EXACOM AUDIT

FINANCEMENT DES ENTREPRISES EN TUNISIE

Pourquoi votre entreprise peut-elle être refusée par sa banque malgré un bon chiffre d’affaires ?

10 critères qui déterminent aujourd'hui la « bancabilité » d'une PME avec cas pratiques, ratios et test express

Pourquoi une entreprise rentable peut-elle se voir refuser un crédit ?

Deux entreprises peuvent présenter un chiffre d'affaires comparable et pourtant recevoir des réponses très différentes de leur banque. Le chiffre d'affaires et le bénéfice sont importants, mais ils ne suffisent pas à mesurer la capacité réelle d'une entreprise à supporter une nouvelle dette.

La banque cherche avant tout à apprécier le risque : capacité de remboursement, structure financière, qualité des flux de trésorerie, comportement de paiement, garanties, endettement existant et fiabilité de l'information financière.

La « bancabilité » n'est donc pas un statut juridique. C'est la capacité d'une entreprise à présenter un dossier cohérent, documenté et suffisamment solide pour convaincre un financeur.

1. Les 10 critères qui pèsent dans une décision de financement

1 Capacité de remboursement

La banque doit pouvoir apprécier si les flux générés par l'activité permettent de servir régulièrement le principal et les intérêts.

2 Trésorerie et cash-flow

Un bénéfice comptable ne garantit pas une trésorerie disponible. Le besoin en fonds de roulement et les délais clients/fournisseurs sont déterminants.

3 Fonds propres

Une structure de fonds propres insuffisante augmente la vulnérabilité de l'entreprise et limite sa capacité à absorber les chocs.

4 Endettement existant

La nouvelle dette doit être analysée avec les crédits déjà contractés, les concours court terme et les engagements hors bilan.

5 Historique bancaire

Retards, incidents de paiement, dépassements répétés ou tensions de trésorerie peuvent affecter l'appréciation du risque.

6 Qualité des états financiers

Des comptes clairs, cohérents et correctement justifiés facilitent l'analyse et renforcent la crédibilité du dossier.

7 Garanties

Les garanties peuvent sécuriser le financement, mais elles ne remplacent pas une capacité économique de remboursement.

8 Visibilité du chiffre d'affaires

Contrats, commandes, carnet de commandes et récurrence des revenus permettent de mieux apprécier les perspectives.

9 Qualité du management

La gouvernance, l'organisation et la capacité du dirigeant à expliquer les chiffres comptent fortement dans une relation bancaire.

10 Cohérence du projet

Le montant demandé, sa durée et son objet doivent correspondre au besoin réel et au cycle économique de l'entreprise.

2. Le chiffre d'affaires ne suffit pas : le cas des 5 millions de dinars

Imaginons deux sociétés réalisant chacune 5 MD de chiffre d'affaires annuel. La société A dégage une marge correcte, encaisse rapidement ses clients et dispose d'une trésorerie stable. La société B réalise le même chiffre d'affaires mais supporte des délais clients élevés, des stocks importants et plusieurs échéances bancaires concentrées sur une courte période.

Pour la banque, ces deux entreprises ne présentent pas le même risque. Le point central devient alors le cash-flow disponible pour le service de la dette, et non le seul niveau de ventes..

3. Les ratios à préparer avant de rencontrer son banquier

Indicateur	Lecture pratique	Question à se poser
Endettement	Mesure le poids des dettes par rapport aux ressources propres.	La structure financière peut-elle absorber une dette supplémentaire ?
Autonomie financière	Apprécie la part des ressources propres dans le financement.	Les fonds propres sont-ils suffisants ?
Liquidité	Compare les ressources à court terme aux dettes à court terme.	L'entreprise peut-elle faire face à ses échéances immédiates ?
BFR	Mesure le financement nécessaire au cycle d'exploitation.	Les clients et stocks immobilisent-ils trop de trésorerie ?
DSCR	Compare le cash-flow disponible au service de la dette.	Les flux générés couvrent-ils confortablement les échéances ?

Aucun ratio ne doit être interprété isolément. La tendance sur plusieurs exercices, la comparaison sectorielle et la qualité des flux sont souvent plus instructives qu'un chiffre pris seul.

4. La Centrale des Risques : un dossier que le dirigeant doit connaître

La Banque Centrale met à disposition des services permettant notamment de consulter les données relatives aux encours de crédits professionnels, aux créances classées, aux incidents de paiement et aux informations de la Centrale des Bilans. Cette possibilité de consultation permet au dirigeant de mieux connaître les informations disponibles sur son entreprise avant de solliciter un nouveau financement.

Le bon réflexe

vérifier sa situation avant de déposer une demande de crédit, identifier les éventuelles anomalies et préparer une explication documentée des incidents ou restructurations passés.

5. Rééchelonnement : une solution, mais pas un effacement du risque

Le rééchelonnement peut permettre de réaligner les remboursements sur la capacité réelle de l'entreprise. Toutefois, les règles prudentielles applicables aux banques prévoient que l'arrangement, le rééchelonnement ou la consolidation n'effacent pas automatiquement les critères liés à l'ancienneté des impayés. La circulaire BCT n°91-24 encadre notamment la classification, la couverture des risques et le suivi des engagements.

En pratique, un rééchelonnement doit donc s'inscrire dans un plan crédible : amélioration de la trésorerie, réduction du besoin en fonds de roulement, apport éventuel du promoteur, cession d'actifs non stratégiques, amélioration des marges et calendrier réaliste.

6. Cas pratique : comment préparer une demande de 1 MD ?

BLOC 1 — Situation actuelle

Trois derniers exercices, situation intermédiaire récente et détail de l'endettement.

BLOC 2 — Besoin

Montant exact, objet, calendrier d'utilisation et justification du coût.

BLOC 3 — Capacité

Prévisionnel de trésorerie et capacité à servir les échéances.

BLOC 4 — Garanties

Garanties disponibles et engagements existants.

BLOC 5 — Perspectives

Contrats, commandes, évolution du marché et hypothèses du business plan.

BLOC 6 — Risques

Principaux risques identifiés et mesures prévues pour les réduire

Ce dossier permet à la banque de passer d'une demande de crédit à une véritable analyse de projet.

7. Test express : votre entreprise est-elle « bancable » ?

1. Les états financiers des trois derniers exercices sont-ils disponibles et cohérents ?
☐ Oui ☐ Non

2. Disposez-vous d'une situation comptable récente ?
☐ Oui ☐ Non

3. Pouvez-vous expliquer votre évolution de chiffre d'affaires et de marge ?
☐ Oui ☐ Non

4. Connaissez-vous votre BFR et son évolution ?
☐ Oui ☐ Non

5. Disposez-vous d'un prévisionnel de trésorerie sur 12 à 24 mois ?
☐ Oui ☐ Non

6. Connaissez-vous précisément toutes vos échéances bancaires ?
☐ Oui ☐ Non

7. Les engagements hors bilan sont-ils recensés ?
☐ Oui ☐ Non

8. Votre entreprise présente-t-elle des impayés ou incidents récents ?
☐ Oui ☐ Non

7. Test express : votre entreprise est-elle « bancable » ?

9. Avez-vous vérifié les informations disponibles auprès de la BCT ? ☐ Oui ☐ Non

10. Le montant demandé correspond-il exactement au besoin économique ? ☐ Oui ☐ Non

11. Pouvez-vous démontrer la source future de remboursement ? ☐ Oui ☐ Non

12. Les garanties proposées sont-elles clairement documentées ? ☐ Oui ☐ Non

13. Votre business plan repose-t-il sur des hypothèses réalistes ? ☐ Oui ☐ Non

14. Pouvez-vous présenter en quelques minutes les forces et faiblesses de l'entreprise ? ☐ Oui ☐ Non

15. Disposez-vous d'un plan d'action si le scénario prévu ne se réalise pas ? ☐ Oui ☐ Non

Comment lire votre résultat ?

Moins de 8 « Oui »

Préparation insuffisante.

Priorité : consolider les données financières et identifier les points faibles.

8 à 11 « Oui »

Dossier à renforcer.

Quelques éléments clés doivent encore être documentés.

12 à 15 « Oui »

Base solide, sous réserve de l’analyse bancaire complète.

8. Ce que doit faire le dirigeant avant de demander un crédit

- ✓ Faire établir une photographie financière claire et actualisée.
- ✓ Identifier les points faibles avant que la banque ne les découvre.
- ✓ Calculer le besoin réel et éviter un montant arbitraire.
- ✓ Préparer un prévisionnel de trésorerie cohérent avec les échéances.
- ✓ Documenter les contrats et commandes qui soutiennent les prévisions.
- ✓ Recenser les garanties et tous les engagements existants.
- ✓ Préparer une explication factuelle des éventuels incidents passés.
- ✓ Présenter un plan de remboursement compréhensible et réaliste.

9. 2026 : une relation bancaire fondée sur la qualité de l’information

La digitalisation des informations financières et la multiplication des dispositifs de suivi rendent la qualité des données de plus en plus importante. Les entreprises doivent donc considérer leurs états financiers non seulement comme une obligation comptable, mais comme un véritable outil de dialogue avec les financeurs.

Une comptabilité à jour, des rapprochements bancaires réguliers, une analyse des créances clients, un suivi des stocks et un tableau de trésorerie fiable permettent au dirigeant de piloter l'entreprise avant même de négocier avec la banque.

10. EXACOM AUDIT : transformer un dossier comptable en dossier bancaire

Un dossier bancaire efficace ne consiste pas à remettre à la banque une pile de documents. Il consiste à construire une démonstration : voici notre situation, voici notre besoin, voici notre capacité de remboursement et voici pourquoi le risque est maîtrisé.

EXACOM AUDIT accompagne les entreprises dans le diagnostic financier, l'analyse des équilibres financiers, la préparation des données nécessaires à une demande de financement, l'identification des points de fragilité et la préparation de plans de restructuration ou de redressement.

Avant de solliciter un crédit, il est souvent plus efficace de faire d'abord un diagnostic de bancabilité.

DIAGNOSTIC DE BANCABILITÉ — EXACOM AUDIT

Votre entreprise prépare-t-elle une nouvelle demande de financement, un renouvellement de crédit ou une restructuration de ses dettes ?

Faites analyser votre situation avant votre rendez-vous bancaire.

www.exacomaudit.com