

# FINANCE & VOUS

La Newsletter électronique gratuite des décideurs financiers tunisiens

Numéro 4 – Février 2012

[www.aiefbt.org](http://www.aiefbt.org)

 **AIEFBT**  
Association Internationale des Experts  
Financiers et Bancaires Tunisiens

**Focus**

## L'Affacturage, une industrie méconnue en Tunisie ?

**INTERVIEW**

**Imededdine Cherif,**  
PDG de l'Union de Factoring  
**Mohamed Bouraoui,**  
PDG de Tunisie Factoring.

page 16



■ **Actualité**  
**Internationale**  
**IMPACTS DES**  
**DERNIERES**  
**EVOLUTIONS**  
**REGLEMENTAIRES**  
**SUR LE REPORTING**  
**COREP.**

Par M. Montassar Meska

page 06

■ **Focus:**  
**Le Vrai - Faux sur le**  
**factoring**

Par Fida Taktak

page 22

■ **Perspectives**  
**Tunisiennes**  
**Bourse de Tunis –**  
**Analyse Technique:**  
**Projections sur**  
**l'avenir**  
**du Tunindex**

Par Mr. Bannour Ichrak

page 28

# Sommaire

## Focus

### L'Affacturage en Tunisie, une industrie méconnue ?

#### Interview



Imededdine Cherif, PDG de l'Union de Factoring et Mohamed Bouraoui, PDG de Tunisie Factoring

## Perspectives Tunisiennes



### Bourse de Tunis – Analyse Technique : Projections sur l'avenir du Tunindex

Mr. Bannour Ichrak  
Gérant de portefeuille - Analyste Technique

Finance & Vous, Newsletter électronique gratuite éditée et diffusée par l'Association Internationale des Experts Financiers et Bancaires Tunisiens (AIEFBT)  
www.aiefbt.org.

Rédacteur en chef : Souhayel TAYEB > souhayel.tayeb@aiefbt.org

Conception Graphique: Samuel Hervy > samuel.hervy@aiefbt.org

Contact Newsletter Finance & Vous > newsletter@aiefbt.org

Finance & Vous est une newsletter gratuite et ne peut être donc vendue.

L'AIEFBT édite: Finance & Vous, la Revue Tunisienne de Banque, Finance & Gouvernance et la Revue Tunisienne de Droit des Affaires

N'imprimez cette newsletter que si nécessaire, pensez à l'environnement

# L'humeur d'Adenov

Tous les mois, Adenov nous livre son regard sur l'actualité. Retrouvez ce mois-ci son regard sur l'évolution de la situation en Tunisie.

## LES SIT-INNEURS SONT-ILS MANIPULÉS ?

IL PARAÎT QU'À PART  
NOS DROITS, NOUS AVONS  
DES OBLIGATIONS AUSSI ???!

AH BON !!!!  
PUUUTAIN, J'EN ÉTAIS  
SÛR QU'ILS NOUS VOLAIENT



## Edito

04 Non, il ne faut pas baisser les bras, pas maintenant  
par Souhayel Tayeb

## Actualités Internationales

06 Impact des dernières évolutions réglementaires sur le reporting COREP  
par M. Montassar Meska

## Focus

L'Affacturage en Tunisie, une industrie méconnue ?

10 L'affacturage en France  
En collaboration avec le cabinet Duval & Associés

12 La gestion des risques en affacturage  
Par Mehdi Masmoudi

16 L'affacturage en Tunisie : état des lieux & perspectives pour l'avenir.  
Interview de Messieurs Imededdine Cherif, PDG de l'Union de Factoring et Mohamed Bouraoui, PDG de Tunisie Factoring.

22 Le Vrai-Faux sur le factoring  
Par Fida Taktak

## Perspectives Tunisiennes

28 Bourse de Tunis / Analyse Technique : Projections sur l'avenir du Tunindex  
Par Mr. Bannour Ichrak

## Compétences Tunisiennes

30 Profils  
présentation de Amira LAJDEL et Aouadhi Rafika

## Évènements

31 IHEC Sfax : Journée scientifique « Finance et économie islamiques : opportunités pour la Tunisie »

# ■ Edito Edito

## Non, il ne faut pas baisser les bras, pas maintenant

Souhayel TAYEB, Rédacteur en Chef

**P**endant que la crise a fait perdre à certains pays leur sublime triple A, en Tunisie, ce sont certains citoyens qui insistent pour faire perdre au pays sa meilleure notation à savoir l'enthousiasme et l'espoir nés de la révolution.

Avec le rythme effréné sur lequel les événements se déroulent, beaucoup ont perdu soit le sens de l'analyse et de la critique constructive, soit le goût de la participation dans le débat et ont choisi de se résigner rapidement. Inutile ici de rappeler que les fruits d'une révolution ne peuvent être cueillis qu'après des années si ce n'est des décennies.

Un an est déjà passé et nous devons tous, surtout les professionnels, prendre les choses en main. Certains ont cru que manifester et bloquer certains institutions pour «dégager» tel ou tel responsable est la meilleure solution. Nous pensons tout simplement que l'action doit être menée sur le terrain en s'activant, se rassemblant, lançant des initiatives, se rapprochant les uns des autres. La dictature a réussi à ancrer au fond de chaque tunisien cette crainte de son compatriote. Faisons en sorte que cette crainte se transforme en main tendue pour écouter l'avis

de l'autre, échanger les idées et agir en conséquence.

Ne laissons pas le désespoir prendre place dans nos cœurs et dans nos esprits. Certes tout n'est pas magnifique et beaucoup d'événements et de situations nous donnent envie parfois de se résigner mais c'est l'attitude la plus dangereuse. La résignation du peuple et surtout de ses professionnels et intellectuels est l'ingratitude la plus honteuse qu'on peut démonter aux martyrs d'une révolution construite sur la dignité et la liberté. Se résigner c'est laisser la place vide qui sera occupé certainement par les égoïstes et autres ignorants. Pendant des décennies, nos institutions et entreprises ont été envahies par l'incompétence et la médiocrité, par la résignation et l'égoïsme. Il est temps de prendre notre destin en main car nous devons le dire haut et fort : plus jamais de médiocrité sur nos lieux de travail, plus de place aux nominations approximatives et à l'incompétence dans les postes clés. Le mérite doit guider tout le monde et le mérite se gagne par le travail.

Il ne faut pas baisser les bras et surtout pas maintenant dans cette période périlleuse que traverse le pays. Gardons notre triple A à nous : action, abnégation et altruisme. La Tunisie a tant besoin de nous ■

**POUR AVOIR PLUS D'INFORMATIONS SUR NOS ACTIVITÉS ET PROLONGER LES DÉBATS, RETROUVEZ NOUS SUR NOTRE SITE [www.aiefbt.org](http://www.aiefbt.org)**



Mais aussi sur



Association Internationale des Experts  
Financiers et Bancaires Tunisiens



@aiefbt



Association Internationale des Experts  
Financiers et Bancaires Tunisiens

## ■ Actualités Internationales

# Actualités Internationales

## Impact des dernières évolutions réglementaires sur le reporting COREP

M. Montassar Meska, Manager, Equinox Consulting,  
mmeska@equinox-consulting.com

### UN REPORTING RÉGLEMENTAIRE EN RÉGULIÈRE ÉVOLUTION

Les accords de Bâle sur les fonds propres (Bâle II) ont été transposés au sein de l'Union Européenne en 2006 dans une directive dite CRD (Capital Requirement Directive). Par la suite et en réaction à la crise économique et financière, le Comité de Bâle et la Commission européenne ont envisagé plusieurs vagues de réformes apportant des modifications substantielles à la réglementation Bâle II. Celles-ci ont donné naissance à la directive dite CRD II (publiée en septembre 2009), puis CRD III durant l'été 2010.

Cette dernière (applicable depuis le 31.12.2011) propose des exigences de fonds propres

renforcées pour le risque de marché, une révision des règles de calcul des fonds propres et un renforcement des règles de publicité pour les expositions de titrisation et retitrisation. Elle introduit également le principe d'une supervision des politiques de rémunération (au titre du Pilier III).

La directive CRD III impacte donc, et ce de façon significative, le calcul du ratio de solvabilité ainsi que les reportings COREP (Common Reporting). Il est également important de souligner que ces évolutions sont souvent considérées comme une première étape avant la mise en œuvre des normes Bâle III ainsi que leur transposition dans

le cadre de la directive CRD IV dont les textes sont prévus durant l'été 2012.

### PRÉSENTATION DES ÉVOLUTIONS COREP CRD III

Les évolutions réglementaires applicables au 31.12.2011 dans le cadre de CRD III portent principalement sur aspects suivants :

#### LA RETITRISATION (BANKING BOOK)

Une retitrisation désigne une titrisation reposant sur des positions de titrisation sous-jacentes. Désormais, une nouvelle distinction entre les opérations de titrisation et celles de retitrisation doit être opérée.

Par ailleurs, cette nouvelle directive définit de nouvelles pondérations plus élevées pour les positions de retitrisations.

#### LE RISQUE DE RÈGLEMENT-LIVRAISON

Alors que seules les opérations non dénouées du portefeuille de négociation étaient remontées jusqu'à présent dans les reportings prudentiels, il convient désormais de remonter également les opérations non dénouées du portefeuille bancaire.

Cette réglementation est à l'origine d'un nouvel état COREP, CR SETT qui permet de calculer les exigences de fonds propres au titre du risque de règlement-livraison pour les éléments du portefeuille bancaire et du portefeuille de négociation. Cet état se substitue à l'état CR TB SETT (risque de règlement-livraison pour les seuls éléments du portefeuille de négociation).  
LE RISQUE DE CRÉDIT EN MÉTHODE STANDARD  
Introduction d'un nouveau taux de pondération à 70% pour une exposition garantie par la valeur actuelle de rachat de contrats d'assurance vie. Celle-ci s'applique lorsque l'exposition de rang supérieur non garantie sur l'entreprise fournissant l'assurance vie se voit attribuer une pondération de risque de 100% en approche standard.

#### LES RISQUES DE MARCHÉ EN MÉTHODE VAR

La directive CRD III apporte une refonte significative des méthodes d'évaluation des risques de marché en approche modèle

interne.

Le concept de stressed VaR est introduit pour corriger la procyclicité de la VaR. Il se calcule sur un horizon d'un an rétroactif. L'objectif étant de maintenir l'exigence de fonds propres au motif de la VaR et d'ajouter une exigence complémentaire au titre de la stressed VaR.

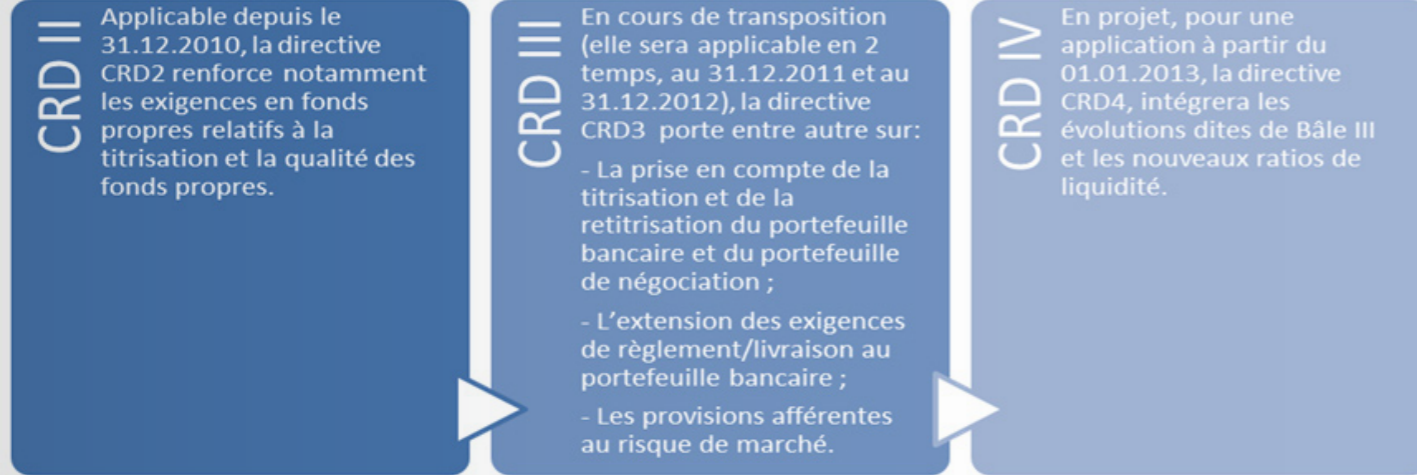
Par ailleurs, deux indicateurs complémentaires entrent en vigueur : (1) la notion d'incremental risk charge (IRC) et (2) le comprehensive risk measure (CRM). Ceux-ci ont pour objectifs de traiter les problématiques de défaut sur les portefeuilles de crédit et plus spécifiquement les positions sur les obligations et dettes souveraines détenues dans le portefeuille de trading en ce qui concerne l'IRC ainsi que les produits exotiques pour le CRM.

#### LES RISQUES DE MARCHÉ EN MÉTHODE STANDARD

Parmi les évolutions CRD III concernant le risque de marché, nous pouvons également évoquer l'introduction de deux nouveaux états en méthode standard, afin de collecter les informations sur les titrisations du portefeuille de négociation et du portefeuille de corrélation.

Ceux-ci permettent notamment d'appréhender (1) les risques de contrepartie sur les opérations de titrisation logées dans le portefeuille de négociation (via l'état MKR SEC SA) et (2) le risque spécifique pour les positions du portefeuille de corrélation (avec l'apparition de l'état MKR SA CTP).

Par ailleurs, au-delà de l'exigence complémentaire de fonds propres désormais requise sur les portefeuilles de titrisation et de retitrisation, les évolutions de la réglementation relatives aux risques de marché en méthode standard ont introduit la modification des taux de pondération utilisés pour (1) valoriser le risque spécifique aux positions sur titre de propriété et (2) calculer le risque relatif aux positions de taux ■



### Montassar Meska

Manager au sein du cabinet de conseil en management Equinox Consulting.



Montassar Meska est Manager au sein du cabinet de conseil en management Equinox Consulting. Passé par PricewaterhouseCoopers Advisory et disposant de plus de 7 ans d'expérience professionnelle en tant qu'auditeur interne puis consultant, Montassar est désormais en charge de l'expertise «Reporting & Consolidation» et à ce titre intervient principalement dans des missions de conseil en amélioration de la fonction financière touchant plus particulièrement aux problématiques de "Performance Management", d'optimisation de reportings financiers et prudentiels, de réduction de délais de clôture, et de réorganisation de la fonction Finance. ■

### PANORAMA DES IMPACTS COREP ISSUS DES ÉVOLUTIONS CRD III APPLICABLES AU 31.12.2011

Référence état COREP	Libellé	Description de l'évolution
MKR SA SEC MKR SA CTP	Titrisations dans le portefeuille de négociation Approche standard du risque spécifique pour les positions du portefeuille de corrélation	Deux nouveaux états, destinés à remonter et valoriser le risque de contrepartie sur les opérations de titrisation logées dans le portefeuille de négociation.
MKR IM MKR IM DETAILS	Risques de marché en approche modèles internes Informations détaillées sur les modèles internes de risques de marché	Modifications significatives : introduction de la notion de VaR stressée, et de nouvelles modalités de calcul.
MKR SA EQU	Risques de marché en approche standard relatif aux positions sur titres de propriété	Modification des taux de pondération applicables pour le risque spécifique, et suppression de lignes de détail.
MKR SA TDI	Risques de marché en approche standard relatif aux positions de taux d'intérêts	Suppression de lignes de détails
CR SEC SA CR SEC IRB	Titrisations en approche standard Titrisations en approche notations internes	Modifications significatives : <ul style="list-style-type: none"> <li>Disparition des notions de tranches en approche STD</li> <li>Distinction nouvelle : opérations de titrisation / opérations de retitrisation</li> <li>Nouvelles pondérations</li> <li>Correction d'un libellé de ligne</li> </ul>
CR SEC DETAILS	Information détaillée sur les titrisations (par les originateurs, sponsors ou prêteurs initiaux)	Ajout de 2 nouvelles colonnes : <ul style="list-style-type: none"> <li>3a « Titrisation ou retitrisation »</li> <li>3d « Respect de l'exigence de rétention (oui/non) »</li> <li>Ajout de la notion de « prêteur initial »</li> </ul>
CR SETT	Risque de règlement-livraison pour les éléments du portefeuille bancaire et du portefeuille de négociation	Modification significative : la déclaration réglementaire est étendue aux éléments du portefeuille bancaire
CR IRB	Risque de crédit, de dilution, de contrepartie et de règlement-livraison en approche notations internes	Modification d'un libellé de ligne
CA	Etat de synthèse du ratio de solvabilité	Répercussion sur l'état de synthèse des évolutions identifiées sur les autres états

# Focus FOCUS

## L'affacturage en France

En collaboration avec le cabinet Duval&Associés

L'affacturage appelé couramment factoring, est une opération de financement, mais aussi un procédé de recouvrement, de gestion des encaissements et une technique de garantie des risques clients. Les Sociétés d'affacturage sont pour la plupart sur le marché français des filiales des grandes banques françaises.

La technique de l'affacturage propose trois services :

1. **Le financement**, puisque, sans attendre l'arrivée à échéance des créances, l'adhérent peut percevoir en fonction de ses besoins, et dans des délais très courts (moins de 48 heures), tout ou partie du montant des factures transférées. Le factor accompagne ainsi et favorise le développement de ses adhérents en augmentant leurs sources de financement,
2. **La prévention du risque d'impayé**, puisque le factor propose aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité, les adhérents récupèrent jusqu'à 100% du montant de leurs créances,
3. **La gestion du compte-client**, puisque le

factor se charge de tous les aspects de cette gestion (tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, pré-contentieux et contentieux des factures). Les entreprises adhérentes, ainsi déchargées de certaines contraintes administratives, peuvent entièrement se consacrer à leur métier.

L'origine de l'affacturage est anglo-saxonne, et cette technique prend forme lors des relations commerciales entre l'Angleterre et ses colonies d'Amérique dès le XVII<sup>e</sup> siècle. Les industriels anglais, dans leurs transactions avec les émigrants conquérants de l'ouest trouvaient en la personne du factor un mandataire-dépositaire de leurs marchandises et par la suite le garant du règlement de leurs exportations. Progressivement, cette dématérialisation, associée au développement industriel des Etats-Unis impose définitivement l'affacturage dans les relations intra-américaines au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, pour devenir pratique courante du financement des entreprises américaines et anglaises actuelles.

Toutefois, le concept d'avance du paiement

tout en assurant les marchandises et leur transport, fut très largement développé par les commerçants vénitiens, génois ainsi que par les commerçants juifs et arabes et il est à considérer que les lettres de change ou les crédits négociables sont les véritables ancêtres de l'affacturage.

Cette technique fut introduite en France dans les années 60.

Le marché français est le second marché de l'affacturage en EUROPE (après le Royaume-Uni).

Au 30 septembre 2011, les factors français ont acheté pour 126 253 (en million d'EUROS) soit une progression de 15.2% par rapport au 30 septembre 2010 (voir tableau ci-dessous). La progression du marché se fait sur la clientèle des grands comptes pour laquelle les Factors proposent de l'affacturage confidentiel (le client de l'entreprise n'est pas prévenu de l'existence du contrat d'affacturage) ■

ast - statistiques d'activité

**Affacturage - Activité au cours des neuf premiers mois 2011**  
Montant total des créances prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage\* (en millions d'euros)

SOCIETES	Rappel 1er Semestre 2010			Rappel 1er Semestre 2011			3ème Trimestre 2010			3ème Trimestre 2011			9 premiers mois 2010			9 premiers mois 2011			
	Montant	Montant	Δ%	Montant	Montant	Δ%	Montant	Montant	Δ%	Montant	Montant	Δ%	Montant	Montant	Δ%	Montant	Montant	Δ%	
1. EUROFACTOR	16 824	19 043	+13,2%	8 727	9 441	+8,2%	25 551	28 484	+11,5%										
2. GE FACTORFRANCE (a)	13 915	16 242	+16,7%	7 111	7 788	+9,5%	21 026	24 030	+14,3%										
3. NATIXIS FACTOR	10 041	12 232	+21,8%	5 037	5 898	+17,1%	15 077	18 130	+20,2%										
4. BNP PARIBAS FACTOR	9 573	11 829	+23,8%	5 092	5 887	+15,6%	14 685	17 716	+20,8%										
5. CGA - COMPAGNIE GENERALE D'AFFACTURAGE	8 034	8 185	+1,9%	3 989	3 973	-0,4%	12 023	12 158	+1,1%										
6. FACTOCIC	5 936	7 139	+20,3%	3 061	3 463	+13,1%	8 997	10 602	+17,8%										
7. FORTIS COMMERCIAL FINANCE SAS	2 679	2 838	+5,9%	1 323	1 379	+4,2%	4 002	4 217	+5,4%										
8. FINIFAC	2 500	2 764	+10,6%	1 243	1 437	+15,6%	3 743	4 201	+12,2%										
9. HSBC FACTORING (FRANCE)	1 580	2 605	+64,8%	864	1 347	+56,0%	2 444	3 952	+61,7%										
10. ABN AMRO COMMERCIAL FINANCE (b)	536	629	+17,2%	283	343	+21,3%	819	972	+18,7%										
11. ING LEASE FRANCE S.A.	339	650	+91,6%	163	312	+91,7%	502	962	+91,6%										
Autres sociétés d'affacturage	528	558	+5,6%	261	271	+4,0%	789	829	+5,1%										
<b>RAPPEL : TOTAL GENERAL DU MARCHE</b>	<b>72 486</b>	<b>84 714</b>	<b>+16,9%</b>	<b>37 153</b>	<b>41 540</b>	<b>+11,8%</b>	<b>109 639</b>	<b>126 253</b>	<b>+15,2%</b>										

\* Hors opérations de "floor plan" et de forfaitage.

(a) Regroupe les sociétés suivantes : GE FACTORFRANCE, FACTORAIL, COFACREDIT et GE FACTOR (nouvelle dénomination de BBS FACTOR). Les volumes d'affacturage gérés par GE FACTORFRANCE pour le compte d'autres filiales du Groupe GE en France sont également pris en compte.

(b) La société FACTOCIC ne fait plus partie de ce regroupement.

(c) Nouvelle dénomination sociale d'ING LEASE FRANCE S.A. depuis décembre 2010.



Crée en 1998, **DUVAL&Associés**, dirigé par Thierry Duval, est composé de 11 collaborateurs, le cabinet connaît un essor constant depuis sa création.

Implanté à Paris et dans différentes régions (Centre, Rhône-Alpes, PACA), **DUVAL&Associés** est Expert dans le domaine du financement et de la gestion des comptes clients et met à disposition de ses clients PME différents outils permettant d'automatiser le suivi de leurs comptes clients. Elle a ainsi développé un outil, ComptAffact qui permet aux entreprises de recadrer leurs encours clients avec les encours gérés par les Factors.

Elle détient un site web [www.expertposteclients.com](http://www.expertposteclients.com) qui permet à l'internaute d'effectuer en ligne un diagnostic de son poste clients, puis, d'obtenir une tarification et ligne de financement : le partenariat noué avec les acteurs du marché permet à l'internaute de recevoir sous 24 heures une offre commerciale.

Une des filiales de **DUVAL&Associés**, la société **DUVAL Consulting** est la structure de conseil du groupe, elle intervient dans des missions d'audit pour des sociétés financières (Factors et sociétés de caution mutuelle) consistant à contrôler le processus organisationnel du suivi du poste clients dans l'entreprise, afin de sécuriser l'établissement financier dans sa gestion du risque.

Elle effectue également pour le compte des mêmes clients des actions de formation. Pour les P.M.E, **DUVAL Consulting** se dédie à diverses missions : une optimisation du besoin en fonds de roulement et un apport décisif en management de projet lié au financement et à la gestion des comptes clients ■

# Focus FOCUS

## La gestion des risques en affacturage

Par Mehdi Masmoudi<sup>1</sup>

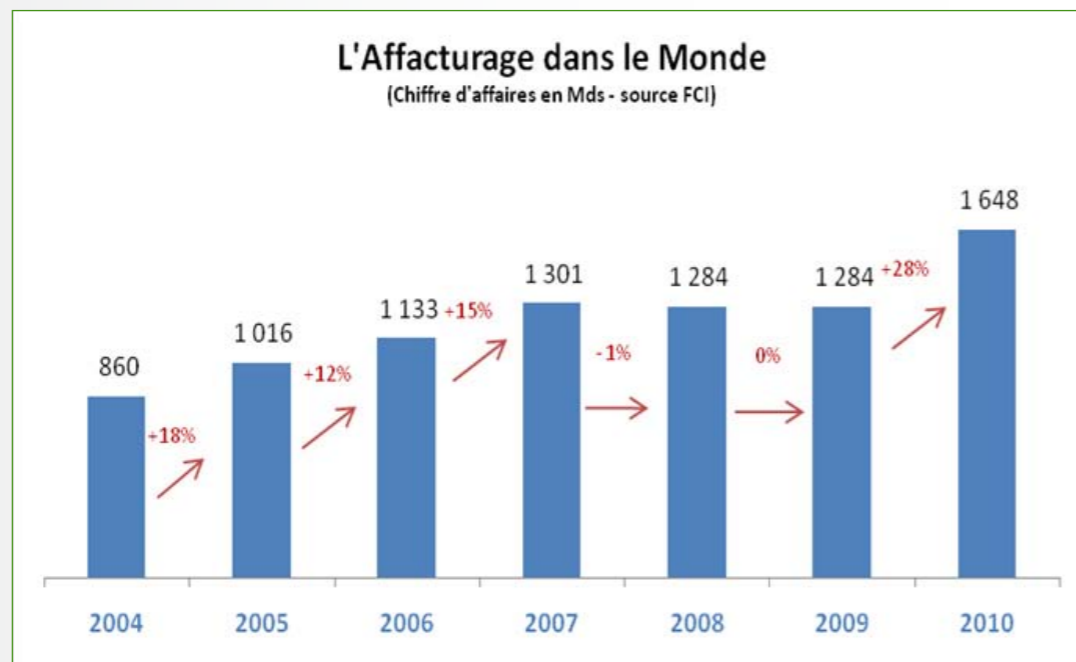
Les opinions exprimées dans cet article reflètent celles de l'auteur et en aucun cas celles de ses employeurs actuels ou précédents.

Depuis 2008, les crises des subripmes et des dettes souveraines n'ont cessé de faire planer le spectre d'un credit crunch avec en toile de fond la menace d'une contraction des financements accordés par le secteur bancaire à l'économie réelle. Ce même secteur bancaire se trouve, en application des nouvelles règles bâloises, contraint de réduire la taille de ses bilans, en arbitrants les activités les plus risquées au profit de celles qui mobiliseraient le moins de fonds propres.

Dans un tel contexte, s'il existe une activité financière qui a tiré son épingle du jeu, c'est bien celle de l'affacturage (cf. encadré). Avec

une croissance mondiale de 28% en 2010 et un volume de financement doublé depuis 2004, ce secteur affiche une santé à faire pâlir l'ensemble du marché des financements spécialisés. En dépit d'un exercice 2011 qui devrait faire office d'Annus horribilis pour les marchés financiers, l'affacturage semble maintenir son rythme de croissance comme l'indiquent les premières tendances sectorielles (l'Association Française des Sociétés Financières observe une croissance de 15,2% sur les 9 premiers mois de l'année).

Au vu de cette performance, on pourrait s'interroger sur l'attrait de ce mode de financement qui reste pourtant méconnu du



## DÉFINITION

Selon le premier réseau mondial des sociétés de factoring (Factors Chain International, FCI), le Factoring se définit comme « une offre financière complète combinant le financement du besoin en fonds de roulement, l'assurance crédit, la gestion du compte client et le recouvrement ». La définition retenue par la Banque de France est celle d'« un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées ».

certaines situations rédhitoires doivent être évitées dans le cadre de l'affacturage ;

- Le financement d'encours clients nés entre des entités consoeurs (filiales d'un même groupe) ;

- La compensation ou le règlement direct d'encours entre le cédant et le débiteur (relations concomitantes de client et fournisseur) ;

- La dilution de l'encours cédé par un circuit de facturation non conforme au schéma classique (commande / livraison / règlement). C'est notamment le cas des activités faisant appel aux facturations forfaitaires d'avances ou d'acomptes (exemple : BTP). La dilution de l'encours peut également provenir des anomalies de gestion (processus ou outil inadaptés) se traduisant par un volume important d'avoirs sur factures ;

- Le financement des activités cycliques avec le risque de constituer un engagement surdimensionné en période de pic d'activité ;

- Une maîtrise de gestion insuffisante en matière de recouvrement et d'imputation des sommes recouvrées, dans le cas où le cédant continue à gérer tout ou partie de son poste clients. Un risque est également encouru quant un cédant fait intervenir 2 ou 3 factors, chacun sur une portion du portefeuille.

Un risque complexe transcendant en un atout concurrentiel

Dans les faits, cette complexité apparente constitue un avantage compétitif permettant aux factors de proposer une offre de services plus accessible et plus large que les autres établissements financiers. Là où les financements classiques reposent sur la seule qualité de la contrepartie, la structure du risque métier en affacturage permet de rehausser un

grand public. La réponse tient avant tout à la structure des produits d'affacturage et à la typologie des risques portés par les factors.

Un risque métier atypique :

De part sa structure composite regroupant 3 prestations en un seul contrat (financement, assurance crédit et gestion du poste clients), l'affacturage se traduit par un risque métier complexe combinant trois éléments :

- Un risque de contrepartie « cédant » lié aux financements accordés par le factor à ses clients. L'acceptation de ce risque intervient lors de l'entrée en relation et doit être cadrée par un ensemble de règles dont notamment :

- Les conditions d'éligibilité : il s'agit des critères amenant le factor à accepter ou pas l'entrée en relation avec un client (ou la reconduite de cette relation). Ces critères peuvent être qualitatifs (secteur d'activité, structure de l'actionariat) ou quantitatifs (surface financière, ratio d'endettement, cotation financière...);

- Les limites d'engagement par contrepartie : parmi les points d'achoppement, il faut relever la situation des cédants appartenant à un même groupe et devant faire l'objet d'une surveillance sur une base consolidée et d'un suivi régulier du périmètre du groupe ;

- Les pouvoirs décisionnels accordés à chaque instance en matière d'acceptation du risque cédant (Direction opérationnelle, Direction générale ou Comité de crédit).

- Un risque de contrepartie acheteurs (ou risque tiré) : il s'agit du risque de défaillance des clients du cédant (appelés débiteurs ou acheteurs). La gestion de ce risque est généralement adossée à un ou plusieurs assureurs crédit qui proposent des couvertures avec ou sans acceptation (ces dernières portent généralement sur des faibles montants). Toutefois, les factors peuvent opter pour une gestion directe du risque tiré en s'appuyant sur leurs propres bases de données et outils de scoring. Dans tous les cas, la gestion du risque de crédit requiert un suivi particulier afin de :

- tenir à jour la liste des débiteurs éligibles et les limites d'acceptation (suivant les données communiquées par l'assureur crédit ou produites en interne) ;

- détecter et suivre les fortes concentrations sur des débiteurs importants et qui seraient référencés auprès de plusieurs cédants.

- Un risque procédural traduisant les multiples incompatibilités que présente la technique de l'affacturage avec certains secteurs d'activité ou schémas de facturation. En effet,



risque dégradé par un autre. Par exemple, un cédant présentant un risque de contrepartie élevé pourra être éligible à un financement en affacturage s'il dispose d'un portefeuille de débiteurs de bonne qualité ou s'il présente des procédures de facturation et de recouvrement saines (et vice versa). Les factors peuvent ainsi se permettre d'offrir des solutions de financements à des entreprises présentant un profil atypique à savoir :

- activité en phase de lancement ou de croissance avec un endettement important ;
- entités présentant une faible capitalisation avec un volume d'affaires important (prestation de services, négoce, industrie manufacturières...);
- entreprises en phase de restructuration ou de redressement (redressement amiable ou judiciaire...);
- entreprises à la recherche d'un financement sur le marché des capitaux (programme de titrisation de créances commerciales - Asset Based Commercial Paper).

Par ailleurs, l'affacturage connaît depuis quelques années l'émergence de nouvelles offres modulables qui remplacent peu à peu les contrats classiques de « full factoring ». Ces formules « à la carte » offrent une forte flexibilité suivant la taille de l'entreprise, son secteur d'activité et le niveau de risque toléré par le factor. Ainsi, la plupart des factors n'hésitent

plus à proposer en option :

- La couverture du risque d'impayés : Cette couverture peut être proposée par le factor, soit souscrite directement par le cédant (contrat en gestion de police déléguée) ou exclue du contrat (prise en charge par le cédant) ;
- La gestion du poste clients : Le contrat d'affacturage peut intégrer tout ou partie de ce service (suivi du poste clients, recouvrement et encaissement). Si le risque cédant est dégradé, cette prestation peut être retenue par le factor pour s'assurer le recouvrement des créances.

Un dispositif de contrôle à adapter à la structure du risque métier :

De part sa complexité, la typologie des risques d'affacturage incite les factors à se doter d'un dispositif de contrôle permanent structuré et conforme à la réglementation. Ce dispositif doit se décliner en deux niveaux :

- Les contrôles de 1er niveau : Ces contrôles doivent être définis et exercés à chaque étape de la vie du contrat : entrée en relation, acceptation des débiteurs, traitement des demandes de financement, recouvrement des créances, rapprochement des balances avec le cédant et extinction de l'engagement. Ils s'insèrent pour l'essentiel dans les traitements opérationnels dévolus aux gestionnaires des back-offices. Ces derniers doivent exercer une vigilance accrue prenant en compte les

conditions particulières de chaque contrat (limites de concentration de l'encours des débiteurs, règles de définancement en cas d'impayés, existence de créances ou de débiteurs non éligibles...).

- Les contrôles de 2ème niveau : Il s'agit d'une gestion préventive du risque dans le cadre de processus d'autorisation et de suivi des engagements. Cette supervision concerne :

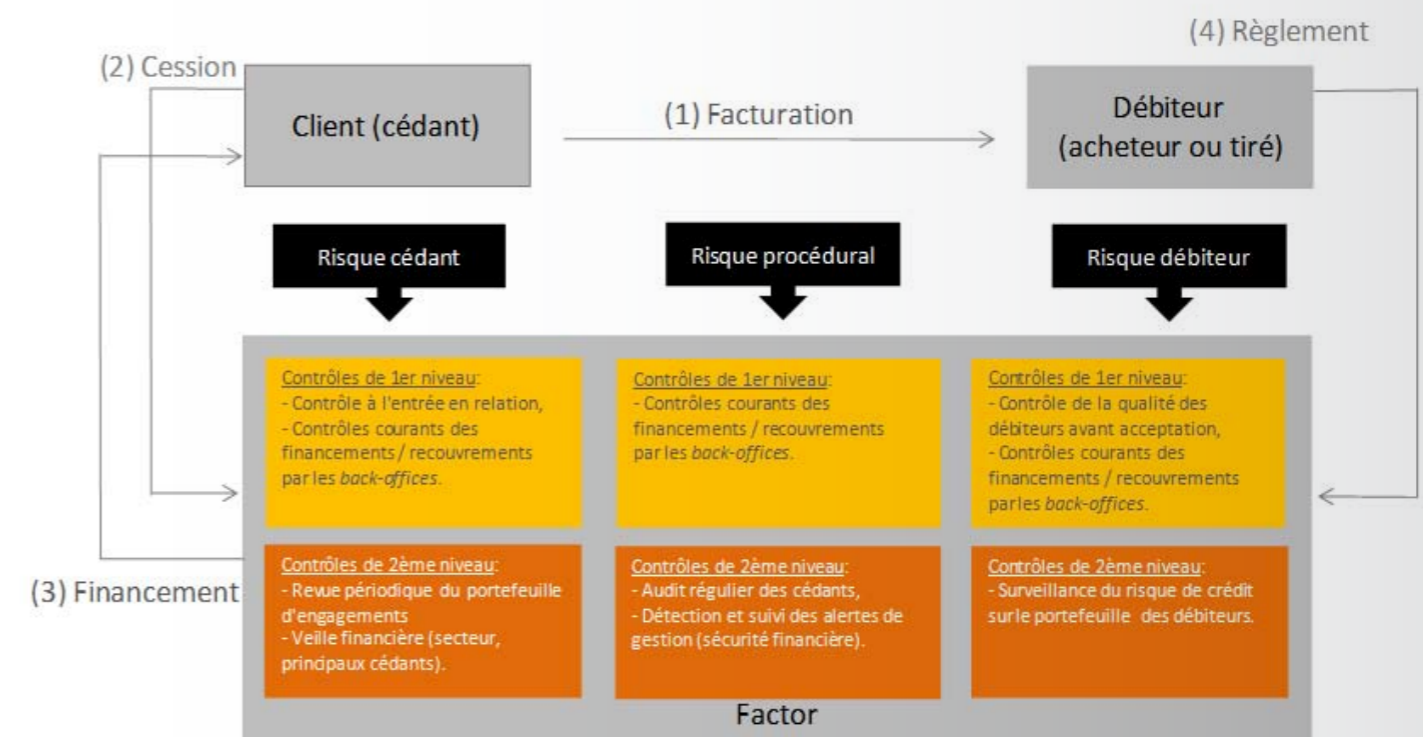
- le risque acheteur : Les contrôles portent sur le suivi et la mise à jour des cotations financières, la gestion des alertes, la gestion des limites de crédit auprès de l'assurance crédit et la surveillance de la concentration des acheteurs ;
- le risque cédant : la surveillance de ce risque est réalisée au travers des revues périodiques du portefeuille dans le cadre du renouvellement des autorisations d'engagement ;
- le risque procédural : Le suivi de ce risque requiert la mise en place d'audits réguliers permettant d'apprécier la qualité des procédures de gestion mises en œuvre par le cédant et leur conformité avec le contrat d'affacturage. Cette pratique, largement répandue dans les pays anglo-saxons, commence à se généraliser dans les autres pays (elle est généralement externalisée par les factors auprès de prestataires externes).

Ainsi, dans un environnement économique contraint, l'affacturage se positionne comme une solution de financement incontournable. Mais il est difficile d'envisager son développement sans une parfaite maîtrise technique du risque métier.

Ce constat s'applique également au marché tunisien qui en est à ses prémices. Avec un taux de pénétration (chiffre d'affaires financé / PIB) 3 fois plus faible que la moyenne mondiale et une croissance insuffisante de 4% en 2010, l'affacturage connaît des performances relativement modestes en Tunisie. Par ailleurs, le secteur reste concentré sur le full factoring avec recours (sans assurance crédit) et se focalise sur le risque cédant en l'absence d'une offre valable d'assurance crédit. Le développement de ce secteur devra passer par une meilleure appropriation des risques d'affacturage et une adaptation de l'offre au contexte local ■

<sup>1</sup> Expert comptable membre de l'OECT, ancien auditeur au Crédit Agricole Leasing & Factoring et actuellement auditeur interne groupe au sein de Groupama.

<sup>2</sup> En plus de ce risque métier, les factors restent exposés aux risques opérationnels tels que définis par les textes bâlois au même titre que les autres établissements financiers.





# Focus Focus

## L'Affacturage en Tunisie : état des lieux & perspectives pour l'avenir.

**Comment se comporte l'affacturage en Tunisie ? Comment était l'année 2011 pour le secteur et quelles perspectives pour 2012 ? Pour apporter des réponses à ces questions et d'autres, nous avons eu le privilège de les poser à ceux qui font le factoring en Tunisie. Une riche discussion avec les responsables des deux principales sociétés d'affacturage en Tunisie : Messieurs Imededdine Cherif, PDG de l'Union de Factoring et Mohamed Bouraoui, PDG de Tunisie Factoring.**

### Finance & Vous : Pouvez-vous nous présenter vos sociétés respectives ?

Imeddine Cherif: La société UNION DE FACTORING est une Société Anonyme au capital de 15 Millions de Dinars créée en Avril 2000 à l'initiative de trois grandes banques de la place à savoir :

- La Banque Nationale Agricole
- L'Arab Tunisian Bank
- L'Amen Bank

Auxquelles se sont joints d'autres sociétés financières et grands groupes industriels Tunisiens.

La société UNION DE FACTORING est un établissement de crédit spécialisé, elle est agréée par la Banque Centrale de Tunisie pour l'exercice de l'activité d'affacturage (factoring) aussi bien pour les opérations locales que pour les opérations à l'international.

A ce sujet UNION DE FACTORING est membre de la plus grande chaîne Internationale de Factoring: la « Factors Chain International » « F.C.I » qui

est présente dans 70 pays avec 260 membres à travers le monde.

Mohamed Bouraoui: Première société à avoir démarré le factoring en Tunisie, Tunisie Factoring a été constituée en 1995 d'abord sous forme d'un département spécialisée au sein de Tunisie Leasing, également première société à avoir lancé le leasing en 1984.

Vu la montée en charge rapide de ses activités, ce département a été filialisé en juin 1999 sous forme de Société Anonyme en association avec la Société Française de Factoring « S.F.F » un des leaders et une des sociétés les plus anciennes en France et en Europe.

Au démarrage, le capital de 4 Millions de Dinars était partagé entre Tunisie Leasing à hauteur de 64%, TUNINVEST à hauteur de 26% et S.F.F. à hauteur de 10%. TUNINVEST est une structure de gestion et de développement de fonds de capital-risque parente du groupe Tunisie Leasing. Elle a participé au développement de la société jusqu'en 2005. Sa stratégie est désinvestir au bout

de 5 à 6 années en réalisant les plus-values de son investissement soit sur la marché financier, soit en cédant à un professionnel du secteur. Dans ce cadre la S.F.F. devenue depuis EUROFACTOR a racheté les actions de TUNINVEST et sa participation dans Tunisie Factoring est passée de 10 à 36.36%.

EUROFACTOR est aujourd'hui, à côté de Tunisie Factoring, le partenaire technique sur lequel Tunisie Factoring s'appuie pour améliorer ses process et se développer à l'international.

Ce volet de l'international a été un choix stratégique pour Tunisie Factoring, qui grâce à son affiliation à l'International Factor Group « I.F.G. » ; une des plus importantes chaînes de sociétés de factoring dans le monde, a démarré son offre de produits à l'export et à l'import dès 1996, faisant d'elle aujourd'hui le leader du factoring en Tunisie avec près de 65% de part de marché, aussi bien sur le domestique que sur l'international.

### F&V Quels services d'affacturage proposez-vous aux entreprises ?

I.C : UNION DE FACTORING offre un package de services à utiliser selon les besoins du client, cette offre comporte :

- Le recouvrement des créances, le suivi des encaissements, éventuellement le recouvrement contentieux et d'une manière plus générale la gestion du poste « clients ».

Ce service permet au client de se décharger de la tâche de recouvrement qui est une tâche lourde, coûteuse et délicate pour mieux se concentrer sur le cœur de son métier: le développement commercial.

- La mise à la disposition du client d'un financement immédiat égal à 90% des factures cédées.

Cette souplesse au niveau du financement procure au client une meilleure visibilité sur la gestion de sa trésorerie

- La garantie de l'entreprise contre le risque d'insolvabilité de ses clients

La couverture procurée est totale et définitive, permettant ainsi à l'entreprise de développer son volume d'affaires en toute sécurité.

Les services offerts par UNION DE FACTORING sont bien entendu valables pour les opérations locales que pour les opérations à l'Export.

En outre UNION DE FACTORING offre au profit de ses correspondants étrangers un service d'affacturage Import consistant à recouvrer et garantir les créances détenues sur des acheteurs locaux. 0 mm

M.B : Avant d'aborder les services, il est important de rappeler que l'activité du factoring en Tunisie n'est pas régie par une loi spécifique sur ce métier, cependant, l'activité doit être agréée dans le cadre de la législation des Banques et établissements financiers, notamment l'obligation d'avoir un agrément de la Banque Centrale de Tunisie et du Ministère des Finances.

L'objet pour lequel la société a été agréée consiste en l'achat, la gestion, le financement et la garantie des factures auprès de professionnels en matérialisation de leurs ventes de biens ou de services aussi bien en Tunisie qu'à l'étranger.

Il s'agit donc d'un ensemble de services, les uns financiers et les autres non financiers offerts à une entreprise afin d'optimiser la

gestion de son poste client. Ces services sont :

- La gestion des factures achetées: qui concerne leur comptabilisation, leur recouvrement et leur encaissement avec toute l'administration nécessaire pour rendre compte en temps réel à l'adhérent (client) de la situation de son portefeuille.

- Le financement des factures en Dinars ou en devises : selon qu'il s'agisse de ventes locales ou de ventes à l'export

- La garantie contre l'insolvabilité des acheteurs qui permet au vendeur de sécuriser son compte d'exploitation contre les pertes directes des impayés, souvent très difficiles à recouvrer.

Cet ensemble de services est offert par Tunisie Factoring à l'entreprise qui choisit les services dont elle a besoin en fonction de sa propre sensibilité à chacun de ces services.



### F&V : Quel type de contrat mettez-vous en place ?

I.C : UNION DE FACTORING met en place deux types de contrats :

- Un contrat d'affacturage Avec Recours : UNION DE FACTORING offre les services de recouvrement et de financement sans garantir la bonne fin des créances cédées.

- Un contrat d'affacturage Sans Recours : en plus des services de recouvrement et de financement UNION DE FACTORING offre la couverture de l'entreprise contre le risque d'insolvabilité de ses clients.

M.B : Tous ces services sont réglementés et gérés dans le cadre d'un contrat constitué de Conditions Générales et de Conditions Particulières.

Les conditions générales sont les mêmes pour tous les contrats et les conditions particulières différents quand il s'agit de contrat en full factoring ; où l'entreprise demande l'ensemble des services. Ce contrat est appelé 'Contrat SANS RECOURS', c'est-à-dire, avec garantie et sans recours sur l'adhérent.

Lorsque la garantie n'est pas demandée où impossible à mettre en place, l'offre est un contrat de factoring AVEC RECOURS, c'est-à-dire, en cas d'impayé, Tunisie Factoring se tourne vers son adhérent pour se faire rembourser les avances réalisées sur la facture retournée impayée.

Enfin, pour l'activité export, Tunisie Factoring, offre un contrat full factoring export avec financement au choix, en dinars ou en devises, et une garantie à 100% contre le risque d'impayé.

Il s'agit donc d'une offre de contrats permettant de s'adapter aux besoins de l'entreprise.

**F&V : Quelles sont vos cibles d'entreprises ?**

I.C : La cible d'UNION DE FACTORING reste essentiellement les Petites et Moyennes Entreprises (PME) en raison des difficultés que rencontre cette catégorie d'entreprises pour l'accès aux circuits de financements classiques, En outre l'affacturage procure à ces entreprises un service très précieux notamment en matière de recouvrement, de garantie et de gestion du poste clients.

En effet les PME sont caractérisées par de petites structures avec une trésorerie généralement tendue et un potentiel de développement freiné par une aversion au risque.

UNION DE FACTORING, à travers son offre, procure à ces entreprises une trésorerie immédiate, les assiste dans la gestion de leurs créances commerciales et leur procure une garantie contre l'insolvabilité de leurs clients.

UNION DE FACTORING cible également les grandes entreprises et les groupes en leur offrant un service adapté à leurs attentes.

M.B : Pour résumer, on peut dire que Tunisie Factoring s'adresse à toutes les entreprises tunisiennes de toutes les tailles opérant dans la plupart des secteurs économiques vendant des biens ou des services matérialisés par des factures définitives, par opposition aux facturations par décomptes, qui ne présentent pas une liquidité assurée, puisque souvent, il s'agit de décomptes provisoires où les quantités facturées peuvent varier après vérification.

Dans cette globalité, il existe des cas d'incompatibilité avec le métier, d'origine réglementaire ou de difficultés procédurales.

On peut citer par exemple :

- Les ventes aux sociétés du groupe (papier intergroupe)
- Les ventes aux particuliers (le factoring est agréé pour n'accepter que les factures émises sur des professionnels)
- Les ventes en dépôt (les invendus sont restitués au vendeur et donc non payés)
- Les ventes de produits périssables (contestations fréquentes avant la commande et la livraison).



Le cœur de cible de la clientèle demeure la PME, où le propriétaire est également le chef d'orchestre partagé entre la production, les ventes, la gestion le recouvrement et la recherche de ressources pour pallier à l'absence de fonds de roulement.

Incapable de satisfaire convenablement à tous ces besoins, manquant de patrimoine à offrir en garantie à sa banque, le responsable de la PME trouve dans la société de factoring le partenaire idéal pour le décharger de certaines tâches fastidieuses, lui offrir des services performants sous un seul chapeau, lui évitant de s'adresser à une société de recouvrement d'un côté, à la banque de l'autre et à une compagnie d'assurance crédit enfin pour couvrir ses risques d'impayés.

Grâce à sa base de données construite depuis déjà 15 années d'activité, enrichie au jour le jour par les informations positives et négatives collectées par les équipes dédiées à cette tâche, grâce à un système d'information hyper sophistiqué et qui constitue le poste le plus important des immobilisations de la société capable de traiter en toute sécurité un grand nombre de documents grâce à une équipe de professionnels formés aux meilleurs standards du métier.

Tunisie Factoring se présente comme le partenaire idéal pour optimiser la gestion du poste client d'une entreprise laissant toute la latitude à son premier responsable d'avoir le temps et le confort de s'occuper du développement de son entreprise.

**F&V : Quel bilan tirez-vous de l'année 2011 en quelques chiffres ?**

I.C : L'année 2011 a été une année assez particulière en raison des événements vécus par notre pays. Notre objectif pour l'année 2011 était de stabiliser notre activité et de sécuriser notre portefeuille.

En chiffres nous avons réalisé un volume d'achat de factures de : 191 Millions de Dinars, pratiquement le même volume qu'en 2010, et nous estimons la réalisation d'un bénéfice net de : 2.7 Millions de Dinars.

En outre l'année 2011 a été caractérisée par la stratégie d'accompagnement consacrée par UNION DE FACTORING en faveur de l'ensemble de ses adhérents, ceci en accordant des délais de paiement supplémentaires pour leurs clients et en mettant en place des arrangements souples pour leur permettre une reprise de leur croissance dans les meilleures conditions.

UNION DE FACTORING a ainsi réussi à maîtriser son coût du risque tout en préservant et fidélisant son portefeuille clients.

## « Le fait que Tunisie Factoring soit notée depuis 2001 par Fitch Rating et que sa note 'BBB' est stable depuis sa première notation, lui permet de lever des ressources à court et moyen terme aussi bien auprès des banques que du marché financier. Cela constitue pour la société un socle solide pour sa croissance » Mohamed Bouraoui, PDG Tunisie Factoring.

M.B : Pour tout le secteur financier, l'année a été exceptionnelle en événements politiques, sociaux et économiques. Les Banques et le secteur du Leasing ont été affectés par la faiblesse de la croissance (manque d'investissements) et l'assèchement de la liquidité suite aux besoins du budget de l'Etat, ainsi que la mauvaise année pour les secteurs du tourisme et le secteur minier ainsi que la baisse des IDE.

Dans cette conjoncture, le factoring et particulièrement Tunisie Factoring, a été moins affecté que le reste des secteurs. Les réalisations en termes d'activité ont légèrement dépassé 2010 avec un RBE en croissance de près de 7% par rapport à 2010. Mais, comme pour tout le secteur, la nécessité de provisionner des actifs dont le délai de recouvrement dépasse les délais normaux, ajouté à la mise à nouveau des salaires induite de l'application rétroactive des négociations sociales, a pesé sur les charges d'exploitation dégageant un résultat net en retrait du tiers par rapport à celui de 2010.

L'actif de la société reste très sain avec un ratio d'actifs classés de l'ordre de 4% couvert à plus de 90% par des provisions affectées.

**F&V : Quels sont vos objectifs et comment se présente l'année 2012 ?**

I.C : Pour l'année 2012 nous projetons une évolution de notre volume d'affaires de 20%, notamment par le biais du développement de notre activité d'affacturage international et d'affacturage Sans Recours.

En effet à la fin de l'année 2011, nous venons de avoir signé un contrat d'assurance avec notre partenaire « LA CARTE », ce qui va nous permettre de développer notre part de marché sur le créneau de l'Affacturage Sans Recours.

Nous espérons aussi le retour à la croissance de notre Economie Nationale pour pouvoir apporter notre contribution dans le développement des entreprises tunisiennes en leur offrant des services adaptés à leurs besoins notamment sur les opérations à l'international.

M.B : Tunisie Factoring s'attend à une année charnière avec un nouveau gouvernement et une reprise laborieuse de la croissance économique qui est prévue pour être modérée ne dépassant pas les 2%.

La liquidité des banques n'a pas l'air de s'améliorer rapidement. Sous ces conditions Tunisie Factoring pourra continuer à trouver des opportunités pour placer ses produits, notamment, la garantie contre les impayés. A ma connaissance, et à ce jour, seule Tunisie Factoring offre le sans recours pour l'activité factoring domestique sur le marché tunisien.

Par ailleurs, le fait que Tunisie Factoring soit notée depuis 2001 par Fitch Rating et que sa note 'BBB' est stable depuis sa première notation, lui permet de lever des ressources à court et moyen terme aussi bien auprès des banques que du marché financier. Cela constitue pour la société un socle solide pour sa croissance.

## « Pour l'année 2012 nous projetons une évolution de notre volume d'affaires de 20%, notamment par le biais du développement de notre activité d'affacturage international et d'affacturage Sans Recours » Imeddine Cherif PDG Union de Factoring.

**F&V : Qu'est-ce qui pénalise le développement de l'affacturage en Tunisie pour le moment ?**

I.C : Malgré le développement continu de l'affacturage en Tunisie depuis une dizaine d'années, le service de l'affacturage reste timide au sein de la panoplie des services financiers disponibles sur le marché tunisien.

A notre sens cela est due essentiellement :

- La méconnaissance du produit de l'affacturage qui est considéré à tort comme un produit concurrentiel aux banques
- Au manque de communication autour du produit que ce soit par les sociétés d'affacturage actives sur le marché que par les instances et associations bancaires du pays.
- Au manque de développement du produit d'assurance crédit par les sociétés d'assurance locales qui représente un handicap majeur pour les sociétés d'Affacturage notamment pour le développement du produit d'Affacturage Sans Recours.
- Al'intérêt croissant démontré par les différentes parties notamment par les autorités monétaires et les différents établissements financiers de la place pour une meilleure transparence et fluidité au niveau de la circulation de l'information financière.

M.B : Les freins ont plusieurs origines. Parmi les plus importants celui de la méconnaissance profonde du métier et des services et ce qu'ils peuvent apporter comme 'plus' à l'entreprise. L'explication réside dans le manque de vulgarisation, d'une part faute de relais professionnels, mais d'autre part, sciemment voulu par Tunisie Factoring s'agissant d'un nouveau produit, lancé dans un environnement nécessitant une introduction progressive

pour tester au fur et à mesure la réaction de l'environnement et plus particulièrement l'environnement réglementaire et juridique, ceci afin de valider les choix et les supports utilisés par Tunisie Factoring.

Sur un autre plan, la Tunisie n'a pas suivi l'exemple des pays où le factoring est mature et où la règle dans ces pays est que les banques confient à leur factor la gestion du poste client de leur clientèle. C'est ainsi que le secteur enregistre sur les dernières années des taux de croissance à deux chiffres.



Mohamed Bouraoui

En Tunisie, quelques banques ont considéré les sociétés de factoring comme des concurrents pour leur produit d'escompte commercial ou de mobilisation de créances commerciales.

En réalité, le processus de traitement du titre de mobilisation qu'il soit représenté par une traite ou une facture est très différent chez la banque et chez la société de factoring ; ni les systèmes d'information, ni les équipes dédiées ne sont comparables. La banque s'adosse à des garanties réelles qu'elle détient pour couvrir tout risque résiduel sur les financements octroyés dans ce cadre.

La société de factoring s'appuie sur ses processus et la sélection du papier qu'elle achète pour s'assurer de sa bonne fin.

A titre d'exemple, Tunisie Factoring ne constitue jamais de garantie réelle pour adosser ses financements.

En règle générale, la garantie personnelle (caution ou aval) est sollicitée afin de moraliser le candidat.

### **F&V : Pour quelles raisons pensez-vous que cette solution va se développer à l'avenir en Tunisie ?**

I.C : L'affacturage dispose à notre avis de beaux jours devant lui ceci en raison :

- De l'architecture du tissu économique de notre pays constitué principalement de PME
- Du besoin pressant des sociétés tunisiennes de pouvoir se développer en toute sécurité en ayant recours à la garantie de leur poste clients
- Du besoin des sociétés tunisiennes de se faire accompagner dans leur démarche de développement à l'international notamment sur des marchés dits non traditionnels.

M.B : les raisons du développement du factoring à l'avenir en Tunisie sont multiples :

D'abord et essentiellement le bouche à oreille est notre meilleur prescripteur. Le confort, la souplesse et la polyvalence du produit le démarque par rapport aux autres produits parents.

De plus en plus, l'entreprise est plus spécialement la PME aura besoin de plus de visibilité et de sécurité sur son portefeuille acheteurs ; seule la société de factoring pourra le lui procurer.

Pour la grande entreprise, ses besoins sont grands en financement et lui arrive souvent de plafonner au niveau de ses autorisations. Le factoring lui apporte une alternative et une diversification de sources de financement.

Pour la grande entreprise, mais aussi pour la PME, le besoin de se couvrir contre le risque d'impayés devient de plus en plus indispensable au vu de l'accélération constatée dans la mortalité des entreprises y compris la grande entreprise et le besoin de sécuriser et de déconsolider le poste client qui pèse énormément dans le crédit interentreprises et alourdit leur bilan.

Cette garantie offerte par la société de factoring est plus large que celle proposée par l'assurance crédit. Chez le factor, la couverture est généralement de 100%, chez l'assureur-crédit de 80 à 90%.

Vu le côté procédural, le recours à l'assureur crédit oblige l'entreprise assurée à s'organiser pour suivre les retards de paiements pour les déclarer dans les délais contractuels afin d'éviter de perdre la couverture. Ce n'est pas souvent aisé à mettre en place et les pertes de garantie sont nombreuses. A l'inverse, lorsque la garantie est donnée par une société de factoring, cette contrainte n'est plus à la charge du vendeur. En effet, c'est la société de factoring qui devient propriétaire de la facture et à ce titre supporte la charge du suivi du recouvrement et de la déclaration dans les délais à l'assureur-crédit des incidents de paiements, ne sera pas affectée la trésorerie puisque la société de factoring lui maintient ce concours jusqu'à l'indemnisation par l'assureur crédit.

Ce schéma de s'adosser à un assureur-crédit, lui-même réassuré contre les risques d'insolvabilité des acheteurs, est le choix de Tunisie Factoring. Dans d'autres pays et dans d'autres sociétés, la garantie peut être donnée directement par la société de factoring qui conclut en général un contrat d'assurance en 'Excess Loss' qui garantit à la société de factoring l'assurance d'un résultat bénéficiaire convenu contractuellement couvrant de ce fait les pertes excédentaires qui ont pour cause l'impayé.

### **F&V : L'affacturage indépendant peut-il survivre face aux sociétés d'affacturage filiales de groupes bancaires ?**

I.C : D'après notre expérience le premier motif pour le recours à l'affacturage pour les entreprises tunisiennes reste la recherche de financement. De ce fait, la société d'affacturage doit disposer de larges sources de financement à des conditions avantageuses pour pouvoir répondre aux besoins de sa clientèle.

Etre adossé à une banque présente un avantage certain en matière d'accès aux sources de financements mais aussi en matière de développement commercial à travers l'utilisation des circuits de distribution et de communications des banques.

Néanmoins l'affacturage indépendant peut se développer à travers la création de synergies notamment avec d'autres services financiers complémentaires tel que le leasing ou par le positionnement sur des niches de secteurs ou de clientèle prédéfinies.

M. B : La réponse est que chacune de ces deux catégories a ses points forts et ses points faibles.

Il est évident aujourd'hui que dans les pays ou les marchés matures, le factoring s'est développé grâce aux banques qui ont créé ou racheté des sociétés existantes de factoring auxquelles elles ont confié la gestion et le financement du poste client des entreprises clientes de la banque. L'adossement à un réseau bancaire assure la taille et la stabilité, mais il comporte également des inconvénients liés au fait que la filiale de factoring est souvent pas libre de tous ses mouvements et subit nécessairement les contre coups de la stratégie de la société mère.

Les sociétés de factoring indépendantes quant à elles sont brimées par l'absence d'un réseau bancaire performant mais ont par contre l'avantage de choisir librement leur clientèle. Cet aspect est important dans les relations futures entre les deux parties. Cette catégorie de sociétés indépendantes est dans l'obligation d'abord d'affûter ses armes en matière de performances et de tarifs mais également en créant un réseau de prescripteurs professionnels rémunérés. Tout ceci participe à créer suffisamment d'atouts pour supporter la concurrence.

### **F&V : Verrons-nous une association tunisienne de l'affacturage afin que l'industrie réalise son autorégulation ?**

I.C : A notre avis il est prématuré de parler d'association de l'affacturage en Tunisie étant donné qu'il n'existe que deux sociétés spécialisées sur le marché, Néanmoins une réflexion est déjà lancée entre les deux acteurs du marché afin de d'étudier de plus près les possibilités de collaboration notamment au sujet :

- De l'organisation de journées de sensibilisation concernant le cadre juridique des opérations d'affacturage en Tunisie
- De l'organisation de manifestations communes dans l'objectif de vulgariser le produit
- D'échange de données entre les deux sociétés notamment sur les mauvais payeurs et les dossiers contentieux

M.B : A mon avis, elle sera nécessaire lorsque la taille du marché atteindra un certain niveau en taille et en nombre d'opérateurs, ceci afin d'abord d'échanger les informations sur le secteur, lobbyer auprès des pouvoirs publics et de l'autorité de tutelle pour obtenir un alignement pour le recours au marché monétaire par exemple ou pour déboucher des blocages parfois vécu auprès de l'administration.

### **F&V : Un mot de la fin...**

I.C : A la fin nous tenons à rappeler que malgré les différentes contraintes entravant le développement de l'activité de l'affacturage en Tunisie, nous restons très confiant étant donnée la grande contribution que peut apporter ce service aux entreprises tunisiennes pour les accompagner dans les différentes phases de leur développement.

L'adossement à trois grandes banques de la place, l'appartenance à une vaste chaîne internationale de correspondants à travers le monde et la récente signature avec un partenaire assureur, procurent à UNION DE FACTORING des atouts lui permettant de jouer un rôle primordial sur le marché de l'affacturage en Tunisie pour les années à venir.

En 2012 on projette l'évolution du volume de notre activité de 20% à travers notamment le développement de l'activité de l'affacturage Sans Recours et l'affacturage international, en outre on travaillera à la dynamisation de la synergie avec nos banques partenaires : l'ARAB TUNISIAN BANK, La BANQUE NATIONALE AGRICOLE et L'AMEN BANK afin de mieux servir notre clientèle et développer notre portefeuille.

M.B : Pour conclure, j'aimerais apporter un témoignage pour mes collègues et confrères banquiers. Je veux leur dire qu'après avoir travaillé et collaborer personnellement durant deux décennies au sein d'une banque commerciale, pratiqué les métiers du développement, de la gestion du crédit, des risques et de l'international, je peux aujourd'hui attester après une expérience d'une quinzaine d'années dans le factoring, que le meilleur produit pour gérer et financer le poste client d'une entreprise c'est le factoring, de loin plus performant pour la banque et son client que l'escompte commercial ou la mobilisation des créances commerciales.

La combinaison des services de financement, de gestion et de garantie sous le même chapeau est un avantage que seule la société de factoring peut aujourd'hui offrir qui plus est, à des coûts très compétitifs quand on sait réellement calculer les coûts pour les comparer aux coûts bancaires de chaque service pris individuellement auprès d'un opérateur spécialisé (Banque, société de recouvrement, assurance-crédit, société de vente de renseignement commerciaux)

J'ajoute sous risque de me tromper, que la société de factoring est le meilleur partenaire de la banque, tout d'abord en tant que client structurellement emprunteur pour des montants consistants mais ensuite et surtout, il met à sa disposition son microscope pour le choix et la sélection du papier que lui remet sa clientèle participant à l'amélioration des performances de la banque et de son client ■

*Propos recueillis par Souhayel Tayeb*

# Focus Focus

## Le Vrai-Faux sur le factoring

Par Fida Taktak – Chargé grands comptes - Tunisie Factoring

**Il s'agit dans cet article de clarifier certaines idées reçues sur le factoring en Tunisie. Car, malgré ses presque 17 ans d'existence, ce produit est encore méconnu ou mal connu. Les quelques sujets abordés la dessous sont un récapitulatif des questionnements ou remarques les plus répétitifs qui m'ont été faits lors de mes entretiens avec mes différents interlocuteurs qu'ils soient des chefs d'entreprises, des banquiers, des experts comptables, ou autres.**



Fida Taktak

● **Il n'y a pas besoin d'avoir un moyen de paiement (Traite ou chèque) en accompagnement d'une facture payable à une échéance ultérieure pour pouvoir la mobiliser.**

### VRAI

Le factor finance les factures à hauteur d'un encours pouvant atteindre les 100% de leur montant TTC. Il s'occupe lui-même et pour le compte de l'adhérent du recouvrement de ces factures achetées par des actions de relances téléphoniques, de courrier, de déplacement, etc...pour recouvrer (par la récupération des traites ou par le paiement) dans les meilleurs délais et de la façon la plus professionnelle qui soit, les factures achetées. A titre d'exemple, Tunisie Factoring dispose d'une équipe qualifiée de recouvreurs dont le seul but est le suivi du portefeuille acheteurs de ses adhérents et le recouvrement rapide de leurs créances. Toutes leurs actions se font en respectant la confidentialité des dossiers et en préservant la relation commerciale qu'ont ses adhérents avec leurs clients.

● **La société de factoring s'occupe du recouvrement de l'impayé**

### FAUX

Parmi les services offerts par le Factor se trouve le recouvrement. C'est pour cela que beaucoup de gens font l'amalgame entre les sociétés de recouvrement de créances impayées et la société de factoring. Cette dernière effectue le recouvrement des factures qu'elle achète et qui sont supposées être saines et liquides. Mieux encore, elle permet à certains adhérents qui ont choisi de conclure avec elle un contrat de factoring sans recours, de se prémunir contre les impayés et à les indemniser jusqu'à 100% du montant de la créance en cas d'impayé.

● **Le factoring coûte cher**

### VRAI et FAUX

Vrai Si on le compare juste au financement bancaire il reste cher alors que dans un contrat de factoring le financement des factures n'est qu'une composante.

En terme de financement, la commission de

financement est comparable à celle appliquée par les banques de la place voire inférieure pour les PME et les sociétés nouvellement créées.

Faux Ce qui se rajoute dans l'utilisation du factoring, c'est la commission de factoring, qui elle ne rémunère par le financement mais les autres services qui différencient le factor de la banque; à savoir: le renseignement commercial, le recouvrement des factures, la garantie et la gestion du portefeuille clients.

Ces services, autres que le financement, calculés à leur vrai coût, représentent plus du double de la commission perçue réellement par le factor

● **Le factoring n'apporte pas qu'une réponse aux besoins de trésorerie d'une entreprise**

### VRAI

C'est une solution complète qui permet d'outsourcer la gestion des comptes clients (relance systématisée des clients, sélection du portefeuille, et réduction des retards de paiement), de se protéger contre les impayés (assurance dont la couverture peut atteindre les 100% du montant des impayés) et de rationaliser ses financements en fonction des besoins de trésorerie.

● **Il n'y a pas besoin de donner des garanties réelles pour souscrire un contrat de factoring**

### VRAI

Pour avoir des lignes de crédit auprès des banques tunisiennes, ces dernières demandent généralement, en contre partie, des garanties réelles (hypothèques et autres). Le factor, quant à lui, prend le risque en prenant en compte d'autres considérations; telles que: la nature de l'activité, le secteur dans lequel évolue la société, la moralité du chef d'entreprise, la procédure de ventes, le risque acheteurs, etc... C'est en effet, très intéressant pour les nouveaux entrepreneurs, les PME qui opèrent dans le service ou le trading et même pour les industriels dont l'usine a été financée par des prêts bancaires et dont le patrimoine est déjà hypothéqué.



# Focus

# Focus

## ● Le factoring ne concerne que les ventes locales

### FAUX

Tunise Factoring offre trois types de contrats qui s'adaptent aux besoins et au secteur d'activité de chaque entreprise : Un contrat de factoring domestique Avec Recours (Sans assurance), un contrat de factoring domestique Sans Recours (Avec assurance) et un contrat de factoring Export. Ce dernier concerne les sociétés qui réalisent des ventes à l'export, que ce soit avec des sociétés se trouvant en dehors du sol tunisien ou avec des sociétés non résidentes mais se trouvant physiquement en Tunisie.

## ● Le factor ne finance que 'les bons' débiteurs

### FAUX

Le service de gestion du compte clients, compris dans le package d'un contrat de factoring, concerne, entre autres, l'étude du risque acheteurs. En effet, à travers des recoupements effectués à partir de plusieurs sources d'informations, le factor cote les acheteurs de son adhérent. Il lui permet ainsi d'avoir une idée claire sur la situation financière de ses clients et par conséquent, de minimiser les risques qu'il prendra sur chaque client. Le renseignement donné par le factor se fait à titre de conseil s'il s'agit d'un contrat de factoring sans assurance-crédit et à titre de limite de garantie (que le factor indemniserait en cas d'impayé) s'il s'agit d'un contrat avec assurance-crédit. En tout état de cause, le fait pour un manager de donner du crédit à un mauvais débiteur est considéré comme un acte de mauvaise gestion et le factor n'a aucun intérêt à l'encourager sur cette voie.

## ● La société de factoring concurrence la société d'assurance-crédit

### VRAI et FAUX

Faux Si le client recherche exclusivement à assurer son portefeuille client, le factor ne concurrence pas l'assureur crédit.

Vrai Si le client cherche une solution plus complète qui comprenne à la fois l'assurance-crédit et la gestion des sinistres, le factor est le meilleur partenaire actif qui interviendra dans toutes les étapes de la gestion des comptes clients.

L'assurance-crédit proposée par le factor peut garantir jusqu'à 100% du sinistre et l'adhérent n'aura pas à supporter le décalage en trésorerie constaté en assurance-crédit, laquelle ne couvre, en général que 80% de la facture garantie

## ● Une entreprise peut recourir au factoring à n'importe quelle étape de son développement

### VRAI

Le factor tunisien traite avec différentes tailles d'entreprises

Le secteur dans lequel opère une entreprise, sa taille ou son stade de développement ne sont pas des éléments déterminants pour Tunisie Factoring pour conclure avec une entreprise.

Le factoring peut aider la petite entreprise, ne disposant pas de ressources suffisantes et qualifiées, dans la gestion de son portefeuille. Il lui permet également, à un stade où elle n'est pas forcément 'bancable' de bénéficier de liquidités sans exiger de garanties réelles comme le ferait une banque.

Il permet aux moyennes et grandes entreprises de diversifier leurs partenaires financiers et par conséquent d'augmenter ou de réallouer les quotas de leurs lignes de financement. Il leur



## ● Le recours au factoring donne une image d'une société en difficulté

### FAUX

Ce préjugé généralisé aux débuts du factoring en Tunisie, il y a plus de 16 ans n'est plus d'actualité. Aujourd'hui, à l'heure de l'externalisation, les factors tunisiens donnent à leurs adhérents l'image d'entreprises mûres qui recourent à des professionnels pour une meilleure et plus sûre gestion de leur portefeuille.

En garantissant leurs paiements, en confiant le recouvrement de leurs factures à des professionnels et en ayant une solution de financement à court terme simple et rapide, le factor permet aux entreprises adhérentes de se prémunir contre les risques d'impayés, de réduire leurs délais de recouvrement sur la plupart des secteurs et de transformer une simple facture en cash dans les 48H maximum.



permet également d'outsourcer la gestion et la sécurisation de leur portefeuille clients chez des professionnels pour se concentrer sur le développement de leur activité principale. Mieux encore, dans le cadre d'un contrat de factoring avec assurance crédit, le portefeuille client garanti peut être déconsolidé du bilan de l'adhérent, allégeant ainsi son besoin en fonds de roulement et améliorant ses capacités d'endettement.



Fida Taktak

# Abonnez-vous gratuitement à notre newsletter mensuelle FINANCE & VOUS

Pour recevoir votre newsletter mensuelle en PDF,  
merci de nous envoyer un email à l'adresse  
[newsletter@aiefbt.org](mailto:newsletter@aiefbt.org) en indiquant en objet  
*Abonnement*



CHERS ANNONCEURS,

**Vous cherchez un réseau  
de diffusion?**

**Vous voulez promouvoir votre  
activité ou votre produit?**

Nous vous offrons la possibilité  
de faire votre publicité sur la newsletter  
électronique "Finance & Vous"  
qui s'adresse à un large public  
dont le potentiel commercial vous  
intéressera certainement.

**CONTACTEZ-NOUS** > [publicite@aiefbt.org](mailto:publicite@aiefbt.org)

## BULLETIN D'ABONNEMENT PRIVILÉGIÉ

A compléter et à retourner à  
**abonnement@aiefbt.org**

Oui, je souhaite bénéficier de votre offre spéciale de lancement et m'abonner à:

**Revue Tunisienne de Banque, Finance & Gouvernance**

4 numéros hors numéros spéciaux (160 dinars – 120 € / an au lieu de 240 dinars- 160€/ an)

**Revue Tunisienne de Droit des Affaires**

4 numéros hors numéros spéciaux (160 dinars – 120 € / an au lieu de 240 dinars- 160€/ an)

Je choisis le mode de règlement suivant :

Chèque ci-joint à l'ordre de l'AIEFBT  Virement bancaire

M.  Mme  Mlle

Nom.....

Prénom.....

Fonction.....

Société.....

Adresse  Professionnelle /  Personnelle

Code Postal.....

Ville.....

Pays.....

Téléphone.....

Email.....

Date et signature obligatoires:

# Perspectives Tunisiennes

# Perspectives

## Bourse de Tunis / Analyse Technique :

# Projections sur l'avenir du Tunindex

Par : Mr. Bannour Ichrak - Gérant de portefeuille - Analyste Technique



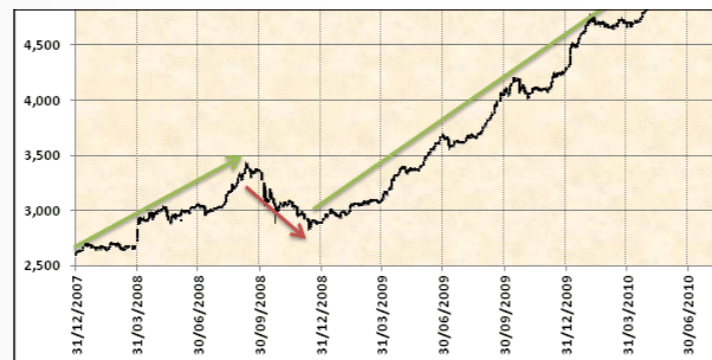
**Le 2 janvier 2012, la Bourse de Tunis lance le Tunindex 20 à qui on souhaite une longue vie. En attendant de pouvoir mieux analyser ce nouvel indice, Ichrak Bannour nous offre, à travers cet article, une analyse technique de l'indice Tunindex et des projections sur son avenir.**

Sur le graphique traçant l'historique du Tunindex, nous distinguons à l'œil nu 5 phases ;

1. Une première phase haussière s'étendant de début 2008 jusqu'au début septembre 2008 et a donc durer 8 mois.
2. Une deuxième phase corrective s'étendant entre septembre 2008 et décembre 2008 et qui a pris 3 mois.
3. Une troisième phase haussière et qui a perduré pendant 21 mois entre mi décembre 2008 et début octobre 2010.
4. Une quatrième phase corrective s'étalant sur 8 mois depuis octobre 2010 jusqu'à mai 2011.
5. Et enfin, une cinquième phase haussière depuis mai 2011 jusqu'à ce jour.

Date début	Date Fin	Période	Tunindex	Variation
31/12/2007	10/09/2008	8 mois	2 597 / 3 447	+ 32.7%
10/09/2008	12/12/2008	3 mois	3 447 / 2 820	-18.18%
12/12/2008	01/10/2010	21 mois	2 820 / 5 088	+102%
01/10/2010	18/05/2011	8 mois	4 695 / 4 088	-12.92%
18/05/2011	Aujourd'hui *	?	4 706	+15.11%

\* Mardi 17 janvier 2012



Examinez bien ce graphique, il semble suivre une tendance en vagues, chacune correspondant aux phases cités plus haut, qui n'est pas sans rappeler la théorie des Vagues d'Elliot qui stipule que l'évolution d'un marché suit une tendance en 5 vagues ; 3 haussières et 2 correctives. Le marché tunisien semble suivre cette tendance et on serait dans la cinquième vague haussière.

La dynamique d'Elliot :

La théorie des vagues d'Elliot trouve son fondement dans la théorie de Charles Dow qui avait introduit l'idée que les mouvements de fond étaient constitués de trois phases ; accumulation par les astucieux, imitation par les suiveurs et enfin distribution des

astucieux. Elliot a approfondie cette idée, en ajoutant aux vagues d'impulsion décrites par Dow, deux vagues correctives.

Caractéristiques des vagues Elliotiste :

Vague 1 : généralement courte et rapide qui voit les astucieux accumuler des positions.

Vague 2 : corrige assez fort la vague 1

Vague 3 : plus dynamique et plus longue, les fondamentaux commencent à arriver et le volume confirmant la qualité du mouvement.

Vague 4 : corrige (moins sévèrement que la vague 2) la vague 3.

Vague 5 : moins dynamique et assez longue voire fastidieuse.

Principalement, 3 autres petites vagues, peuvent perdurer le mouvement Elliotiste, après la 5ème vague, il s'agit de la vague A corrective, Vague B haussière mais dans de faibles volumes, et la vague C qui est assez dévastatrice.

Elliot a réussi à prédire, aussi bien les niveaux de retracements que ceux d'extensions de ses vagues en se basant sur la théorie mathématique de Fibonacci. Ainsi, l'amplitude des vagues, notamment celles correctives, devraient avoir les retracements du mouvement précédent suivant les ratios Fibonacci 23.6%, 38.2%, 50%, 61.8%, 76.4%, 100%

Application de la Théorie des vagues d'Elliot sur le Tunindex :

Partant du principe que la première vague est « réservée » aux astucieux et on supposons qu'on n'était pas de la partie dans cette vague, nous pourrions anticiper, grâce à la méthode Elliotiste les niveaux où on pourrait faire notre entrée sur le marché. En effet Elliot, en se basant sur les ratios Fibonacci, relève 6 niveaux de corrections possibles

Ratios FIBONACCI	23.6	38.2	50	61.8	76.4	100
Retracements	3 246	3 122	3 022	2 922	2 798	2 597

La vague 2 corrige donc assez fort la vague 1, on privilégiera alors les niveaux d'entrée les plus faibles, correspondant aux retracements 2 922, 2 798 et 2 597. Dans les faits le niveau de retracement constaté était de 2 820 soit près de 1% autour du niveau de retracement 2 798 équivalent à un ratio Fibonacci de 76.4%! Et là on aurait pu entrer sur le marché avec une perspective intéressante qui est la vague 3, plus dynamique et plus longue ; donc nous devons nous attendre à une période plus longue que celle de la vague 1 et une hausse plus importante (>32.7% et > à 8 mois dans le premier tableau)

En effet, la vague 3 a duré 21 mois avec à la clé 101% (soit 1% au tour du ratio Fibonacci 100%) mais là aussi on pourrait s'attendre à une vague 4 corrective, moins forte que la vague 2

Ratios FIBONACCI	23.6	38.2	50	61.8	76.4	100
Retracements	5 016	4 596	4 247	3 918	3 498	2820

Etant moins fatale que la vague 2, on privilégiera pour la vague 4, les niveaux moyens de baisse soit les niveaux équivalents aux retracements 4 596, 4 247 voire 3918. En réalité l'indice à baissé jusqu'à 4 088 soit 3.8% en dessous du niveau correspondant à un retracement de 50%. Certainement sous l'effet de la frénésie d'après révolution !

Maintenant, qu'on a constaté les quatre vagues, on devrait alors s'attendre à une cinquième vague haussière, alors que tous les intervenants s'inquiétaient pour leurs placements pendant les événements de l'après 14 janvier.

Nous constaterons, que le niveau 4 088 revenait plus de quatre fois pendant le premier semestre 2011, nous en déduisons qu'un support est né à ce niveau, à partir du quel on anticipera la cinquième vague.

D'un autre côté, nous avons constaté que Les vagues haussières 1 et 3 ont pris respectivement 8 et 21 mois, celles correctives (2 et 4 sur le graphique) ont pris 3 et 8 mois !? Ce sont tous des chiffres de la série mathématique de Fibonacci !

En appliquant les séquences temporelles basées sur la série de Fibonacci, nous pourrions prédire que la 5ème vague prendrait au moins 21 mois (Elliot stipule que la vague 5 est fastidieuse est dure généralement autant que la vague 3), 34 mois voire 55 mois !

Rappel :

La suite mathématique de Fibonacci se construit en additionnant les deux termes précédents ; Appelons (un) la suite de Fibonacci. On a donc  $u_0 = 0$  ;  $u_1 = 1$  et pour tout n entier naturel, on a alors  $u_{n+2} = u_{n+1} + u_n$  d'où la suite des chiffres 0, 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89

Projection sur le Tunindex : Vague 5

Les scénarios les plus probables, en termes d'objectifs, sont :

A : 5 052 soit +23.6%.

B : 5 649 soit +38.5%

C : 6 132 soit +50%

Cette évolution est basée sur 2 conditions :

- 1/ La solidité du support 4088 points.
- 2/ La période qu'a pris la vague corrective 4 soit 8 mois.

Les scénarios les plus probables, en termes de temps, sont :

A : l'objectif sera atteint dans 21 mois (février 2013).

B : l'objectif sera atteint dans 34 mois (mars 2014).

C : l'objectif sera atteint dans 55 mois (décembre 2015).

N.B : La vague 5 est fastidieuse et assez longue en temps et dans la plus part des cas elle n'arrive pas à dépasser le top de la vague 3, lorsque cette dernière connaît une extension (ce qui est notre cas), la vague 5 devrait avoir au moins la taille de la vague 1 et en période au moins celle de la vague 3 soit minimum 21 mois.

**Conclusion ; L'indice Tunindex pourrait réaliser une performance, à partir du support 4 088 points, entre 23 à 38.5% dans une période comprise entre 2 et 5 ans. On en a déjà fait +15% en 9 mois...**

# Compétences Tunisiennes

## Compétences

## Profils

Des jeunes diplômés tunisiens à la recherche de travail ou de stage dans le secteur bancaire et financier se présentent. Nous espérons leur donner à travers cet espace la possibilité de s'adresser et de convaincre les décideurs dans nos institutions financières à leur donner une chance.



### ● Amira LAJDEL

Rue des Oasis, n°6  
Ezzahra 2034 – Tunis  
Email : lajdel.a@gmail.com

« Je viens d'achever mon Mastère de Recherche en Common Law ou Droit Anglo-américain, à la Faculté des sciences juridiques, politiques

et sociales de Tunis (Octobre 2011).

Ma formation et mon diplôme de maîtrise en sciences juridiques, obtenu à la même faculté (Juin 2008), ainsi que mon expérience acquise non seulement par le stage effectué au sein du Groupe Poulina Holding mais surtout par l'opportunité que je viens de saisir à la Banque d'Affaires de Tunisie (Décembre 2009-Juin 2011), qui m'a d'une part aidé à améliorer et développer mes compétences et d'autre part m'a permis de m'approprier réellement à la fonction de juriste, ont développé mon goût pour l'organisation, le travail d'équipe et la maîtrise des affaires juridiques.

En effet, totalement bilingue anglais, je connais bien les systèmes anglais et américains grâce à ma formation en mastère de recherches effectué en langue anglaise et en coopération avec l'AMIDEAST et l'ambassade d'Amérique en Tunisie.

Ouverte aux autres, soucieuse de me perfectionner, je sais m'adapter et j'ai le sens de la responsabilité et la rigueur, j'ai un désir très profond de réussir mon insertion professionnelle, permettant ainsi mon épanouissement aussi bien sur le plan personnel qu'au sein de la société » ■

### ● Aouadhi RAFIKA

Tunis  
E-mail : rafikaouadhi@gmail.com

Après une Maîtrise en Hautes Etudes Commerciales en Juin 2002 à l'IHEC de Carthage durant laquelle elle a effectué deux stages significatifs à la Banque de Tunisie (1999) et la société LAINO (2000 et 2001), Rafika a été pendant deux ans responsable administratif et financier au sein de l'ESPA chargée notamment du contrôle interne, de la comptabilité, de l'importation et du transit, de la gestion financière et de de la trésorerie.

De 2005 à 2007, elle a été également responsable administratif et financier au sein de la société Teamsware/DaleelTeq chargée notamment du management des projets, de l'administration du personnel de la société et de la gestion financière (Elaboration des BP; La gestion de la trésorerie, élaboration des budgets prévisionnels, élaboration des plannings financiers; étude de rentabilité et prévisions, la gestion de crédit), la prospection de nouveaux partenaires et la participation aux actions commerciales de la société. A partir de 2008, elle est chef de projet dans un cabinet de consulting.

Outre une très bonne maîtrise en Marketing et Comptabilité, cette riche expérience a permis à Rafika de développer des très bonnes connaissances en matière de Gestion et Management, de la gestion financière, du Planning financier, de l'élaboration des Budgets et des Business Plans, de l'Audit et du Contrôle Interne. Elle a développé aussi une forte sensibilité et approche commerciale notamment par dans la communication dans les relations commerciales, la commerce international et l'organisation et participation aux foires ■

# Évènement

## Évènement

IHEC Sfax :

## Journée scientifique « Finance et économie islamiques : opportunités pour la Tunisie »

**Le Lundi 16 Janvier 2012, l'IHEC de Sfax a organisé une journée scientifique sous le titre « Finance et économie islamiques : opportunités pour la Tunisie ».**

Sous l'égide du Président de l'Université de Sfax, le Professeur Ezzeddine Bouassida, la séance a commencé par le mot de bienvenue de la part du Professeur Habib Chabchoub, Directeur de l'IHEC, ainsi que les allocutions des invités tels que Messieurs Ridha Saad Allah, Président Fondateur de l'Association Tunisienne d'Economie Islamique (ASTEICIS), Raouf Ghorbel, Président du Conseil Régional de Sfax et du Sud de l'Ordre des Experts Comptables de Tunisie (OECT), ainsi que Kais Driss, porte-parole de l'Association Tunisienne de Finance Islamique (TAIF) pour les besoins de cette journée et Expert comptable.

Ces allocutions ont toutes soulevé l'état de crise actuel des banques et des institutions financières conventionnelles, et ont observé







la tendance quasi internationale à revenir vers les valeurs éthiques reconnues auparavant par toutes les croyances monolithiques mais délaissées petit à petit au fil de l'évolution de l'histoire économique du globe.

Grâce au généreux soutien de l'Association Tunisienne de Finance Islamique (TAIF), association scientifique à but non lucratif (présidée par Mme Amel Amri, professeur universitaire), l'IHEC de Sfax a pu inviter l'honorable Professeur Mohamed Amine Qattan, à présenter deux riches communications sur les principes de la finance et économie islamiques et sur la gouvernance des institutions financières islamiques et les normes d'audit dans le domaine. L'IHEC a pu inviter aussi les honorables Messieurs Mohamed Masmoudi et Mohamed Megdich, à présenter une communication sur les méthodes de comptabilisation de la Zakat des sociétés.

Les points les plus marquants dans ces exposés des principes de finance et d'économie islamique se résument en objectifs :

- Sauvegarde des principes et des valeurs éthiques établis par les trois religions

monolithiques

- « Reconstruction de la terre » et réalisation effective du bien-être humain
- Justice distributive (Coopération et Solidarité générale - Sécurité sociale généralisée et inconditionnelle)
- Pleine exploitation des ressources
- Autonomie et stabilité économique
- Stabilité de la valeur de l'argent
- Prise en compte des intérêts des générations futures

Et en Principes :

- Un système économique basé sur les principes islamique est un système fondé sur une législation islamique constituée d'axiomes économiques, politiques et moraux constituant un tout inséparable, ou toute interdiction religieuse ne peut en aucun cas se matérialiser par une transaction économique,
- Le concept de valeur ne se base que sur les actes de l'être humain et ses efforts (rattachement des valeurs pécuniaires aux actifs tangibles, d'où l'interdiction des produits dérivés financiers à titre d'exemple et de la spéculation sur ces produits),
- Le concept de riba ne se rattache pas seulement à la notion d'intérêt financier mais



surtout à la notion de « sur-exploitation » autant de l'effort humain ou de l'argent que des outils induisant une inégalité de chance dans quel domaine que ce soit,

- Le principe le plus important est celui du partage des gains et des risques par tous les parties à une transaction, de façon à ce que par exemple (sharing risks), dans une transaction de leasing, tout contrat faisant reposer tous les risques de l'outil loué sur le loueur, devient un contrat conventionnel, non islamique et donc interdit (comme le versement des toutes les annuités restantes en cas de dommage de l'outil objet du leasing...)
- Enfin, la Zakat ne constitue qu'un des piliers

de l'économie islamique, comme l'effort, le travail, la solidarité..., et le domaine de sa comptabilisation, pour le compte des propriétaires de firmes, à travers les comptes de la firme en elle-même, constitue une nouvelle science comptable que les professionnels de la comptabilité semblent être assoiffés d'en connaître les détails techniques.

L'IHEC n'oublie pas de remercier ses invités, ses enseignants, ses étudiants et surtout ses sponsors (ZEN, Idéal Céram, Socomenin et IHE-Groupe) qui sans leurs soutien financier, le partage de ces connaissances hélas nouvelles en Tunisie, n'aurait pas eu lieu, pour en faire bénéficier la région de Sfax ■

*A noter : L'IHEC Sfax hébergera en ses locaux prochainement l'antenne de Sfax de l'Association Internationale des Experts Financiers et Bancaires Tunisiens. Une antenne qui se chargera de promouvoir les objectifs de l'association dans le sud tunisien à travers des évènements et des initiatives.*



## Présentation des Intervenants

● **Pr Qattan**, 45 ans, a eu son Doctorat en Finance Islamique à l'Université Birmingham au Royaume Uni depuis 2001, après avoir eu son mastère en Economie Islamique de l'Université El-Imam de Riyadh en Arabie Saoudite depuis 1992. Il est actuellement et depuis 2003, Directeur de l'Unité d'Economie Islamique du Centre d'Excellence en Management, au « College of Business Administration » institution internationalement accréditée AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business), à l'Université du Kuwait. Il est aussi membre des Conseils d'Audit en Chariaa dans plusieurs institutions financières à Dubai, Syrie, Malaisie, Suisse et Kuwait.

● **Mr Mohamed Masmoudi**, 38 ans, est Expert comptable, membre de l'OECT depuis 2007, Vice Président du Conseil Régional de Sfax et du Sud de l'OECT.

● **Mr Mohamed Megdich**, 38 ans, est Expert comptable, membre de l'OECT depuis 2005, Fondateur de l'Association Zakat Contemporaine en Tunisie ■