construction de la courbe des retards en jours**

Idem que le premier client elle varie en dents de scie il est utile de déterminer la tendance de la courbe après calcul **a=-0,7**

Conclusion

Donc puisque la pente des deux clients est négative alors la société QUICK-DISTRIBUTION ne court aucun risque par ailleurs il convient comme même de rappeler les techniques de couverture à l’égard de ce risque.

1. **Les techniques de couverture :**
2. ***Les garanties***

* **Cautions personnelles** : Le crédit manager demande l’engagement d’une ou de plusieurs personnes physiques ou morales de garantir la dette.
* **Suretés réelles :** demander au client l’affectation d’un bien ou d’un actif immobilier pour garantir la créance : nantissement ou hypothèque.

Limite de cette procédure : vu l’intensité de la concurrence, les crédits managers hésitent à demander des garanties.

**57% des crédits managers estiment non efficace**

**28% des crédits managers n’y ont jamais pensé**

1. ***L’assurance crédit :***

**Principe :**

Contrat signé entre un assureur et une entreprise stipulant :

* Garantie la créance sur un client autorisé et pour un montant maximum précisé.

En contrepartie, l’assureur perçoit une prime se situant entre 0,1% et 1,5% du CA TTC.

En cas d’un impayé, l’assureur indemnise (9 mois après constatation de l’impayé) entre 50% et 85% du total de la créance selon la catégorie du débiteur.

**Technique :**

* Le crédit manager contact un courtier d’assurance pour préparer ensemble un dossier conformément aux demandes techniques des assureurs :

o La liste des principaux clients

o La répartition de la clientèle selon les échéances

o Le taux des créances douteuses sur les 3 derniers exercices

o Les principaux clients douteux

**b.1 Types d’assurance crédit**

On distingue entre :

* ***L’assurance crédit classique :***

Le crédit manager demande à son assureur un montant de garantie pour chacun de ses clients jugé trop risqué.

En cas d’acceptation de l’assureur, tout impayé est pris en charge par l’assureur totalement à condition de ne pas dépasser le plafond préfixé.

* ***L’assurance crédit « excess » :***

Idem que ci-dessus sauf que :

* Une franchise, exprimé en montant d’impayé, est fixée par client (ou un % d’impayé pour tous les clients).
* En cas d’un impayé :
* S’il est **<** à la franchise, l’entreprise assure.
* S’il est **≥** à la franchise, l’assureur indemnise.
* EX : L’entreprise X signe avec l’assureur Y un contrat avec un montant plafond assuré pour le client X = 150.000, et une franchise de 20% (30.000) :
* Si l’impayé = 25.000 **→** l’entreprise supporte
* Si l’impayé = 70.000 **→** l’assureur rembourse 40.000
* Si l’impayé = 150.0000 **→** l’assureur rembourse 120.000 (150.000–30.000)

**L’objectif de la franchise est de payer une prime d’assurance plus faible à l’assureur**

1. **L’affacturage ou le factoring**

L’opération d’affacturage est définit de manière universelle grâce à la convention d’Ottawa du 21 mai 1988.

« L’opération de factoring consiste en transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d’en opérer le recouvrement et qui en garanti la bonne fin.

Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées ».

* ***Les services offerts par le factor***

Le financement de l’entreprise adhérente par anticipation ;

Garantie des créances de l’entreprise adhérente ;

La gestion des créances de l’entreprise adhérente.

CONCLUSION

O

n peut dire que ce stage était très fructueux dont la mesure Où il nous a permis de palper le métier à la fois d’un consultant en matière juridique, fiscale et sociale d’une personne habile à

Effectuer des études de projets, de gérer son équipe, de respecter les délais, de demeurer toujours intègre ce n’est qu’un EXPERT-COMPTABLE.

Nous avons eu aussi la chance d’accomplir un travail sur le risque client de la société QUIK DISTRIBUTION et nous avons constaté que ce risque est vraiment faible puisque la tendance des deux courbes des principaux clients est tombante.

Nous tenons au final à remercier Mr El MOUTEZ ZOUHAIR Expert-comptable pour son aide et son soutien durant ce stage.