

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie monétaire et bancaire

L'INTITULE DU MEMOIRE

Contribution à l'étude de la gestion du risque de crédit dans la relation banque-PME

Préparé par :

- BOUKHENAK Amar
- BOUKIR Nacer

Dirigé par :

YESSAD Nacime

Date de soutenance :

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur :

Année universitaire : 2019/2020

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous remercions dieu de nous avoir donné la force et le courage pour réaliser ce travail.

Nous tenons à exprimer notre gratitude ainsi que nos remerciements à Notre encadreur monsieur YESSAD Nacime pour ses conseils et ses orientations afin de mener à bien notre travail.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

DEDICACES

Je dédie ce travail à mes très chers parents, à toute ma famille, et à tous mes amis sans exception.

Boukhenak Amar

DEDICACES

Je dédie ce travail à mes très chers parents, à toute ma famille, et à tous mes amis sans exception.

BoukirNacer

Sommaire

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : L'activité bancaire et le risque de crédit

Introduction au chapitre 1

Section1 : les différentes approches de la firme bancaire

Section 2 : les crédits bancaires accordés aux entreprises : typologie, risques associés

Section3 : le risque de crédit : identification et évaluation

Conclusion de chapitre 1

Chapitre II :la PME et son financement

Introduction au chapitre 2

Section 1 : Les petites et moyennes entreprises

Section 2 : Les particularités des PME

Section 3 : Les systèmes de financement des PME

Conclusion de chapitre

Chapitre III : La problématique informationnelle dans la relation Banque-PME et la gestion de risque de crédit

Introduction au chapitre

Section 1 : les risques liés à la relation de crédit entre banque et PME

Section 2 : L'asymétrie informationnelle ex-ante et ex-post dans la relation banque-PME

Section 3 : la gestion du risque de crédit

Conclusion de chapitre

Conclusion générale.

Introduction générale

Introduction Générale

La banque est la firme spécialisée dans la production de liquidités. Son métier est de répondre à la demande de « fonds » dont les agents non financiers ont besoin pour régler des dettes et/ou pour réaliser des dépenses, immédiates ou futures.

En termes d'asymétrie d'information, la situation de la banque est ambivalente. D'un côté, son information sur les emprunteurs est plus riche que celle que peuvent avoir des investisseurs isolés : l'avantage déterminant qu'a la banque dans la capacité d'expertise des emprunteurs. Le fait que la banque assure la tenue de comptes lui donne en effet une sorte de monopole sur une foultitude d'informations « privées » qu'elle peut mémoriser et utiliser, que ce soit pour choisir ses emprunteurs, surveiller la réalisation des contrats ou encore élargir la gamme des produits proposés à sa clientèle. La combinaison de services de paiement et d'intermédiation confère un avantage irréductible aux banques par rapport aux autres intermédiaires financiers dans la réduction des asymétries d'information. En effet, la tenue des comptes des clients est une source d'information continue pour la banque (périodicité et montant des revenus, capacité d'épargne, éventuels accidents de paiement, etc.) qu'elle peut mobiliser lors d'une demande de prêt pour évaluer la solvabilité de l'emprunteur.

D'un autre côté, dans sa relation avec les agents non financiers telles que les entreprises notamment les petites et moyennes entreprises (PME) qui sont considérées comme un levier de croissance économique en raison de leurs capacités d'innovation de création d'emploi et de richesses, la banque est victime malgré tout d'asymétrie d'information dans la mesure où elle ne peut pas empêcher totalement ses clients et emprunteurs particulièrement les PME d'adopter éventuellement des comportements opportunistes, sachant que le financement bancaire est une condition sine qua non du démarrage d'une activité commerciale ou artisanale ou du développement d'une entreprise.

En Algérie, certaines PME ne parviennent pas à se financer auprès des établissements de crédit, responsables de la difficulté de nombreuses PME, en particulier dans les années 1990 et 2000 et qui reste toujours un problème d'actualité. En effet, l'attribution de financements par l'établissement prêteur exige une attention minutieuse sur la contrepartie, qui passe par une analyse financière détaillée, elle-même dépendante de nombreuses informations et pas seulement de celles transmises par l'entreprise. Cela conduit inéluctablement la banque à mettre en œuvre des mécanismes permettant d'éviter l'anti sélection, l'aléa moral et l'opportunisme

lors de l'étude d'un dossier de crédit et tout au long du processus de la relation de crédit (avant, pendant et après l'octroi du crédit).

Au début des années 2000, une phase de réformes dite de « seconde génération » a été engagée par les pouvoirs publics algériens pour s'adapter aux changements impliqués par le plan d'ajustement structurel (PAS) et la nouvelle orientation de l'économie. Les principaux axes des réformes concernent principalement : l'intégration dans l'économie mondiale ; la promotion de l'investissement et de l'environnement des entreprises ; Les privatisations et la réforme du secteur public ; La réforme du secteur bancaire et financier et la libéralisation des infrastructures et la politique environnementale. Vu la diversité et la complexité des axes précités, le gouvernement se retrouve face à des problèmes de coordination entre les différents mécanismes et dispositifs mis en place pour la relance économique, même si ce processus de tentatives de relance était ses dernières années soutenues par la flambée des prix du pétrole, qui a générée des réserves de change importantes. Face à cette situation, la politique des réformes tente de relancer les secteurs hors hydrocarbures depuis plusieurs années (depuis 1989) et ce, par une multitude de restructurations des entreprises industrielles publiques d'une part, et une nouvelle orientation qui vise à favoriser la création de petites et moyennes entreprises (PME/PMI) y compris les très petites entreprises (TPE), considérées comme une alternative par excellence de relance économique pour les pays développés et émergents d'une part, et les pays en voie de développement à l'instar de l'Algérie d'autre part.

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création d'entreprises et encouragé les investissements privés, un secteur qui a été pendant longtemps négligé, ainsi qu'une série de réformes du secteur bancaire pour améliorer la gestion des risques bancaires afin de se conformer aux recommandations des accords de Bale. Malgré les mécanismes d'incitations mis en place par l'Etat, l'accès des PME au financement bancaire reste difficile, que ce soit dans la phase de démarrage ou de croissance.

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME pour faire face à ses contraintes de financement est la banque¹. Ainsi, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME. D'ailleurs, l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présentée comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante dans les pays développés et émergents. En effet, une forte relation banque-entreprise se traduirait

¹En Algérie, les banques publiques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie et les PME en particulier.

pour les entreprises notamment les PME par une grande flexibilité financière. Compte tenu des distorsions informationnelles dans la relation banque-PME, la banque est exposée particulièrement aux risques d'anti sélection, d'aléa moral et d'opportunisme cités précédemment. En effet, les emprunteurs notamment les PME, ne transmettent pas toutes les informations nécessaires dans leurs dossiers de crédit. Face à cette problématique informationnelle et les risques encourus par les banques, ces dernières peuvent de ce fait mettre en place des procédures et des mécanismes incitatifs et de contrôle permettant de limiter ces déficits en termes d'information pour mieux maîtriser les risques associés. Dans ce contexte, nous allons dans le cadre de notre recherche essayer d'apporter des éléments de réponse aux questionnements suivants :

Quels sont les mécanismes mobilisés pour réduire le risque crédit dans le cadre de la relation banque-PME ?

Dans notre présente recherche, c'est le financement bancaire Moyen Long Terme (MLT) qui est analysé, c'est à dire le financement de projets d'investissement sur une durée supérieure à un an, en faisant référence aux problèmes informationnels dans le processus de gestion du risque crédit des PME par la banque d'une part, et aux outils de prévention individuelle de risque de crédit des PME.

Objectif de notre travail

1. De présenter les deux parties de la relation de crédit, à savoir : la banque et la PME pour en pouvoir mettre en évidence les spécificités de chacune d'elles.
2. De réaliser une étude théorique au sujet du risque crédit dans la relation banque- PME, en adoptant une approche contractuelle fondée sur les apports de la théorie financière des contrats : La théorie de l'intermédiation financière ; la théorie de l'agence et la théorie du signal et la théorie des coûts de transaction.
3. D'expliquer les raisons pour lesquelles l'accès des PME au crédit bancaire reste difficile dans un contexte d'asymétrie d'information. Et de tirer des enseignements des solutions données par la théorie financière des contrats.

Plan de travail

Nous avons structuré notre travail en trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons mis en lumière les généralités sur L'activité bancaire et le risque crédit ce chapitre est divisé en trois section la première aborde les différentes approches de la firme bancaire et la seconde parle sur les crédits bancaires accordés aux entreprises typologie, risques associés et rentabilité et la dernière section pour parler sur Le risque crédit identification et évaluation. Le deuxième chapitre, a été consacré à **la** PME et son financement aussi divisé en trois sections nous avons mis l'accent sur les petites et moyennes entreprises ainsi que les particularités des PME et Leurs systèmes de financement. Enfin pour le troisième et le dernier chapitre nous avons parlé sur La problématique informationnelle dans la relation Banque-PME et la gestion de risque de crédit ce chapitre est divisé en trois sections la première aborde les risques liés à la relation de crédit entre banque et PME la seconde parle sur L'asymétrie informationnelle ex-ante et ex-post dans la relation banque-PME et en fin la dernière section de ce dernier chapitre nous l'avons consacré pour parler sur la gestion du risque crédit toujours dans la relation banque-PME .

Chapitre I

Introduction du chapitre I

Un concept universellement utilisé, la banque désigne tout à la fois une entreprise ou une institution, une activité, un secteur, un métier ou une profession. Située au cœur de l'activité économique, la banque est l'interlocuteur de sa clientèle, particuliers et entreprises, et des pouvoirs publics. La banque n'est pas une entreprise comme les autres, elle est donc spécifique. Certes, comme toute entreprise, elle a un statut juridique, une organisation, un système de pilotage, des produits, une stratégie. Mais elle crée de la monnaie, elle recueille l'épargne du public, elle gère les moyens de paiement. Aussi, la banque a pour mission, la transformation d'échéances et de risque.

Le terme « banque », présente un côté passe-partout, recouvre en fait tout un ensemble d'organisations à fonctions, statuts ou activités fort différents. Dans l'activité de la distribution des crédits par la banque, notamment dans le cas d'octroi de crédit à la clientèle entreprises (grandes entreprises et/petites et moyennes entreprises), qui constitue l'avance des fonds à titre onéreux, bien sûr, permettre à la banque de dégager des ressources qui viendront alimenter son produit net bancaire. Mais toute opération de crédit est en même temps une prise de risque dont le principal est naturellement la défaillance pure et simple de l'emprunteur (la contrepartie), dans notre cas qui est l'entreprise (PME en particulier).

L'objet du présent chapitre est de donner une définition plus au moins précise de la banque, en adoptant une approche globale (section 1), de présenter les différents types de crédits accordés par la banque pour sa clientèle entreprise, ainsi que les risques associés qui déterminent en grande partie la rentabilité de l'activité bancaire (section 2). L'octroi de crédit implique principalement pour la banque, de supporter le risque crédit appelé aussi « risque de contrepartie », dont l'identification et l'évaluation sont nécessaires (section 3).

Cette approche traite la banque en tant qu'institution, dont la définition et les opérations accomplies relèvent d'une législation spécifique à chaque pays. Pour le cas de l'Algérie, à partir de la nouvelle ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et le crédit, nous procédons brièvement à la définition de l'activité bancaire ainsi qu'à la classification des banques, car

Section 1 : Les petites et moyennes entreprises

1)-1-1- Le cadre réglementaire de l'activité bancaire

Dans les articles 66 à 75, l'ordonnance bancaire définit les opérations bancaires et distingue plusieurs formes d'activité bancaire habilitées à effectuer ce genre d'opérations, ainsi que les conditions d'exercice de l'activité bancaire.

A) - Distinction entre banque et établissement financier

Au sens de l'article 70 de l'ordonnance bancaire, seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle les opérations de banque. Quant aux établissements financiers, l'article 71 précise que ces derniers ne peuvent ni recevoir de fonds du public, ni mettre à la disposition de leur clientèle des moyens de paiement, ni pouvoir les gérer². Ils peuvent cependant utiliser leurs propres ressources pour effectuer toutes les autres opérations à savoir : les opérations de crédit à la consommation, les opérations de courtage, les opérations de change et les opérations de crédit à court terme et d'escompte.

B) - Les différentes formes d'activité

Elles sont au nombre de trois. Les opérations de banque, les opérations connexes, et les prises de participations.

C)- Le monopole des banques

L'ordonnance bancaire établit le monopole des banques en matière d'opérations de banque. Toutefois, un certain nombre d'exceptions sont prévues comme le souligne l'article 67. Ne sont pas considérés comme fonds ceux reçus du public : les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 05% du capital, les administrateurs et les gérants ; ainsi que les fonds provenant de prêts participatifs.

1)-1-2 La classification des banques

En Algérie, comme en d'autres pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (Banque d'Algérie). Le système bancaire

²Choaib EL-HASSAR : « réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien, Média Bank, 06-2000, N°48, Banque d'Algérie, PP 4-8

algérien appartient, presque en totalité au secteur public. Les banques publiques collectent 93,3% des ressources et distribuent 92,6% des crédits à l'économie³.

La classification des institutions financières, qualifiées d'organismes de crédit, distinguera trois catégories qui sont :

- Les banques ;
- Les établissements financiers ;
- Tout autre établissement de crédit.

1)-2 L'approche professionnelle

Cette approche permet de compléter la présentation de la firme bancaire, du moment qu'elle s'attache beaucoup plus à la diversité de l'activité bancaire, qu'au classement institutionnel des banques. Le recours à la notion de métier (produits clients, savoir-faire et structures de production) est essentiel pour reconnaître cette diversité.

1)-2-1 Les critères de définition des métiers de la banque

Il existe deux critères qui définissent les métiers de la banque à savoir :

Le mode de collecte des ressources, ce qui conduit à distinguer les banques à réseau de guichets et les banques sans réseau. Ce critère est déterminant, car il commande le type de clientèle de la banque, ses produits, son organisation et sa structure financière.

Le deuxième critère concerne le type d'activité (domestique ou internationale). Une banque à activité internationale, lorsqu'elle détient des agences et des filiales sur l'étranger et/ou les opérations vis-à-vis des non-résidents, dépassant le tiers du total du bilan (norme européenne).

A partir de ces deux critères, quatre types de banques peuvent être distingués : Les banques généralistes, spécialistes, de dépôts et d'affaires.

³Rapport Banque d'Algérie : « évolution économique et monétaire en Algérie, 2005, Chapitre V, Pages 86-90.

1)-2-2- Typologie des métiers de la banque

A) - La banque généraliste

La banque généraliste, est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères : D'une part, elle est présente sur tous les segments du marché ; et d'autre part, elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

B) - La banque spécialiste

Une banque spécialiste, est un établissement de crédit qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché, qui peut être un type de clientèle, tels que les PME, particuliers fortunés..., un produit (crédit au logement, ...) ou une aire géographique (banque locale) et qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichets ou pas. La distinction banque généraliste et banque spécialiste ne recouvre pas intégralement celle de « banque de détail » (*retail banking*) et de la banque de gros (*wholesale banking*), empruntée au monde bancaire anglo-saxon et qui correspond à la distinction banque à réseau (appelée également banque de proximité) et banque sans réseau⁴.

Selon *Michel ROUX*⁵, « une banque de détail est un établissement de crédit (tel qu'il est définit dans la législation) dont le métier consiste à mettre en œuvre l'intermédiation de bilan traditionnelle avec la collecte de capitaux auprès d'une clientèle de déposant ou d'épargnant et la distribution de crédits aux emprunteurs. Elle exerce son activité de dispensatrice de crédit et d'offre de produits financiers auprès de clientèle individuelles : particuliers et professionnels (professions libérales, commerçant, artisans) ou d'entreprises de taille moyenne (PME, PMI), collectivités locales et associations par opposition aux banques travaillant avec des grandes entreprises, au contact des autres banques et sur les marchés financiers qualifiées de banques de financement et d'investissement (BFI). Elle assure par ailleurs, des prestations de services et parfois des activités non bancaires (commercialisation des produits d'assurance, de voyage, de téléphonie...). Son organisation varie en fonction de sa forme juridique (société par action, souvent cotées, ou de forme coopérative à capital

⁴Sylvie de Coussergues : « La banque : structures, marché, gestion » 2EME.Ed. DALLOZ. 1996.P15

⁵Michel ROUX : « Master Banque de détail » Editions ESKA. 2011.P17

variable avec des sociétaires exerçant une solidarité tant pour les pertes que pour les bénéfices) et de spécificités culturelles liées à chaque pays. Elle exerce ce métier sur un plan local, régional, national ou international, parfois, au sein de groupes hybrides disposant de plusieurs réseaux de détail ».

C)- La banque de dépôts

La banque de dépôts appelée aussi « Banque à réseau », mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

D)- La banque d'affaires

La banque d'affaires accomplit généralement deux activités complémentaires :

La gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement ; et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

En résumé, et selon *Sylvie de COUSSERGUES*⁶, quatre grands métiers composent alors l'activité bancaire qui se définit par rapport aux différents critères, tels que : collecte des ressources, clientèle, zone d'activité, utilisation de fonds propres et récurrence des revenus. Le tableau ci-après en donne la synthèse :

⁶Sylvie de Coussergues : « Gestion de la Banque : du diagnostic à la stratégie » 4eme.Ed DUNOD. 2005.P13

Tableau N°. I.01: Les critères de définition des métiers de la banque

Critères Métiers	Collecte des ressources	Clientèles	Zone d'activité	Utilisation des FP	Réurrence des revenus
Banque de détail	Réseau d'agence	Particulier PME	Domestique	+ -	+ +
Banque de financement et d'investissement	Marché	Grandes Entreprises	Internationale	+ -	- -
Gestion d'actifs et de banque privée	Non significatif	Investisseurs Institutionnels Particuliers	Internationale	- -	- +
Service financières spécialisés	Marchés	Particuliers PME Grandes entreprise	Domestique	+ +	+ -

Source : Sylvie de Coussergues : « Gestion de la Banque : du diagnostic à la stratégie »
4EME.Ed. DUNOD. 2005.P13

1)-3- L'approche théorique : La banque comme intermédiaire financier

Cette approche théorique qui considère la banque comme intermédiaire financier, vient de compléter à son tour les deux approches présentées précédemment. Cela pour cerner le concept banque dans sa globalité.

Selon les travaux de *Gurley et Shaw* (1960), il existe deux modalités de distribution des fonds (la finance directe et la finance indirecte). Il ne s'agit que d'une classification conceptuelle, c'est-à-dire, qu'aucune économie concrète ne présente les caractéristiques de l'un ou l'autre système⁷ ;

- **La finance directe (Marché financier)**, un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confrontent directement, sans passer par la médiation d'un intermédiaire

⁷Sylvie de Coussergues : Op.cit. P5

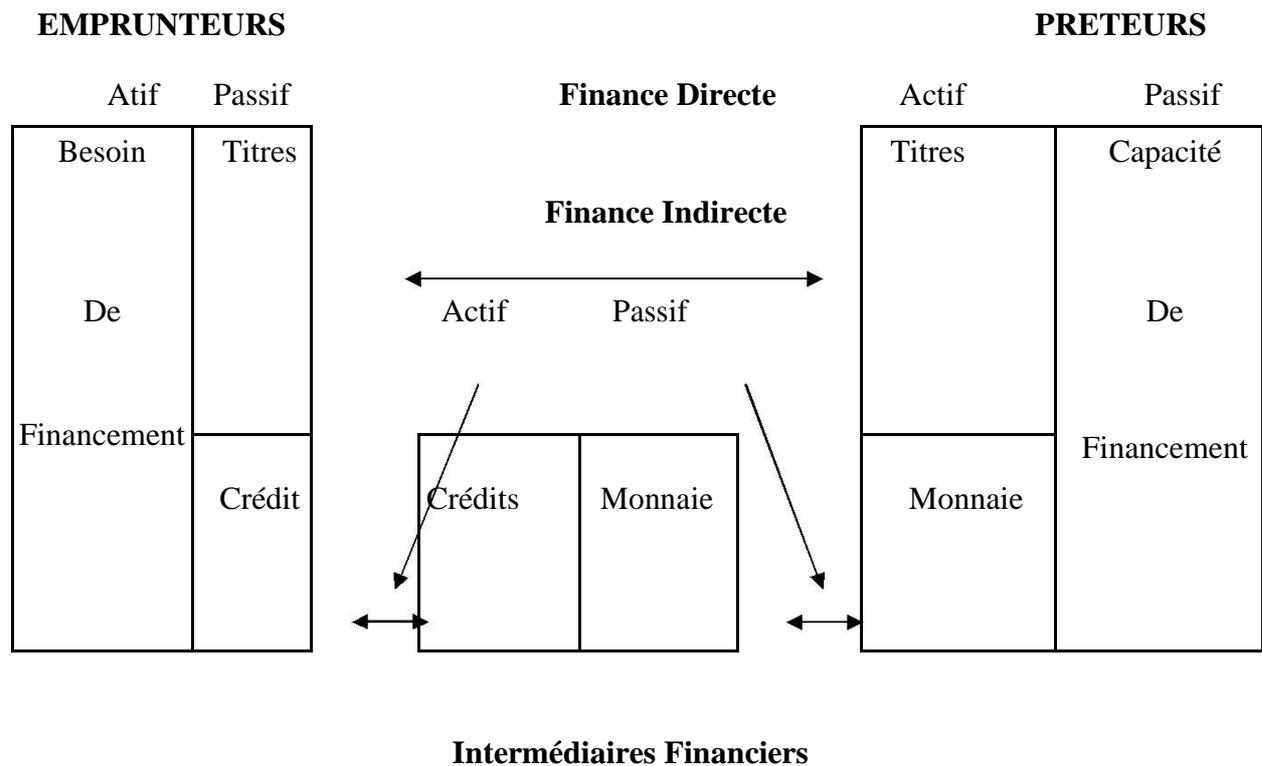
financier. Les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier

- *La finance indirecte (économie d'endettement)*, est un processus dans lequel un intermédiaire s'interpose entre les prêteurs et les emprunteurs ultimes pour favoriser les flux financiers⁸. Cela dit, l'intermédiaire financier (la banque) collecte des ressources qu'il redistribue par la suite, sous forme de crédits (après évaluation) aux agents qui ont un besoin de financement. Avec ce processus d'intermédiation financière, la finance indirecte arrive à remédier aux imperfections de la finance directe. Le schéma ci-après représente les deux systèmes de financement de l'économie.

D'ailleurs, l'économie et le système bancaire et financier de l'Algérie est une forme très rapprochée du deuxième cas (économie d'endettement), vue le retard enregistré en termes de réformes engagées pour réussir la transition vers une économie de marché. Jusque-là les banques publiques sont le principal bailleur de fond pour l'économie algérienne, notamment dans le financement des PME.

⁸Sylvie de Coussergues : Op.cit. P5

Figure N°. I.01 : Finance directe- finance indirecte



Source : Sylvie COUSSERGUES, Op.cit., P 06.

Trois facteurs peuvent résumer la spécificité et la justification d'existence des banques : les coûts de transactions, les coûts d'information et l'assurance de liquidité.

1)- 3-1- Les coûts de transaction

Selon *Benston* et *Smith* (1976), les coûts de transactions représentent la raison d'être de l'activité des intermédiaires financiers⁹. Il est beaucoup plus difficile pour des prêteurs et des emprunteurs de petite taille de faire des échanges sans l'intervention d'un intermédiaire financier, car le coût de recherche pour réaliser une transaction a un effet prohibitif.

Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leurs épargner le temps de recherche. Grâce à leurs moyens d'informations et le développement de leurs réseaux, ils peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur les marchés.

⁹Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT : « économie et gestion de la banque » Ed, EMS, 2002.P11

1)-3-2- Les coûts d'information

De par leurs fonctions, les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information. Elles arrivent à gérer les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier. Elles forment pour reprendre l'expression de *Diatkline* (1993), un « dispositif cognitif ». Pourquoi ? Plusieurs arguments peuvent être avancés¹⁰:

Le premier, est que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations.

Le deuxième argument, découle des relations privilégiées et durables qu'entretiennent les banques avec leurs clients. Ceci leur permet de cumuler les informations.

Aussi, comme troisième argument, le rendement croissant et les économies d'échelle font bénéficier les banques dans leur production de l'information, car exercer un contrôle par un intermédiaire financier coûte moins cher, et sera plus efficace que lorsqu'il est effectué par plusieurs actionnaires.

Enfin, le quatrième argument apparaît lorsque les épargnants délèguent aux intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler l'emprunteur, afin de réduire les coûts de surveillance.

Les asymétries d'information qui existent sur le marché de capitaux, fournissent une autre raison de l'existence des intermédiaires financiers.

Dans le cas de relation de crédit ou d'opération portant sur les actifs financiers, l'emprunteur dispose, le plus souvent, d'une meilleure information que le prêteur du risque de l'opération projetée (exemple projet d'investissement). Souvent, l'emprunteur n'avoue pas les lacunes de son dossier ; bien au contraire, il s'efforce d'en minimiser les risques et n'hésite pas à lancer des promesses qu'il n'est pas certain de pouvoir tenir afin d'obtenir plus aisément et à de meilleures conditions le crédit souhaité.

Ces comportements de la part des emprunteurs ne poseraient pas de difficultés si de telles manœuvres pouvaient être facilement découvertes par les prêteurs. Mais, ce n'est pas toujours le cas, surtout lorsque les emprunteurs sont des ménages ou des entreprises de petite taille peu connues et opaques (cas des PME par exemple). D'ailleurs, notre travail de recherche est axé sur ce sujet (risque) entre banque et PME (voir chapitre III).

¹⁰Christian DECAMPS, Jacques SOICHOT : Op. Cit.P13

En revanche, l'asymétrie d'information est un problème de moindre envergure pour les grandes entreprises sur lesquelles on détient une information, en principe beaucoup plus fiable.

Traditionnellement, on distingue les insuffisances de l'information *ex ante* soit dans le domaine du crédit, avant la signature d'un contrat de crédit et *ex post* après la signature du contrat de crédit, insuffisance qui conduisent à des phénomènes respectifs qualifiés *d'antisélection* et *d'aléa moral*. Le contrôle exercé par les banques tend à pallier ces deux formes de carences¹¹.

1)-3-3 L'assurance de liquidité

Les contrats de dépôt comme ceux de crédit procurent au client une assurance de liquidité, une troisième raison pour justifier l'existence des banques¹².

Diamond et *Dybvig* (1983)¹³ ont montré que l'assurance contre le risque « d'illiquidité » fournie par la banque, est justifiée par leur capacité à mobiliser l'épargne pour l'investissement à long terme, en préservant la liquidité aux déposants (ces derniers peuvent retirer leurs dépôts à n'importe quel moment et d'une manière inattendue) et la pérennité des financements. Le principal risque encouru par le déposant est la faillite de la banque. Mais, un bon contrôle par l'autorité monétaire du secteur bancaire peut rendre le contrat de dépôt peu risqué.

En définitive, deux traits caractérisent fondamentalement l'activité bancaire en termes d'assurance de liquidité¹⁴ :

D'une part, les banques sont les intermédiaires qui assurent à l'ensemble des opérateurs, créanciers et débiteurs, un service de liquidité que le marché, par défaut d'information, ne pourrait pas fournir. Elles exercent ainsi une fonction originale et essentielle.

D'autre part, elles sont aussi les institutions qui créent de la monnaie constituante, comme l'a dit *Withers*, des « *manufactures de monnaie* » et qui financent, par leurs crédits, l'activité productive et la croissance économique.

¹¹Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT : Op.cit.P14

¹²Sylvie de Coussergues : Op.cit. P7

¹³Cités par Christian Descamps, Jacques Soichot : Op.cit.P11

¹⁴Christian Descamps, Jacques Soichot : Op.cit.P20

1)-3-4- La prestation de « service d'investissement »

En plus des trois principales raisons d'existence des banques citées avant, à savoir : les coûts de transactions, les coûts d'information et l'assurance de liquidité. Il existe une autre raison qui est la prestation de « service d'investissement »¹⁵. Cela dans un contexte où aujourd'hui l'essentiel des agents obtiennent leurs financements sur le marché (la montée en puissance des marchés financiers). Dans un tel environnement, les établissements de crédit (banques et sociétés financières) se sont adaptés, en proposant aux agents non financiers un ensemble de prestations, qualifiées de services d'investissement, pour lesquelles ils disposent d'un savoir-faire (compétences) inaccessibles aux autres opérateurs. Ainsi, ils s'en chargent du montage des opérations d'émission (de manière à assurer le placement de l'ensemble des titres), de mise en place de garanties hors bilan, de gestion des portefeuilles, etc.

De ce fait, les banques restent, pour les emprunteurs, des partenaires que n'élimine pas le marché mais qui se révèlent le nécessaire complément. Cette mutation du rôle de la banque comme prestataire de service d'investissement qui touche particulièrement les banques de marché, sans exclure toutefois les établissements généralistes explique le rythme extrêmement rapide auquel se développe la taille de l'Hors-bilan des banques.

D'ailleurs, la dimension risque de l'activité de gestion d'actifs et de patrimoine par les banques (notamment les banques de détail) pour compte des tiers, Robert POULIOT¹⁶ crée en 1995 à Genève en Suisse, le concept du « *Risque Fiduciaire* », classé comme risque d'exploitation. Ce dernier, qui s'ajoute alors aux différents risques de l'activité bancaire (qui sont présentés dans la section 2 ci-après).

Après avoir présenté le concept de la banque, nous procéderons dans la section suivante (section 2) à l'étude des différents types de crédits accordés par la banque aux entreprises dans le cadre de son métier d'intermédiaire financier, ainsi de présenter les risques associés à son métier, ces risques qui déterminent en grande partie la rentabilité de l'entreprise bancaire.

¹⁵Christian Descamps, Jacques Soichot : Op.cit.P18

¹⁶In Michel Roux : MASTER banque de détail » Editions ESKA, 2011, P 93-118

Section 2 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises : typologie, risques associés et rentabilité

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons à travers cette section de définir la notion du crédit et de mettre en évidence son rôle, ainsi que de présenter les différents types de crédits accordés par la banque pour les entreprises (notamment les PME) et les risques associés (inhérents). En fin, présenter la notion de rentabilité bancaire qui est liée en grande partie à la prise de risque lors de l'octroi de crédit.

2)-1 Les crédits bancaires

2)-1-1 Définition du crédit

Pour en retenir que la définition donnée par *G. Petit-Ditaillis* cité par *Farouk BOUYAKOUB*, dans son ouvrage intitulé « l'entreprise et le financement bancaire » : « Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »¹⁷.

En effet, cette définition permet de mettre en évidence, les trois supports du crédit, à savoir : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du risque encouru.
- Le risque lié à l'opération de crédit : le risque de perte de la créance, peut être partiel ou total.

¹⁷Cité par Farouk BOUYAKOUB : « l'entreprise et son financement bancaire », Ed Casbah, 2000.P17

2)-1.2 Le rôle du crédit

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire¹⁸.

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

Aussi, le rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production, car l'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.

Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

Au sujet de l'effet multiplicateur du crédit dans le développement économique. *J. Schumpeter*, dans sa contribution concernant l'étude des conditions de financement de l'évolution économique. Il va donc rompre avec l'analyse classique du financement des investissements (*A. Smith*), selon laquelle seule l'épargne peut effectuer ce financement¹⁹.

Pour *J.A Schumpeter*, les banques vont financer les investissements par la création de nouveaux moyens de paiement et non pas, par une épargne préalable déposée chez elles.

En effet, la création de nouveaux moyens de paiement permet le déplacement des facteurs de production vers les entreprises nouvelles, sans détruire les anciennes. On aura grâce au crédit, des ressources productives sans fournir en contrepartie, au départ, des biens ou des services.

¹⁸Guy CAUDAMINE, Jean MONTIER : « banque et marchés financiers » Ed ECONOMICA, 1998, P142

¹⁹Sylvie DIATKINE : « les fondements de la théorie bancaire : des textes classiques aux débats contemporains », Ed DUNOD, 2003 ; P 39

2)-1-3 Typologie des crédits bancaires accordés aux entreprises

Par souci méthodologique, nous tenons à présenter que les crédits accordés par la banque à sa clientèle entreprise, sans aborder les crédits accordés aux particuliers qui ne font pas objet de notre étude.

2)-1-3-1 L'origine des besoins de financement

Il convient de distinguer les besoins liés à l'exploitation de ceux liés à l'investissement.

A) - Les besoins d'exploitation

La fonction essentielle d'une entreprise (grande entreprise ou PME) est la production et/ou la distribution de biens et/ou services afin de générer des profits et assurer ainsi son développement et sa pérennité.

L'entreprise développe un cycle d'exploitation plus ou moins long. Cela en fonction des spécificités de son marché et de ses produits. Elle doit successivement :

- Acheter sa marchandise et/ou sa matière première chez ses fournisseurs qui lui consentent un délai de paiement ;
- Transformer le cas échéant ces matières premières pour en faire des produits commercialisables ;
- Stocker le tout pour en disposer autant que nécessaire et éviter tout risque de rupture ;
- Commercialiser les produits ou les prestations de services
- Et enfin, se faire régler après négociation là aussi éventuelle du délai de paiement avec chaque client.

Donc, le cycle d'exploitation correspond au décalage dans le temps entre ces différentes phases : achats, décaissements fournisseurs, transformation, stockage, commercialisation et encaissement.

En finance d'entreprise c'est ce qui se traduit par le besoin en fond de roulement (BFR) :

$$BFR = \text{Actifs circulant} - \text{Dettes courantes}$$

B) - Les besoins d'investissement

Les besoins d'investissement sont des besoins durables nés d'une décision de gestion du chef d'entreprise (ou de la direction) et qui génèrent, le plus souvent, une rentabilité différée dans le temps.

Les différentes étapes de la vie des entreprises (création, développement...) sont de nature à générer des besoins d'investissement dont la couverture est nécessaire pour maintenir la compétitivité de l'entreprise et là même pour assurer sa pérennité.

Les investissements peuvent être financés :

- Par des apports en fonds propres des actionnaires,
- Par la capacité d'autofinancement générée par l'entreprise elle-même ;
- Par recours aux financements externes (crédits moyen long terme bancaire ou crédit-bail), qui seront remboursés normalement par la capacité d'autofinancement de l'entreprise.

2)-1-3-2 Le financement du cycle d'exploitation

Dans le cadre de son activité, une entreprise éprouve des besoins de trésorerie généralement très importants pour qu'elle puisse les assumer seule, qu'ils s'agissent de réaliser un investissement ou de financer des besoins liés à son activité courante (constitution de stocks de marchandises, octroi de délai de paiement à la clientèle...)

Pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédits de fonctionnement (appelés crédits d'exploitation) parmi lesquels²⁰:

- Autorisation de débit de compte (facilité de caisse, découvert) ;
- Crédits de mobilisation du poste client (escompte d'effets de commerce, cession Dailly de créances professionnelles, affacturage) ;
- Crédits de trésorerie (non confirmés ou confirmés, crédit de compagnie, crédit spot)
- Crédits de trésorerie spécialisés (avance sur marchandise en entreprise, escompte de warrant) ;
- Crédit de financement de l'activité internationale (crédit documentaire, mobilisation de créances export, avance en devises).

2)-1-3-3 Le financement du commerce international

Les spécificités du financement du commerce international s'inscrivent dans le cadre, plus vaste, du financement de l'exploitation.

²⁰Michel ROUX : « Master Banque de détail », Editions ESKA, 2010. P272

Le financement du commerce international comporte un certain nombre de spécificités qui ont tendance à s'estomper sous l'influence :

- De l'intégration des espaces économiques et financiers, cas de l'europanisation de l'espace économique et financier ;
- Du désengagement de la puissance publique ;
- De la banalisation des opérations d'import et export ;
- De l'évolution des technologies de l'information ;
- Du développement de techniques de marché pour la couverture des risques.

Pour le cas des PME notamment la petite entreprise, l'international demeure néanmoins du domaine difficile à appréhender, qui suppose une bonne maîtrise des supports des transactions et des modes de financement : à la différence de l'affaire moyenne ou a fortiori de la grande firme :

- Elle est dépourvue d'implantation locale lui permettant de faire valoir sur place ses intérêts ;
- Une opération ponctuelle ou un courant d'affaires avec un pays peut très vite représenter une part significative de son activité et se traduire par une pointe exceptionnelle de chiffre d'affaires,
- Un incident de parcours peut l'affaiblir dangereusement, voire dans certains cas, l'acculer au dépôt de bilan ;

En tout état de cause, l'allongement souvent nécessaire des délais de règlement accordé aux clients pour obtenir la commande creuse son besoin de fonds de roulement ;

Les opérations à l'international présentent des risques spécifiques :

En cas de problème, si le droit local doit s'appliquer et qu'il n'est pas maîtrisé, l'exportateur peut s'exposer à de graves difficultés et au minimum à des coûts élevés pour faire valoir ses arguments ;

Le règlement d'une transaction est souvent soumis au bon vouloir du débiteur ; il convient donc de se protéger contre sa mauvaise volonté ou son insolvabilité ;

Le règlement d'une transaction peut dépendre d'une autorisation administrative (contrôle des changes, contrôle du commerce extérieur) dans un pays tiers, ce qui aura, vis-à-vis de l'exportateur d'un pays, les mêmes effets que l'insolvabilité du débiteur, même si ce dernier est en réalité de bonne foi et solvable ;

On ne doit pas perdre de vue que les caractéristiques du système bancaire et financier d'un pays ne peuvent se dupliquer (copier) à l'étranger (solvabilité inégale des banques, même dans un pays aussi développé ; solutions nationales diverses, délais de livraison, etc.) jusqu'au mode de règlement.

2)-1-3-4 Les engagements par signature

Les engagements par signature ont pris un essor considérable, il y a quelques années, car ils sortaient du champ d'application de « l'encadrement du crédit ». Leur délivrance par les banques n'avait donc pas d'autre limitation que la gestion de leurs risques.

L'encadrement du crédit disparu, les besoins de cautionnement bancaire se sont déplacés mais demeurent fort importants, notamment le domaine du bâtiment et travaux publics (BTP) ou du commerce extérieur.

Le but principal du cautionnement est, d'obtenir un avantage en trésorerie :

- Un délai de paiement (cautions fiscales) ;
- Une dispense de versement (caution se substituant à un dépôt de garantie) ;
- Un règlement immédiat (caution sur marché, de restitution d'acompte).

Par la seule signature, la banque garantit l'engagement de son client envers un tiers, sans verser de fonds. Elle établit et signe un acte qui l'engage :

- Plus ou moins longtemps ;
- Pour des montants plus ou moins élevés.

Le crédit par caution est d'une grande diversité et comporte des risques non négligeables.

La dimension technique : le cautionnement est un contrat par lequel la banque, appelé caution, s'engage envers un créancier appelé bénéficiaire, à exécuter l'obligation financière de son débiteur au cas où celui-ci ne s'exécuterait pas. On distingue différentes sortes de cautionnements, selon qu'ils résultent d'un accord entre le créancier et son débiteur (cautionnement conventionnel) ou d'une obligation légale (agents immobiliers, avocats, sociétés de travail temporaire, etc.).

La dimension risque : le fait que la caution ne soit pas suivie en principe d'un décaissement est une incitation à l'optimisme dont le banquier doit savoir se garder. Par conséquent, sont indispensables une stricte comptabilisation et une surveillance attentive des engagements par caution qui font par ailleurs l'objet d'une déclaration à la centrale des risques.

2)-1-3-5 Le financement des investissements

Comme il a été cité précédemment ; les investissements peuvent être financés par :

- Des apports en fonds propres des actionnaires (ou de l'entrepreneur cas des PME);
- La capacité d'autofinancement générée par l'entreprise elle-même ;
- Recours aux financements externes (crédit moyen et long terme bancaires ou crédit-bail), qui seront remboursés normalement par la capacité d'autofinancement de l'entreprise.
- Les crédits d'investissement constituent la partie la plus importante des financements bancaires.

A) - Les crédits moyen long terme

La nature des biens à financer par les crédits moyen long terme sont des biens matériels et des biens immatériels.

Les biens matériels ont une valeur intrinsèque indépendante de la qualité de l'emprunteur.

Ils peuvent être financés par :

- Des crédits moyen long terme classique assortis ou non d'une garantie réelle (gage, nantissement, hypothèque) ;
- Du crédit-bail ;

Il existe trois (03) natures d'investissements matériels :

- Les investissements de renouvellement ;
- Les investissements de productivité ;
- Les investissements de développement ou de capacités.

A) - Les crédits moyen long terme

La nature des biens à financer par les crédits moyen long terme sont des biens matériels et des biens immatériels.

Les biens matériels ont une valeur intrinsèque indépendante de la qualité de l'emprunteur.

Ils peuvent être financés par :

- Des crédits moyen long terme classique assortis ou non d'une garantie réelle (gage, nantissement, hypothèque) ;
- Du crédit-bail ;

Il existe trois (03) natures d'investissements matériels :

- Les investissements de renouvellement ;
- Les investissements de productivité ;
- Les investissements de développement ou de capacités.

Les biens immatériels doivent être financés par des crédits classiques. Car, compte tenu du caractère aléatoire de leur valeur, il n'est pas toujours possible de garantir les crédits finançant par une garantie réelle. Si l'on peut nantir un fonds de commerce, des actions, une marque, ces biens peuvent toutefois perdre rapidement tout ou partie de leur valeur intrinsèque car elle est étroitement liée à l'activité de l'entreprise.

Pour ce qui est de la durée des financements, normalement, elle doit correspondre à la durée d'amortissement du bien financé, indicateur de sa durée de vie. Le financement est dit à moyen long terme lorsque sa durée est supérieure à deux (02) ans et au plus égale à sept (07) ans. Il est dit à long terme au-delà (15 ans maximum).

Les crédits à moyen terme sont accordés soit par une seule banque, soit par un pool de banques et ils ne couvrent jamais la totalité de l'investissement, un apport initial de l'investisseur (PME par exemple) contribue en effet à réduire le risque pour le prêteur (banque). L'octroi de tels crédits dépend de trois facteurs²¹: la situation économique et le contexte dans lequel s'effectue l'investissement, la situation financière de l'entreprise, en particulier sa capacité d'autofinancement pour assurer le renouvellement du bien et les En général, les crédits à long terme ne sont pas nourris par les banques mais ils sont refinancés auprès des institutions financières spécialisées. Une partie des crédits d'investissement est financée sur ressources allouées par les différentes parties (Etat et Institutions financières et Banques), à des taux administrés. Cela en fonction des politiques adoptées par l'Etat vis-à-vis de la promotion de l'investissement et de création de l'emploi, etc.

B) - Le crédit-bail

Les financements par crédit-bail, considérés par la loi bancaire comme des opérations de crédit, sont le plus souvent effectués par l'intermédiaires de filiales spécialisées des banques, qu'elles aient le statut de société financière de crédit-bail ou le statut de banque²².

²¹Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT : « Economie et Gestion de la banque », Ed EMS, 2002.P 100

²²Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT : Op.cit. P 101

Il s'agit d'une allocation de bien (outillage, matériel d'équipement, immeubles à usage professionnel) pendant une durée minimum (période irrévocable) avec possibilité pour le locataire d'acquérir le bien loué moyennant un prix convenu (valeur résiduelle) tenant compte des versements effectués à titre de loyers.

L'entreprise qui recourt au crédit-bail peut adapter plus rapidement son outil de production à ses besoins. Le crédit-bail étant une location, le locataire peut se séparer du bien s'il ne correspond plus à ses besoins, moyennant une pénalité. Cependant, les gains de productivité ainsi obtenus peuvent être supérieurs et séparer d'un outil devenu obsolète génère des économies

L'autre intérêt du crédit-bail est d'obtenir un financement à 100% de l'investissement, même si le ratio (Ressources structurelles/Dettes structurelles) est saturé, pour peu que l'investissement prévu dégage seul et rapidement une CAF (capacité d'autofinancement) suffisante pour régler le loyer.

Un autre avantage du crédit-bail est d'ordre fiscal car les loyers sont totalement déductibles du résultat imposable alors que l'échéancier comprend un amortissement implicite du bien plus rapide que la durée théorique d'utilisation du bien.

Le crédit-bail présente plusieurs dimensions (juridique, technique, risque et traitement) :

La dimension juridique : le crédit-bail met trois (03) parties en présence :

- Le preneur (l'entreprise) qui choisit le matériel et le fournisseur ;
- Le fournisseur qui reçoit de la société de crédit-bail la commande et le règlement ;
- Le bailleur (la société de crédit-bail), propriétaire du bien qui loue le matériel au preneur (l'entreprise).

La dimension technique : le preneur et le bailleur signent un contrat dont la durée est normalement calée sur la durée de vie économique du bien considéré et définissant les conditions (loyers). Le preneur est alors tenu d'assurer le bien loué. Le coût du crédit-bail est inversement proportionnel à l'importance de l'affaire et il faut tenir compte de la valeur résiduelle, comprise en général entre 1 et 6%. Les loyers ont diverses formes (linéaires, dégressifs...etc.) et s'adaptent aux possibilités de remboursement de l'entreprise. Cette souplesse est un argument supplémentaire face à la rigueur d'octroi des crédits à moyens et long terme classiques.

La dimension risque : la société de crédit-bail est propriétaire du matériel loué ce qui lui assure un certain confort en cas de procédure collective, surtout si le matériel est indispensable à l'activité de l'entreprise. Les banques peuvent, moyennant commission, contre-garantir la société de crédit-bail en prenant à leur charge une partie du risque, ce qui est souvent le cas lorsque le crédit-bailleur est filial de la banque en relation avec le client.

La dimension traitement : c'est uniquement lorsqu'elle s'est contre-garante en faveur de sa filiale de crédit-bail que la banque doit enregistrer sa part de risque dans son système informatique. On peut souligner que cette contre-garantie, interne au groupe bancaire, s'opère à l'insu du client.

Remarque : En plus de ses formes de financement, les banques participent aussi dans le financement des entreprises (en création ou en développement) notamment des PME en partenariat avec des organismes et dispositifs étatiques (exemple d'OSEO en France, ANDI et ANSEJ en ALGERIE, etc.).

2)-1-3-6 Les interventions en quasi-fonds propres et en capital

Il existe d'autres moyens de financement des entreprises par les banques (les banques de détail, les banques d'affaires et les banques spécialisés), qui sont les possibilités d'intervention en fonds propres. Les banques commerciales ne sont pas concernées par ce type de financement (d'ailleurs les banques publiques algériennes qui sont des banques commerciales ne peuvent intervenir en fonds propres des entreprises, notamment des PME). En plus des financements d'investissement par crédits moyen long terme classiques et crédit-bail. Il s'agit des interventions en quasi-fonds propres et les interventions en capital.

A) - Les interventions en quasi-fonds propres

Si l'on écarte le rôle des banques dans l'émission d'obligations convertibles, il est possible d'évoquer l'accès aux financements par « prêts participatifs ».

En France, institués par la loi du 13 juillet 1978 dite « loi Monory » reprise à l'article L.313-13 du code monétaire et financier, et inspirés des « prêts subordonnés » anglo-saxons. Les prêts participatifs²³ :

²³Michel ROUX : Op.cit. P328

- Sont des créances de dernier rang qui ne sont pas remboursables qu'après désintéressement complet de tous les créanciers, privilégiés ou chirographaires en cas de liquidation de l'entreprise débitrice. Se situant à mi-chemin entre les crédits et les fonds propres, ce sont des quasi-fonds propres ;

- Peuvent être accordés par l'Etat, les banques, les sociétés d'assurances, les entreprises pour soutenir leurs filiales ;

- Sont généralement consentis à taux fixe avec clause de participation du prêteur au résultat de l'entreprise ;

En pratique le prêt participatif s'adresse à deux (02) catégories d'entreprises, au profil de risque typé :

- Entreprises saines désirant trouver un financement à long terme à des conditions attractives (taux, franchise de remboursement, absence de garanties) ;

- Entreprises connaissant de graves problèmes financiers mais susceptibles de se rétablir qui doivent renforcer leurs fonds propres.

Le risque est jugé très important par les banques, qui aujourd'hui interviennent parcimonieusement (pauvrement) dans ce domaine, et en tout état de cause avec Oséo.

B) - Les interventions en capital

On distingue quatre (04) types d'interventions en capital investissement

Le capital risque : il consiste au partage du risque au démarrage d'une activité. Il s'agit de financer par des fonds propres une affaire de création récente (de type « startup »). Difficile à gérer, aléatoires quant à leur rentabilité, ces dossiers sont peu prisés par les banques, sauf exception de type « financement de projet », (l'élément capital risque comme système de financement des PME sera présenté d'une manière plus ou moins détaillée dans le chapitre II) ;

- ***Le capital développement*** : il concerne l'accompagnement de la croissance d'une entreprise déjà solide. Il s'agit de procurer du capital à une entreprise qui a déjà un passé, des positions significatives sur ses marchés, de façon à accélérer sa croissance.

- ***Le capital redéploiement*** : il s'agit de l'aide à la restructuration d'une entreprise en difficultés. Ce type d'intervention est quasi inexistant dans le secteur bancaire, sauf cas particulier ;

- **Le capital transmission** : son rôle est l'aide au financement de la transmission ou de la cession, qui s'est développé sous l'égide de fonds spécialisés accompagnés par les banques ces dernières années (LBO : « leverage buy out », LMBO).

Sauf exception, les banques n'interviennent pas directement en fonds propres, mais peuvent le faire par l'intermédiaire de filiales spécialisées avec des équipes spécialistes dédiés, pour des parts relativement modestes (3% à 10%). La vocation des intervenants n'étant pas de rester indéfiniment dans les entreprises, les conditions de sortie à terme sont prévues dès l'origine et peuvent être progressives.

En définitif, quel que soit la nature des financements accordés par la banque aux entreprises ou autre type de clientèle, cela se fait dans un champ de risque complexe. Pour mettre au clair ce dernier, l'élément suivant portera sur l'étude des différents risques de l'activité bancaire.

2)-2- Les risques de l'activité bancaire

En général, il s'agit des trois risques principaux encourus par la banque au cours de l'exercice de son activité à savoir : le risque de contrepartie (ce risque qui est traité dans notre travail dans le cadre de la relation de crédit entre Banque et PME), le risque de liquidité et le risque de marché. Par ailleurs, il faut ajouter deux autres types de risques qui ont aussi une importance et une conséquence majeures sur l'activité de la banque qui sont : le risque opérationnel, qui a pris une importance capitale grâce à la nouvelle réforme de Bâle II, et le risque de solvabilité.

2)-2-1- Le risque de contrepartie

Le *risque de contrepartie* aussi appelé *risque de crédit*²⁴ ou encore *risque de signature*, est le premier risque auquel est confronté un établissement de crédit, c'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie. Il occupe sans doute une place à part. D'une part, parce qu'il est dépendant d'une relation initiale basée sur la confiance dans un client, d'autre part, parce qu'il représente la source principale de provisionnement des banques.

²⁴Selon le code bancaire algérien : règlement n° 02-03 du 14 novembre 2002 portant sur le contrôle interne des banques et établissements financiers : « on entend par le risque crédit : le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérées comme un même bénéficiaire ».

Selon *Sylvie de COUSSERGUES*, le risque de contrepartie correspond à : « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »²⁵, ou encore on peut le définir comme étant « le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement »²⁶. En effet, les deux définitions se convergent, ceci correspond éventuellement à une perte totale ou partielle des montants engagés par la banque et aussi une perte en revenu représentée par les intérêts non perçus.

Les cas qui peuvent amener un emprunteur à ne pas respecter son engagement de rembourser sa banque sont multiples, et ont diverses causes :

Mauvaise foi, ou la malhonnêteté évidente (escroquerie, abus de confiance, etc.).

Cas de force majeure : par exemple les crédits consentis à des emprunteurs étrangers qui peuvent être confrontés à des risques de guerre, de révolution, de catastrophe naturelle ou de non transfert. Ce qu'on appelle plus communément le risque pays²⁷

Pour *Henri CALVET*²⁸ : « le risque pays est le risque de non remboursement de la créance détenue sur un débiteur privé ou public en raison de la situation économique et/ou politique du pays dans lequel est situé le débiteur, et ce, quelle que soit la situation financière de ce débiteur ». De ce fait, le risque pays se décompose en deux catégories :

Le risque souverain : il se traduit par une défaillance d'un Etat vis-à-vis de sa dette extérieure (libellée en devises auprès de prêteurs extérieurs) et de sa dette interne (libellée en monnaie locale auprès des résidents). Il peut aussi se traduire également par des décisions de l'Etat à l'égard d'actifs détenus par des entreprises locales ou étrangères : nationalisation, expropriations, ruptures abusives de contrat. Enfin, les risques de guerre, d'instabilité politique ou de catastrophe naturelle sont compris dans cette catégorie

Le risque de transfert et de convertibilité : lorsqu'un Etat ne fournit pas les devises nécessaires aux débiteurs privés pour que ceux-ci puissent rembourser leurs dettes. L'Etat impose un contrôle strict et rigoureux en matière de transfert et de convertibilité de devises, lorsqu'il constate qu'il n'a pas assez de devises pour ses propres besoins.

²⁵Sylvie de COUSSERGUES, op.cit., P 105

²⁶Idem, P 106.

²⁷Le risque pays est une forme particulière du risque de contrepartie en ce sens qu'il est indépendant de la situation des débiteurs. Deux situations sont possibles, soit l'Etat ne rembourse pas ses propres dettes, soit-il ne fournit pas aux débiteurs les devises nécessaires à leur règlement

²⁸Henri CALVET : « Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », éditions Economica, 1997, P85

Ou encore une défaillance économique et financière involontaire des débiteurs, chômage par exemple pour les particuliers, ou encore dépôt de bilan, faillite pour les entreprises.

Le risque de crédit est considéré comme étant majeur car il suffit qu'un nombre restreint de clients (notamment les PME), les plus importants, aient des difficultés à rembourser, pour mettre la banque face à de sérieuses et graves difficultés financières. En effet, lorsque le risque de crédit ou de contrepartie se matérialise, la banque l'amortit en constituant des provisions. A défaut, elle peut couvrir les pertes en puisant sur ses fonds propres, les réserves voire le capital. A partir du moment où la banque commence à puiser sur ses capitaux propres, d'une manière significative afin de couvrir ses pertes, elle serait amenée à devenir elle-même insolvable et voir même à disparaître (faillite).

Le risque crédit est un risque très difficile à apprécier et à mesurer puis à gérer, il fait l'objet d'une attention très particulière des autorités monétaires nationales, mais aussi par les instances internationales à savoir le comité de Bâle.

2)-2-2 Le risque de liquidité

Le risque de liquidité (ou risque d'illiquidité), est aussi considéré comme un risque majeur, du fait qu'il est lié à l'activité d'intermédiation traditionnelle de la banque. En effet, « *Le risque d'illiquidité est le risque, pour un établissement de crédit, d'être dans l'incapacité de rembourser ses dettes à court terme, tout particulièrement ses dettes à vue (dépôts à vue et emprunts interbancaires au jour le jour), parce que les actifs détenus par cet établissement seraient à plus long terme et/ou ne seraient pas susceptibles d'être cédés sur un marché liquide* »²⁹.

Il est lié à la profession même de la banque, qui consiste en la transformation des échéances, à savoir financer des emplois à terme par des ressources à vue. En effet, les établissements de crédit, tous particulièrement ceux disposant de réseaux, collectent des ressources pour la plupart à court terme (dépôts à vue) susceptibles de faire l'objet d'un retrait massif et imprévu de la part de la clientèle, et accordent des financements, à court terme, mais également et particulièrement des financements à moyen et à long terme.

²⁹Joël BESSIS : « Gestion des risques et gestion actif - passif des banques », Ed. Dalloz, 1995, P18

Si dans la majorité des cas, le risque de liquidité est dû à l'importance de la transformation des échéances ; il semble toutefois que d'autres facteurs peuvent être à l'origine de l'illiquidité d'une banque.

En effet, le risque de liquidité peut trouver origine à partir des faibles liquidités dont dispose la banque, autrement dit les actifs liquides disponibles sont insuffisants pour faire face à des besoins inattendus. Ou encore, le risque de liquidité peut désigner les difficultés temporaires, d'accès à des sources de fonds pour faire face aux besoins.

Donc, on peut dire que la liquidité représente une sécurité (garantie) pour une banque, afin de faire face à des besoins imprévus, car, il est clair qu'une mauvaise gestion interne du risque de liquidité, peut avoir des répercussions importantes et néfastes sur l'ensemble du secteur bancaire, et on assistera alors à l'avènement du risque systémique. Et, c'est dans cette optique que les autorités de supervision bancaires ont mis en place des mécanismes préventifs sous forme de coefficients prudentiels³⁰

2)-2-3 Le risque de marché

La notion de risque de marché regroupe différents types de risques, identifiés par le règlement de la Banque d'Algérie n° 2002-03 du 14 novembre 2002 et qui sont : le risque de taux, le risque de variation de titres de propriétés, le risque de règlement-contrepartie et le risque de change.

Il est défini comme suit : « *Le risque de marché est celui de déviations défavorables de la valeur de marché des positions pendant la durée minimale requise pour liquider les positions* »³¹. En général, il s'agit d'un risque qui se manifeste par une évolution défavorable du prix d'un actif, ou bien, par la réalisation de moins-values ou de pertes à la revente des titres détenus sur le marché.

En reprenant le règlement de la Banque d'Algérie n° 2002-03 on peut dire qu'on distingue trois catégories de risque de marché, liées aux actifs enregistrés dans le bilan d'une banque, il s'agit du :

- Risque de taux d'intérêt
- Risque de change

³⁰Joël BESSIS : « Gestion des risques et gestion actif - passif des banques », Ed. Dalloz, 1995, P22

³¹Idem, P20

- Risque de positions sur actions.

2)-2-3-1 Risque de taux

Le risque de taux est un risque qui est inhérent à l'activité même d'un établissement de crédit. Il apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois³².

Du fait de la nature de la quasi-totalité des encours du bilan d'une banque, le risque de taux engendre des revenus et des charges qui sont indexés sur les taux du marché, lesquels sont instables, et cette instabilité se répercute sur le résultat. En général, on peut dire qu'il y a un risque de taux dès que les prêteurs et les emprunteurs indexent leurs opérations sur ceux du marché. Pour *Sylvie de COUSSERGUES*³³ le risque de taux peut se manifester par deux voies :

- Par un effet – prix, en raison de la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actif de type obligation : la hausse des taux d'intérêt entraîne la baisse des cours des obligations que la banque détient dans son portefeuille – titres ;
- Par un effet – revenu, si le coût des ressources augmente avec les taux alors que le rendement des emplois est fixe ou moins réactif à la hausse des taux.

Cependant, le risque de taux peut avoir pour conséquence le risque de transformation des échéances, selon *Garsuault et Priami*³⁴. En effet, il y a un risque de taux uniquement si les durées des emplois et des ressources ne sont pas parfaitement « adossées » (il y a un adossement parfait lorsque les emplois et les ressources sont sur une même durée, préservant dans le temps la marge de l'établissement). Or, dans la réalité, l'adossement parfait ne peut exister puisque la fonction principale des banques est la transformation des échéances, qui consiste à financer des emplois à long terme par des ressources à court terme.

Enfin, pour limiter le risque de taux auquel les banques sont confrontées, ces dernières doivent s'efforcer d'adosser au mieux la durée de leurs emplois avec celles de leurs ressources, ou encore, de mettre en place des échéanciers permettant une meilleure prévision du rendement des emplois.

³²Il est identifié dans le règlement de la Banque d'Algérie n° 2002-03 sous le nom de risque de taux d'intérêt global : « c'est le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et de hors bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché ».

³³Sylvie de COUSSERGUES, Op.cit., P 108.

³⁴P. GARSUAULT, S. PRIAMI : « La banque, fonctionnement et stratégies » Ed Economica, Paris, 1995, P164.

2)-2-3-2 Le risque de change

Le risque de change est la traduction de l'internationalisation des activités de la banque. En effet, la fluctuation des cours de change pose aussi un sérieux problème sur le résultat des établissements de crédit, étant donné, d'une part, les comptes de correspondance libellés en devises, et d'autre part, l'origine étrangère de plusieurs de leurs actifs et passifs. Il est défini « *comme une perte entraînée par la variation des cours de créances ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque*³⁵. Il revêt deux formes : le risque de transaction, et le risque de traduction-consolidation.³⁶

A) - Le risque de transaction

Le risque de transaction est la modification de la rentabilité ou la valeur des opérations en devises d'un établissement de crédit en fonction des évolutions des taux de change des devises dans lesquelles son activité est libellée.

B) - Le risque de traduction- consolidation

La nécessité d'exprimer le résultat de l'activité d'un établissement de crédit dans une monnaie d'expression unique, qui n'est pas obligatoirement celle dans laquelle la majorité des opérations sont effectuées, a pour objet de le figer.

Donc, le risque de transaction-consolidation apparaît dès qu'une banque achète d'autres devises, et qu'elle reste en position ouverte.

Le risque de change est un risque classique dans le monde de la finance internationale, tant pour les entreprises non financières que pour les entreprises financières ; il est mesuré par la position de change³⁷. Le banquier peut gérer ce risque soit en recourant à des opérations au comptant ou à terme, ou en souscrivant à une assurance.

2)-2-3-3 Risque de position sur actions

Le risque de position sur actions résulte de l'intervention de plus en plus des banques sur le marché financier, « le risque de position sur actions est lié à l'évolution défavorable du cours actions figurant dans le portefeuille - titres de la banque »³⁸. Pour atténuer l'impact

³⁵Michel ROUACH, Gérard NAULLEAU : « Le contrôle de gestion bancaire et gestion financière », Ed. La revue banque éditeur, 3^{ème} édition, Paris, 1998, P 312

³⁶J. C. AUGROS, M. QUERUEL : « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Ed. Economica, Paris, 2000, P16

³⁷J. C. AUGROS, M. QUERUEL : « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Ed. Economica, Paris, 2000, P22

³⁸Sylvie de COUSSERGUES, Op.cit., P109.

du risque sur le résultat de la banque, il est recommandé aux établissements de crédit de diversifier leurs portefeuilles – titres en actions sur plusieurs secteurs économiques.

2)-2-4 Le risque opérationnel

Le risque opérationnel porte sur l'ensemble des processus de gestion de la banque. Il se définit comme « le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. La définition inclut le risque juridique, mais exclut les risques stratégiques et de réputation »³⁹. La réglementation algérienne le définit dans son règlement 2002-03 comme suit : « *le risque opérationnel est un risque résultant d'insuffisances de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement dans les systèmes d'information de l'ensemble des événements relatifs aux opérations de la banque ou l'établissement financier concerné* »

Donc, quatre principaux événements peuvent être distingués, qui sont à l'origine de l'apparition de ce risque : le risque de procédure, risques inhérents aux personnes et aux relations entre les personnes, risques informatiques, et risques inhérents aux tiers.

2)-2-4-1 Le risque de procédure

Le risque de procédure, dit aussi le risque administratif, concerne les pertes résultant de la défaillance d'un système de traitement manuel ou automatique, et qui aboutit à une rupture dans la continuité du traitement des dossiers et des opérations. Il concerne aussi les pertes issues de l'échec de transactions sur les comptes clients, les règlements ou sur tout autre processus de l'activité courante.

2)-2-4-2 Risques inhérents aux personnes et aux relations entre les personnes

Ce type de risque, concerne une large catégorie de risque, par exemple on peut citer les pertes causées par des collaborateurs, que ce soit d'une manière intentionnelle ou non, les relations qu'un établissement entretient avec ses clients, ses actionnaires. Les risques d'éthique tenant au non-respect de la réglementation fiscale, déontologique ou prudentielle,

³⁹Le risque juridique inclut, selon le comité de Bâle, l'exposition à des amendes, pénalités et dommages pour faute résultant de l'exercice de surveillance prudentielle ainsi que de transactions privées. Par contre le risque stratégique et de réputation, n'a pas été pris en considération, car il est difficilement quantifiable et mesurable.

le risque juridique et les aspects réglementaires auxquels sont soumises les banques, pratiques contraires aux lois. Enfin, n'oublions pas les fraudes internes, vols qui ne sont pas à sous-estimer.

2)-2-4-3 Risques informatiques

Les risques informatiques recouvrent les pertes venant de l'inadaptation du système informatique. Une sécurité informatique défaillante (qui peut se traduire par des pannes ou bugs informatiques, des pertes d'informations, des actes de malveillance, etc.), peut entraîner de multiples dysfonctionnements : une moindre productivité, difficultés à suivre et à gérer les risques encourus (risque de contrepartie, risque de marché, etc.), interruption temporaire de plusieurs activités, erreurs envers les contreparties, etc.

2)-2-4-4 Risques inhérents aux tiers

Ces risques concernent les pertes liées aux actions d'éléments externes à la banque, notamment les fraudes externes, dommages sur les meubles et immeubles, incendies, inondations, etc., qui peuvent entraîner l'arrêt temporaire voire la disparition de l'outil de travail.

Donc, le risque opérationnel est aussi un risque majeur dans le sens où il peut faire subir aux établissements de crédit des pertes financières d'une manière directe ou indirecte, ce qui peut, bien entendu, affecter l'image de marque de toute banque.

2)-2-5 Le risque de solvabilité

Risque de solvabilité, appelé aussi risque « d'insolvabilité », occupe une place primordiale, car il concerne la survie même de la banque, et qui est dû à la manifestation d'un ou de plusieurs risques examinés ci-dessus. « Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles »⁴⁰.

En effet, l'insolvabilité d'une banque résulte du montant des fonds propres disponibles d'une part, et des risques pris d'autre part, par exemple le risque de contrepartie, de marché, de liquidité, etc. Les fonds propres représentent pour les établissements de crédit le garant ultime de la solvabilité face à l'ensemble des risques encourus. La solidité financière de la banque dépend entièrement du montant des fonds propres. Dans le cas où la banque subit

⁴⁰Joël BESSIS, op.cit., Page 20.

des pertes conséquentes, en raison des risques encourus ; ces pertes s'imputeront sur le montant des fonds propres. Le problème est de taille, car il consiste à ajuster de la meilleure manière possible les fonds propres et les risques.

D'ailleurs, c'est à cet effet, que la réglementation prudentielle fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements de crédit sont confrontés.

D'une manière générale, le schéma suivant nous présente le champ vaste du risque de l'activité bancaire et pour savoir la place du risque crédit (de contrepartie) dans ce champ complexe.

Section 3 : Le risque de crédit : identification et évaluation

L'intermédiation est l'activité principale des banques. En effet, en collectant des dépôts et en octroyant en contrepartie des prêts, les banques contribuent à l'optimum économique. Cependant, cette activité est génératrice de risques variés qui sont de plus en plus aigus à cause notamment de la concurrence accrue dans de nombreux secteurs et de l'ouverture croissante sur l'extérieur.

Le risque de contrepartie est à la base de cette intermédiation. Il est la raison d'être principale et la source de profit privilégiée des banques. A travers cette section nous chercherons par conséquent à démontrer l'importance grandissante de ce risque ainsi que les méthodes (traditionnelles et nouvelles) permettant de le mesurer.

3)-1- Identification du risque de crédit

La banque doit connaître la nature du risque auquel elle doit faire face. L'étape d'identification, consiste à définir le risque de contrepartie, à présenter ses formes et à identifier les différents facteurs qui en sont à l'origine. Cela pour pouvoir l'évaluer d'une manière la plus pertinente pour assurer sa gestion optimale.

3)-1-1- Définition du risque de contrepartie

Le risque de contrepartie, également appelé risque de crédit, est le premier risque qu'une banque doit supporter. Il désigne « *Le risque de défaillance d'une contrepartie sur*

laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable »⁴¹. C'est donc le risque de subir une perte au cas où la contrepartie serait incapable de faire face à ses engagements.

3)-1-2- Les formes du risque de contrepartie

Le risque de contrepartie revêt trois formes ⁴² :

Le risque de contrepartie sur l'emprunteur : Concerne les crédits accordés aux clients (particuliers et entreprises) ou les placements effectués sur les marchés financiers (c'est ce risque qui est étudié dans notre présente recherche concernant l'emprunteur PME) ;

Le risque de contrepartie sur le prêteur : Sur les garanties potentielles de financement accordées par des contreparties bancaires pour assurer le financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés ;

Le risque de contrepartie sur produits dérivés : Les produits dérivés⁴³ sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculation. Ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

Le risque de crédit sur instruments dérivés est limité mais non négligeable. Ce risque a deux composantes :

Un risque courant, qui représente la perte en cas de défaut aujourd'hui. la valeur de ce risque est le coût de remplacement de l'instrument.

Un risque potentiel, représentant la perte supplémentaire en cas de défaut dans le futur. Il dépend principalement de la durée restant à couvrir jusqu'à l'échéance du contrat et de la volatilité du sous-jacent

3)-1-3- Les facteurs de risque de contrepartie

Une banque est exposée au risque de contrepartie dans la mesure où elle détient des portefeuilles de créances sur divers agents économiques qui sont les particuliers et les entreprises notamment les PME, mais aussi les établissements de crédit et l'Etat. Les engagements de hors bilan sont aussi à l'origine des risques de contrepartie, qu'il s'agisse

⁴¹CALVET H, « Etablissements de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Ed. Economica, Paris, 1997, P 78.

⁴²DUBERNET M, « Gestion actif-passif et tarification des services bancaires », Ed. Economica, 1997, P 64.

⁴³Les produits dérivés peuvent être des forwards (contrats à terme de change ou de taux), des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur taux d'intérêts.

des engagements de financement ou de garantie, ou alors des engagements sur des actifs financiers (opérations sur titres, sur devises et sur instruments dérivés).

Les facteurs de risque liés au risque de contrepartie et dont les variations pourraient influencer la valeur du portefeuille des créances et des engagements de la banque peuvent être :

- Un taux d'intérêt ;
- Un cours de change (pour les opérations à l'international) ;
- Le prix d'un actif ;
- La volatilité des sous-jacents (concernant le risque de contrepartie sur instruments dérivés).

L'identification du risque de contrepartie demeure une étape fondamentale pour les banques afin que celles-ci assurent les moyens adéquats pour sa quantification et sa gestion.

3)-1-4- Les niveaux du risque de crédit (contrepartie) :

Le risque de crédit que prennent les banques, lors de l'octroi d'un crédit à un emprunteur (exemple : PME), se situe à trois niveaux, cela selon l'aspect externe du risque crédit :

- Le risque individuel (particulier) ;
- Le risque sectoriel ;
- Le risque général ;

Et selon l'aspect interne, dépend de la politique de crédit adoptée par la banque et les procédures de traitement des demandes d'octroi de crédit.

3)-1-4-1- L'aspect externe du risque de crédit

A) - Le risque individuel

Le risque individuel est lié à l'activité même de l'entreprise cliente (la dimension microéconomique du risque de crédit). Il est fonction de sa situation commerciale ou/et industrielle et de la nature de l'opération à financer (opération d'investissement, d'exploitation, etc.). En effet, l'entreprise durant le cycle de son existence, est confrontée à des contraintes (aléas) qui peuvent lui être préjudiciables. Même, si elle est bien structurée sur le plan organisationnel, cela ne l'empêche pas un jour ou l'autre d'être confrontée à des difficultés qui peuvent être passagères ou chroniques, et c'est dans cette perspective qu'elle

doit faire attention ou plutôt donner toute l'importance voulue à certains facteurs comme : le produit, l'outil de production, les parts de marchés, la force de vente, les concurrents, la situation financière etc. Car une mauvaise gestion d'un de ces paramètres, l'entraînera vers des difficultés qui pourront affecter ses créanciers, parmi lesquels son banquier, qui est le principal bailleur de fonds de toute entreprise, particulièrement les PME.

Ce niveau du risque peut être mesuré par la compétence technique et la moralité des dirigeants. La capacité et la crédibilité du management sont des conditions impératives pour l'octroi d'un crédit.

En effet, le facteur déterminant dans la décision d'octroi d'un crédit repose en grande partie sur la confiance. Si celle-ci est faible dès le premier contact, il sera difficile de la rétablir par la suite. Le banquier doit donc s'assurer des valeurs techniques, professionnelles et morales du dirigeant. Il doit s'intéresser à sa formation, sa compétence et son expérience, ainsi qu'à la planification et les stratégies déployées pour l'amélioration de la production ou bien de l'équilibre financier.

En égard à ce qui précède, le banquier pour se forger une opinion sur la qualité du management, doit multiplier les visites et les entretiens avec le gestionnaire principal, afin de cerner sa personnalité, sa moralité et son professionnalisme, et ce, pour connaître ses perspectives avant tout octroi de crédit.

B) - Le risque sectoriel

Le risque sectoriel est particulièrement sensible à la conjoncture économique d'un secteur d'activité donné (dimension méso économique du risque crédit). Principalement, ce risque se manifeste dans les changements et évolutions ayant des contraintes et des conséquences sur les conditions d'exploitation commerciale ou/et industrielle de l'activité économique. Ces contraintes sont nombreuses, à savoir : pénurie de matières premières, effondrement des prix, effondrement de la demande, menace des produits de substitution, modifications profondes dans les procédés de production, innovation technologique des produits...etc.

Ce risque est difficile à évaluer par la banque, car cette dernière ne dispose pas assez d'expertise dans les domaines de fortes dynamiques concurrentielle, technologiques,...etc. De ce fait, la banque a tendance à refuser des demandes de crédits pour les entreprises qui

évoluent dans des secteurs en difficultés. Ceci aura tendance à influencer le banquier dans sa décision d'accord ou de refus du crédit.

C)-Le risque général (global)

Ce niveau de risque concerne toute une économie dans son ensemble (dimension macroéconomique du risque crédit). Ce type de risque engendre l'insolvabilité de l'emprunteur. Cette situation d'insolvabilité est due à des facteurs externes, telles que : les crises politiques et économiques ou des catastrophes naturelles. Ces facteurs sont susceptibles de générer des préjudices importants aux entreprises.

En effet, les crises politiques et surtout les crises économiques, accroissent le risque de crédit. Les crises économiques sont une source fréquente d'insolvabilité des débiteurs, ce qui ne laisse pas les établissements bancaires indifférents. Face à cette situation, les banques ont tendance à rationner leurs crédits.

3)-1-4-2- L'aspect interne du risque de crédit

Le risque de crédit est étroitement lié avec l'organisation de la banque. Deux éléments essentiels sont à considérer : la politique de crédit de l'établissement et les procédures de traitement des dossiers de crédit.

A) - La politique de crédit

Dans la plupart des cas, c'est la direction générale de la banque en collaboration avec le comité des engagements qui arrête la politique de crédit. Ils fixent principalement :

Les objectifs à poursuivre qui, en adéquation avec le plan stratégique, se formulent en termes de clientèles à cibler, de types de crédit, des secteurs à financer, de zones géographiques ...etc.

Les taux d'intérêt à facturer pour chaque type de crédit pour que les marges soient suffisantes à la couverture des coûts engendrés par les crédits (ressources, gestion, risque et fonds propres) ainsi que les garanties qui doivent être prises.

Les délégations de pouvoir à accorder pour chaque niveau hiérarchique en fonction du risque et du type de crédit. La pratique actuelle dans les banques publiques algériennes distingue trois niveaux : l'agence, le groupe d'exploitation et la direction générale.

B) - Les procédures de traitement

La banque met en place des procédures formalisées pour l'étude de la demande de crédit, le suivi du dossier de crédit et le contrôle interne de la fonction crédit.

L'étude de la demande

Le chargé de l'analyse de la demande doit rassembler toutes les informations sur la qualité de l'emprunteur et la nature du crédit. Elles sont ensuite répertoriées dans un dossier uniformisé qui ne peut être considéré comme complet s'il ne contient pas toutes les informations requises. Enfin, le dossier est acheminé vers le traitement, en cas d'accord, le montant, les conditions et les garanties sont précisées.

La procédure de traitement d'un dossier diffère d'un établissement à un autre mais elle doit se conformer aux exigences du contrôle interne. La séparation de la fonction commerciale d'entretien de la relation avec le client et de la fonction d'étude de la demande de crédit confié à un chargé d'étude est nécessaire.

Le suivi du dossier de crédit

Une fois le crédit accordé, les conditions y afférentes sont précisées (obligations respectives des deux parties, échéancier de remboursement, conditions de taux, etc.). Des problèmes peuvent surgir dans le suivi du risque lorsque le chargé de l'affaire est le premier informé de la dégradation de la relation et qu'il n'informe pas à temps la hiérarchie de peur qu'il lui soit reproché une mauvaise étude ou à cause de relations personnelles qu'il entretient avec le client. C'est le contrôle interne qui veille à éviter ces situations.

Le contrôle interne de la fonction crédit

Comme pour les autres fonctions de la banque, la fonction crédit obéit aux mêmes principes du contrôle interne : indépendance des contrôleurs et des contrôlés, exhaustivité des contrôles, vérification de la cohérence des dossiers de crédit avec la politique de crédit de la banque, vérification du respect des procédures lors de l'étude de la demande de crédit puis le suivi du dossier de crédit. Une faille dans l'un des rôles du contrôle interne peut coûter à la banque des pertes considérables.

Le contrôle interne s'attache également à vérifier que la réglementation bancaire relative au risque de crédit est respectée : division des risques, tarification suffisantes, taux de provisionnement des crédits non performants. Le but de ce rôle est d'éviter des distorsions avec les autorités de contrôle.

3)-1-5- Les deux situations du risque de crédit

Comme cité précédemment, « *faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même du service* ». ⁴⁴

Cette définition met en exergue le risque lié à l'opération du crédit : le danger de perte partielle ou totale du prêt. Dans le risque de crédit on distingue deux situations de la défaillance d'un emprunteur qui exprime soit un manquement ou un retard sur le paiement du principal et/ou des intérêts. D'où il existe deux situations de risques de crédit.

3)-1-5-1 Le risque de non remboursement

Le risque de non remboursement est le plus redouté par les banquiers en octroyant une ligne de crédit pour le financement de l'exploitation et/ou pour l'investissement. Il apparaît quand le client, en raison d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, n'est plus apte, ou refuse de rembourser le(s) prêt(s) qui lui ont été octroyés le risque de non remboursement est d'autant plus grave que dans la quasi-totalité des cas, le banquier engage des fonds qui ne lui appartiennent pas, et dont, il est lui-même débiteur à l'égard de ses déposants.

Donc ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur et éventuellement de son comportement futur (opportunisme). Il trouve ses origines principalement dans le risque de l'entreprise (dans la mesure où ce sont les entreprises qui sollicitent le plus de crédits, et ce sont elles qui connaissent le plus de défaillance en matière de remboursement), c'est-à-dire, le débiteur lui-même.

Lorsqu'une banque est sollicitée pour apporter un appui à une entreprise en concourant à son financement, elle endosse en quelque sorte le risque même de cette entreprise, car ce risque

⁴⁴G. Petit Dutailis, cité par Farouk BOUYAKOUB : op.cit. P 17

est fonction de la situation financière, industrielle et commerciale de l'entreprise, de la compétence technique de ses dirigeants, etc.

Le risque de non remboursement est aussi lié au secteur d'activité du débiteur, du fait qu'il résulte de l'évolution des cours de matières premières, de la concurrence internationale et des phénomènes sociaux.

Enfin, il peut découler d'une crise politique ou économique du pays. On dit que le risque de non remboursement est un risque transmis, du fait qu'il apparaît au niveau de l'emprunteur et se transfère ensuite au créancier en l'occurrence le banquier ce qui lui entraîne des conséquences néfastes. Pour cela, le banquier devra avant toute décision d'octroi de crédit, analyser et apprécier à leur juste valeur, l'évolution des grandes masses du bilan (le chiffre d'affaires, les résultats d'exploitation) et la situation du marché, par une évaluation à la fois quantitative et qualitative.

3)-1-5-2 Le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation appelé aussi risque de trésorerie⁴⁵, se localise au plan des rapports entre la banque et ses déposants. Il est intrinsèque à toute opération de crédit puisque, par définition, le banquier travaille (prête) avec l'argent des autres (des déposants). Aussi, c'est un risque lié à la politique crédit de la banque, il peut être généré par une mauvaise gestion de la distribution de crédit. En effet, un simple retard dans le remboursement d'une créance ou d'un décalage entre les décaissements, et les encaissements, peut être préjudiciable à la banque.

Si, ces retards et ces décalages se généralisent à cause de la mauvaise gestion de la distribution des crédits ou autres circonstances imprévisibles, il pourrait résulter une forte immobilisation de capitaux qui se traduit par un grave déséquilibre de la trésorerie et mettre ainsi la banque en état de cessation de paiement.

En d'autres termes, cette immobilisation de capitaux se traduit par l'incapacité de la banque à transformer son portefeuille de crédit en liquidité, afin de pouvoir assurer les retraits de fonds par ses déposants, et de poursuivre le financement de la clientèle.

⁴⁵Bruno MOSCHETTO. Jean ROUSSILLON : « *La banque et ses fonctions* » Ed PUF, collection Que sais-je, 1988, P 33.

Ainsi, le risque d'immobilisation met le banquier dans l'incapacité de faire face aux demandes de retraits de fonds, et de demande de crédits de la part de sa clientèle, mettant ainsi l'activité de la banque dans une situation de blocage. Le risque d'immobilisation est un risque proprement bancaire.

Donc, la profession bancaire fait face à de nombreux risques et qui lui sont spécifiques, ces risques peuvent mettre à tout moment la banque en situation d'insolvabilité et de faillite. Et c'est dans ce sens que nous allons voir dans les éléments ci-après, les moyens dont dispose la banque pour l'évaluation et la gestion des différents risques (surtout du risque de crédit qui est le principal risque auquel fait face la banque).

3)-2- Evaluation du risque de crédit

Le risque de crédit (de contrepartie) est le risque le plus important pour les banques. Ces dernières se doivent donc de mettre en place des procédures pour le quantifier. La mesure de ce risque consiste en l'étude de la solvabilité présente et future de la contrepartie. Elle implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie. Pour cela, les banques utilisent un nombre de méthodes pour l'évaluation de ce risque. Des méthodes traditionnelles et nouvelles.

3)-2-1- L'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit : L'analyse financière

L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer à priori sa contrepartie. Toute prise de risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements. Cette approche traditionnelle repose sur le diagnostic financier de l'entreprise qui demande crédit.

3)-2-1-1- Les axes de l'analyse financière

L'analyse financière des contreparties (entreprises en général et PME en particulier) repose sur trois axes principaux qui sont⁴⁶ :

- Le profil d'activité ;
- L'analyse de l'équilibre financier et des risques ;
- L'analyse de rentabilité.

⁴⁶Pour la démarche normative suivie par toute banque pour évaluer le risque de crédit d'une demande d'emprunt est présentée en section 1, notamment les critères d'évaluation d'un projet d'un investissement à savoir : VAN, TRI, IP, etc.)

A) - Le profil d'activité

La banque doit identifier l'ensemble des activités exercées par la contrepartie en question. Il s'agit de connaître les produits et les services qu'elle offre, ses clients ainsi que les marchés qu'ils détiennent.

B) - L'analyse de l'équilibre financier et des risques**B) -1 L'analyse de l'équilibre financier**

L'analyse de l'équilibre financier est fondée sur l'analyse de l'équilibre bilanciel, complétée par celle de hors bilan.

B) -2 L'analyse des risques

L'analyse des risques constitue une étape fondamentale pour l'analyste financier. Ce dernier doit aboutir à une connaissance suffisante de la contrepartie et suivre ses différents risques, pour prévenir les dégradations qui peuvent mettre en péril l'activité de l'établissement. Les principaux risques qui doivent être analysés sont présentés ultérieurement (dans le chapitre III), notamment au sujet de la clientèle PME, ces risques sont le risque d'exploitation et le risque financier.

B) -3 L'analyse de la rentabilité

La dernière étape de l'analyse financière d'une contrepartie est l'analyse de la rentabilité. Celle-ci repose sur l'étude du compte de résultats, qui recouvre les charges et les produits de l'établissement.

L'analyse financière est une démarche essentielle pour évaluer le risque que présente la contrepartie. Cependant, elle demeure insuffisante pour la prise d'une décision car elle se base sur des états comptables passés et reste incapable d'anticiper la situation financière future de la contrepartie. D'autres méthodes peuvent être utilisées par les banques pour compléter cette analyse, à savoir la méthode statistique ou « *scoring* ».

En effet, comme étant un outil d'aide à la prise de décision d'octroi de crédit notamment par la banque pour la clientèle des particuliers, le crédit « *scoring* » peut l'être pour les entreprises notamment les PME qui sont classées en deux classes, les entreprises saines et les entreprises vulnérables⁴⁷. L'analyse discriminante d'un échantillon d'entreprises dont on

⁴⁷Arnaud de Servigny : « le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2eme Ed. Dunod, 2003, P 162

connait l'historique conduit à sélectionner comme attributs de solvabilité des ratios financiers pondérés en fonction de leur aptitude à séparer nettement les deux catégories d'entreprises, puis déterminer une note limite. Pour toute nouvelle entreprise demandant un crédit, on calcule alors sa note et l'entreprise est classée dans l'une des deux catégories

Toutefois, cette méthode de « *scoring* » est peut utiliser par la banque pour évaluer le risque présenté par une entreprise (PME en particulier) en raison du côté un peu sommaire de la méthode qui résume l'analyse de risque au calcul de quelques ratios et de son incapacité à discriminer des notes moyennes qui reflètent davantage des comportements financiers différents que des risques de défaillance. Sachant bien que selon *G. KOENIG* :

« la défaillance, est d'abord un évènement économique dans la mesure où elle résulte des difficultés économiques et financières de l'entreprise. Mais il est également juridique dans la mesure où la loi définit les critères de déclenchement de la procédure et encadre strictement la situation de l'entreprise après la cessation de paiement »⁴⁸. D'ailleurs, cette méthode est par contre fréquemment utilisée à titre de complément de l'approche traditionnelle (analyse financière).

3)-2-1-2 Les limites de l'analyse financière : Problèmes informationnels et opportunisme du débiteur

Dans la pratique, la banque ne peut avoir une information parfaite au sujet des causes menant à la défaillance et leurs perceptions à travers des indicateurs fournis par l'entreprise, on va concentrer l'analyse sur le comportement opportuniste du débiteur qui trouve sa justification dans le caractère incomplet et biaisé de l'information comptable que possède son créancier.

Les développements récents de la théorie financière mettent en évidence d'autres problèmes liés à l'asymétrie de l'information entre le prêteur et l'emprunteur (ses problèmes sont développés dans le chapitre III).

A). Insuffisance et Manipulation de l'information comptable

⁴⁸G. KOENIG : « Entreprises en difficultés : des symptômes aux remèdes », Revue Française de Gestion, Janvier - Février 1985, P 86.

En effet, « *Le caractère public de l'information comptable (bilan et compte de résultats) peut inciter l'entreprise à rechercher une présentation des comptes qui lui soit favorable* »⁴⁹.

Ces pratiques sont courantes, elles visent à améliorer l'image que donnent les différents états financiers de l'entreprise. Pour ce faire, il existe un certain nombre de techniques comptables plus ou moins sophistiquées (et bien connu des praticiens), permettant de minorer, voire de masquer les éventuelles faiblesses de la situation économique et financière réelle. Voici quelques-unes :

- Jeu sur la situation des stocks ;
- Le partage plus ou moins subjectif des produits et charges en opérations d'exploitations ou exceptionnelles ;
 - Les opérations de cessions d'actifs pour gonfler les résultats en cas de plus-values ; Ces méthodes sont généralement efficaces surtout à court terme.

Par ailleurs, bien que la littérature reconnaisse l'utilité pour l'analyse du risque de défaillance des informations comptables, les spécificités théoriques des banques et leurs recours à des informations privées laissent supposer que les états comptables ne suffisent pas à répondre à leurs besoins⁵⁰. En effet, malgré la place accordée au risque de contrepartie dans les banques, un risque que les informations comptables contribuent à analyser, et malgré leur caractère requis, les données comptables ne sont pas jugées comme des informations de premier ordre et sont systématiquement complétées par d'autres informations (voir chapitre III). Ce constat peut s'expliquer par divers reproches relativement classiques adressés aux informations comptables : obsolescence, regard tourné vers le passé, qualité, faible place donnée à la trésorerie, etc.

De ce fait, *Véronique ROUGES*⁵¹ avance que les banquiers s'intéressent plus à la pérennité d'une entreprise qu'au risque de défaillance. Bien que liés, ces concepts différents. La pérennité ne peut se résumer à l'absence de défaillance : survivre ne signifie pas vivre dans des conditions satisfaisantes. Si les informations comptables ont prouvé leur capacité à estimer le risque de défaillance (et donc des chances de survivance), il n'est pas de même

⁴⁹Véronique ROUGES : « les informations comptables répondent-elles aux besoins informationnels des banquiers lors de l'octroi d'un crédit à une entreprise » ; article disponible, in scolar.google.com

⁵⁰Véronique ROUGES : « les informations comptables répondent-elles aux besoins informationnels des banquiers lors de l'octroi d'un crédit à une entreprise » ; article disponible, in scolar.google.com

⁵¹R. BLAZY, la faillite, Ed. Economica.2000. P 254

pour l'estimation des chances de continuité d'un fonctionnement satisfaisant, notamment du point de vue du banquier. Malgré ce constat de faiblesse, les informations comptables sont systématiquement présentes dans les éléments d'analyse requis. Elles restent, notamment, des éléments objectifs indispensables à la formation du jugement et à la justification des décisions.

B). Problèmes liés à l'opportunisme du débiteur : La relation prêteur – emprunteur et théorie financière

L'article fondateur de *Jensen et Meckling (1976)*⁵² a introduit une proposition fondamentale qui a suscité un effort considérable de recherche. De nombreux phénomènes et difficultés relatifs au financement des entreprises sont explicables par les asymétries d'information et le hasard moral qui affectent les relations entre les entrepreneurs et financiers. Dans cette perspective, deux éléments sont à considérer : l'accroissement du risque de l'entreprise et le sous-investissement ou l'investissement sous-optimal.

B) -1 L'accroissement du risque de l'entreprise

Lorsque les dirigeants et les actionnaires de l'entreprise prennent des décisions qui augmentent le risque sans que le créancier (ici la banque) soit informé, il s'ensuit une diminution de la valeur de la dette de l'entreprise et une augmentation de la valeur de ses fonds propres. Cette situation arrange, bien évidemment les actionnaires.

Par ailleurs, on a montré par exemple qu'un investissement financé par la trésorerie, c'est-à-dire autofinancé, illustre ce phénomène car la décision équivaut à substituer un actif risqué, l'investissement à cause de sa rentabilité aléatoire à un actif non risqué, la trésorerie ; un désinvestissement produit l'effet contraire. Cet exemple indique qu'une modification dans la structure financière de l'entreprise peut induire une modification dans la valeur de chaque nature de capitaux.

En effet, l'entrepreneur peut préférer augmenter sciemment le risque de son entreprise, un risque supporté principalement par les créanciers qui ne s'y attendent pas *a priori*, pour accroître la valeur des fonds propres de l'entreprise.

⁵²A. QUINTART et R. ZISSWILLER, *Théorie de la finance*, Ed ; PUF.1990 pp. 305-313

B) -2 Le sous-investissement ou l'investissement sous-optimal

En général, les actionnaires et les dirigeants sont attirés par des investissements risqués (surtout lorsque le financement se fait par endettement) car ceux-ci permettent d'accroître la valeur des fonds propres au détriment de celle de la dette, quitte à ce que l'on ne cherche plus à maximiser la valeur de l'entreprise.

Ainsi, face à deux opportunités d'investissement, dont les rentabilités moyennes sont identiques, l'investisseur choisirait celui qui présente la plus grande variance qu'on admet ici comme indicateur de risque. Cet investissement financé par le créancier fait augmenter la valeur des fonds propres de l'entreprise et augmente le risque du prêteur.

Les indicateurs de déclins sont multiples, l'analyste crédit doit les prendre en considération pour faciliter la détection de toute anomalie dans le fonctionnement de l'entreprise qu'il finance ou qui sollicite son concours.

Les informations, principalement comptables, subissent généralement des améliorations avant qu'elles soient présentées à la banque ce qui crée un problème d'asymétrie d'information entre les deux parties (banque et client).

La théorie financière met en évidence d'autres comportements tels l'augmentation du risque, le sous-investissement ou l'investissement sous-optimal pour les entreprises endettées. Mieux encore, elle propose des solutions pour résoudre au moins partiellement ces problèmes. (Voir chapitre III)

La connaissance des indicateurs de défaillance et de leurs limites ne suffisent pas à la banque pour assurer la gestion du risque de crédit. Elle doit concevoir un système qui combine les indicateurs les plus pertinents pour prévoir au mieux cette défaillance, d'où de nouvelles approches d'évaluation du risque crédit sont développées.

3)-2-2- Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit

A côté de l'analyse financière, d'autres méthodes ont été développées pour mesurer le risque de crédit (risque de contrepartie). Celles-ci permettent notamment de prévoir la défaillance de l'emprunteur dans le futur. Ces méthodes sont : la notation, le RAROC, la VAR et les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.

3)-2-2-1- La notation ou « *Le rating* »

A) - Définition de la notation

Le rating est un mot d'origine américaine qui veut dire « *évaluation* » ou aussi « *notation* ». Il est défini comme : « *un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note, permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur* »⁵³.

La notation est donc un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision, puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie. Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation, on parle alors de notation *externe*, soit établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite *interne*.

B) - La notation externe

La notation externe est du ressort des agences de notation. Celles-ci se chargent d'évaluer le risque présenté par un émetteur ou un emprunteur d'instruments financiers, qu'il soit un Etat, une collectivité territoriale, un établissement de crédit ou une entreprise (grande ou PME) et diffusent régulièrement des notes qui reflètent la qualité des émissions et la qualité des emprunteurs.

Cette technique est apparue aux USA dans les années 1910. Les agences de notation se sont d'abord intéressées à l'analyse financière et à l'élaboration de statistiques sur l'industrie américaine, puis ont développé l'activité de notation. La première note a été accordée aux compagnies de chemin de fer américaines par Moody's Industry Services en 1909. La notation devient, après la faillite de la première entreprise de transport américaine⁵⁴ inévitable car les investisseurs étaient de plus en plus sélectifs sur les titres qu'ils s'échangeaient. En France, la première agence de notation ADEF (Agence D'Evaluation Financière) a été créée en 1986.

⁵³KARYOTIS, D : « La notation financière : une nouvelle approche du risque », La revue Banque Editeur, 1995, P 16

⁵⁴La première entreprise de transport américaine a fait faillite en 1970 (la Penn Central Transportation Company). Celle-ci avait émis pour 80 millions de dollars de « commercial paper ».

Les résultats et l'expertise des agences de notation sont utilisés par le comité de Bâle dans l'approche standardisée à l'égard du risque de crédit. Celle-ci établit des coefficients de pondération correspondant à chaque catégorie prudentielle en fonction des notes, afin de déterminer les exigences en fonds propres du ratio de solvabilité.

C)- La notation interne

Contrairement à la notation externe, « Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme »⁵⁵.

L'un des aspects les plus novateurs du nouvel accord de Bâle réside dans l'intégration de l'approche fondée sur les notations internes pour mesurer le risque de crédit.

D)- Risque de contrepartie à l'international : Notation et risque pays

Une banque qui traite avec des contreparties étrangères doit évaluer le risque pays car il peut y avoir de bonne contrepartie dans de mauvais pays et inversement. Le risque global tient compte à la fois des spécificités de la contrepartie et de celles du pays dans lequel elle se trouve.

Le risque pays tel que définit précédemment regroupe un risque de non-transfert, un risque de non-paiement et un risque de performance. L'appréciation du risque pays consiste plus exactement en l'évaluation du risque souverain. Cette dernière est effectuée par des agences de notation qui cherchent à cerner le risque économique et le risque politique

Les éléments d'évaluation peuvent être notamment les structures politiques et économiques du pays, sa balance des paiements, sa position financière extérieure, ...etc.

En plus des agences de notation, d'autres organismes tels que la COFACE⁵⁶ se chargent d'évaluer le risque pays. La COFACE suit en permanence sur 140 pays une série d'indicateurs. Ces indicateurs permettent d'apprécier :

- Les facteurs politiques qui peuvent interrompre les paiements ou l'exécution des contrats en cours.
- Le risque de pénurie de devises résultant d'une crise de balance des paiements.

⁵⁵De COUSSERGUES S : « Gestion de la banque », Ed Dunod, 2002, P159.

⁵⁶Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur.

- La capacité de l'Etat à honorer ses engagements vis à vis de l'étranger.
- Le risque de dévaluation suite à des retraits brutaux de capitaux.
- Le risque de crise systémique du secteur bancaire.

Le risque de conjoncture reflétant le risque de ralentissement de la croissance à court terme en dehors de toute crise financière extérieure qui résulterait de l'un des risques cités précédemment

Le comportement de paiement sur les opérations payables à court terme.

Chacun de ces indicateurs fait l'objet d'une note individuelle. Une note synthétique est ensuite attribuée à chacun des pays suivis. De façon similaire aux agences de notation, ces notes sont classées en des niveaux reflétant le risque que peuvent présenter ces pays⁵⁷.

3)-2-2-2 Le RAROC: Risk Adjusted Return On Capital

Pour apprécier la rentabilité de leurs opérations, les banques recourent à certains indicateurs. Cette évaluation est un peu « fausse » car elle prend en compte la rentabilité des opérations sans se soucier du niveau de risque engendré par ces dernières. C'est pour cette raison que des méthodologies nouvelles ont été développées, telles que les méthodes RAPM (*Risk Adjusted Performance Measurement*), dont le principe consiste à rapporter le rendement d'un actif à sa consommation en capital économique, et éventuellement de comparer cette performance au coût du capital de la banque.

Parmi ces méthodes RAPM, on retrouve le RAROC (la rentabilité ajustée du risque). Ce dernier mesure la rentabilité ajustée du risque, rapportée au capital économique. Il est calculé comme suit :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat} - \text{provisions économiques} / \text{Fonds Propres économiques}$$

Les provisions économiques représentent les pertes moyennes alors que les fonds propres économiques représentent les fonds propres dont l'établissement devrait disposer pour assurer sa solvabilité. Ils sont assimilés aux pertes inattendues. Le ratio peut donc être calculé ainsi :

$$\text{RAROC} = \text{Résultat} - \text{Pertes moyennes} / \text{Pertes inattendues}$$

⁵⁷Exemple : la note du risque pays attribuée à toutes les contreparties en Algérie est la Note de 4 sur 5 selon une banque étrangère établie en Algérie.

Pour être acceptable, toute nouvelle opération de crédit devrait dégager un RAROC d'au moins 25%⁵⁸. En effet, Cette méthode est aussi bien un outil de comparaison et de sélection des contreparties qu'un moyen de gestion dynamique des risques, notamment du risque de crédit, puisque son objectif est l'allocation optimale du capital économique entre toutes les lignes de crédit de l'établissement financier, notamment la banque. Il est à signaler que cette méthode est appliquée par les banques des pays développés pour évaluer le risque de contrepartie des PME.

Par ailleurs, l'idée générale qui se dégage est la nécessité d'une modestie nécessaire dans les attentes, eu égard à la complexité de mise en œuvre des outils RAROC. Par apport à la perception rendue par le capital réglementaire (Bâle 1988), cette approche offre une vision affinée des grandes tendances en matière de gestion du risque liée aux engagements de crédit, mais ces résultats restent encore trop statiques et approximatifs⁵⁹.

Donc, de nombreux progrès restent à obtenir, mais les outils techniques permettant d'y parvenir sont déjà en phase de développement.

3)-2-2-3 La Value At Risk: "VAR"

La VAR est une méthode qui était initialement conçue par les institutions financières pour mesurer leurs risques de marché. Elle a ensuite été adoptée pour traiter d'autres risques.

La méthode de la VAR est devenue une référence en matière de gestion des risques. L'application de la VAR au risque de crédit gagne du terrain au vu de l'amplification de ce risque dans les activités bancaires. Certaines banques tentent de développer des systèmes VAR qui permettront de gérer de manière intégrée les risques de crédit et de marché, voire l'ensemble des risques auxquels elles sont soumises.

3)-2-2-4 Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit

Par définition, « *Un modèle interne de risque de crédit est un modèle dont l'objectif est d'évaluer les probabilités de pertes engendrées par la détention d'encours de crédit* »⁶⁰. Les

⁵⁸Les actionnaires requièrent une rémunération des fonds propres d'environ 25% avant impôts. Ce seuil de rentabilité s'applique au RAROC.

⁵⁹Arnaud de Servigny : Op.cit., P 218

⁶⁰De COUSSERGUES. S : « Gestion de la banque », Ed Dunod, 2002, P161.

premiers modèles construits par les banques ont servi à évaluer les risques de marché. A partir de 1995, ces modèles ont été transposés au risque de contrepartie selon le nouveau ratio de solvabilité pour déterminer le niveau des fonds propres couvrant ce risque, mais aussi pour allouer les fonds propres aux différents risques.

Conclusion du chapitre I

Nous venons de montrer que le risque de crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts.

Pour une banque, le risque de contrepartie c'est celui de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur à cause de la conjoncture ou de son comportement opportuniste, donc de subir une perte en capital, la créance, qu'en revenus, les taux d'intérêts. Le risque de contrepartie présente un aspect externe découlant de l'insolvabilité de l'emprunteur et un aspect interne lié à la façon dont la banque organise la distribution du crédit qui doit être encadrée par des procédures formalisées.

Les banques détiennent un véritable avantage (expertise) en matière d'évaluation du risque de contrepartie d'où les outils utilisés tiennent compte de la qualité de la contrepartie : particuliers ou entreprise, Etats, autre banque, etc. Parmi ces outils d'évaluation et de gestion il y a ceux qui sont traditionnels et nouveaux, à savoir : analyse financière, *scoring*, notation interne et externe, règles prudentielle, diversification, prise de garanties, titrisation, dérivé de crédits, etc.

Ainsi, la prévention du risque de contrepartie s'effectue de façon individualisée avec la prise de garanties, le partage du risque et les dérivés de crédit. Quant à la prévention globale qui s'applique au portefeuille d'actifs à risque de contrepartie, la banque utilise la titrisation ou la défaisance.

Chapitre II

Chapitre II : la PME et son financement

Introduction au chapitre

Les PME (petites moyennes entreprises) sont des entreprises qui assurent une part considérable de la production, de la commercialisation mais aussi elles jouent un rôle important dans la croissance économique, l'importance des PME en termes de création d'emploi et du développement économique est reconnue, tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Dans les pays d'Afrique les PME forment l'essentiel du tissu économique par leur diversité et leur présence sur l'ensemble du territoire ; elles constituent un élément fondamental de stratégie de développement économique et social (Wamba, 2001) et sont considérées comme la principale source d'emploi dans certaines régions (Tadesse, 2009). Par exemple, plus de 70 % de la population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle. C'est aussi un instrument de lutte contre la pauvreté (Takoudjou, Nimpa, 2006). Tout en contribuant à la croissance économique, les petite moyenne entreprises (PME) jouent aussi un rôle important dans la réduction de la pauvreté (Barras et Wiedner, 2005). Dans certaines régions, elles sont considérées comme la principale source d'emploi. Nous pouvons donc comprendre l'importance que les gouvernements attachent à leur développement.

On trouve que dans plusieurs pays, ce domaine présente des freins persistants qui ont souvent donné lieu à des interventions de la puissance publique, Il est fondamental d'avoir un socle factuel fiable pour ajuster ces politiques comme il faut. En 2018 un document a été rédigé sur la base du rapport intitulé Le financement des PME et des entrepreneurs comme le Tableau de bord de l'OCDE. Où il met en lumière les principales évolutions survenues au niveau du financement des PME et de l'entrepreneuriat au cours de la période 2007-16 ; passe en revue les tendances des politiques publiques dans ce domaine ; décrit les avancées récentes sur le plan méthodologique ; et formule des propositions en vue de continuer à améliorer le socle de données d'observation. Dans sa version complète, la publication propose alors des informations sur 43 pays du monde entier. Le rapport fait état d'un recul en 2016 du crédit aux PME dans une majorité de pays, cependant que le recours à des nouvelles sources de financement qui s'élargit. Cette tendance a coïncidé avec des améliorations de l'environnement dans lequel les PME évolue, comme le démontrent la chute du nombre de faillites et la diminution des retards de paiement, ainsi que des perspectives macroéconomiques plus positives.

Dans ce chapitre, nous allons étudier la PME et les différents systèmes de son financement particulièrement le financement bancaire. D'abord, nous allons aborder les théories explicatives de l'existence des PME, en présentant aussi la définition retenue de la PME, ainsi que les fondements théoriques de la gestion des PME (section 1).

Ensuite, nous allons étudier les caractéristiques, atouts et contraintes de financement des PME (section 2).

Et enfin, nous allons présenter les différents systèmes de financement des PME (section 3), en valorisant le financement traditionnel bancaire en faisant référence à la relation banque-PME qui sera abordé dans les développements qui suivront (chapitre III), et qui ont pour objet le traitement du problème informationnel et le risque crédit dans la relation banque-PME.

Section 1 : Les petites et moyennes entreprises

À travers cette section, nous présenterons les trois éléments suivants :

- Les théories explicatives de l'émergence (genèse) de la petite et moyenne entreprise ;
- La définition de la PME ;
- Les fondements théoriques de la gestion des PME en faisant référence aux différents courants de recherches en PME ;

1)-1 Les théories explicatives

Il existe une multitude de théories expliquant l'émergence de la PME moderne, mais en fonction de notre objet d'étude on se limitera à la théorie de l'entrepreneur et celle des interstices, cette dernière nous permettra de saisir les raisons du foisonnement des PME.

1) -1-1 La théorie des interstices

Cette théorie énoncée par *Edith Penrose*⁶¹ stipule que les PME peuvent profiter durablement des opportunités engendrées par les mutations environnementales et technologiques qui créent sans cesse des interstices, c'est-à-dire des marchés délaissés pour une raison ou une autre par les grandes entreprises.

Autrement dit, Edith Penrose défend l'idée selon laquelle l'économie génère différents types d'espaces de marchés, dont certains exigent un service ou une production particulière et en petite série, soit une production destinée à une frange de clientèle ou à une région

⁶¹GREPME : « les PME bilan et perspectives ». Ed. Economica, 1994. p 55

géographique spécifique, ce que la théorie explique par l'influence des coutumes locales, les besoins de luxe et autres considérations liées au contexte de son exercice.

Donc, l'environnement caractérisé par ces différentes exigences est inaccessible à la grande entreprise, ce qui justifie l'émergence et l'adaptation des PME.

1)- 1-2 La théorie de l'entrepreneur

La théorie de l'entrepreneur⁶² a été énoncée par Joseph SCHUMPETER dans « théorie de l'évolution économique » en 1935 et dans ses différents travaux sur le développement du capitalisme. La thèse défendue par J. SCHUMPETER, c'est que le changement dans les économies capitalistes doit impérativement passer par le renouvellement systématique de l'entrepreneuriat⁶³.

En effet, un secteur entrepreneurial dynamique est indispensable au développement des petites entreprises, les entrepreneurs sont des gens qui savent flairer les opportunités, innover, prendre le risque et créer des biens et des services nouveaux. Le processus entrepreneurial reste toutefois conditionné, puisque l'existence d'opportunités entrepreneuriales dépend beaucoup plus des facteurs environnementaux ; sociaux, culturels et politiques et même du degré de prise de risques ou encore de la mobilité des ressources.

1)-2- Définition de la PME et son poids dans nos économies

1)-2-1- Définition de la PME

Dans le monde de PME, lorsque on fait étude sur ce type d'entreprises la première question que on pose est celle de sa définition, car jusqu'à ce jour ce vocable demeure confus et flou, est loin d'être précis. Sans aucun doute l'entente autour une définition uniforme et universelle est l'un des entraves qui distinguent ce genre d'entreprises, de plus, inexistence une notion de PME dans la comptabilité nationale nourrit la polémique et diminue les possibilités de convergence sur ce sujet. A cet effet, pour obtenir à formuler une définition plus accomplie et plus proche de la notion de PME, nous implique de passer en revue certaines définitions de certains auteurs.

⁶²T. ATAMER& O. TORRES, « modèles d'entrepreneuriat et mondialisation », 2006, inscholar.google.com.

⁶³GREPME, op. Cit. P 55

La confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME)⁶⁴ définit la PME comme « l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales quelle que soit sa forme juridique ».

A partir de critères d'effectif et le chiffre d'affaire certains auteurs définissent les PME comme suivant :

Pour BRESSY G, C KONKUYT, « les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyenne entreprises (50 à 449) »⁶⁵.

Quant à P- J JULIEN et M. MARCHESNAY : « La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital »⁶⁶.

Il semble que la formulation d'une définition de PME se base sur des critères différents et très diversifiés, et cela reflète la pluralité des objectifs à réaliser sur les plans démographiques, économiques et financiers, d'autre part, la multiplicité des critères constitue des handicaps qui ne nous permettent pas de comprendre la réalité et spécificité de cette catégorie d'entreprises. A cet égard, GREPME signifie qu'il « est difficile de parler d'une théorie des PME alors que celles-ci sont extrêmement hétérogènes »⁶⁷. L'adoption une définition unique et consensuelle est une nécessité pour mettre en évidence l'identité des PME, selon des facteurs acceptés par tous les opérateurs.

Parmi les définitions les plus utilisées pour définir les PME est celle proposée par la **commission européenne**. Une définition des PME avait déjà été donnée par cette organisation dans sa recommandation 96/280/CE du 3 avril 1996. Suite à deux consultations publiques effectuées en 2001 et 2002. En 2003 la commission a adoptée d'autre définition

⁶⁴La confédération générale des petites et moyennes entreprises et du patronat réel. C'est le principal syndicat des PME crée en octobre 1944 par Léon gingembre actuellement le CGPM regroupe plus de 1600000 entreprises du commerce, de l'industrie et des services.

⁶⁵ BRESSY G, C KONKUYT « économie d'entreprise », 2000, Dalloz, paris, p78.

⁶⁶ M Marchesnay, julien M P « la petite entreprise », 1998, Vuibert gestion, paris, p56

⁶⁷GREPME (Groupe de Recherche en Economie et gestion de la PME), Les PME : bilan et perspectives, sous la direction. De P.A. Julien, Economica, 1994. Paris.

dans la recommandation (n°2003/631/ce)⁶⁸, qui remplace celle précédente à partir du 1^{er} janvier 2005, cette recommandation vient afin de prendre en compte le développement survenus depuis 1996 (l'inflation et la croissance de la productivité) et l'enseignement tirés de sa pratique :

La PME est définie dans l'UE « comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros »⁶⁹.

Tableau N°1 : Seuils de la définition européenne de la PME de Mai 2003

Cette nouvelle définition distingue trois catégories d'entreprises différentes, cette distinction est nécessaire pour obtenir une image claire de la situation économique des entreprises et exclure celles qui ne sont pas de véritable PME comme retrace le tableau suivant

Catégorie d'entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires	Total du bilan	Autonomie
Micro	[1 ; 9]	< 2millions €	< 2millions €	Moins de 25% du capitale ou des droits de vote détenue par une autre entreprise
Petite	[10 ; 49]	< 10 millions €	< 10millions €	
Moyenne	[50 ; 249]	< 50 millions €	< 43millions €	
Grande	250 Et plus	> 50 millions €	> 43millions €	

Source : Nadine Levratto : « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques » ; Ed. De boeck. 2009. P22

Ainsi dans la catégorie des PME :

⁶⁸L'article 3 de l'annexe à la recommandation 2003 /361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, Petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124 /38 du 20/05/2003, p 34.

⁶⁹Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003 /361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, Petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124 /39 du 20/05/2003, p 35.

- une micro-entreprise est celle qui emploie moins de 10 personnes et/ou dont le chiffre d'affaire et le bilan annuel n'excèdent pas 2 millions d'euros.
- Une petite entreprise est une entreprise qui occupe moins de 50 personnes dont le chiffre d'affaire annuel ou le totale du bilan n'excèdent pas 10 millions d'euros.
- Une moyenne entreprise est une entreprise qui occupe moins de 250 personnes dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou le totale du bilan n'excèdent pas 53 millions d'euros.

En ce que concerne l'Algérie, la définition de la PME communément retenue par les organismes et les chercheurs est celle définie par l'Union européenne en 1996 et qui fait l'objet de recommandation à l'ensemble des pays membres. Elle a, en effet, adopté la charte de Bologne sur les PME en juin 2000, charte qui consacre, la définition européenne. Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : les effectifs, chiffre d'affaire, le bilan annuel et le critère d'indépendance.

Dans son article 4, la définition de la PME suggérée par la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise, est comme suit :

La petite et moyenne entreprise, PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance ».

Pour plus de précision et on fonction de critères énumérés, nous retiendrons les définitions suivantes :

- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 400 millions de dinars algériens et 4 milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.
- **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

-**La très petite entreprise « TPE »** est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes et réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Tableau n°02 : Définition des PME algériennes par la loi n°17-02 du 10 /01/2017

Catégorie d'entreprises	Effectifs	C.A (DA)	Totale du bilan (DA)
Moyenne	50 à 250	400 millions à 4 milliards	200 millions à 1 milliard
Petite	10 à 49	< 400 millions	< 200 millions
Très petite	1 à 9	< 40 millions	< 20 millions

Source : Tableau construit à partir des informations extraites de la loi n° 17-02 du 1 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

1)-2- Le poids de la PME dans nos économies

On se basant sur les justifications théoriques précédemment cités, on tentera de comprendre dans ce qui suit la place que les PME occupent dans nos économies. Concernant la contribution effective des PME à l'économie, toutes les statistiques montrent que les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique et ce sont elles qui créent la plupart des emplois nouveaux. Dans les pays développés et les pays de l'union européens les politiques gouvernementales sont focalisées sur le soutien des PME. D'ailleurs elles insistent sur leur croissance et leur compétitivité. Tandis que, la plupart des pays en développement et les pays en transition avaient formulé récemment des nouvelles politiques nationales concernant le développement des PME comme (la république tchèque, la hongrie, la Pologne, Slovaquie, Slovénie, la Turquie, Egypte, la Tunisie le Maroc, l'Algérie ...) parce qu'ils ont reconnu que le développement des PME était un facteur crucial pour la restructuration industriel et un facteur important pour la privatisation des entreprises et la transformation économique, mais la trajectoire de développement de ce secteur est différente d'un économie à l'autre. A titre d'exemple dans les pays de la zone dite : OCDE, plus de 95% des entreprises sont des PME, qui

représentent 60 à 70 % de l'emploi dans la majorité des pays⁷⁰.

Figure N°1 : Le poids de la PME dans nos économies

A. Union européenne : distribution **B. Etat unis : distribution**
 par catégorie de taille par catégorie de taille
 d'entreprises (en %).d'entreprises(en %).



Source : www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/

Les emplois créés par les PME se situent dans une large proportion dans le secteur tertiaire, qui représente aujourd'hui plus des deux tiers de l'activité économique et de l'emploi dans le monde (phénomène de la tertiarisation de l'économie). Les entreprises de petite taille se rencontrent dans des secteurs aussi divers que le commerce de gros et de détail, l'hôtellerie et la restauration, les communications et les services aux entreprises manufacturières et sont de plus en plus présentes dans les secteurs à forte intensité technologique, ainsi que dans le vaste sous-secteur des services aux entreprises, qui comprend les logiciels et le traitement de l'information, la recherche et le développement, la commercialisation, l'organisation des entreprises et la valorisation des ressources humaines.

Aussi, l'activité entrepreneuriale tend à varier selon les régions, beaucoup de pays ont des pôles d'activités entrepreneuriales particulièrement intenses, qui sont connus pour générer des concentrations d'entreprises dynamiques et qui tirent profit des retombées

⁷⁰In www.oecd.org/dsti/sti/industry/smes/

d'informations et d'autres externalités positives, comme le cas de la Silicon Volley aux Etats-Unis, Arezzo et Modène en Italie, Nuremberg en Allemagne.

Cependant, si traditionnellement les PME se concentrent sur les marchés internes, beaucoup d'entre elles se mondialisent de plus en plus, souvent à la faveur de liens et de regroupements interentreprises. Selon l'OCDE en 2000⁷¹, 25 % des PME manufacturières de cette zone sont compétitives au niveau international et assurent 25 à 35 % des exportations mondiales de produits manufacturiers.

1)-3- Les fondements théoriques de la gestion des PME

Il faut aller au-delà des différences d'effectif et du chiffre d'affaires pour comprendre le fonctionnement des PME. Il est nécessaire d'adopter une approche qualitative. Cet élément de synthèse s'inspire de la présentation faite par *Olivier Torrès* dans son ouvrage : « PME, de nouvelles approches »⁷².

Il n'est pas sans savoir, qu'il existe plusieurs courants de recherche au sujet des PME. À travers cette section, nous allons essayer d'aborder ces courants. Commençons d'abord par le courant le plus classique, celui de la spécificité qui compare la PME à la grande entreprise, tout en essayant de ressortir les techniques, les critères et les pratiques qui les différencient. Ensuite, nous allons présenter les courants de la diversité, de la synthèse et de la dénaturation.

La PME est conditionnée par des règles de gestion spécifiques, qui s'appuient principalement sur quatre sous-systèmes. Comme il a été détaillé par *Marchensay*, la nature des relations qui peuvent exister dans une grande entreprise sont différentes de celles qui existent dans la petite. La moyenne entreprise se trouve dans une situation intermédiaire.

1)-3-1- Le courant de la spécificité

Selon le courant de la spécificité, sont distingués quatre (04) sous-systèmes de la gestion de la PME, à savoir : le sous-système de buts, le sous-système organisationnel, le sous-système d'activités et le sous-système environnemental.

⁷¹Deuxième synthèse d'OCDE, juin, 2000.

⁷²Olivier, TORRES : « PME : de nouvelles approches ». Ed, Economica ;1998

1)-3-1-1- Le sous-système de buts

Dans la petite entreprise, les aspirations personnelles des propriétaires dirigeants sont diluées avec les buts de l'entreprise. Si ses aspirations sont satisfaites, on peut dire que l'entreprise est efficace. La situation de la grande entreprise est totalement différente, ce sont les buts de l'organisation et les règles de fonctionnement qui s'imposent.

1)-3-1-2- Le sous-système organisationnel

Les critères tirés des théories organisationnelles, telles que la standardisation des procédés, la formalisation des procédures, la décentralisation des décisions, etc., sont plus vérifiables dans la grande entreprise que dans la petite. Ceci nous conduira à analyser l'effet taille sur l'organisation de l'entreprise.

Il existe deux approches par lesquels on peut étudier scientifiquement les organisations :

L'approche « inter-typique » et l'approche « intra-typique ».

La première, suggère que l'effet taille dépasse les différences entre les organisations. Dans cette approche, l'échantillon présente une forte hétérogénéité. Les effets de la taille existent, indépendamment du type d'organisation étudié. Il y aurait donc une universalité de l'effet taille. La taille est un concept commun à tout type d'organisation, et peut donc se mesurer d'une façon unique et standardisée.

A l'inverse de l'approche « inter-typique », l'approche « intra-typique » se fonde sur des échantillons dont les entreprises appartiennent au même type. La théorie des organisations est construite sur la base d'analyses empiriques portant sur un type ciblé d'organisation, et ce n'est que par la suite, qu'elle est testée par réplication sur d'autres types d'organisation.

1)-3-1-3- Le sous-système d'activités

C'est l'analyse économique traditionnelle de la gestion qui explique la stratégie adoptée par les grands groupes industriels. Ces derniers sont à la recherche d'une taille supérieure, axée sur trois arguments que sont les économies d'apprentissage, d'échelle et de champ. La justification théorique de la PME repose sur trois arguments tout à fait inverses : les déséconomies d'échelle, les déséconomies de champ et les déséconomies d'expérience.

La première légitimation de la grande entreprise, c'est que plus la taille de l'entreprise est grande, plus le coût de revient de son produit est faible et donc plus l'entreprise gagne en

compétitivité. Ce phénomène d'abaissement des coûts de production n'est toutefois pas sans limite. Passé un certain seuil dimensionnel, la baisse du coût se ralentit puis disparaît. Au-delà, le phénomène inverse se produit. L'accroissement de la taille s'accompagne d'une hausse des coûts. L'entreprise entre alors dans la phase des déséconomies d'échelle. La taille devient un facteur de rigidité, l'organisation se bureaucratise, et les problèmes de gestion alourdissent les coûts.

La deuxième légitimation de la grande taille repose sur les économies de champ ; c'est-à-dire les avantages liés à la diversification. La diversification permet à ces entreprises de jouir d'un avantage décisif, comparativement aux PME mono-productrices. En effet, en élargissant sa gamme de produits, la grande entreprise accroît sa notoriété, réalise des synergies et étale mieux ses charges fixes indirectes.

La troisième légitimation de la grande entreprise réside dans les économies d'expérience. La théorie de l'effet d'expérience stipule que le coût de production d'un produit décroît de façon constante à chaque doublement de la production cumulée. Les causes de ce phénomène sont simples. Au fur et à mesure de la répétition d'une tâche, le temps nécessaire à son accomplissement diminue.

Ce phénomène relève surtout des industries où les activités d'assemblage sont importantes : secteur automobile, électroménager, aéronautique, etc.

L'inscription dans la durée ainsi qu'une forte accumulation de volume de production, permet à l'entreprise de bénéficier d'économies d'apprentissage. L'effet d'expérience est conditionné par le maintien d'un environnement stable. L'expérience est fondée sur la réplication d'un contexte donné. Si ce contexte est appelé à évoluer, l'expérience peut s'avérer un facteur de résistance au changement. Lorsque l'environnement est instable, c'est l'expérimentation qui devient le levier déterminant de l'efficacité de l'entreprise. Dans le cas des activités fortement innovantes, où le renouvellement est fréquent, l'organisation du travail doit s'appuyer sur un fonctionnement décentralisé, le moins formalisé possible, avec un personnel polyvalent. On retrouve là des caractéristiques de la PME dont le comportement est davantage fondé sur l'adaptation à des contextes en évolution. Cette grande souplesse d'adaptation confère à la PME une meilleure résistance à la crise que les grandes entreprises.

Donc, la petite entreprise et moyenne entreprise (PME) arrive à développer ses activités là où elle possède un avantage compétitif par rapport à la grande entreprise.

1)-3-1-4- Le sous-système environnemental

A propos de l'influence de la PME sur son environnement. Nous pouvons dire que l'identité de la PME vis-à-vis de l'environnement est forte. Elle varie selon le style paternaliste ou « adhocratique » de l'entrepreneur, et elle est largement liée aux buts du dirigeant et à la nature de ses activités.

Par ailleurs, nous pouvons scinder l'environnement de chaque entreprise à un environnement sociétal et un autre industriel.

L'environnement sociétal véhicule la réglementation des valeurs morales, et des règles. Quant à l'environnement industriel, il regroupe les concurrents directs, indirects, les clients et les fournisseurs.

La grande entreprise a la capacité par le biais de sa stratégie, de manipuler les barrières à l'entrée, à maîtriser et conduire les turbulences et à planifier à long terme. Par contre, la PME se trouve dans une situation inverse vis-à-vis de l'industrie. Plus celle-ci est complexe et turbulente, plus la PME est vulnérable.

1)-3-2 Le courant de la diversité

Pour le courant de la diversité, il ne s'agit pas de présenter la PME comme un bloc homogène et l'opposer aux grandes entreprises. L'approche de la diversité considère les PME comme un ensemble hétérogène pour se prêter à une tentative de généralisation. Le courant de la diversité présente des caractéristiques inverses de celui de la spécificité.

Si le courant de la spécificité considère que « plus la taille de l'entreprise est petite, plus cette dernière est spécifique », il ne s'agit que d'une tendance. Or, comme le note March (1994)⁷³, « Tout essai de description des tendances de gestion, même s'il est valide en moyenne, ne décrit de façon adéquate aucune situation de gestion particulière ».

Dans ces conditions, la PME n'est pas une catégorie homogène mais une appellation commode qui désigne une réalité multiple, susceptible de se différencier par l'activité, par la forme de propriété, par les stratégies adoptées, par les modes de gestion, etc.

Vu l'hétérogénéité de ce type d'entreprise (PME), le problème est que le nombre de situations théoriquement envisageables par le jeu de combinaison entre les divers facteurs, dépasse la

⁷³Cité par O. TORRES : Op.cit. P 31.

diversité réelle des entreprises. L'approche contingente tend à considérer chaque entreprise comme un cas unique. Il devient impossible de généraliser et de proposer une théorie à la PME. O. *TORRES* a qualifié ce type d'excès, de dérive « casuistique ». D'ailleurs, pour les banques des pays développés le traitement de demande de crédit des PME se fait cas par cas.

1)-3-3 Les prolongements : le courant de la synthèse et le courant de la dénaturation

Sans rentrer dans le détail des différents prolongements relatifs à la recherche en PME, nous pouvons néanmoins aborder le courant de la synthèse et celui de la dénaturation, comme deux courants distincts qui ont apparus successivement au milieu des années 80 et au milieu des années 90.

1)-3-3-1 Le courant de la synthèse

La particularité de ce courant est de considérer que la spécificité du concept PME est modulable ; c'est-à-dire que les PME sont plus ou moins spécifiques. Les caractéristiques spécifiques de la PME ne sont pas strictes mais élastiques.

1)-3-3-2- Le courant de la dénaturation

Il ne s'agit pas de remettre en cause la thèse de la spécificité, mais simplement d'adopter une démarche critique, nécessairement contingente, appliquée à l'objet PME. Quels sont les contextes qui dénaturent la PME ?

La référence à la grande entreprise n'est plus nécessaire. En effet, il s'agit de s'interroger sur l'identité de la PME, non pas par rapport à une classification selon la taille, mais par rapport à ses caractéristiques propres.

En définitive, la PME est fondée sur un projet cognitif nécessairement flou et instable et dont les frontières sont nécessairement contingentes.

Section 2 : Les particularités des PME

Comme nous l'avons signalé précédemment, la présente section a pour objet de présenter les éléments suivants :

- Les principales caractéristiques des PME.
- Les atouts des PME.
- Les contraintes de financement.

2)-1 Les principales caractéristiques des PME

Les travaux de caractérisation des PME les plus repris dans la littérature francophone sont sans doute ceux du groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME (GREPME)⁷⁴ qui a mis à jour plusieurs grandes caractéristiques permettant d'établir un profil-type de PME :

- la petite taille ;
- la centralisation de la gestion ;
- une faible spécialisation ;
- des systèmes d'information interne et externe simples ou peu organisés ;
- une stratégie intuitive ou peu formalisée, etc.

2)-1-1 La petite taille

Le premier facteur discriminant qui a été mis en évidence dès la fin des années soixante pour établir la distinction entre grande et petite entreprise est celui de la taille qui repose sur le constat que celle-ci (la taille) n'était pas un facteur neutre sur le plan organisationnel et constitue même un élément prédictif majeur de la structuration d'une organisation : « Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée »⁷⁵. La taille est de ce fait une variable dynamique, car, à mesure que l'entreprise croît et change d'échelle, sa structure se transforme et ses priorités en terme de gestion évoluent, et par conséquent sa perception de son environnement s'élargit.

⁷⁴O. TORRES « Les PME », domino FLAMMARION. In www.scholar.google.com.

⁷⁵O. TORRES « Pour une approche contingente de la spécificité des PME », revue internationale PME, Vol 10, n° 02, PP 9-40

C'est dans ce sens qu'au début des années 70, tout un courant de recherche va se développer autour d'un objet de recherche commun : *la croissance de l'entreprise*. L'idée centrale de l'ensemble de ces travaux consiste en la mise en évidence *de phénomènes de rupture de l'organisation* au fur et à mesure de son développement, c'est-à-dire que les effets de la taille 'exercent comme un processus qui transforme les entreprises tout au long du processus de la croissance de leur taille, et qui fait qu'elles se métamorphosent et changent de nature.

Concrètement, ceci signifie qu'à chaque période correspond à un mode de fonctionnement qui lui est propre et qui va engendrer une crise spécifique que le dirigeant aura à surmonter d'une manière ou d'une autre.

2)-1-2 La centralisation de la gestion des PME

Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne de son propriétaire-dirigeant à une telle ampleur qu'*Olivier Torrès* propose le terme "Egofirme"⁷⁶ pour désigner les entreprises de petite taille.

Généralement, il est admis que le niveau de centralisation dépend de la dimension de l'entreprise, du caractère du directeur et de la valeur de ses subalternes, mais aussi, du contexte de gestion de l'entreprise car la centralisation de la gestion aux mains du propriétaire-dirigeant ne peut être effective que sous les conditions d'une grande proximité qui permet une structure compacte, ce qui signifie que la petite dimension des PME facilite la multiplication des contacts directs et personnalisés qui renforcent l'autorité et la légitimité du propriétaire-dirigeant, et amoindrit l'intérêt de créer des échelons hiérarchiques intermédiaires.

Par conséquent, apparaît l'absence de visibilité stratégique résultante de la centralisation du management général de la PME entre les mains du propriétaire-dirigeant (dimension cognitive du propriétaire-dirigeant de la PME).

2)-1-3 Une faible spécialisation du travail et des modes de coordination fondés sur le contact direct

Dans les petites et moyennes entreprises (PME), la division du travail n'est pas très poussée. Seulement quelques services ou fonctions sont opérationnels et la gestion de la PME est basée par-dessus tout sur la polyvalence de ses employés. De son côté, Le propriétaire-

⁷⁶O. TORRES. Op.cit. P 54

dirigeant s'occupe non seulement du management général, mais aussi joue le rôle de chef de service et exécute beaucoup de tâches d'ordre opérationnel lui-même.

Effectivement, c'est la proximité entre les acteurs qui facilite la polyvalence⁷⁷. Ainsi, tout en favorisant la polyvalence, la proximité accentue la faiblesse de décomposition fonctionnelle au sein de l'entreprise.

2)-1-4 Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés

A l'inverse des grandes entreprises qui doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant les interférences et en favorisant la surveillance de l'environnement, les petites et moyennes entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct⁷⁸. Cette préférence pour les médias "chauds" est la manifestation d'un système d'information interne simple et faiblement structuré qui constitue une des principales caractéristiques définissant les PME.

De même, les systèmes d'information externes des PME sont en général très simples. Ceci est principalement dû à un marché relativement proche et plus ou moins restreint, ce qui fait que la perception du changement sur le marché traditionnel local ou régional peut être rapidement saisie par l'entrepreneur ; chose qui peut compenser jusqu'à un certain point les limites d'expertise ou le temps disponible à la réflexion.

Cette faible structuration peut être interprétée comme la conséquence du faible intérêt généralement porté par certains dirigeants à la valeur stratégique de l'information. Mais elle peut également être appréhendée comme la résultante d'une configuration spatiale compacte favorable à la mise en place de systèmes d'information peu formalisés et souples. La proximité des acteurs facilite la communication directe et verbale et rend la formalisation et l'écriture moins nécessaires.

2)-1-5 Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les petites et moyennes entreprises (PME) emploient peu de méthodes et de techniques de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Les chefs de PME prennent la plupart du temps leurs décisions en ayant recours à leurs seuls jugements et expériences parce qu'ils pensent être capables de gérer leur affaire seuls, sans autre système

⁷⁷O. TORRES. Op.cit. P 56

⁷⁸GREPME, Op.cit. P56

d'information que celui constitué par quelques données comptables qu'ils jugent essentielles. Ceci signifie que dans les PME, le processus décisionnel est avant tout intuitif et correspond peu aux modèles formalisés de prise de décision. Ce qui fait que stratégie des PME revêt un caractère implicite et très souple et la perception de l'environnement reste une vision déterministe.

Aussi, l'existence de programmes de recherche ou de plans de financement, de formation, de commercialisation-marketing, d'approvisionnement ou de production est rare en PME. Ce qui dénote d'une quasi-absence de planification dans les PME.

De toute façon, quand de tels plans existent, les horizons temporels sont généralement courts. Car la gestion quotidienne de la PME traite le plus souvent de problèmes immédiats et rend difficile une vision globale et à long terme pour l'entreprise. Les objectifs sont par nature plus tactiques et orientés vers le court terme. De plus, les PME sont réticentes à opérer des engagements lourds et massifs qui contraignent l'entreprise sur le long terme car ils sont souvent source d'irréversibilité.

2)-1-6 L'environnement de proximité

La thèse de la spécificité de gestion de la PME trouve un renforcement à travers une approche par la proximité, chacune des caractéristiques organisationnelles de la petite forme est associée à une dimension particulière de proximité⁷⁹.

En effet, selon *O. Torres*, la spécificité de la PME permet non seulement de décrire la forme organisationnelle mais aussi d'expliquer la spécificité de gestion des PME. Plusieurs spécificités sont identifiables en fonction des spécificités de gestion comme le montre le tableau ci-après :

⁷⁹O. TORRES, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME », actes du 5^{ème} colloque CIFPME, Lille, 25-27 Oct. 2000.

D'une spécialité de gestion A une gestion de proximité
Petite taille	Proximité spatiale
Centralisation de la gestion	Proximité hiérarchique
Faible spécialisation	Proximité fonctionnelle Coordination de proximité
Systèmes d'informations informels et simples	Systèmes d'information de proximité
Stratégie intuitive ou peu formalisée	Proximité temporelle

Source : O. Torrès : « les PME », Ed. Flammarion, 1999

La proximité de l'environnement est un élément central dans la gestion et l'analyse stratégique de la PME, et l'environnement de proximité n'est pas uniquement d'une dimension spatiale ou géographique mais aussi, on identifie⁸⁰ :

La proximité géographique : il s'agira des visions immédiates et résulte des relations quotidiennes de toute nature, autrement dit, l'environnement quotidien des PME, spécificité de son secteur d'activité, les clients, les fournisseurs, etc.

La proximité sociale : elle concerne une histoire et un savoir-faire commun, les mêmes comportements adoptés par les dirigeants favorisent l'échange, ce qui est expliqué par B. BERNARDES⁸¹ comme une dimension prédominante dans la concrétisation de l'entreprise apprenante.

La proximité technologique : elle correspond aux synergies entre les partenaires, elle concerne donc les pratiques utilisées.

La proximité productive et commerciale : elle sera la résultante de la coopération d'entreprise dans une filière, ce qui explique si cette chaîne fonctionne, elle se transforme en canal d'information porteuse d'apprentissage et de compétitivité durable.

La prédominance de la dimension spatiale est justifiée par le fait que l'insertion dans un territoire est un facteur de développement de la PME, voir une condition de survie. Cette condition ne met pas à l'écart l'importance accordée à l'environnement général dans la gestion des PME.

⁸⁰S. BOUCIEN & M. SALGADO « conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME », Colloque L'entrepreneur en action. Maroc, 2003. In www.scholar.google.com.

⁸¹M.E. BRANDAO BERNARDES, « l'adoption du modèle d'organisation apprenante par les PME : facilité et contraintes », actes 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal Oct.2002
MEDAF, 2004

2)-1-7 La dimension internationale de l'environnement

La mondialisation a exacerbé la turbulence que connaissent les économies et l'environnement mondial depuis quelques années. Cette globalisation est définie par le FMI comme étant « l'interdépendance économique croissante de l'ensemble des pays du monde provoquée par l'augmentation du volume et de la variété des transactions transfrontalières de biens et services, ainsi que des flux internationaux de capitaux, en même temps que la diffusion accélérée et généralisée de la technologie »⁸².

Dans ce contexte, ou par exemple, l'abolition des frontières, la disparition progressive et dans certains cas, la rapidité de différents accords douaniers accroît les échanges internationaux, tout en réduisant le nombre de barrières tarifaires et non tarifaires sur les biens échangés. Ce nouvel environnement caractérisé par un mécanisme d'unification²⁵, va toucher non seulement l'aspect (dimension) économique, mais aussi le commerce, les technologies, la vie sociale et culturelle

L'intensification de la mondialisation demande donc, aux PME, l'intégration d'une autre variable (la globalisation des marchés) et penser au dépassement des différentes dimensions structurelles des environnements locaux. Et cela à travers l'internationalisation

L'intensification de la mondialisation demande donc, aux PME, l'intégration d'une autre variable (la globalisation des marchés) et penser au dépassement des différentes dimensions structurelles des environnements locaux. Et cela à travers l'internationalisation de plus en plus de leurs activités, et ce même si elles n'ont pas intérêt à exporter, ne serait-ce que pour défendre leurs marchés intérieurs contre les concurrents étrangers d'une part, et de revoir leurs stratégies dans le but de s'assurer qu'elles sont en état de concurrencer les firmes multinationales, dont les coûts de production sont à ce point faibles qu'ils ne sont pas à la portée des entreprises de petite dimension, d'autre part.

En résumé, le tableau suivant nous présente les principales caractéristiques de la spécificité de la PME.

⁸²Marjorie LECER, « Les PME face à la mondialisation », Ed. L'Harmattan, Paris, 2006, P 42.

2)-2- Atouts des PME et leurs contraintes de financement

2)-2-1- Les atouts de la PME

Les PME qui occupent actuellement une place importante dans nos économies, ont un ensemble d'atouts permettant leur intégration et leur juxtaposition avec les grandes entreprises. Sur le plan stratégique l'évolution des PME dans des environnements différents (de proximité, national, international) leur procure un avantage concurrentiel issu des comportements stratégiques adoptés à leurs facultés particulières.

2)-2-1-1 La flexibilité

La flexibilité dans les grandes entreprises est définie « comme une aptitude à se transformer pour améliorer l'insertion d'une entreprise dans l'environnement et accroître ainsi sa probabilité de survie »⁸³.

Pour les PME, la flexibilité est très facile que les grandes entreprises en raison de ses spécificités internes d'une part, et la segmentation des marchés (les micros segments), cette dernière expliquée par l'amélioration des revenus permettant de plus en plus aux consommateurs de satisfaire leurs « besoins de variété » d'autre part.

Cette segmentation favorise la production en petite série et la réduction des temps de distribution, ainsi qu'une économie basée sur des milliers de petites et moyennes entreprises (PME) serait beaucoup plus apte à s'adapter à la personnalisation croissante des marchés et à l'accélération du changement.

2)-2-1-2 Les aides des Etats

Compte tenu des insuffisances en termes de ressources des PME et de leurs vulnérabilités dans un environnement turbulent et de crises, la majorité des Etats subventionnent soit directement ou indirectement leurs PME, ce qui permet la création d'un environnement des affaires favorable aux profits des entreprises de petite dimension (PME). Ces aides de l'Etat peuvent intervenir lors du démarrage et de la montée en compétitivité, ou encore à plus long terme pour permettre les changements structurels nécessaires. Dans la phase de création et de première montée en compétitivité, les PME sont vulnérables, particulièrement du côté de financement, dans les phases de changement structurel elles ont

⁸³J. C. TARONDEAU « La flexibilité dans les entreprises », éd. Puf, 1999, P 07

un besoin de soutien en conseils et expertise varies ou encore pour exporter. Mais pour le reste d'éléments, les PME doivent le plus souvent être capables de se défendre seules sur le marché libre et avec les moyens qu'elles possèdent, quitte à payer le prix de leurs faiblesses ou de leurs inefficiences.

La meilleure illustration, est les aides attribuées par l'Algérie à travers les différents programmes de soutien : programme d'aide à la création des PME dans le cadre : ANSEJ, ANDI, CNAC et l'aide à l'exportation.

2)-2-1-3 Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement

Pour éluder aux contraintes environnementales, les PME peuvent principalement opter pour : l'innovation, la forme réseau ou l'internationalisation.

A) - Le recours à l'innovation

Afin d'assurer la survie et la croissance, les PME dotées d'une flexibilité exceptionnelle, peuvent profiter du développement important des soutiens publics à l'innovation sur le double plan ; technologique et organisationnel. Comme les grandes entreprises, pour les entreprises de petite dimension (PME) l'analyse des différents acteurs de l'innovation montre qu'ils sont nombreux à être impliqués à la fois dans l'innovation technologique et organisationnelle⁸⁴.

En effet, JULIEN *et* RAMANGALHY⁸⁵, dans leur analyse montrent que dans le cadre de la nouvelle économie fondée sur la connaissance à base de formation (Particulièrement celle de propriétaire dirigeant) et d'information, l'innovation provient de toutes sort d'informations complexes et cumulées, souvent impulsées par les clients ou par divers changements dans la matière première, et dans le savoir et savoir-faire de l'organisation. Ces informations origines ou toutes complétées par les réseaux qui peuvent être liées à des systèmes de veille stratégiques.

B) - Les formes réseaux

La coopération interentreprises apparaît, pour les grandes entreprises comme, une alternative à l'intégration, marquant une rupture dans le mouvement de croissance infinie de

⁸⁴V. CHANAL, « comment accompagner les PME-PMI dans leur processus d'innovation », In www.scholar.google.com.

⁸⁵P. ANDRE JULIEN, CH. RAMANGALAHY « réseaux, signaux faible et innovation technologique dans les PME du secteur des équipements de transport terrestre », actes du 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal, Oct.2002

l'entreprise. Cependant prise individuellement les PME sont souvent incapables de saisir les opportunités de l'environnement qui requièrent la production d'importantes quantités, des normes homogènes et un approvisionnement régulier ainsi que les difficultés qui entravent la réalisation des économies d'échelle. A contrario, la concentration des PME dans un environnement de proximité favorise le dépassement d'une série particulière de problèmes qui caractérisent les PME liées à leur taille et leur spécificité de gestion, à travers les réseaux de PME⁸⁶.

Le réseau est défini par G. *CEGLIE*, comme « un groupe d'entreprises qui coopèrent dans le cadre d'un projet de développement conjoint, qui se complètent les unes les autres et se spécialisent afin de résoudre des problèmes communs, réaliser l'efficacité collective et conquérir des marchés situés hors de leur portées individuelles ». La mise en réseau permet à chaque PME de lutter contre ses problèmes liés à la taille et améliorer sa productivité, compte tenu des problèmes qu'elles ont en commun, les petites entreprises sont les mieux placées pour s'apporter une assistance mutuelle.

C)- L'internationalisation

L'accélération des échanges internationaux et l'ouverture de nouvelles frontières (nouveau environnement) font de l'internationalisation des PME une problématique sur le plan de la réflexion stratégique des propriétaires-dirigeants et leurs choix stratégiques qui peuvent procurer une part du marché à l'international.

L'intégration à l'international est envisagée pour beaucoup de PME, comme le montre *SAPORA*⁸⁷ « un développement naturel de leurs choix d'une stratégie de spécialisation étroite ». Mais si cette stratégie est envisagée seulement sur le marché domestique (de proximité), cela ne permet pas nécessairement d'assurer une survie ou la croissance de la PME, par conséquent l'internationalisation et la diversification peuvent être envisagées comme des possibilités de développement. En effet, pour nombre de PME, l'internationalisation est perçue comme une stratégie d'extension des activités dès lors que le marché national (contraintes de l'environnement national) ne suffit pas pour assurer leur croissance ou garantir leur survie.

⁸⁶G. *CEGLIE & MARCO DINI* « mise en groupes et en réseaux des PME dans les pays en développement : expérience de l'ONUDI en la matière », ONUDI, mars 1999, in www.scholar.google.com

⁸⁷*SAPORA*, cité par *BOURCIEN* : « une stratégie d'action des PME sur l'environnement institutionnel : l'ascendance institutionnelle », actes du 7ème congrès de CIFPME, Montpellier 27, 28,29 Oct. 2004.

En termes d'engagement des PME à l'international, S. SAMMUT *et* O. TORRES⁸⁸ identifient dans leur étude (sur les critères des PME engagées à l'international) des contraintes ; financières, clientèle dispersée et d'une exigence de compétences spécifiques, en contrepartie, ils distinguent comme opportunités :

- Une meilleure connaissance de l'environnement.
- Une direction proactive.
- Une identification précise de la clientèle.
- Anticipation des besoins financiers.
- Spécialisation des entreprises apprenantes.
- Une plus grande maturité en matière de localisation et de décision spatiale.

2)-2-2- Les contraintes de financement de la PME

Selon J.P. Allégret, les PME font face à quatre principales contraintes de financement qui accentuent le rationnement financier (ou les difficultés d'accès au financement externe, notamment bancaire) dont elles font objet, étant donné leur risque spécifique. Ces contraintes sont⁸⁹: la difficulté à engendrer des fonds propres, la contrainte de production d'information, la contrainte de temporalité par l'effet réputation et la contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs (faible négociabilité et transférabilité limitée).

2)-2-2-1- La difficulté à engendrer des fonds propres

Les PME ont une difficulté durable (endémique) à engendrer des fonds propres. L'aspect fondamental de cette contrainte provient du rapprochement de deux logiques nettement différentes : celle de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et celle des apporteurs de capitaux externes, principalement les banques. Précisons les termes d'analyse. La banque demeure l'interlocuteur (partenaire) privilégié voire unique selon le choix contraint des PME, et ce d'autant plus que les réformes financières ont impulsé un processus de formation d'un système de financement dual. Les grandes entreprises ont ainsi considérablement élargi la gamme des instruments de financement à leur disposition, tandis que les PME sont demeurées dépendantes du financement bancaire et ne peuvent bénéficier de la modernisation des systèmes financiers.

⁸⁸SY. SAMMUT & O. TORRES, « Le démarrage international des PME : entre contraintes et apports », 2000.

⁸⁹J.P. Allégret : « La banque et le risque PME » sous la direction de Gisele Chanet-Reynaud, Eddy Bloy. Edition: *Business & Economics*; 2001.P 15

Le rapport de pouvoir banques-PME est demeuré favorable aux premières (banques) alors que ce rapport vis-à-vis des grandes entreprises a évolué de manière défavorable aux banques.

La faiblesse des fonds propres des PME exerce plusieurs effets négatifs quant à leur accès au financement bancaire. D'une part, apparaît l'émission d'un signal négatif dans la mesure où la faiblesse des fonds propres est interprétée comme une moindre prise de responsabilité de la part l'entrepreneur-dirigeant. D'autre part, la faiblesse des fonds propres fragilise la situation des entreprises du point de vue de la contrainte de solvabilité. En effet, les entreprises ne disposent pas ni du rôle d'amortisseur des fonds propres, compte tenu du caractère discrétionnaire des versements de dividendes, ni de conditions débitrices favorables, compte tenu de la fonction de garantie des fonds propres et du signal positif en termes de situation financière.

2)-2-2-2- La contrainte de production d'informations

Alors que l'économie du XXI siècle est largement fondée sur l'information, les PME ont une contrainte de production d'information plus élevée relativement aux grandes entreprises. Généralement, cette contrainte repose sur trois (03) principaux fondements, à savoir :

- Défaut d'expertise lié à un capitalisme davantage familial que managérial ;
- Défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques ;
- Absence d'agence de rating (notation) spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Liée à l'insuffisance des fonds propres qui pourraient servir de garantie, cette contrainte conduit les intermédiaires financiers soit à rationner quantitativement les demandes de prêts des PME, soit à avoir un comportement standardisé peu compatible avec l'absence d'expertise financière de la PME. Ainsi, en raison de l'existence d'une relation d'agence entre les partenaires, un certain nombre de coûts d'agence émerge. Outre les coûts de surveillance à la charge des banques, les coûts de justification supportés par l'emprunteur (PME) sont particulièrement intéressants. En effet, les entreprises (PME) sont incitées à produire de l'information ou des signaux afin d'avoir accès au crédit bancaire.

Parmi ces signaux, les ratios dettes/fonds propres, les plus standardisés occupent une place prépondérante. De ce fait, deux conséquences en résultent.

D'une part, de tels ratios, en raison de leur impact restrictif sur la politique de financement des entreprises (PME), limitent les choix dans les opportunités d'investissement. C'est-à-dire, que ces ratios rendent les entreprises PME moins flexibles du point de vue de leur activité de production.

D'autre part, le comportement prudentiel de l'entrepreneur (propriétaire dirigeant) peut être interprété comme un signal incitatif envers les banques. Or, un tel comportement est contradictoire avec l'incitation à innover où la prise de risque doit être maximale. En conséquence, du point de vue des innovations, seuls les comportements routiniers ou adaptatifs sont favorisés dans la mesure où ils limitent l'incertitude inhérente au processus innovant.

2)-2-2-3 La contrainte de temporalité par l'effet réputation

L'effet réputation caractérise cette troisième contrainte des PME : la contrainte de temporalité. Cette dernière revêt deux formes principales liées.

D'une part, l'établissement d'une relation de clientèle permet à la banque de capter les informations pertinentes concernant ses débiteurs. Dans cette perspective, les entreprises (PME) émettent un signal positif aux autres agents financiers par ce que les firmes de qualité élevée sont, « informationnellement capturées ». Or, la relation de clientèle s'inscrit dans la durée, ce qui empêche les entreprises jeunes (PME en création) et souvent innovantes d'en bénéficier.

D'autre part, l'absence répétée de défaut de paiement de l'entreprise (PME) lui permet de bénéficier de période en période de taux d'intérêt plus bas par rapport aux taux supportés par les nouveaux emprunteurs. C'est-à-dire, « avec un horizon temporel long. La réputation devient elle-même un actif doté de valeur, où la rémunération relative du projet risqué décline par rapport au projet sûr et profitable »⁹⁰. Ainsi, non seulement les entreprises jeunes ne peuvent bénéficier de l'effet réputation, mais en outre cet effet tend à privilégier nouveau les comportements routiniers plus sécurisants (aversion au risque de la part des PME).

2)-2-2-4 La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la PME

Les PME subissent une contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs.

Un actif spécifique a deux caractéristiques fondamentales :

Sa négociabilité est faible dans la mesure où son marché secondaire est très peu liquide ;

⁹⁰Diamond. *In*J.P. Allégret: Op.Cit. P 17

L'actif spécifique est peu susceptible de servir de garantie en raison de sa liaison intrinsèque à la PME considérée. Son degré de transférabilité est par nature limité. De ce fait, le contrat optimal de financement, qui limite les coûts de transaction (au sens de Williamson)⁹¹ repose sur un financement de l'innovation interne ou par appel aux marchés. Les intermédiaires financiers externes sont peu incités à s'engager dans le financement de tels actifs spécifiques. En effet, les contrats de dette spécifient des engagements a priori (ex ante), déterminés sous la forme de règles inscrites à l'avance, qui sont peu compatibles avec l'incertitude pesant sur les variables caractéristiques des actifs considérés et sur tout sur leur perspective de liquidation.

Section 3 : Les systèmes de financement des PME

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière explicite les différents systèmes de financement des PME à savoir : Le marché financier, le capital-risque, le microcrédit et le système traditionnel qui est l'endettement. Sachant bien que l'autofinancement et le financement informel sont aussi importants comme système de financement des PME.

3)-1 L'autofinancement

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare. Elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

3)-1-1 Le recours à l'autofinancement et la volonté d'indépendance de la PME

Le recours systématique et prioritaire à l'autofinancement s'explique notamment sur base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et l'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé. En effet, les bénéfices réalisés sont de fait réinvestis dans la PME. Cette assimilation a des conséquences défavorables pour la survie de la PME. Lors du décès du dirigeant, le patrimoine risque d'être insuffisant pour payer les droits

⁹¹J.P. Allégret :Op.cit. P 17

de succession. Les héritiers sont alors confrontés à la vente ou à la liquidation de l'entreprise (PME).

Par ailleurs, une autre variable de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement comme instrument de financement, d'où la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant. En outre, les dirigeants de PME semblent associer un coût nul à l'utilisation de l'autofinancement, ignorant en cela son coût d'opportunité. En effet, l'absence de coût explicite pousse donc les dirigeants de PME à privilégier cette source de financement, et ce, au mépris de la réalité économique.

3)-1-2 Les limites de l'autofinancement

Le recours au système de l'autofinancement de la PME, limite la croissance de cette dernière à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés. En effet, « la croissance des fonds propres par dotation aux réserves suppose la mise en évidence d'un bénéfice qui subit un prélèvement fiscal » (L. GIOT)⁹². Le dirigeant de PME peut être tenté de minimiser l'impact fiscal par divers biais comptables ou d'autres artifices.

De ce fait, la fiscalité a un impact néfaste sur les possibilités de croissance des PME. En induisant un comportement de limitation du bénéfice, la fiscalité réduit le potentiel de l'autofinancement de la PME, alors qu'il est la source de financement privilégiée du propriétaire-dirigeant. A défaut de pouvoir se financer à suffisance par autofinancement, la PME se tourne vers le crédit bancaire qui constitue la principale source de financement extérieure.

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement ; sans consacrer un élément pour ce type de financement nous tenons juste faire référence à son existence, étant notre travail de recherche est orienté vers le financement bancaire (traditionnel) des PME.

3)-2 Le microcrédit

Selon VINCENT.F⁹³, « le microcrédit est à la mode. Conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aide internationale mais aussi les banques privées l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement. Cependant, si ces crédits

⁹²Cité par Wtterwulghé.Robert et al : « La PME : une entreprise humaine », édition DeBoeck Université ; 1998. P129

⁹³VINCENT.F : « le système du micro-crédit, permet-t-il le développement ? » ; In Revue Problèmes économiques ; N°2666-24 Mai 2000, P25.

servent effectivement d'outil de développement, ceci dépend de plusieurs facteurs : du montant ; il s'agit généralement de sommes entre 100 et 5000 Dollars, du taux d'intérêt appliqué, du choix du bénéficiaire ciblé et de la forme de garantie choisie ».

Essentiellement, ces nouvelles stratégies de financement visent la création d'entreprises au sein des populations à faible revenus, en procurant à la fois un capital et de la formation. Pour J. SERVON.L⁹⁴ : « cette nouvelle vague de développement économique local met au centre l'homme plutôt que le territoire, cible des populations spécifiques et se traduit de plus en plus par des partenariats publics/privés. Parmi les nouvelles stratégies, on trouve les programmes de développement de développement des micro-entreprises ». Pour le cas de l'Algérie, ces programmes sont misés en œuvre par les dispositifs tel que : Ansej, Cnac, Angem...etc.

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur⁹⁵.

La montée en charge de la microfinance en France, encore modeste, est récente. En effet, si le crédit professionnel a été lancé il y a une vingtaine d'année (depuis de le début des années 1990), le microcrédit personnel par contre n'est rentré en vigueur qu'en 2006 ; quant aux premières offres de micro assurance, elles datent de décembre 2006⁹⁶.

En effet, il existe deux formes de microcrédit :

- Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle ;
- Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture pour se rendre à son travail...) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

3)-3 Le capital risque

Le recours à l'apport de capitaux par une société de capital-risque est l'une des formes que peut prendre l'ouverture du capital d'une entreprise (notamment la PME). Le capital-risque

⁹⁴J. SERVON.L : « le micro-crédit et la nouvelle vague de développement économique local aux Etats Unis, In DEMAZIERE : « Du local au global, les initiatives locales pour le développement économiques en Europe et en Amérique ». Ed, L'Harmattan. 1996. P 341.

⁹⁵Michel ROUX : « Master Banque de détail », Editions ESKA, 2010. P380.

⁹⁶Idem.

est défini par SHILSON comme étant : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes »⁹⁷.

Pour investir dans une entreprise (PME), les critères retenus par les sociétés de capital-risque sont généralement les qualités humaines et managériales des dirigeants, la fiabilité de l'information dispensée par l'entreprise, l'existence d'opportunités sur le marché choisi et la possibilité d'établir un accord détaillé avec les dirigeants des PME.

Donc, la condition principale à l'entrée d'une société de capital-risque au capital d'une PME est la réduction de l'asymétrie informationnelle. En effet, le contrôle de l'information et de la politique financière, voire l'association du « capital-risqueur » aux décisions financières qui s'ensuivent, réduisent bien entendu l'autonomie de la PME et impliquent l'émergence de coûts d'agence importants. Les moyennes entreprises à croissance rapide sont les utilisateurs les plus probables de capital à risque.

Pour *B. BELLATENTE* et *N. LEVRATTO*, Cela explique également le rôle marginal de ce type de financement, plutôt qu'un substitut au crédit bancaire, il apparaît qu'il s'agit d'un mode de financement complémentaire à ce dernier⁹⁸. Aussi, l'arrivée d'une société de capital-risque qui intervient dans la gestion de l'entreprise est en effet d'être un signal rassurant les banques.

3)-4 Le marché financier : L'introduction en bourse

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité.

⁹⁷Cité par Wtterwulge.Robert et al : Op. Cit. P142.

⁹⁸Wtterwulge.Robert et al : Op.cit., P144.

3)-5 Le financement traditionnel : Le financement bancaire

De par leur taille, les PME sont rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. Le banquier constitue donc leur première source de financement externe (la banque est le partenaire privilégié des PME).

D'ailleurs, plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement, les PME recourent prioritairement à l'endettement bancaire⁹⁹. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux, implique des coûts (coûts de transaction au sens de Williamson) supplémentaires. Ces coûts constituent une barrière à l'entrée pour les PME.

Aussi, face au rôle marginal joué par le capital-risque dans le financement des PME, *B. BELLETANTE* et *N. LEVRATTO* (1995) vont même jusqu'à affirmer qu'il « ne peut être considéré comme un mode de financement substituable au crédit bancaire »¹⁰⁰.

3)-5-1- Les incitations financières aux PME

Divers instruments d'incitations financières aux PME ont été initiés dans les différents pays développés et en développement, à des degrés différents, selon bien sûr la place ou l'importance qu'attribue la politique de chaque pays concerné à la promotion du secteur de la PME.

Pour promouvoir l'investissement (notamment privé) et le secteur des PME en particulier, un double système d'incitation financière et fiscale est appliqué. D'une part, l'instrument auquel on a le plus souvent recours pour orienter les ressources publiques vers la promotion de l'investissement réside dans les incitations fiscales basées principalement sur l'exemption de l'impôt, la réduction des barèmes de taxation des bénéficiaires, les crédits d'impôts sur certaines dépenses d'investissement, la libération et l'accélération des amortissements, le report sur plusieurs années des pertes, etc.

D'autre part, l'incitation financière en particulier basée sur des crédits à des taux bonifiés, constitue un facteur de promotion de l'investissement du secteur des PME. Donc, ce double système d'incitation fiscale et financière a pour objectif l'aide éventuelle et l'encouragement pour renforcer la structure productive des PME. D'ailleurs, c'est ce double système d'incitation qui est appliqué en Algérie dans le cadre des réformes et la politique de promotion de la PME.

⁹⁹Wtterwulghe.Robert et al : Op.cit, P129.

¹⁰⁰Idem, P130.

Nombreux pays industrialisés ont procédé à moderniser leur système de crédit et engendrent de véritables crédits industriels. En effet, ils ont confié ces crédits à des institutions spécialisées autres que les banques commerciales. On peut citer les Instituts de Développement Régional (IDR) de France, les Small Business Administration (SBA) des USA, et les institutions financières spécialisées (IFS). En fait, Leurs contributions ne se limitent pas à la politique active de la création et la transmission des PME pour le renforcement de leur structure financière, ces institutions sont aussi des partenaires des PME en fonds propres. Ce partenariat avec les PME prend la forme d'interventions en termes de conseils, d'orientations au sujet de financement, gestion, etc.

3)-5-2 Le financement de création des PME

La création d'entreprise relève d'une problématique qui consiste dans le financement d'un projet d'investissement sans pouvoir disposer d'éléments de références passés, ni actifs intrinsèques au projet capables de garantir les fonds prêtés, d'où la banque est réticente de miser sur le projet.

Pour le cas de PME innovante, la difficulté réside dans le financement de l'immatériel, en d'autres termes, la recherche et l'innovation, qui représentent pour une banque un risque trop élevé. Les intermédiaires financiers, en particulier les banques craignent une mortalité rapide du projet de création d'entreprises (PME), qui ne lui permette pas le remboursement des fonds prêtés, car la plupart des PME ne pouvant vivre au-delà de la troisième année de leur création.

Face à de telles contraintes, les banques commerciales ne peuvent supporter seules, sans autres accompagnements, le poids lié à cette fertilisation. Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer ; les moyens sont multiples : fiscalité, charges sociales, aides remboursables, etc. mais quelles qu'en soient les formes, l'intervention des pouvoirs publics doit être coordonnée avec les différentes banques (publiques et privées, d'affaires et commerciales et spécialisées, etc.), avec celles des investisseurs privés, en particuliers avec les opérateurs du capital-risque.

3)-5-3 L'évolution de l'intermédiation bancaire classique vis-à-vis des PME

Les besoins en fonds propres et le poids de l'endettement à court terme, constituent les deux principaux points de différence au sujet des structures des PME de celles des grandes entreprises.

Selon *YOUNCOURT.B* ; et *MAROIS.T.*¹⁰¹ : Pour un total d'endettement rapporté au fonds propres identiques, la part de l'endettement à court terme est beaucoup plus fort chez la petite et moyenne entreprise (PME) que chez la grande entreprise. Les causes de cette faiblesse sont difficiles à hiérarchiser :

- Méfiance ou seulement réserve à l'égard de l'endettement à long terme considéré comme manifestation la plus symbolique de l'endettement ;
- Hésitation à s'engager sur des échéances lointaines au regard des incertitudes immédiates véhiculées par la conjoncture du moment ;
- Insuffisance des capacités techniques de l'entreprise à gérer précisément ses mouvements de fonds à optimiser sa trésorerie ;
- Ou, peut-être, conséquence du système et du comportement bancaire eux-mêmes, qu'il s'agisse du coût de crédit ou des garanties exigées.

Cette caractéristique en termes d'endettement à court terme de la PME, reflète une insuffisance de la maîtrise technique ainsi qu'une mauvaise organisation du passif qui n'est pas conforme aux principes financiers. Le poids excessif des crédits interentreprises est généralement reflété par l'importance des besoins en fonds de roulement. Il n'en demeure pas moins que les besoins d'une PME en ressources financières sont fort appréciables et indispensables, soit pour son démarrage, ou pour réaliser les investissements nécessaires.

Face à cette situation financière particulière des PME, le système bancaire a apporté des modifications, portant principalement sur trois (03) axes, à savoir :

- La mobilisation plus large et plus souple des financements à court terme ;
- Le développement en direct, via les banques, des concours à moyen et long terme ;
- La création et l'élargissement de véritables gammes de prestations de services des banques.

En effet, l'intermédiation bancaire a évolué en termes de statut propre des banques elles-mêmes. C'est-à-dire les mutations économiques de ses trois dernières décennies (depuis les

¹⁰¹Cités par BIZAGUET.A. et *alii* : « les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés », éd. BergetLevrault. 1989.P65.

années 1980) ont engendré une multiplication des différents types de banques, notamment en banques d'affaires, banques commerciales, etc.

D'ailleurs, les banques commerciales ont entrepris le développement de leurs interventions en haut du bilan », en élargissant leurs champs d'interventions vers le financement de l'investissement nécessaire notamment dans la phase de démarrage des PME. Pour ce faire, il a fallu se doter des moyens financiers, surtout humains qualifiés pour financer cette nouvelle clientèle de PME.

Contrairement à la banque d'affaire qui gère des portefeuilles de participations, la banque commerciale a pour mission (vocation) d'accompagner les PME en croissance, en leur apportant le supplément en fonds propres nécessaires dont elles ont besoin aux étapes clés de leur existence ; une intervention en capital ne peut être exclusive d'un développement des concours bancaires classiques, qu'ils s'agissent de concours à moyen long terme ou du financement des besoins de trésorerie.

Par ailleurs, Pour l'emprunteur (particulièrement pour les PME), le crédit bancaire présente plus d'avantages par rapport au marché financier, cela en raison de deux principaux avantages¹⁰² qui sont :

La souplesse des crédits bancaires, on peut la constater dans les montants et les échéances modulables, ainsi que les formes diverses de crédit. L'emprunteur sur le marché financier, ne présente aucune de ces facilités.

Le crédit bancaire, est lié à la renégociation du contrat de crédit avec le banquier. On dit qu'il y a une supériorité du crédit bancaire par rapport aux dettes de marché.

3)-5-4 Le milieu conflictuel de la relation banque-PME

Lorsque la PME ne jouit pas d'un pouvoir de marchandage élevé, cela peut l'évincer du marché des produits bancaires. Les autorités publiques voient en cela, une attitude inacceptable. Sur le plan technique, les banques ont fait des efforts pour bien gérer la relation clients, il n'en demeure pas moins, qu'il reste beaucoup à faire sur le plan comportemental. Ceci représente les critiques formulées des PME à l'encontre de leurs banquiers.

¹⁰²En Algérie, le recours des emprunteurs ou des PME en particulier au marché bancaire est beaucoup plus une évidence (impératif) qu'un choix, en raison de non développement du marché financier.

L'origine de tout conflit existant entre une banque et son client, (notamment les PME) dans leur relation emprunteur -prêteur, réside dans l'incapacité du banquier à apprécier la qualité de son client. Il s'ajoute à cela, les conflits d'ordre réglementaire et environnemental qui influencent leurs relations quotidiennes.

Pour pouvoir analyser la question des conflits qui peuvent exister en matière d'accès au crédit, nous l'aborderons selon deux aspects : la rupture abusive de crédit, et le soutien abusif à une entreprise en difficulté.

3)-5-4-1 La rupture abusive de crédit

Ce reproche est souvent source de conflit entre les PME et le banquier. Elle précède généralement, la cessation de paiement d'une entreprise. La PME qui est en situation de difficulté, voit sa banque réduire, voire interrompre le crédit. La PME reproche aux banquiers cette brutalité qui ne fait qu'amplifier les préjudices portés à son encontre, car au lieu de lui apporter un soutien lui permettant de dépasser les difficultés qu'elle traverse, ils optent généralement pour une rupture abusive du crédit, l'abandonnant dans une situation où elle ne peut pas trouver de solutions à sa gestion pour redémarrer, et ainsi payer ses échéances des crédits antérieurs¹⁰³.

Au-delà des obligations légales, avant de retirer son soutien à une PME, le banquier doit d'abord expliquer à son entreprise les raisons de son retrait. S'il y a possibilité, procéder à un désengagement par palier. On constate que le banquier ou le prêteur, accordant un crédit supplémentaire à une entreprise en difficulté, donnera l'occasion à l'emprunteur de constater qu'il pourra toujours négocier son contrat de crédit *ex post*, ce qui l'amène à prendre trop de risques, ou relâcher ses efforts (l'aléa moral). Ce phénomène est un effet négatif des relations de long terme¹⁰⁴, qui conduisent les banques à être plus laxistes.

En fin, on peut dire que le banquier doit défendre la position de la PME méritante, en mesurant et appréciant sa situation, après une étude détaillée de son activité et de sa structure financière, tout en prenant en considération les secteurs risqués tels que, le domaine du textile, de la chaussure, du transport, etc. Cet engagement peut porter préjudice au banquier, qui sera accusé de soutien abusif en faveur de son entreprise.

¹⁰³Thierry APOTEKER : « Les relations banques-PME : un éclairage théorique sur les stratégies pour les banques françaises », banque stratégie, septembre 1996, N° 130, P 01.

¹⁰⁴Nicolas ; EBER : « les relations de long terme banque-entreprise », Ed VUIBERT, 1999, P2

3)-5-4-2 Le soutien abusif de crédit

Ce soutien abusif apparaît lorsque le banquier accorde un crédit à une entreprise (une PME par exemple) dont la situation est irrémédiablement compromise. Il aura non seulement la difficulté ou l'impossibilité de récupérer le crédit (les fonds) accordé, mais en plus, d'être accusé de donner une apparence de solvabilité.

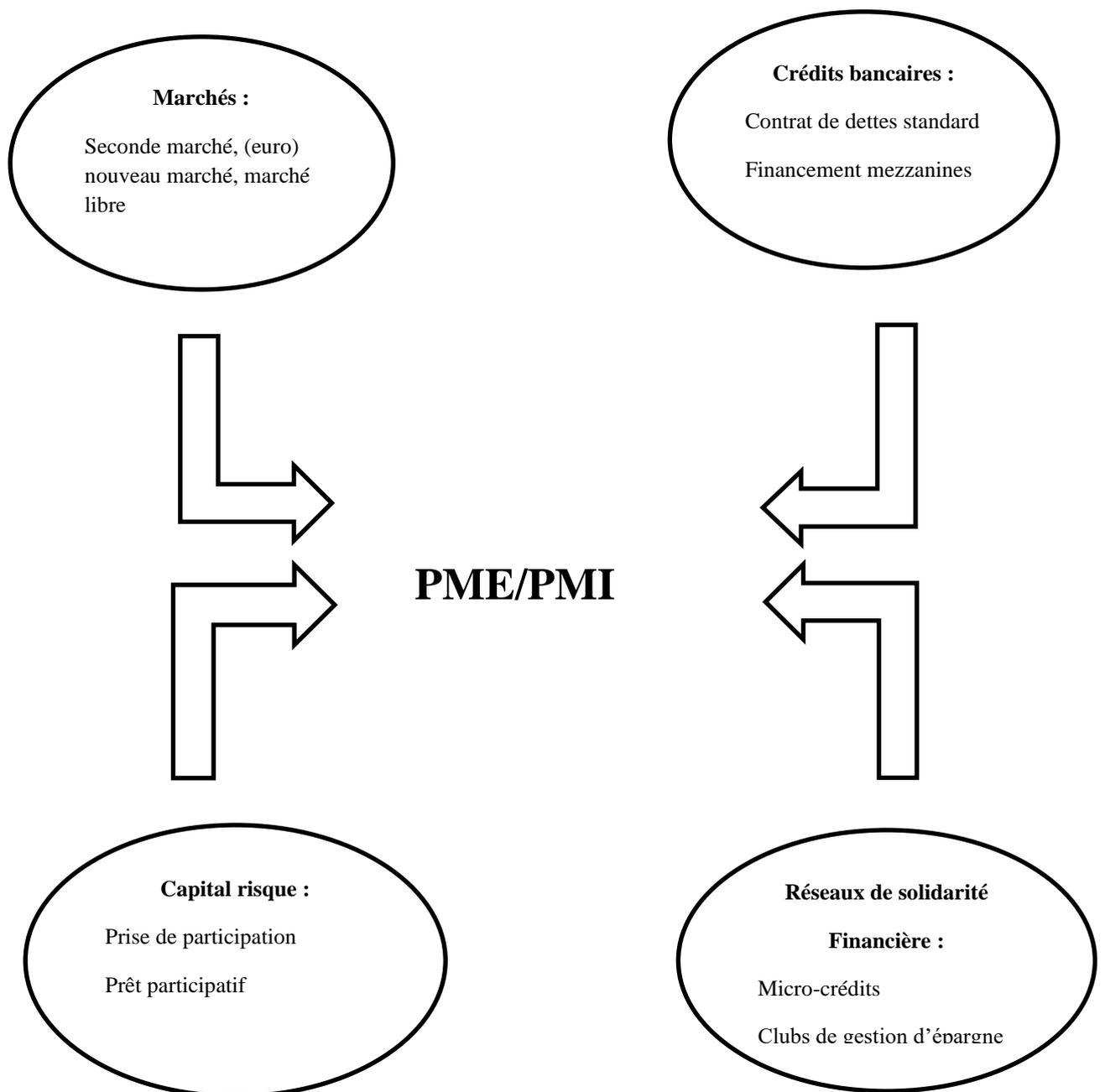
Face au dilemme de rupture abusive de crédit, et de soutien abusif à une entreprise en difficulté. Le banquier adopte une attitude frileuse envers les PME, face au risque juridique qu'il encoure (responsabilité pénale du banquier¹⁰⁵).

Le danger d'une réglementation très stricte en la matière, risque de conduire les banques à des comportements trop prudents à l'égard de certains risques, notamment le risque PME.

En résumé, la figure ci-après nous présente les systèmes de financement des PME :

¹⁰⁵« En Algérie, la problématique de la responsabilité pénale du banquier en matière d'opérations de distribution de crédits est ambiguë. Pour les magistrats, le banquier est un fonctionnaire, d'où l'application des articles 119 et 422 du code pénal lorsqu'il s'agit d'un crédit douteux. Pour la communauté bancaire, le banquier est soumis à une réglementation particulière, notamment prudentielle, et son métier est basé essentiellement sur le risque. Sa poursuite ne devrait avoir lieu que sur plainte de sa hiérarchie ». In Mostéfa ATMANIA : « rapport du secrétariat général de l'ABEF », revue convergence éditée par la BEA, N°03-1999, P 5-8.

Figure N° .II.08 : Les systèmes (réseaux) de financement des PME



Source : Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Pararque : « Diversité économique et modes de financement des PME », Ed, L'Harmattan.2001. P 223

Conclusion du chapitre II

Au terme de ce chapitre, nous constatons que les PME ne peuvent pas être considérées comme des grandes entreprises en modèle réduit. En effet, les PME ne se distinguent pas des grandes entreprises seulement par leur taille : elles se distinguent aussi par nombre de caractéristiques que n'implique pas nécessairement la taille. Celle-ci est d'ailleurs difficile à appréhender. De nombreux critères d'ordre quantitatif ou qualitatif qui ne se recoupent pas nécessairement peuvent en rendre compte :

- Les critères qualitatifs sont : l'effectif employé et le chiffre d'affaires, l'un renvoyant à la production de valeur et l'autre à sa réalisation ;
- Les critères qualitatifs sont : la forme juridique de propriété (impliquant un degré d'indépendance financière vis-à-vis des partenaires, banques ou autres entreprises) et la centralisation des responsabilités.

Cependant, aucun de ces critères ne se définit dans l'absolu, la dimension économique du pays, les pratiques et les traditions qui y prévalent relativisant fortement leur pertinence en les plaçant dans leur contexte approprié.

Donc, les PME sont particulières, avec leur contribution à la création d'emploi et à l'innovation tout étant vulnérables, vu les différentes contraintes entravant leurs développements. D'où la nécessité de soutien à cette catégorie d'entreprise s'impose.

En effet, la préoccupation des Etats pour le soutien aux PME a connu ses premières manifestations au début des années 1960. D'abord marginale, cette préoccupation s'est étendue à l'ensemble des pays occidentaux dans les années 1980 pour ensuite se généraliser à l'ensemble des pays. A tel point tel que désormais, toute stratégie économique d'un pays, peu importe l'état d'avancement de celui-ci, comporte des mesures de soutien aux PME. Au sujet du financement de ses dernières, plusieurs systèmes de financement existent à savoir : l'autofinancement, le microcrédit, le capital-risque, le marché financier et le crédit bancaire (ainsi que la finance informelle). Mais, c'est le crédit bancaire qui est la source de financement la plus utilisée par les entrepreneurs (PME) surtout en ce qui concerne le crédit à court terme et long terme et ce, dans la plupart des pays industrialisés, ainsi que dans les pays en développement.

Chapitre III

Chapitre III : La problématique informationnelle dans la relation Banque-PME et la gestion de risque de crédit

Introduction du chapitre III

L'un des phénomènes du développement économique s'explique par la montée autour des années soixante-dix d'un nouveau dynamisme des petites et moyennes entreprises (PME). Dans les pays industrialisés et par la suite dans les pays en transition, que ce soit du côté de création d'emploi ; de valeur ajoutée ou même des exportations.

Par ailleurs, l'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME suite à sa contrainte de financement est la banque. Par conséquent, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son existence. Pour Frank BANCEL : « l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présenté comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante en Allemagne et au Japon »¹. En effet, une forte relation banque-entreprise se traduirait pour les entreprises (grandes entreprises ou PME) par une grande flexibilité financière et permettrait d'assurer la stabilité des équipes dirigeantes ainsi que la mise en œuvre des projets de long terme, sans rechercher à tout prix un retour rapide sur investissement.

En effet, il existe une forte interdépendance entre les banques et les PME. Mais, la nature de leurs relations est souvent empreinte de beaucoup de difficultés et de conflits qui tiennent leurs origines des objectifs divergents de chacune des parties.

D'un côté, les entrepreneurs se plaignent d'être l'objet d'abus de pouvoir des grandes institutions financières, qui seraient trop exigeantes envers eux et ne respecteraient pas les spécificités de leur PME.

De l'autre côté, les banquiers affirment qu'ils ont des difficultés dans leurs relations avec les entrepreneurs parce qu'ils affichent souvent des incompétences en gestion et qu'ils ne transmettent pas toutes les informations nécessaires dans leurs dossiers d'emprunt. Ces écarts sont à l'origine des difficultés de leurs relations ce qui amènent les dirigeants à affirmer qu'ils font l'objet de discrimination à la faveur des grandes entreprises.

Dans cette perspective, et à travers ce chapitre nous essayerons de cerner la relation entre la PME et la banque en abordant les problèmes d'asymétrie d'information, les risques associés et les mécanismes de résolutions, À cet effet, nous allons aborder les points suivants :

Les risques liés à chaque partie (c'est-à-dire PME et banque) (section 1) ;

Les types de relations qui existent entre la banque et la PME et le type d'asymétrie d'information lié à chaque modèle de relation (section 2) ;

Les différents mécanismes qui permettront pour la banque de gérer le risque de crédit à l'aide de méthodes à la fois traditionnelles et nouvelles (section 3).

Section 1 : Les risques liés à la relation de crédit entre Banque et PME

Comme il a été précisé précédemment, l'objet de cette section est d'identifier pour chaque partie de la relation de crédit les risques associés à l'activité de chacune d'elles. D'où les éléments suivants seront présentés :

- Les risques liés à la relation de crédit du côté de la banque : l'intermédiation bancaire et le risque de la relation de crédit (l'information asymétrique, la rémunération personnelle et le transfert de richesses) ;
- Identification des risques liés à la PME : le risque d'affaire (d'exploitation) et le risque financier

2)-1 Les risques liés à la relation de crédit du côté de la banque

2)-1-1 L'intermédiation bancaire

L'existence d'asymétrie d'information sur les marchés financiers est l'un des principaux fondements de l'existence des intermédiaires financiers. Ceux-ci représentent une réponse aux imperfections de marché. Une banque est considérée dans ce cadre comme un fournisseur de liquidité et un contrôleur de l'utilisateur du capital. Un des rôles majeurs des institutions financières consiste à collecter, produire et transmettre de l'information (l'intermédiation d'information). Ainsi que l'intermédiation des liquidités et du risque (voir chapitre I).

Les banques sont alors des dépositaires de l'information sur la solvabilité et le risque de défaut de ses emprunteurs une des principales fonctions attribuées à la banque et également sa raison d'être est le contrôle et la production de l'information dans un contexte d'imperfections d'information sur les emprunteurs, particulièrement lorsque ceux-ci sont complexes à analyser. A titre d'exemple, les petites et moyennes entreprises (PME), caractérisées par une forte hétérogénéité dans un environnement complexe.

Les banques peuvent filtrer et surveiller les emprunteurs en engageant leurs propres moyens, ce qui crée des surcoûts de surveillance et cela dans le but de développer une relation à long terme, qui est sensée de réduire le « hasard moral », ce qui implique des fonctions d'estimation et de gestion.

Compte tenu du fait que la valeur de la promesse financière de l'intermédiaire financier dépend à la fois, des caractéristiques individuelles et des anticipations sur l'impact des événements futurs sur cette promesse. Des institutions de marché existent pour faciliter le processus de financement avec les différents coûts informationnels existants en l'occurrence, les coûts de recherche, les coûts de vérification (évaluation), les coûts de contrôle.

2)-1-2 Le risque lié à la relation de crédit

La plupart des difficultés rencontrées dans les relations entre les banques et les PME, et contribuant à faire d'elles des partenaires à haut risque pour les banques, tiennent leurs sources des problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme déterminants majeurs des coûts de financement.

Ces problèmes existent indépendamment de la taille de l'entreprise mais ils se présentent différemment quand il s'agit de la PME.

Considérant la PME comme investisseurs et la banque comme agent bailleur de fonds. Chacune de ces parties est motivée par l'intérêt distinct. Pour que ces problèmes soient réduits au minimum, il faudrait que l'entrepreneur soit principalement concerné par la rentabilité des capitaux empruntés et que le prêteur le soit par la solvabilité du premier. Si le bailleur de fonds (banque) est effectivement préoccupé par la capacité de remboursement de l'emprunteur, voulant se protéger au maximum contre le risque de défaut de celui-ci. L'emprunteur est plutôt intéressé par sa maximisation économique individuelle ainsi, que par son autonomie de gestion.

Cette divergence d'opinion oblige la banque à adopter un comportement de surveillance (*monitoring*), ce qui entraîne différents coûts d'agence pas seulement pour la banque mais aussi pour l'emprunteur et cela en informant régulièrement son financeur (la banque).

Parmi les principaux risques ou bien les problèmes d'agence qui peuvent être source d'inquiétude pour la banque sont les suivants¹⁰⁶: l'information asymétrique, la rémunération personnelle et le transfert de richesse.

A) - L'information asymétrique

Ce type de problème résulte de l'écart informationnel entre les créanciers et investisseurs, étant donné que le propriétaire-dirigeant d'une PME a davantage d'information sur la situation financière et sur le projet de l'entreprise que les banques. Ces dernières, sont obligées à se baser sur une information partielle pour rédiger un contrat de prêt.

B) - La rémunération personnelle

En l'absence d'investisseurs externes, le propriétaire-dirigeant dispose d'une liberté totale quant à la forme de rémunération qu'il s'octroie, en modifiant sa rémunération, il influence la stabilité des liquidités de l'entreprise nécessaire au remboursement des emprunts, ce qui n'apprécie guère les bailleurs de fonds notamment la banque.

C)- Le transfert de richesses

Le contrôle d'une PME est souvent entre les mains d'une ou d'un petit nombre de personnes (propriétaire-dirigeant ou sa familles). Cette personne ou ces membres peuvent transférer les ressources de l'entreprise à d'autres utilités que celles prévues initialement. Eventuellement de répondre aux changements de l'environnement et ce, sans prendre en considération les intérêts des investisseurs externes notamment la banque, ce qui réduit les liquidités disponibles et par le fait même accentué l'incertitude des investisseurs au même titre que les problèmes de rémunération personnelle.

Dès lors que l'imperfection informationnelle est prise en compte, les PME peuvent devenir des partenaires plus risqués que les grandes entreprises aux yeux des banquiers.

2)-2 Identification des risques liés à la PME

Globalement, tout rendement exigé d'un actif est fonction du niveau de risque qu'il présente. Le principal inconvénient entre les banques et les PME et plus précisément dans leur relation est que les banques considèrent l'ensemble des PME comme étant risquées sans égard

¹⁰⁶Josée ST-PIERRE : « Le crédit bancaire aux PME : les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises emprunteuses ? », P4, in www.google.com

aux spécificités de chacune d'elle, d'ailleurs les banques sont incapables d'évaluer le niveau de risque des PME. Car, elles les considèrent comme de grandes entreprises en miniature et ne s'attardent pas à développer des modèles adoptés à leur statut (modèles *scoring* et systèmes expert). En effet, le degré de fragilité et de faillite est trop élevé dans les PME ce qui les rendent trop risquées (vulnérabilité des PME face aux crises conjoncturelles, mais elles présentent des capacités d'adaptation, de flexibilité dans un tel contexte, voir Chapitre II). Pour ce qui est de la spécificité du risque PME pour les banques : les PME constituent un risque spécifique, ce qui constitue les principales contraintes de financement des PME. Cette spécificité tient à trois causes principales¹⁰⁷ :

- Globalement les PME sont sous-capitalisées : elles ont relativement plus recours à l'endettement que les autres entreprises ;
- Essentiellement cet endettement est bancaire car les PME n'ont pas un accès facile au financement direct sur les marchés ;
- Les PME sont plus vulnérables que les autres entreprises, elles ont une probabilité de défaillance nettement plus importante que les grandes entreprises.

Par ailleurs, nous pouvons retenir deux types de risque concernant le risque total d'une entreprise :

2)-2-1 Le risque d'affaire

Le risque d'affaires qu'on appelle également le risque d'exploitation, peut être décomposé en risque commercial, risque de gestion et risque technologique. Chacune de ces composantes se manifeste différemment en fonction du stade du développement de l'entreprise :

A) - Le risque commercial

Il fait référence à la dimension du marché potentiel à la réaction des concurrents actuels et futurs, aux fluctuations des demandes et aux difficultés de la distribution.

Pour les PME, ce risque se manifeste de la façon suivante :

- Dépendance très forte envers un client ;
- Aucune diversification des produits fabriqués ;

¹⁰⁷Hubert de La Bruslerie : « analyse financière et risque de crédit »,Ed DUNOD 1999,P301
Josée ST-PIERRE : Op.cit P7

- Absence de veille commerciale.

Pour ces raisons, la PME peut éprouver certaines difficultés auprès des différentes banques qui préfèrent souvent faire affaire avec de grandes entreprises (stratégie sélective).

B) - Le risque de gestion

Le rôle central du propriétaire-dirigeant peut entraîner certaines difficultés liées notamment à la fonction de gestion ce qui relatif entre autres au manque de connaissance en gestion, du manque de ressources humaines, à l'absence de l'outil de gestion approprié tel que la planification financière, un système comptable convenablement développé et d'un système informatique adéquat.

La propriétaire dirigeante est souvent spécialisée dans une fonction particulière de l'entreprise et accorde peut d'intérêt et fait preuve d'inaptitude en ce qui concerne les autres fonctions de l'organisation qui peuvent s'avérer critiques.

Dans la PME l'organisation des ressources humaines est flexible, les initiatives sont plus faciles, la mission de l'entreprise est mieux partagée que dans les grandes entreprises, ce qui contribuerait à la réduction du risque de gestion.

C)- Le risque technologique

Il concerne les délais non prévus dans le temps de développement, à l'impossibilité de produire à un coût concurrentiel, à l'utilisation de technologies inadéquates à la méconnaissance de l'état d'avancements de la technologie des équipements, à l'absence d'activité de recherche et développement et de veilles technologiques.

Dans les années 80, les études montraient que les PME étaient relativement en retard, comparées aux grandes entreprises en ce qui concerne l'introduction de nouvelles technologies. Mais à partir des années 90, ce phénomène retard est différent selon le secteur d'activité et le type d'entrepreneur mais rien n'empêche que les petites entreprises possèdent des avantages par rapport aux grandes, qui devraient faciliter la pénétration de nouvelles technologies.

Le risque technologique des PME qui était considéré plus grand n'est donc pas tout à fait concluant et n'est surtout pas généralisé.

2)-2-2 Le risque financier

Pendant longtemps, on a invoqué (cité) des problèmes de liquidités, de rentabilité et de capitalisation, et cela pour dire que les PME, dans l'ensemble présentaient un niveau de risque financier plus élevé que les grandes entreprises.

*R. BEAUDOIN et J. St PIERRE*¹⁰⁸affirment, après l'analyse des résultats d'une synthèse empirique obtenue dans les différents pays industrialisés, qu'il y a beaucoup de mythes entourant le présumé risque financier supérieur des PME.

*SURET et TARNON*¹⁰⁹concluent que la sous-capitalisation des PME est davantage imputable à une faible rentabilité plutôt qu'à une petite taille.

Si ces entreprises (PME) sont sous capitalisées c'est parce qu'elles n'ont pas les moyens de rééquilibrer leur structure financière lorsqu'elles traversent des périodes de faibles rentabilités comme c'est le cas pour les grandes entreprises, qui ont un accès plus important aux sources de capitaux externes. Finalement, pour *R. Beaudoin* (1996)¹¹⁰ le risque financier supérieur n'a pas été démontré de façon satisfaisante et que l'étude de la structure de financement des PME ne peut se faire en dessoulant l'entreprise de son contexte. *R. Beaudoin* conclue que : « des écarts constatés dans les structures financières pourraient parvenir de la volonté des propriétaires-dirigeant de garder le contrôle de son entreprise et de solliciter des investisseurs externes qui leur imposeront le moins de contraintes dans leur gestion quotidienne »¹¹¹.

Après avoir présenté les risques de chacune des parties de la relation d'emprunt (banque et PME), la section ci-après (section3) aura pour objet l'étude : du rationnement du crédit, le type d'asymétrie d'information et les modèles de relation banque-entreprise. Ces derniers qui sont aussi une réponse aux risques causés par les asymétries d'information *ex ante* et *ex post* dans la relation d'emprunt entre la banque et l'entreprise (PME).

¹⁰⁸Josée ST-PIERRE : Op.cit P7

¹⁰⁹Idem. P8

¹¹⁰St-Pierre, J. et R. Beaudoin : « Les problèmes financiers des PME : l'état de la question, dans PME » Bilan et perspectives, Julien Éd., 1996 P213

¹¹¹Idem.P213

Section 2 : L'asymétrie informationnelle *ex-ante* et *ex-post* dans la relation banque-PME

Dans la présente section nous allons aborder les éléments suivants :

- Les PME et le rationnement de crédit ;
- L'asymétrie d'information et modèles de relation banque-entreprise (PME) ;
- Les types d'informations bancaires : information « hard » et information « soft ».

3)-1 Les PME et le rationnement de crédit

Les propriétaires-dirigeants des PME craignent que l'attitude des banquiers (banques) limite leurs projets de création ou de développement. De leur côté, les banquiers soulignent l'importance du risque (élevé) des PME. Par conséquent, la difficulté du banquier à identifier et à évaluer le risque crédit des PME accentue leur exclusion du marché du crédit. Ce phénomène est le : « rationnement de crédit ».

En effet, cette difficulté d'identifier et d'évaluer le risque des PME par la banque l'induit à une surestimation des probabilités de défaillance des contreparties (PME). Donc, les PME se trouvent face à un rationnement du crédit caractérisé par une surexposition théorique qui peut être démontrée en mobilisant les deux principaux modèles de rationnement du crédit d'équilibre¹¹² :

- Le modèle de *STIGLITZ et WEISS* (1981) : qui repose sur l'existence d'asymétrie d'information *ex-ante* ;
- Le modèle de *WILLIAMSON* (1986) : qui repose sur l'existence d'asymétrie d'information *ex-post*

3)-1-1 Asymétrie d'information *ex-ante* et rationnement de crédit

Dans leur modèle, *Stiglitz et Weiss* ont montré que dans la mesure où le risque n'est pas indépendant du niveau des taux d'intérêt, ainsi que les prêteurs (notamment les banques) et les emprunteurs (notamment les PME) ne présentent pas les fonctions de profit, une hausse des taux d'intérêt ou de garanties requises peut induire l'apparition du risque (phénomène) d'*anti sélection* et d'*aléa moral* qui provoque par conséquent, la marginalisation (rejet) de

¹¹²Sylvie. CIEPLY et Marceline GRONDIN : « expertise et contrôle des risques-PME par le chargé de clientèle entreprise : une alternative au rationnement », In Revue Economie Financière, N° 4-99, P 59.

certaines projets qui peuvent s'avérer viables et rentables, et en l'absence des conditions exigées par les banques, les porteurs de ses projets se désistent ou abandonnent l'initiative d'investir (se retirent du marché de crédit). Donc, les banques préfèrent alors limiter le volume des crédits octroyés plutôt que d'augmenter les taux d'intérêt ou les garanties requises.

Selon ce modèle théorique, les PME sont particulièrement soumises à la surexposition au rationnement du crédit. En effet, la difficulté des banques à identifier et à évaluer les risques de cette catégorie d'entreprises accentue (augmente) leur exclusion du marché du crédit. De fait, le système d'information des PME est opaque et souffre de nombreuses déficiences (tel qu'il a été souligné précédemment voir chapitre II) ;

D'abord, l'existence d'une réticence de la part des propriétaires-dirigeants des PME à transmettre des données comptables et financières fiables et crédibles pour la banque ;

Ensuite, compte tenu de la difficulté des PME de recourir au financement du marché des titres, il existe peu d'incitation pour des agences privées à collecter et à diffuser de l'information en ce qui concerne les PME, contrairement au cas des grandes entreprises ;

En fin, les PME ont peu de moyens et d'instruments à leur disposition pour signaler leur situation à des investisseurs potentiels (exemple pour les banques).

D'ailleurs, lorsque l'information existe, elle demeure toujours sujette au doute (peu crédible). En effet, la qualité de l'information produite par la PME dépend en grande partie de la qualité de l'équipe dirigeante et managériale qui la produit. Sachant que cette dernière, notamment dans les plus petites entreprises souffre d'une absence de pratique de gestion et stratégie financière.

3)-1-2 Asymétrie d'information ex post et rationnement du crédit

Selon le modèle de *Williamson* (1986), les propriétaires-dirigeants des PME ont tendance à cacher les résultats de leur entreprise afin de minimiser ses remboursements, ce qui incite les prêteurs, notamment les banques à contrôler constamment l'entreprise (PME) financée.

Les opérations de contrôle (ou de « monitoring ») interviennent une fois que l'entreprise (PME) financée ne respecte pas ses engagements vis-à-vis de sa banque. Cette démarche permet de contrôler et garantir, la conformité des résultats déclarés et de récupérer, le cas échéant, le montant requis.

Dans ce contexte d'asymétrie d'information *ex post* et face au risque d'opportunisme des PME, la banque préfère carrément de se désengager, soit par une limitation des crédits accordés (rationnement du crédit), soit par l'augmentation des taux d'intérêt. Généralement, la banque opte pour la première solution.

En raison de la faiblesse (l'opacité) de leur système d'information et de leur gestion centrée sur le propriétaire-dirigeant, les coûts de contrôle de la PME par la banque en cas de litige sont très élevés. La perception du risque et le manque d'informations sont les principaux facteurs qui rendent les banquiers exigeants et enclins au rationnement du crédit vis-à-vis des PME, notamment si ses dernières ne sont pas déjà cliente de la banque (nouveaux clients). Le manque de transparence et de confiance conduits, par conséquent, les banques à ne pas accorder des crédits (prêts).

En effet, selon des enquêtes réalisées par la BDPME (banque de développement des PME) en 1996 en France, généralement, les préoccupations des dirigeants des PME sur le problème des disponibilités des crédits sont dues aux coûts excessifs de l'endettement (coût du crédit) et au manque de fonds propres.

La non disponibilité des crédits aux PME représente l'un des principaux facteurs de freins de leur développement, et atteste de l'existence d'une relation négative entre le manque d'accès au financement bancaire (ressources externes) et la taille de l'entreprise.

3)-2 L'asymétrie d'information et les modèles de relation banque-entreprise (PME)

3)-2-1 L'asymétrie d'information Ex-ante et la relation « banque à l'acte »

Traditionnellement la relation de financement est présentée comme étant problématique, dans la mesure où les agents sont susceptibles d'adopter des comportements opportunistes dans un univers incertain ou du fait de la rationalité limitée des agents économiques. Les contrats sont nécessairement incomplets. Ce qui peut être expliqué par l'asymétrie d'information *ex ante*.

3)-2-1-1 L'asymétrie d'information *ex-ante*

Elle se traduit lorsque les prêteurs (les banques) ne possèdent pas suffisamment d'informations sur les PME ou que celles-là sont imprécises (problème d'opacité informationnelle à la fois pour la banque et la PME).

Les banques peuvent faire un mauvais choix de clients (risque d'anti sélection) ou de commettre l'erreur d'accorder le même taux d'intérêt et les mêmes conditions à toutes les entreprises et à tous les projets, ce qui encourage les emprunteurs risqués et décourage les emprunteurs de qualité (les bons risques).

Pour éclairer ce type d'asymétrie d'information nous avons choisi d'apporter des précisions en expliquant le phénomène d'opportunisme qui est considéré comme source et/ou résultat d'asymétrie d'information et son impact sur la gestion de la relation Banque-PME.

A) - L'opportunisme de l'entreprise cliente : *anti sélection et aléa moral*

Le problème de l'opportunisme de l'entreprise cliente (PME) trouve son origine d'une part, dans l'imperfection de l'information (l'asymétrie d'information), qui rend difficile l'évaluation du risque des clients (PME). Et d'autre part, dans la rationalité limitée des agents économiques qui empêche l'établissement des contrats complets.

L'incertitude sur le projet d'investissement et sur la qualité de l'emprunteur à mettre en œuvre pour la réussite du projet. Aussi, associée à une incertitude des conditions d'exécution du contrat et à la plus ou moins grande complexité des tâches à accomplir. Ce qui rend impossible la détermination de tous les cas envisageables dans un contrat, et ce qui peut aussi donner lieu à des comportements opportunistes. Ces derniers, engendrent l'incertitude de la relation contractuelle et fait naître pour la banque le non remboursement de son emprunt.

Principalement, la théorie financière des contrats (étudiée précédemment) et particulièrement, la théorie de l'agence a étudié la relation banque - PME sous l'angle de l'asymétrie informationnelle, de l'opportunisme et du conflit d'intérêt. Cette approche (contractuelle) aborde deux formes d'opportunisme :

A) -1 Opportunisme *ex ante* (pré contractuel)

Lorsque les individus détiennent des informations privées non accessibles au contractant. Le partage non équilibré du savoir concernant le risque de défaillance attaché aux crédits, rend problématique l'identification des bons emprunteurs et fait naître le problème d'*antisélection*¹¹³.

¹¹³Christian de BOISSIEU : op.cit, P 35

A) -2 Opportunisme *ex post* (post contractuel)

Ce risque d'opportunisme se présente lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être décernées. Il se manifeste à travers le concept de risque moral qui conduit à mettre l'accent sur les comportements et se traduisant par le non-respect des engagements (clauses contractuelles précisées dans le contrat initial de crédit).

Durant la relation du crédit, la banque peut se trouver par manque d'information, dans l'impossibilité de vérifier exactement les efforts fournis par le mandataire (propriétaire-dirigeant de la PME par exemple). Dans ce cas le risque d'*aléa moral*¹¹⁴ est défini par la possibilité pour l'entreprise de détourner les fonds prêtés par les créanciers à des fins plus risquées et prévues, exemple, substitution d'actif de façon à maximiser la valeur de l'investissement. Le banquier doit donc chercher en cas de difficulté de remboursement de la PME, si cette situation provient d'une mauvaise conjoncture ou d'un comportement opportuniste de l'entreprise qui va engendrer une asymétrie d'information.

B) - L'opportunisme bancaire

L'opportunisme bancaire provient de l'asymétrie d'information de la relation inhérente à la dépendance de la PME à l'égard de sa banque pour ses financements et au statut privilégié du créancier par rapport au débiteur, le risque pour l'entreprise concerne, le renouvellement de conditions d'accès aux crédits futurs, ou encore la rupture abusive de la relation d'emprunt. La position privilégiée en cas de faillite peut encourager les banques à liquider des entreprises (PME) potentiellement viables, et réduire le montant de leur prêt lorsqu'une entreprise connaît des difficultés.

3)-2-1-2 Les caractéristiques de la relation de « banque à l'acte »

Parmi les principales caractéristiques de la relation à l'acte entre la banque et la PME nous pouvons citer les suivantes :

- L'importance des opérations standardisées anonymes ayant acquises une validité générale, permettant à la banque de les imposer à de multiples agents qui devront présenter leurs demandes de financement conformément aux règles fixées.
- Chaque opération de crédit constitue un acte indépendant de la banque vis-à-vis de son emprunteur.

¹¹⁴Christian de BOISSIEU : op.cit, P 36

- Analyse standardisée comme moyen permettant de comparer la performance de l'entreprise à celle de population de référence dont on a observé le risque statistique.

La gestion du risque se fait au travers de conditions contractuelles contraignantes permettant une sortie de la banque en cas de détérioration de la situation financière de l'entreprise.

La réduction du risque pour déposant repose sur la diversification du portefeuille de crédit et la mutation des risques de défauts des emprunteurs.

En définitive, la relation à l'acte qui se caractérise par la standardisation en termes d'opérations et d'analyse, ainsi une relation à l'engagement suivie d'un autre type de distorsion d'information appelé asymétrie informationnelle ex-post.

Par ailleurs, l'approche transactionnelle du modèle de « banque à l'acte » renvoie à l'analyse du contrat conçu comme mécanisme de coordination destiné à assurer la réalisation d'une transaction (le crédit accordé par la banque aux PME) dans notre cas. Généralement, le contrat est synonyme de froide rationalité. On le perçoit comme un instrument défensif, un mode de protection derrière lequel les parties contractantes (banque et PME par exemple) pourront se retrancher au moment opportun.

Cette conception du contrat tire ses origines de la théorie juridiques classique, selon laquelle le contrat se définit comme un accord de volonté destiné à créer des effets juridiquement obligatoires¹¹⁵. Autrement dit, le contrat équivaut à l'ensemble de promesses, légales et licites, pour l'inexécution desquelles la loi prévoit des sanctions juridiques.

Les contrats formels représentent une promesse ou une obligation d'exécuter des actions particulières dans le futur. Plus le contrat de crédit est complexe (cas de crédit d'investissement), plus grande est la spécificité des promesses et des obligations.

Par exemple, un contrat complexe détermine en détail les rôles et les responsabilités particulières, précise les procédures de contrôle et les pénalités en cas de non-respect, et surtout détermine la nature du produit ou service livré. Selon la logique de l'économie des coûts de transaction (de Williamson), la tâche du banquier est de mettre au point un arrangement avec un minimum de coûts, de manière à assurer l'octroi du crédit ou service aux prix et qualité requis par l'emprunteur (l'entreprise notamment la PME).

¹¹⁵Eric LAMARQUE : « management de la banque : risque, relation client, organisation ». Ed, Pearson Education. 2005. P114

Ce modèle de relation de « banque à l'acte » illustre une relation purement transactionnelle limitée dans le temps. En effet, le recours au banquier ne se fait que pour des opérations ponctuelles ne favorisant pas l'établissement de relation stables avec les clients (notamment les PME).

Par conséquent, la relation de clientèle apparaît comme le moyen d'éviter les comportements opportunistes des emprunteurs (PME). D'ailleurs, la théorie des coûts de transaction (Williamson) a observé que la gouvernance des échanges inter-organisationnels implique plus qu'un contrat formel : un contrat relationnel.

En revanche, l'intérêt de l'approche transactionnelle (de banque à l'acte) est qu'elle met l'accent sur les problèmes de gouvernance dans un contexte où les divergences d'intérêt entre les parties sont un problème à résoudre. D'ailleurs, notre démarche adoptée pour résoudre notre problématique du « risque crédit dans la cadre de la relation banque-PME » est fondée sur cette base de divergence d'intérêt entre le propriétaire-dirigeant de la PME et la banque.

En effet, canaliser et harmoniser les intérêts constituent une dimension fondamentale des structures de coordination, dimension qui est à tort largement ignorée dans certaines branches de la littérature (Brousseau 1995)¹¹⁶ et qui conduit à considérer qu'une fois les raisons de coopérer réunies le processus lui-même n'engendre pas de problème.

En outre, l'approche transactionnelle (de banque à l'acte) fournit un cadre unifié pour établir un lien entre les caractéristiques des problèmes, les dispositifs de gestion (gouvernance) et les résultats de la coordination. Cette approche met l'accent sur les problèmes de gouvernance (de gestion) des relations interentreprises notamment des relations banque-entreprises (exemple de relation banque-PME dans notre cas), plus tôt que sur les problèmes de construction et l'organisation des relations.

La notion de contrôle contractuel est omniprésente. Néanmoins, il ne faut pas ignorer que le contrat reste la première source de coopération et c'est un mécanisme qui permet d'instaurer la confiance.

¹¹⁶In Eric LAMARQUE : Op. Cit. P 117

3)-2-2 L'asymétrie d'information *Ex-post* et la relation « banque à l'engagement »

Ce type de relation pose toujours le problème de gestion de l'information qui se caractérise à travers sa construction au cours de la relation entre la banque et l'emprunteur (PME).

3)-2-2-1 L'asymétrie d'information *ex-post*

Le second type d'asymétrie d'information est lié à l'incertitude qui existe après la signature du contrat qui conduira au hasard moral, sachant que la PME profitera des informations dont la banque ne dispose pas pour recourir au non-exécution partielle ou totale des engagements liés au contrat du crédit. Ceci pose le problème de mode de gestion de la relation par la banque mais également par l'entreprise (PME).

L'incertitude de la relation de financement nécessite de mettre en place des modes de sélection des PME, afin d'identifier le risque et le pallier des problèmes d'antisélection, mais également des mécanismes incitatifs, pour évacuer les problèmes relatifs à l'aléa moral et d'opportunisme.

Toutefois, l'augmentation des moyens d'actions (garanties, contrats, contrôle, etc.) ne permet pas à la banque de mieux cerner ni les caractéristiques, ni les intentions des demandeurs des financements. Il existe donc une incertitude irréductible. Sur la seule base de contrats incitatifs car ils sont incomplets. Cette incertitude ne peut être atténuée que grâce à l'instauration de relation financière fondée sur la durée (relation de long terme).

L'intérêt d'une relation durable provient de l'idée que la durée permet de maximiser la rentabilité de la relation. En effet, un intermédiaire financier qui investit de façon à obtenir des informations spécifiques sur la PME qui est souvent de nature privée et évalue la rentabilité de ces investissements, grâce aux multiples échanges avec ce même client dans le temps et/ou à travers la gamme de produit, ce qui permet de comprendre et de faciliter l'échange d'informations privées et d'inciter la PME à communiquer en constituant des informations, ce qui a la banque de produire et de créer l'information qui est considérée comme source de confiance mutuelle qui réduit le risque de la banque lié à l'asymétrie d'information.

Pour éviter le risque de rupture abusive de la relation d'emprunt qui peut être résultat d'asymétrie d'information, l'entreprise peut s'engager dans deux types de stratégies relationnelles qui sont la stratégie multi-relationnelle et la stratégie mono-relationnelle.

A) - La stratégie multi-relationnelle

Cette stratégie se fonde sur la multi bancarisation considérée comme un moyen pouvant potentiellement constituer une assurance contre le risque de perte d'une relation bancaire. En effet, dans une économie où les banques sont soumises à des chocs de liquidité exogènes, ce qui induit ces organismes à arrêter de financer l'entreprise ce qui oblige cette dernière maintenant une relation bancaire unique à emprunter d'autres sources financières

Donc, les PME sont incitées à s'assurer contre le risque de perte de cette relation bancaire en ayant plusieurs relations bancaires. Globalement, la multi bancarisation permet de diversifier le risque de perte exogène d'une relation bancaire de valeur pour la PME.

B) - La stratégie mono-relationnelle

Cette stratégie présente un intérêt pour l'entreprise (PME) d'établir une relation de long terme dont la valeur se traduirait par l'obtention de meilleures conditions de financements. Plusieurs auteurs soutiennent l'idée qu'une relation bancaire exclusive permet de remédier (pallier) au problème de l'asymétrie d'information. Cela, en considérant que la relation bancaire implique la révélation d'information privée, de valeur, et vecteur d'une amélioration des termes du contrat.

Ainsi, la durée des relations bancaires améliore la gestion des crises de liquidité, influence positivement sur la disponibilité du crédit des entreprises (PME), diminue le taux d'intérêt des lignes de crédit et de plus l'exclusivité minimisera les coûts d'information de l'entreprise (PME) en évitant de dupliquer l'information auprès des autres partenaires.

Les relations en longue durée seraient favorables aux PME en difficultés et cela par l'engagement de la banque à amortir les chocs conjoncturels, cette relation permet la mise à disposition des fonds supplémentaires et le savoir-faire de la banque, elle joue aussi le rôle d'assurance pour les PME et permet le tissage des taux d'intérêt face aux variations du risque.

Par ailleurs, les relations de long terme selon Nicolas EBER¹¹⁷, sont souvent considérées comme un élément favorable à l'activité économique. Toutefois, même si les engagements de long terme permettent d'améliorer, sur bien des points, l'efficience de la relation de crédit, ils peuvent également induire des effets pervers, tels que le soutien abusif, etc. En effet pour l'auteur, sur le plan microéconomique, deux problèmes fondamentaux se posent. D'une part,

¹¹⁷Nicolas EBER : « les relations de long terme banque-entreprise ». Ed Vuibert. 1999 PP 2-3

est d'expliquer pourquoi les entreprises ont intérêt à engager des relations de crédit de long terme avec leur banque. Et d'autre part, est d'analyser les effets de ces relations sur la structure du marché de crédit. Mais, sur le plan macroéconomique, le problème est d'étudier l'effet global des relations de long terme banque-entreprise sur l'activité économique. Bien que l'analyse microéconomique conclût généralement à l'efficacité de ce type de relations, les effets macroéconomiques sont plus incertains.

3)-2-2-2 Les relations de long terme vers une nouvelle forme potentielle d'opportunisme

La relation bancaire fait naître un monopole informationnel de la banque sur la PME dû aux informations privées, collectées tout au long de la relation bancaire. Travailler avec une seule banque crée ainsi un risque pour la PME et cela en abusant du pouvoir qu'elle a la banque en exploitant l'information privée qu'elle détient sur son client.

L'asymétrie d'information des différents créanciers permettrait, à la banque de la PME de demander des taux d'intérêt plus élevés que ceux justifiés par la situation objective de l'entreprise (extraction d'une rente ex-ante). Si la PME tente de changer de banque ça sera difficile pour elle ; et doit arriver à convaincre l'autre banque pour accepter sa qualité.

Le risque de la PME se considère comme non probabilisable. Parce qu'il est modelé par des spécificités irréductibles à une classe donnée d'emprunteurs. Une connaissance approfondie indispensable de la PME pour l'appréhension du risque ; alors un investissement dans le suivi de ce risque, il importe l'utilisation des documents officiels et le partage de l'information, ce qui va bien au-delà des éléments comptables.

tant que client d'une façon crédible, ce qui prend du temps et engendre des coûts de transaction et d'information.

Les PME cherchent, cependant à atténuer le pouvoir des banques résultant du monopole informationnel. Si la solution est le recours à plusieurs banques, cela réduit le problème de monopole du pouvoir informationnel mais provoque aussi des coûts pour les banques et l'affaiblissement de la disponibilité du crédit bancaire. En outre, la concurrence des relations bancaires multiples d'une PME affaiblit le pouvoir de marché des banques prises individuellement.

Enfin, la proximité de relation comporte elle aussi des risques pour la banque en faisant naître les problèmes d'agence. Aussi, pour éviter des pertes sur le crédit accordé dans le secret espoir de récupérer le crédit initial accordé et susceptible d'apparaître quand la relation ne s'analyse plus comme une relation institutionnelle mais comme une relation personnelle entre le chef d'une PME et le « chargé d'affaire »¹¹⁸. Un tel risque fait entre autres supporter à la banque la menace d'un procès pour soutien abusif

3)-2-2-3 Les caractéristiques de la relation de « banque à l'engagement »

Les principales caractéristiques de la relation de « banque à l'engagement » sont les suivantes :

La relation « à l'engagement » est moins soumise aux contraintes de standardisation telles que le type précédent (relation « banque à l'acte »), ce qui veut dire qu'elle s'adapte aux caractéristiques de chaque PME ce qui implique des coûts importants d'acquisition et de traitement d'informations.

C'est le temps qui définit la relation entre la PME et sa banque à travers l'échange d'informations.

L'intervention de la banque en cas de difficulté de l'entreprise et par un couple marge intérêt /cycle de provisions qui permet précisément une gestion longue du risque.

La réduction du risque pour le client repose sur le suivi et le contrôle exercé par la banque et sur la réduction de l'asymétrie d'information et d'aléa moral que permet la relation de confiance entre le banquier et l'emprunteur (PME).

Par ailleurs, la relation de « banque à l'engagement » avec son approche relationnelle considère des échanges répétés à caractère relationnel, c'est-à-dire des échanges ayant une orientation à long terme délibérée. Ce type de modèle de relation met en exergue le rôle des phénomènes d'interaction dans les échanges et s'intéresse à l'ensemble de la relation entre les partenaires et non seulement à un accord spécifique.

En effet, à ce stade, l'unité d'analyse n'est plus la transaction ; mais c'est la relation. Le contrat relationnel se différencie en abordant la relation et sa coordination comme un phénomène bilatéral (entre deux parties, par exemple entre banque et PME) où des adaptations et des

¹¹⁸Le statut de chargé d'étude et celui de chargé d'affaire sont confondus au sein des banques publiques algériennes, sachant bien que leur séparation est une condition d'une meilleure gestion du risque crédit)

ajustements ont lieu en permanence. Ces ajustements, reposent sur des attentes et des normes de comportements partagées qui peuvent différer d'un contexte à un autre.

Ainsi, le contrat relationnel place d'interaction entre les individus au cœur des mécanismes des échanges. Selon Macaulay (1963)¹¹⁹, les entreprises fonctionnent fréquemment avec des normes informelles et sur des pratiques habituelles au secteur d'activités dans lequel elles opèrent (notamment le cas des PME). Ces normes permettent la bonne réalisation du contrat sans avoir besoin d'un recours systématique au système juridique. Également, elles assurent une certaine flexibilité en évitant de s'enfermer dans les termes du contrat.

Selon cette approche, la notion de contrat est prise dans un sens très large comprenant un ensemble de règles informelles, de normes et de pratiques. Une théorie plus récente synthétise parfaitement cette approche, la théorie du contrat social élaborée par Macneil (1980)¹²⁰.

Le contrat relationnel exige un accord tacite qui permet à la banque de gouverner ses relations avec ses clients (notamment les PME) en se fondant sur les valeurs et processus convenus, trouvés dans les rapports sociaux. Donc, les banques cherchent à favoriser l'établissement de relations stables (à long terme) dans l'objectif de réduire l'incertitude grâce à une meilleure circulation de l'information et l'instauration de la confiance.

De ce fait, l'adoption d'une approche relationnelle procure des avantages pour les parties ou partenaires (banque et PME)¹²¹.

Pour les entreprises (PME), cette approche peut présenter plusieurs avantages :

- La simplification des processus de gestion des services financiers ;
- L'accès plus rapide au crédit : la relation banque-entreprise peut augmenter la disponibilité du crédit ; réduisant ainsi le problème du sous-investissement ;

La diminution du risque associé à l'achat de nouveaux produits (confiance accordée au directeur de comptes) ;

- L'aide plus évident en cas de crise ;
- La personnalisation du produit/service ;
- Le transfert de la propriété de l'information, l'engagement de continuer la collaboration.

Pour les banques, cette approche relationnelle est avantageuse :

¹¹⁹Eric LAMARQUE, In : « management de la banque : risque, relation client, organisation ». Ed, Pearson Education. 2005.P116

¹²⁰ Idem.

¹²¹Idem. P 117-P118

D'une part, elle leur permet d'améliorer l'évaluation du risque des emprunteurs (notamment des PME). En donnant naissance à une information spécifique, les banques acquièrent un avantage concurrentiel ;

D'autre part, l'approche relationnelle permet d'améliorer le contrat de crédit. En effet, lorsque la banque engage une relation avec un emprunteur (PME), elle va adapter les conditions de crédit à la situation de ce dernier. Donc, les banques optent pour des contrats de crédit qui s'adaptent à la situation des emprunteurs (PME) plutôt que pour des contrats de dette standard et rigides qui ne prennent pas en compte d'aspect temporel et dynamique de la relation de crédit.

En résumé, chacun de ces modèles de relation de banque-entreprise (« banque à l'acte » et « banque à l'engagement ») a sa propre approche de point de vue organisationnel de cette relation de crédit. Le tableau suivant nous présente les spécificités de l'approche transactionnelle pour le modèle de relation de « banque à l'acte » (modèle anglo-saxon) et de l'approche relationnelle pour le modèle de « banque à l'engagement ».

Tableau N°. III.01: Caractéristiques des approches transactionnelle et relationnelle dans le secteur bancaire

	Approche transactionnelle	Approche relationnelle
Objectifs	Rentabilité d'une transaction individuelle	Rentabilité de toute la relation Client
Stratégies	Volume de nouvelles transactions Accent mis sur le crédit	Pénétration des clients actuels Ventes multiples de services, de crédits et autres
Marketing	Utilisation du produit Accent mis sur le crédit	Connaissance du produit Accent sur le marketing
Fonctions	Vente Chacun pour soi	Gestion des relations internes et Externe Coordination des efforts

Source : In, Eric LAMARQUE : « management de la banque : risque, relation client, organisation ». Ed, Pearson Education. 2005. P114 (adapté de Moriarty, Kimball et Gay (1983).

En réalité et actuellement, pour les banques (dans les pays développés) dans des situations où le hasard (risque) est élevé, la combinaison entre le contrat formel et les arrangements informels peut permettre une meilleure performance de la relation bancaire (notamment dans la relation banque-PME) que le contrat transactionnel ou relationnel isolément.

En effet, la présence de termes contractuels clairs, de remèdes et de processus de résolutions de conflits ainsi que des normes relationnelles de flexibilité, de solidarité et de continuité inspire la confiance et la coopération. Donc, ces deux approches (transactionnelle et relationnelle) sont complémentaires et non substituables.

3)-2-3 Les types d'informations bancaires comme solution aux risques d'antisélection, d'aléa moral et d'opportunisme

Parmi les raisons d'être d'une banque nous pouvons citer son rôle dans le traitement et la résolution des problèmes d'informations comme nous l'avons vu précédemment, particulièrement ce qui concerne les emprunteurs complexes à analyser comme les PME.

Toujours dans le cadre de ses deux modèles de relation banque-entreprise et en termes d'information, différentes solutions peuvent être adoptées pour résoudre ces problèmes, selon le type d'imperfection de l'information¹²² :

- La « banque à l'acte » qui passe par l'utilisation de l'information « HARD » (de type quantitatifs) intégrée ensuite dans les modèles quantitatifs que le *scoring*.
- la construction d'une relation à long terme.

A) - L'information « HARD »

A) -1 Définition de l'information « HARD »

L'information « Hard » peut se résumer à des chiffres ; en finance elle s'agit de bilan comptable, de rentabilité des titres...etc. Cette information « Hard » est de nature quantitative, ce qui la rend plus facile à collecter, stocker et transmettre.

La collecte de l'information « Hard » est impersonnelle et elle ne dépend pas du contexte dans lequel elle a été produite. Par conséquent, cette situation permet d'étendre géographiquement et temporellement la zone de collecte de l'information.

L'information « Hard » étant également plus facilement comparable. La séparabilité du processus de collecte et de l'utilisation de l'information est possible. Ce type d'information est facilement contrôlable.

¹²²Christophe J. Godlewski : « rôle de la nature de l'information dans l'intermédiation bancaire ». Article publié en avril 2004. Disponible sur le site : www.scolar.google.com

A) -2 Avantages de l'information « HARD »

Les avantages de l'information « Hard » peuvent être résumés en :

- La réduction des coûts.
- Les technologies de production qui reposent sur le « Hard » sont facilement automatisables.
- L'économie des coûts liée à l'automatisation de la collecte et de la production de l'information fournit des gains de productivité.
- Le « Hard » est plus standardisé, ce qui permet des économies de gammes supplémentaires dans le processus de production.
- Le recours au « Hard » peut également accroître la compétitivité du marché, en élargissant sa taille, que ce soit au niveau du segment de marché ou de la zone géographique d'activité.

A) -3 Limites de l'information « HARD »

Le problème qui se pose dans ce type d'information fait naître le modèle de *scoring* qui est une méthode statistique d'estimation de la probabilité de défaut des contreparties telles que les PME.

Le modèle de *scoring* relativement simple à concevoir. Généralement ce modèle permet de combiner plusieurs variables prédictives, par exemple, les ratios comptables et financiers clés en calculant leur pondération respective pour produire un score ou une mesure de la probabilité de défaut. En intégrant ce *scoring* dans le processus de prise de décision de crédit dans le but de pouvoir discriminer les demandes de prêt, celles qui seront acceptées et celles qui seront rejetées.

B) - L'information « Soft »

B) -1 Définition de l'information « SOFT »

Cette information est obtenue à travers les relations privilégiées qu'effectuent les banques avec leurs emprunteurs, elles peuvent générer de l'information supplémentaire qui peut être appelée « Soft », exemple, l'honnêteté du chef d'entreprise, ses capacités managériales et ses intentions stratégiques, etc.

L'information « Soft » est généralement sous forme de texte. Elle inclue des opinions, des idées, des projets et des commentaires.

B) -2 Avantages de l'information « SOFT »

Parmi les avantages de l'information « Soft », nous pouvons citer :

- L'efficacité de l'information en construisant une relation à long terme.
- La flexibilité dans les contrats de dettes.
- Les informations « Soft » permettent de réduire les coûts d'agence, ce qui permet de réduire les problèmes d'anti sélection, d'aléa moral et d'opportunisme.

B) -3 Limites de l'information « SOFT »

Parmi les limites de l'information « Soft », nous pouvons citer :

- L'augmentation des coûts liés à la contrainte budgétaire non rigide prévenant d'un manque de rigidité pour renforcer les contrats de dettes.
- Le coût lié au « *Hold up* » (rupture abusive de la relation de crédit) provenant du monopole d'informations.
- La concurrence peut influencer négativement sur les relations qui sont considérées comme source des informations « Soft », voir même incité l'emprunteur à changer de banque.

En définitive, une complémentarité entre ses deux types d'information s'impose, cela pour permette une meilleure gestion de la relation banque-entreprise (PME) et par conséquent une meilleure gestion du risque de crédit. Par ailleurs, comme nous l'avons précisé au départ, la théorie financière des contrats de sa part, a élaborée un nombre de solutions pour chacun des risques inhérents aux asymétries d'information.

Section 3 : La gestion du risque de crédit

La gestion du risque de crédit (appelé aussi « *Risk Management* »)¹⁸ répond principalement à trois objectifs :

Elle doit permettre à la banque d'anticiper les pertes moyennes à venir et donc le niveau de marge à demander aux emprunteurs pour couvrir ces pertes.

En parallèle, elle doit aussi fournir à l'établissement une estimation des pertes maximales possibles, c'est à dire le plafond statistique des pertes que la banque peut potentiellement avoir à supporter. Ces pertes maximales, probablement réalisables permettent alors de fixer le

montant des fonds propres que la banque doit avoir pour assumer le risque total sur son encours de prêts.

Enfin, une mesure du risque doit permettre à l'intermédiaire bancaire de communiquer avec les actionnaires, les déposants et les autres banques d'un côté et les autorités de surveillance (commission bancaire) de l'autre. Ces dernières imposent aux banques des règles strictes sur le niveau du risque à prendre.

Pour atteindre ces objectifs, la banque fait appel à des outils traditionnels tels que les règles prudentielles et à des nouveaux outils tels que la titrisation pour mieux gérer le risque crédit (risque de contrepartie). Dans cette section sont présentés alors les outils permettant à la fois la gestion individuelle du risque de contrepartie et les outils de gestion globale du risque crédit (nous intéresserons aux outils de gestion individuelles (micro) traitant la problématique d'évaluation du risque crédit des PME par la banque).

En effet, une classification de ses outils de gestion du risque crédit selon que le risque est pris individuellement ou de façon globale :

La prévention individuelle du risque de contrepartie : dans ce cas il s'agit de rendre acceptable le risque présenté par une contrepartie déterminée (PME par exemple) grâce à un certain nombre de mesures adoptées soit lors de la mise en place du crédit soit ultérieurement et ne sont pas exclusives les unes des autres. Il ne faut pas les confondre avec le provisionnement qui intervient lorsque le risque s'est concrétisé. Il s'agit entre autres de : prise de garanties (réelles ou personnelles), le partage des risques, les clauses contractuelles, les dérivés de crédit.

La prévention globale du risque de contrepartie : indépendamment de son destinataire, tout concours supplémentaire accroît le risque de contrepartie total de la banque et nécessite une approche globale qui constitue un aspect de la politique de crédit définie précédemment. Il s'agit alors : de division et plafonnement du risque de contrepartie, la titrisation et la « *défaisance*¹²³ ».

¹²³La défaisance est une technique financière également d'origine américaine « la défaisance » qui permet de faire sortir d'un bilan tant des créances que des dettes en les transmettant à un titre. Les établissements de crédit utilisent la défaisance pour faire sortir de leurs actifs des créances à haut risque : celles assorties d'un fort risque souverain ou des créances compromises telles que celle de l'immobilier

A titre indicatif, c'est la classification citée en premier (en termes de méthodes traditionnelles et nouvelles de gestion du risque de contrepartie) qui sera retenue dans notre développement. Cela, dans l'objectifs d'explicité le retard des banques publiques algériennes par rapport à l'application de ses nouveaux outils de gestion, sachant que le contexte de l'économie algérienne est une économie en transition vers l'économie de marché dans laquelle ses nouveaux outils sont développés par les spécialistes du domaine bancaire (théoriciens et praticiens).

4)-1 Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit

La gestion du risque de crédit est au cœur du métier de banquier. En effet, elle lui permet d'avoir une meilleure connaissance de ses clients et d'optimiser : le couple rendement / risque des prêts accordés. Cependant, face à la concurrence des marchés financiers, les banques sont appelées à reconsidérer leurs opérations traditionnelles de prêts sous un angle différent. Elles doivent rationaliser leur gestion du risque de crédit en référence au marché.

De ce fait, le *risk-process* (processus de risque) ne s'arrête pas à l'identification et la mesure du risque. L'étape de gestion est aussi importante. Celle-ci est un ensemble d'actions destinées à ramener les risques dans les limites fixées. Les principaux moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont :

- Les règles prudentielles ;
- La diversification du risque ;
- La prise de garanties ;
- Les garanties de compagnies d'assurances ;
- Le provisionnement.

4)-1-1 La réglementation prudentielle

Les arguments justifiant la nécessité d'une réglementation sont notamment :

- La protection des déposants ;
- La prévention du risque systémique ;
- La préservation de la stabilité et l'efficacité du financement de l'économie.

A) - L'histoire de la réglementation prudentielle

Après la crise de 1929, la réglementation exigeait des banques la détention d'un niveau de capital standard, sans tenir compte du niveau de risque réel de chaque banque.

L'environnement international a connu ensuite de nombreuses mutations suite au développement des marchés financiers. Les banques s'orientaient vers des contreparties de qualité médiocre puisque les meilleures contreparties accédaient directement aux marchés financiers du fait de la déréglementation financière. Cette situation a conduit à partir des années quatre-vingt à l'aggravation des faillites bancaires.

L'objectif de l'accord de Bâle de 1988 était justement de diminuer le nombre de ces faillites et de consolider la stabilité du système bancaire international, en imposant des critères minimaux de capital. Il visait également de réduire toute compétition inéquitable.

Compte tenu des nombreuses critiques formulées à l'encontre de cet accord, la révision du dispositif d'adéquation des fonds propres s'est avérée nécessaire. En juin 1999, un premier document consultatif sur un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres a été établi par le comité de Bâle sous la présidence de *MC Donough*.

B) - Le nouvel accord de Bâle sur les fonds propres : Quels apports ?

Les exigences de solvabilité définies par le comité de Bâle dans l'accord de 1988 visaient à assurer aux établissements de crédit la détention des fonds propres adaptés à l'ampleur et à la nature des risques encourus. Il était centré sur le risque de crédit puis complété par l'amendement de 1996 qui a intégré les risques de marché. Les principales

règles de prudence en matière de crédit étaient le respect d'un ratio de solvabilité appelé *ratio Cooke* et des règles de division des risques. *Le ratio Cooke* se calcul comme suit :

$$\text{Fonds propres réglementaires/ actifs à risques pondérés} > \text{ou} = 8\%$$

Le numérateur du ratio est représenté par les fonds propres réglementaires⁷¹. Quant au dénominateur, celui-ci recense l'ensemble des risques de contrepartie qui sont pondérés en fonction du degré de risque qui varie selon la nature des engagements.

Les éléments d'hors-bilan (à l'exception des produits dérivés) sont également pris en compte au dénominateur du ratio. Pour quantifier le risque de contrepartie de ces éléments, il faut dans un premier temps convertir les engagements d'hors-bilan en équivalent crédit par des taux de conversion qui désignent le degré de risque de l'engagement, puis dans un second temps pondérer l'équivalent crédit obtenu selon la méthode retenue pour les actifs du bilan.

La perception accrue des faiblesses associées à cet accord rendait de plus en plus nécessaire sa révision. Les apports du nouvel accord sont résumés dans les trois piliers de ce dernier qui sont¹²⁴:

*** Pilier 1 : « Les exigences minimales en fonds propres » : « *Capitaladequacy* »**

Il consiste à maintenir les exigences minimales en fonds propres avec les changements suivants :

L'introduction d'un traitement explicite du risque opérationnel qui conduira à inclure une mesure de ce risque au dénominateur du ratio de solvabilité d'une banque.

Des changements substantiels dans le traitement du risque de crédit par l'instauration de trois approches distinctes pour le calcul de ce risque :

L'approche standardisée

Elle est fondée sur la pondération de chaque poste du bilan et du hors bilan par des coefficients reflétant la qualité de la signature de la contrepartie. Cette méthode utilise les notations externes pour l'évaluation des positions.

L'approche fondée sur les notations internes (NI) : (*Internal Rating Based approach*)

Cette méthode permet aux banques d'utiliser leurs propres modèles pour estimer le risque encouru, par le traitement des historiques de défaut de chaque client.

L'approche fondée sur les notations internes avancée

Elle est également fondée sur les notations internes qui, lorsqu'elles sont particulièrement développées, débouchent sur les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.

***Pilier 2 : « La surveillance prudentielle ».**

Ce pilier souligne la nécessité pour les banques d'évaluer l'adéquation de leurs fonds propres en regard de leurs risques globaux.

¹²⁴Fonds propres réglementaires= fonds propres de base+ fonds propres complémentaires- éléments à déduire. Michel Roux : « MASTER banque de détail », Editions ESKA 2011, P 82.

***Pilier3 : « La discipline de marché »**

Ce pilier concerne la communication d'information financière par les banques « le comité estime que la publication d'information est un élément particulièrement important du nouvel accord, puisque les établissements bénéficieront d'une plus grande latitude pour déterminer leurs exigences de fonds propres grâce à des méthodologies internes »¹²⁵.

Donc le nouveau visage de Bâle II se concrétise par un nouveau ratio en remplacement du ratio Cooke dénommé ratio *Mc Donough* dont la formule est la suivante :

Fonds propres réglementaires / risque de crédits+ risque de marché+ risque

Opérationnel >= 8%

A titre de rappel, les fonds propres réglementaires comprennent les fonds propres de base et complémentaires. Ainsi selon le dispositif final de l'accord Bale II, les fonds propres réglementaires précisés dans l'accord de 1988, restent inchangés. On s'aperçoit aussi, qu'en matière de capital minimum, le niveau de 8 % correspond toujours au plancher de sécurité.

Contrairement à son prédécesseur, le ratio *Mc Donough* laisse plus de latitude aux banques pour le calcul de leurs risques. Le régulateur offre, en effet, le choix entre différents modèles de calcul : du plus simple, où la banque opte pour un calcul aisé du ratio via l'application d'une formule entièrement calibrée par la BRI (l'approche fondée sur la notation interne), au plus compliqué, où elle utilise son expertise pour calculer différents paramètres de cette même formule. Cette dernière approche permet une estimation plus fine des risques bancaires et se traduit très concrètement par une économie de fonds propres.

Pour chaque type de risque il existe des méthodes de calcul, de sophistication et de perfectionnement croissantes, pour s'adapter à la diversité des situations dans les banques et pour mettre en place une démarche d'amélioration continue.

En fin, à titre indicatif le comité de Bâle est sur le projet d'un accord de Bâle III¹²⁶, cela dans le contexte de la crise financière et économique mondiale de 2008. La préparation de Bâle III

¹²⁵ Document soumis à la consultation, vue d'ensemble du nouvel accord de Bâle sur les fonds propres, avril 2003, P 9.

¹²⁶Michel Roux : Op.cit, P 82

pose la question du compromis entre la nécessité de renforcer la régulation sans trop compromettre la rentabilité.

4)-1-2- La diversification

La diversification est un des moyens les plus anciens de réduction des risques. Elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance. En effet, une banque a intérêt à répartir les risques entre un grand nombre de contreparties pour que la probabilité de perte soit faible, puisque les risques de contreparties sont faiblement corrélés entre eux.

A l'inverse, une concentration trop importante des risques sur un petit nombre de contreparties fragilise la gestion de la banque et met en danger sa pérennité en cas de défaillance de l'une des contreparties les plus importantes. D'ailleurs, les PME offre cette possibilité de diversification de risque crédit de contrepartie pour la banque, car la clientèle PME appartient à un monde d'entreprises fort hétérogène.

4)-1-3 La prise de garantie

A) - Définition et traits caractéristiques

Par définition, « *On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire* »¹²⁷. Les garanties servent à anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement ou au cours de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie se dégrade. Les garanties présentent un caractère optionnel. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Elles doivent faire l'objet d'un suivi régulier.

B) - Nature des garanties

Plusieurs opérations sont menées entre banques et leurs clients (Etat, banques, entreprises, etc.). Les prêts ou opérations de crédit sont parmi les plus classiques. Il est normal de se protéger contre le risque lié à ces crédits par des garanties. Dans les opérations de prêts, les garanties portent essentiellement sur les avoirs de la contrepartie auprès de la banque ou auprès d'autres établissements de crédit, mais aussi sur des actifs (garanties réelles ou

¹²⁷F. LOBEZ : « Banques et marchés du crédit », PUF, Paris, 1997, P 5

personnelles), ou encore sur des actifs tels que les titres et effets bien notés, c'est-à-dire pour lesquels l'aptitude au paiement est satisfaisante.

C)- Utilité des garanties

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. En effet, le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêts, la valeur estimée de la garantie. L'exposition nette au risque est donc exprimée comme suit :

Exposition nette = Total en capital et intérêts – Valeur estimée de la garantie

L'utilisation des garanties répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt.

4)-1-4 Les garanties des compagnies d'assurance

Une banque peut minimiser son exposition aux risques en bénéficiant des garanties des compagnies d'assurance. Pour se prémunir contre le risque d'insolvabilité de leurs contreparties, notamment bancaire surtout et entreprises. D'ailleurs, les banques et les entreprises peuvent souscrire à une assurance-crédit.

Cette assurance-crédit est garantie par des compagnies locales au cas où la contrepartie est dans le même pays que l'assuré, ou par des compagnies d'assurance des opérations extérieures, si la contrepartie est étrangère. Parmi ces dernières, on retrouve notamment la FCIA (*Foreign Credit Insurance Association*) aux Etats-Unis, la COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) en France et la CAGEX (Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations) en Algérie.

Si la créance est irrécupérable, la compagnie d'assurance n'indemnise qu'une quote-part de la perte subie. Cette assurance-crédit ne garantit le créancier que sur le court ou le moyen terme. Ce mécanisme d'assurance permet non seulement de rembourser l'assuré en cas d'insolvabilité de sa contrepartie, mais également de fournir à celui-ci des renseignements sur la solvabilité de ses contreparties.

4)-1-5 Le provisionnement

Les provisions sont des charges qui servent à couvrir la diminution de la valeur de l'exposition sur une contrepartie notamment les PME. Elles sont constituées lorsque la banque décide de l'octroi du crédit. Leur montant est alors calculé sur la base du montant de la créance net des garanties obtenues, autrement dit sur la base de l'exposition nette, comme suit :

$$\text{Montant de la provision} = \text{Exposition nette} \times \text{probabilité de défaut}$$

La probabilité de défaut dépend de la qualité de la contrepartie. Les crédits accordés doivent faire l'objet d'un suivi régulier. Au cas où la créance deviendrait douteuse, c'est-à-dire qu'elle présente un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel, celle-ci doit être classée dans une des catégories de risque et provisionnée à hauteur du risque qu'elle présente¹²⁸.

Donc, les provisions viennent en diminution du résultat de la banque. Si les paiements sont plus élevés que prévus, un produit est constaté par reprise de tout ou partie de la provision pour dépréciation.

Les moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont les plus utilisés par les banques (exemple : cas des banques publiques algériennes, car ils offrent plus d'avantages (de coût, de mise en place, etc.) par rapport aux nouvelles techniques de gestion qui sont présentées ci-après.

4)-2 Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit

En plus des instruments de gestion présentés précédemment, deux grandes familles de produits et méthodes se sont développées. Il s'agit d'une part de la titrisation qui permet de céder des créances sur le marché et d'autre part, des dérivés de crédit.

4)-2-1 La titrisation

La titrisation est une technique financière américaine, qui consiste pour une entreprise à céder certains de ses actifs et recevoir en contrepartie des liquidités. Ces actifs sont cédés à

¹²⁸ La réglementation algérienne distingue trois catégories de créances classées :

* Les créances à problèmes potentiels qui doivent être provisionnées à hauteur de 30%.

une structure spécifique dédiée (*SPV : Special Purpose Vehicle*) qui émet des parts (titres de dette) souscrites par des investisseurs.

A) - La titrisation des créances bancaire : « CLO »

Comme son nom l'indique, la titrisation des créances bancaires est une opération de titrisation où les actifs vendus sont des prêts bancaires. Ces prêts sont généralement des crédits au logement ou à la consommation qui sont difficilement refinançables et ont des taux élevés.

La qualité du portefeuille proposé par la banque est examinée par des agences de notation telles que *Standard & Poor's* ou *Moody's*, selon un certain nombre de critères.

Avantages de la titrisation des créances bancaires : (CLO) « collateralized bonds obligations »

Par l'opération de titrisation, la banque cède une partie de ses créances, mais également le risque attaché à celles-ci. L'intérêt des CLO⁷⁷ réside également dans leur capacité à libérer le capital qui était alloué aux créances cédées. La banque pourra alors procéder à de nouvelles opérations.

A côté des CLO classiques, on retrouve les CLO synthétiques. Ces derniers, consistent pour une banque à céder le risque de contrepartie d'un portefeuille de créances tout en conservant les créances dans son bilan. En effet, les CLO synthétiques ne portent pas sur les prêts, mais sur les dérivés de crédit se rapportant à ces prêts.

B) - L'impact de la titrisation sur la rentabilité des fonds propres

La titrisation permet à la banque d'économiser des fonds propres et donc d'améliorer la rentabilité de ceux-ci. En effet, en cédant une partie de ses créances, l'actif de la banque diminue. Le montant des fonds propres est alors réduit soit, en distribuant des dividendes exceptionnels ou par tout autre moyen permettant de diminuer le capital.

Au sujet des avantages et inconvénients de la titrisation le tableau suivant en fait la synthèse

Tableau N°. I.02 : Les avantages et les inconvénients de la titrisation

Intérêts pour l'entreprise/banque	Intérêt pour l'investisseur
<ul style="list-style-type: none"> -Sortir des actifs de son bilan pour les banques, contourner la rigidité du capital réglementaire. -Avoir recours à une source de financement moins onéreuse que celle fondées sur son rating. - Discretion. -Développement des marchés de capitaux Séparer l'origination de dette de sa détention en portefeuille. 	<ul style="list-style-type: none"> -Accéder à des nouveaux produits fondés sur les actifs jusque-là inaccessibles. -Niveau de rendement élevé. -Bénéficiaire d'un effet-diversification.
Points faibles pour l'entreprise	Points faibles pour l'investisseur
<ul style="list-style-type: none"> -Montage complexe. -Coûts important. -Montage complexe -Coûts importants -Placement difficile des tranches les plus risquées 	<ul style="list-style-type: none"> -Montage complexe. -Des risques liés au downside.

Source : Arnaud de Servigny : « Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2eme Ed
DUNOD, 2003. P 145

Au sujet des effets pervers de la titrisation dans la récente crise financière et économique (2008), les spécialistes de la finance et de la banque la qualifient d'une crise de titrisation, contrairement à la crise de 1929 qui était une crise de consommation. Pour *Dominique PLIHON*¹²⁹: La titrisation a joué un rôle important dans la crise des *subprimes*. En effet, les établissements de crédit immobilier américains ont massivement « titrisé » les crédits qu'ils

¹²⁹In Michel Roux : Op.cit, P 85

avaient accordés aux ménages à risques qui se présentaient sur ce marché des *subprimes*. La titrisation a eu deux effets pervers :

D'une part, elle a incité les établissements américains à prendre plus de risques car ces derniers savaient qu'ils pourraient se débarrasser de leurs risques en les transférant à des investisseurs ;

D'autre part, la titrisation a contribué à la propagation de la crise des *subprimes* au sein du système financier international car les titres résultant de la titrisation, qui ont ensuite perdu toute leur valeur, ont été disséminés (dispersés) aux Etats-Unis et dans le reste du monde, ce qui explique en grande partie la dimension internationale de la crise financière née sur le marché des *subprimes*.

4)-2-2 La gestion par les dérivés de crédit

A) - Définition des dérivés de crédit

Un produit dérivé de crédit est défini comme « *un instrument de marché, donc coté en fourchette, dont le flux qui lui est associé dépend de l'évolution de la qualité de crédit de l'émetteur d'un actif de référence* »¹³⁰. Un dérivé de crédit est donc un contrat financier conclu de gré à gré, dont le marché est accessible à toutes les catégories d'intervenants : banques, assurances, entreprises, etc.

Ces produits sont utilisés notamment pour la couverture en cas de défaut de la contrepartie. Un défaut peut être caractérisé par :

- L'insolvabilité ou le défaut de paiement sur le principal ou les intérêts du crédit ;
- La restructuration, qui affaiblit la qualité de crédit de la référence ;
- La faillite qui a pour conséquence une incapacité du débiteur à honorer ses engagements.

B) - Typologie des dérivés de crédit

Les produits les plus classiques parmi la gamme des dérivés de crédit sont ¹³¹:

Le Crédit *Default Swaps* (CDS), (classé en terme comptable comme produit hors bilan) ;

¹³⁰MARTEAU. D : « Les enjeux du développement du marché des dérivés de crédit », Revue Banque Stratégie, N°186, Octobre, 2001, P2.

¹³¹Arnaud de Servigny : « Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2eme Ed DUNOD, 2003. PP 152

Le *Total Rate of Return Swap* (TR), (considéré au sens comptable come produit hors bilan)

;

Le *Crédit Linked Notes* (CLN), (selon la classification comptable le CLN est un
Produit sur bilan)

B) -1 Les Crédits Default Swaps : « CDS »

Par définition, « Un CDS est un contrat financier bilatéral par lequel une des parties (l'acheteur de protection) paie de manière périodique une prime sur un montant notionnel, afin d'obtenir du vendeur de la protection un paiement contingent à la suite d'un événement de crédit sur l'emprunteur »¹³²

Un défaut ou un événement de crédit reste donc nécessaire pour enclencher le paiement final au titre de la garantie. En cas de défaut, deux modes de paiement peuvent être envisagés :

La compensation de la perte subie par l'acheteur de la protection ;

Le remboursement du titre de dette en échange du transfert du titre en défaut au vendeur de la protection.

B) -2 Le Total Rate of Return Swap: "TR"

Les banques utilisent ce type de produits pour faire face au problème de la nécessité de diversifier le portefeuille. Cet instrument permet en effet, de transférer le risque sur performance économique d'un actif sous-jacent, sans pour autant transférer la propriété de cet actif. La banque qui se couvre auprès d'un investisseur contre le risque de contrepartie généré par sa créance, transfère l'ensemble des flux du prêt (principal + intérêts + commissions) pendant la durée de vie du swap. Le vendeur requiert ainsi tous les attributs économiques de l'actif sans en avoir la propriété. Celui-ci verse en contrepartie à l'acheteur de la protection un coupon périodique qui finance la position de l'acheteur de la protection dans sa créance.

A maturité, si le montant du notionnel est positif, la banque paie l'appréciation au vendeur de la protection. Dans le cas contraire, c'est ce dernier qui compense la banque pour la dépréciation.

¹³²Arnaud de Servigny : Op.cit, P 152

B) -3- Le Credit Linked Notes: « CLN »

Cet instrument n'est que le traitement d'un CDS sous forme de valeurs mobilières. Les investisseurs investissent sur des valeurs mobilières dont le rendement est lié à la performance de produits dérivés.

Le principe est le suivant : Une banque aimerait se couvrir du risque qu'elle court sur une contrepartie. Elle émet alors des obligations d'un montant identique au montant de la créance et offre une rémunération. A maturité, cette banque rembourse la totalité du principal aux investisseurs si la contrepartie n'a pas fait défaut, et une fraction de ce nominal dans le cas contraire.

Cependant, la gestion dynamique comprend les méthodes modernes de gestion de portefeuille. Ces méthodes, bien qu'elles offrent plusieurs avantages, ne sont pas très usitées à cause notamment des difficultés de leur mise en place.

La gestion des risques a gagné du terrain dans les établissements financiers. La forte croissance des différentes activités (crédits aux entreprises et aux particuliers, crédits interbancaires, etc.) a incité les banques à mettre en place des moyens pour pouvoir gérer leur risque de contrepartie. Ces moyens de gestion permettent de maintenir ce risque dans une enveloppe acceptable, et par conséquent de limiter les pertes en cas de défaut.

Conclusion Chapitre III

A la fin de ce chapitre, la démarche adoptée nous a permis d'apporter en théorie des éléments de réponse aux questionnements posés dans la problématique, et aussi d'argumenter les différents aspects relatifs à la relation de crédit entre banque et PME.

A cet effet, trois enseignements peuvent être tirés, premièrement la relation de crédit qui existe entre la banque et la PME, c'est que l'asymétrie d'information existe à tout moment de leur relation de prêt et cela par rapport à la nature des deux parties qui est modelée par l'opportunisme lié à la maximisation de leurs utilités sachant que chaque partie de cette relation a des risques liés à leurs activités (risques spécifiques). Cela au niveau microéconomique (en terme du risque de défaillance de contrepartie en raison de l'existence d'asymétrie

d'information présentant les risque d'anti sélection, d'aléa moral et d'opportunisme), sans oublier le déficit en termes d'information au niveau méso et macroéconomique qui rend plus difficile l'évaluation et la gestion du risque crédit par la banque.

Deuxièmement, deux types de relations (modèles de relations) sont apparus dans cette relation de crédit : la « relation à l'acte » qui a pour objet le traitement des problèmes d'asymétrie d'information *ex ante*, et la « relation à l'engagement » traitant l'asymétrie d'information *ex post*. Alors l'information est considérée comme un capital pour la banque, et cette information peut être de nature « Hard » et « Soft », considérées comme insuffisantes parce que les PME deviennent de plus en plus complexes et différentes. La valeur des entreprises (PME) sera d'avantage fonction des actifs intangibles et immatériels qui ne sont pas considérés par les banques comme des garanties potentielles. Il en découle donc que les PME les plus compétitives auront de plus en plus de difficultés à obtenir du financement à des conditions avantageuses et en fonction du degré de risque réel qu'elles présentent.

Troisièmement, de point de vue contractuel (transactionnel) la théorie financière des contrats fournit des solutions aux risque d'anti sélection et d'aléa moral et d'opportunisme relatifs aux asymétries d'information *ex ante* et *ex post* respectivement. Cela, en utilisant des mécanismes incitatifs en termes de contrats révélateurs et des mécanismes incitatifs en termes de clauses restrictives et des mécanismes de contrôle. Ces mécanismes qui sont dans la globalité adéquats à résoudre au niveau microéconomique ses opacités informationnelles dans la relation de crédit entre la banque et les PME, mais la solution donnée par la théorie financière reste partielle vu la complexité de la relation banque-entreprise particulièrement celle de banque-PME.

En définitive, la relation entre la banque et la PME est beaucoup plus complexe. D'ailleurs en termes d'information la problématique demeure toujours d'actualité, malgré le développement des outils et des méthodes d'évaluation et de gestion du risque crédit.

Conclusion générale

Conclusion générale

Sur le plan théorique, dans le cadre de la relation banque-entreprise (PME), le risque de crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité de prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. En effet, le risque de contrepartie (risque crédit) c'est celui de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur à cause de la conjoncture ou de son comportement opportuniste, donc de subir une perte en capital, la créance, qu'en revenus, les taux d'intérêts. Il présente un aspect externe découlant de l'insolvabilité de l'emprunteur et un aspect interne lié à la façon dont la banque organise la distribution du crédit qui doit être encadrée par des procédures formalisées.

D'ailleurs, les banques détiennent un véritable avantage en matière d'évaluation du risque de contrepartie d'où les outils utilisés tiennent compte de la qualité de la contrepartie : particuliers ou entreprise, Etats, autre banque, etc. Parmi ces outils d'évaluation et de gestion il y a ceux qui sont traditionnels et nouveaux, à savoir : analyse financière, *scoring*, notation interne et externe, règles prudentielle, diversification, prise de garanties, titrisation, dérivé de crédits, etc. Ainsi, la prévention du risque de contrepartie s'effectue de façon individualisée avec la prise de garanties, le partage du risque et les dérivés de crédit. Quant à la prévention globale qui s'applique au portefeuille d'actifs à risque de contrepartie, la banque utilise la titrisation ou la défaisance.

Malgré son avantage vis-à-vis des autres investisseurs en termes d'évaluation et de gestion des risques, la banque fait face aux asymétries d'information dans la mesure où elle ne peut pas empêcher totalement ses clients et emprunteurs d'adopter éventuellement des comportements opportunistes, particulièrement les PME. Sachant que, le financement bancaire est la source de financement externe privilégiée des PME, même avec l'existence d'autres alternatives de financement comme le capital-risque, le microcrédit et le marché financier. Malgré leur contribution la PME à l'emploi, à l'innovation et, plus généralement, à la croissance, mais aussi de leur importance pour la cohésion sociale et la lutte contre la pauvreté. Certaines d'entre elles ne parviennent pas à se financer auprès des établissements de crédit, responsable de la difficulté de nombreuses PME.

De ce fait, l'attribution de financements par la banque exige une attention minutieuse sur la contrepartie, qui passe par une analyse financière détaillée elle-même dépendante de nombreuses informations, et pas seulement de celles transmises par l'entreprise. Deux types

de relations sont apparus dans cette relation de crédit : la « relation à l'acte » qui a pour objet le traitement des problèmes d'asymétrie d'information *ex ante*, et la « relation à l'engagement » traitant l'asymétrie d'information *ex post*. Alors l'information est considérée comme un capital pour la banque, et cette information peut être de nature « Hard » et « Soft », considérés comme insuffisantes parce que les PME deviennent de plus en plus complexes et différentes.

En plus de ses solutions sur le plan organisationnel de la relation de banque avec ses emprunteurs et les types d'information produits par la banque dans le cadre des modèles de relation banque-entreprise. Face aux asymétries d'information *ex-ante* et *ex post* et aux risques qu'elles véhiculent, à savoir : le risque d'*anti sélection*, d'*aléa moral* et d'*opportunisme*, le banquier peut mettre en œuvre un certain nombre de mécanismes qui sont : les mécanismes producteurs d'information, les mécanismes incitatifs et les mécanismes de contrôle. Ces derniers, sont les solutions ou les mécanismes traditionnellement décrits par la théorie financière des contrats pour justifier l'octroi de crédit aux entreprises, notamment les PME. Cela, sous l'hypothèse d'une information incomplète.

Bibliographie

Bibliographie**Ouvrages**

- ADAMS.D. W et FITCHETT.A : « *Finance informelle dans les pays en développement* ». Ed, Presses Universitaire de Lyon, 1994
- Allégret. J.P : « *La banque et le risque PME* » sous la direction de Gisele Chanut-Reynaud, Eddy Bloy. Edition : Busines & Economics ;2001
- Amarouche. A : « *La PME algérienne et le défi de l'internationalisation : expériences étrangères* » dir. A. JOYAL ; M. SADEG et O. TORRES. Ed, L'harmattan, 2010
- AMMOUR.B : « *Le système bancaire algérien : Textes et réalités* », Ed. Dahlab, Alger, 2001.
- AMROUCHE.R « *Régulation, risques et contrôle bancaires* ». Ed. Bibliopolis, Alger, 2004.
- AUBY.J-M., DRAGO.R : « *Traité de contentieux administratif* ». 2^{ème} édition, L.G.D.J., 1975.
- AUGROS J.C., QUERUEL.M : « *Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire* ». Ed. Economica, Paris, 2000.
- Belletante.B, Levratto.N et Paraque.B : « *Diversité économique et modes de financement des PME* », Ed, L'Harmattan.2001
- BENISSAD. Hocine : « *Algérie : restructuration et réformes économiques (1979-1993)* ». Ed, O.P.U. 1993
- BESSIS.J : « *Gestion des risques et gestion actif - passif des banques* » Ed. Dalloz, Paris, 1995.
- BIZAGUET.A. et alii : « *Les petites et moyennes entreprises, caractéristiques et financement des PME en France et dans les principaux pays industrialisés* », éd. BergetLevrout.1989
- BOUYACOUB.F : « *L'entreprise et le financement bancaire* ». Casbah éditions, 2000.
- BOUZAR. Chabha : « *systèmes financiers : mutations financières et bancaires et crise* » ; Ed, EL-AMEL. 2010
- CALVET.H : « *Etablissement de crédit : appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière* », Ed. Economica, Paris 1997.
- CAUDAMINE.G, MONTIER. J : « *Banque et marchés financiers* » Ed ECONOMICA, 1998
- CELCE G., *L'entreprise et la banque : évaluation et financement bancaires Del' entreprise*, CLET éditions Banque, Paris, 1983.

Articles et revues

- ABIR HADJ HMIDA, « *Cadre institutionnel et choix stratégique des PME : cas du secteur textile habillement en Tunisie* », Actes du colloque sur l'entrepreneur en action. Maroc, 2003
- ADLI.Z. FARRAH.A. YAHIAOUI.S. CHEHAT.F : « *Le développement de la PME en Algérie : l'impératif de la mise à niveau des institutions* », 1^{er} trimestre 2006,
- ATAMER.T. TORRES.O : « *Modèles d'entrepreneuriat et mondialisation* », 2006
- BANCEL.F : « *Les stratégie de Banque-industrie* », Revue d'économie industrielle. Vol, 77. 3^e trimestre 1996.
- BENYAHIA. T ; G et Amari ; S.E.S. : « *Les PME Algériennes dans l'ère de la mondialisation : Etude de cas des PME de la région Oranaise* » ; article publié dans les cahiers du CREAD n°90 /2009
- BOUCIEN.S. SALGADO.M : « *Conséquences du volontarisme stratégique sur le développement international des PME* », Colloque L'entrepreneur en action. Maroc, 2003.
- BOURCIEN. : « *Une stratégie d'action des PME sur l'environnement institutionnel : l'ascendance institutionnelle* », actes du 7^{ème} congrès de CIFPME, Montpellier 27, 28,29Oct. 2004
- BRANDAO BERNARDES.M. E : « *L'adoption du modèle d'organisation apprenante par les PME : facilité et contraintes* », actes 6^{ème} congrès CIFPME, Montréal Oct.2002
- BUTSCH J-L. : « *Le provisionnement du risque bancaire* », Revue d'Economie Financière, n° 19, Hiver 1999, pp. 133-146.
- CEGLIE.G. DINI.M : « *Mise en groupes et en réseaux des PME dans les pays en développement : expérience de l'ONUDI en la matière* », ONUDI, mars 1999
- CHANAL.V : « *comment accompagner les PME-PMI dans leur processus d'innovation* »,
- Choib EL-HASSAR : « *Réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien* », Média Bank, 06-2000, N°48, Banque d'Algérie
- CIEPLY.S. GORDIN.M : « *Spécificité dans banques dans l'expertise et le contrôle des risques-PME : résultats d'une enquête exploratoire* » ; communication pour les 17^{èmes} journées internationales d'économie monétaire et bancaire, 7,8 ,9 juin 2000. Lisbonne
- CIEPLY.S. GRONDIN.M : « *Expertise et contrôle des risques-PME par le chargé de clientèle entreprise : une alternative au rationnement* », In Revue Economie Financière° 4-99
- GILLET.A : « *Les entrepreneurs algériens : un groupe hétérogène entre logique familiale et logique économique* », cahier Griot-Lise/CNRS, Editions l'Harmattan, 2004.

Godlewski. Ch. J : « *Rôle de la nature de l'information dans l'intermédiation bancaire* ». Article publié en avril 2004.

HADJ-NACER. A.R: « *Les cahiers de la réforme* ». Vol.N°4. Ed, ENAG. 1990

Khalil. A : « *PME en Algérie : de la création à la mondialisation* ». 8^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME). Du 25, 26 et 27 octobre 2006

KOENIG.G : « *Entreprises en difficultés : des symptômes aux remèdes* », Revue Française de Gestion, Janvier - Février 1985

LACOUÉ-LABARTHE.D « *L'évolution de la supervision bancaire et de la réglementation prudentielle (1945-1996)* », revue d'économie financière, n° 73, 4^{ème} trimestre 2003.

Thèses et Mémoires

BEN MALEK. Riad : « *La réforme du secteur bancaire en Algérie* ». Mémoire de maîtrise en sciences économiques, option : Economie Internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I. France. 1999

BERNOU N. : « *Eléments d'économie bancaire : activité, théorie et réglementation* », thèse de doctorat en sciences économiques, soutenue à l'Université Lumière - Lyon2, 2005.

BOUJNAH S. « *Eléments d'économie industrielle appliqués à la banque* », mémoire de D.E.A en économie industrielle et gestion des ressources humaines, soutenu à l'Université Lille 1, 1996.

Sites internet

<http://www.scholar.google.com>

<http://www.aef.asso.fr>

[http// www.persee.fr](http://www.persee.fr)

<http://www.airepme.org>

<http://www.pmeart-dz.org>

<http://www.KPMG.dz>

<http://www.ansej.dz>

<http://www.bank-of-algeria.dz>

<http://www.banque-france.fr>

<http://www.mf.gov.dz>

<http://www.oecd.org>

Liste des abréviations

Liste des Abréviations

PME : Petites et Moyennes Entreprises

TPE : Très petites entreprises

BFR : Besoins en Fonds de Roulement

LBO : Leverage Buy Out

COFAX : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des extérieurs

RAROC: Risk Ajusted On Capital

VAR: Value At Risk

CLO: Collateralized Bonds Obligations

CDS: Credits Default Swaps

TR: Total Rate of Return Swap

CLN : Credit Linked Notes

TIC : Technologie d'Information et de Communication

BA : Banque d'Algérie

CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de développement Local

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

ABEF : Association des Banques et Etablissements Financiers

CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit

ANSEJ : Agence National de Soutien pour l'Emploi des Jeunes

APSI : Agence Nationale de promotion de Soutien et de Suivi des Investissements

ANDI : Agence Nationale du développement de l'investissement

CNI : Conseil National de l'investissement

FGAR : Fonds de Garantie des prêts

CGCI-PME : Caisse de garantie des Crédits à l'Investissement des PME

CALPI : Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion de l'Investissement

ADS : Agence de Développement Social

ANGEM : Agence National pour la Gestion du Microcrédit

CNCI : Chambre Nationale de Commerce et d'Industrie

VAN : Valeur Actuelle Nette

DR : Délais de Récupération

TRI : Taux de Rentabilité Intern

Liste des tableaux et figures

Listes des tableaux et figures

Liste des tableaux	Pages
Tableau N°. I.01 : Les critères de définition des métiers de la banque.....	11
Tableau N°.II.01 : Seuils de la définition européenne de la PME de Mai 2003.....	62
Tableau n°02 : Définition des PME algériennes par la loi n°17-02 du 10 /01/2017	63
Tableau N°.II.03 : Caractéristiques de la spécificité de la PME.....	110
Tableau N°. III.01: Caractéristiques des approches transactionnelle et relationnelle dans le secteur bancaire	117
Tableau N°. I.02 : Les avantages et les inconvénients de la titrisation.....	.130

Listes des tableaux et figures

Liste des Figures	Pages
Figure N°. I.01 : Finance directe-finance indirecte.....	13
Figure N°. II.01 : Le poids de la PME dans nos économies.....	65
Figure N°.II.02 : Le courant de la spécificité.....	75
Figure N°.II.08 : Les systèmes (réseaux) de financement des PME.....	95

Table des matières

Table des matières

Introduction générale01

Chapitre I : L'activité bancaire et le risque crédit

Introduction au chapitre I	06
Section 1 : Les différentes approches de la firme bancaire	07
1)-1 L'approche institutionnelle	07
1)-1-1 Le cadre réglementaire de l'activité bancaire	07
A) - Distinction entre banques et établissement financiers	07
B) - Les différents formes d'activités	07
C)- Le monopole des banques.....	07
1)-1-2 La classification des banques	07
1)-2 L'approche professionnelle.....	08
1)-2-1 Les critères de définition des métiers de la banque.....	08
1)-2-2 Typologie des métiers de la banque	09
A) - La banque généraliste	09
B) - La banque spécialiste	09
C)- La banque de dépôts	10
D)- La banque d'affaires	10
1)-3 L'approche théorique : La banque comme intermédiaire financier	12
1)-3-1 Les coûts de transaction.....	13
1)-3-2 Les coûts de l'information.....	14
1)-3-3 L'assurance de liquidité.....	15
1)-3-4 La prestation de "service d'investissement"	15

Section 2 : Les crédits bancaires accordés aux entreprises : typologie, risques associés16

2)-1 Les crédits bancaires	17
2)-1-1 Définition du crédit.....	17
2)-1-2 Le rôle du crédit.....	17
2)-1-3 Typologie des crédits accordés aux entreprises.....	18
2)-1-3-1 L'origine des besoins de financement.....	18
A) - Les besoins d'exploitation.....	19
B) - Les besoins d'investissement.....	20
2)-1-3-2 Le financement du cycle d'exploitation.....	20
2)-1-3-3 Le financement du commerce international.....	21
2)-1-3-4 Les engagements par signature.....	22
2)-1-3-5 Le financement des investissements.....	23
A) - Les crédits moyen long terme.....	24
B) - Le crédit-bail.....	25
2)-1-3-6 Les interventions en quasi-fonds propres et en capital.....	26
A) - Les interventions en quasi-fonds propres.....	27
B) - Les interventions en capital.....	27
2)-2 Les risques de l'activité bancaire.....	28
2)-2-1 le risque de contrepartie.....	29
2)-2-2 Le risque de liquidité.....	30
2)-2-3 Le risque de marché.....	31
2)-2-3-1 Le risque de taux.....	32
2)-2-3-2 Le risque de change.....	33

A) -Le risque de transaction	33
B) -Le risque de traduction-consolidation.....	33
2)-2-3-3 Le risque de position sur actions.....	34
2)-2-4 Le risque opérationnel.....	34
2)-2-4-1 Le risque de procédures.....	34
2)-2-4-2 Risques inhérents aux personnes et aux relations entre personnes.....	35
2)-2-4-3 Risques informatiques	35
2)-2-4-4 Risques inhérents aux tiers.....	36
2)-2-5 Le risque de solvabilité	36
Section 3 : Le risque crédit : identification et évaluation.....	36
3)-1 identification du risque de contrepartie	37
3)-1-1 Définition du risque de contrepartie.....	37
3)-1-2 Les formes du risque de contrepartie	37
3)-1-3 Les facteurs de risque de contrepartie.....	38
3)-1-4 Les niveaux du risque de crédit	38
3)-1-4-1 L’aspect externe du risque de crédit	39
A) - Le risque individuel.....	39
B) - Le risque sectoriel.....	39
C)- Le risque général (global).....	40
3)-1-4-2 L’aspect interne du risque de crédit.....	40
A) - La politique de crédit	40
B) - Les procédures de traitement.....	41
3)-1-5 Les deux situations de risque de crédit	43

3)-1-5-1 Le risque de non remboursement.....	43
3)-1-5-2 Le risque d'immobilisation.....	44
3)-2 Evaluation du risque de crédit	45
3)-2-1 L'approche traditionnelle d'évaluation du risque de crédit : L'analyse financière .	45
3)-2-1-1 Les axes de l'analyse financière.....	46
A) - Le profil de l'activité.....	46
B) -L'analyse de l'équilibre financier et des risques	46
B) -1 L'analyse de l'équilibre financier.....	46
B) -2 L'analyse des risques	46
B-3 L'analyse de la rentabilité.....	46
3)-2-1-2 Les limites de l'analyse financière : problèmes informationnels et opportunisme du débiteur	47
A) - Insuffisance et manipulation de l'information comptable.....	48
B) - Problèmes liés à l'opportunisme du débiteur : la relation prêteur-emprunteur et théorie Financière.....	49
B) -1 L'accroissement du risque de l'entreprise.....	49
B) -2 le sous-investissement ou l'investissement sous-optimal.....	50
3)-2-2 Les nouvelles approches d'évaluation du risque de crédit.....	50
3)-2-2-1 La notation ou « le rating »	51
A) - Définition de l'annotation.....	51
B) - La notation externe.....	51
C)- La notation interne.....	52
D)-1 Risque de contrepartie à l'international : notation et risque pays.....	52

3)-2-2-2 Le RAROC: Risk Ajusted Return on Capital.....	53
3)-2-2-3 La Value at Risk (VAR).....	54
2)-2-2-4 Les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.....	54
Conclusion du chapitre.....	55
 Chapitre II : La PME et son financement	
Introduction au chapitre II.....	58
 Section 1 : Les petites et moyennes entreprises (PME)	
1)-1 Les théories explicatives 1) -1-1 La théorie des interstices.....	59
1)-1-2 La théorie de l'entrepreneur	59
1)-2 Définition de la PME et son poids dans nos économies	60
1)-2-1 Définition de la PME.....	60
1)-2-1 Le poids de la PME dans nos économies	64
1)-3 Les fondements théoriques de la gestion des PME.....	66
1)-3-1 Le courant de la spécificité.....	66
1)-3-1-1 Le sous-système de buts.....	66
1)-3-1-2 Le sous-système organisationnel.....	67
1)-3-1-3 Le sous-système d'activité.....	67
1)-3-1-4 Le sous-système d'activité.....	68
1)-3-2 Le courant de la diversité.....	69
1)-3-3 Les prolongements : le courant de la synthèse et le courant de la dénaturation.....	70
1)-3-3-1 Le courant de la synthèse	70
1)-3-3-2 Le courant de la dénaturation	70

Section 2 : Les particularités des PME	70
2)-1 Les principales caractéristiques des PME	71
2)-1-1 La petite taille.....	71
2)-1-2 La centralisation de la gestion des PME.....	73
2)-1-3 Une faible spécialisation du travail et des modes de coordination fondés sur le contact direct.....	73
2)-1-4 Des systèmes d'information interne et externe simples et peu organisés	73
2)-1-5 Une stratégie intuitive ou peu formalisée	74
2)-1-6 L'environnement de proximité.....	75
2)-1-7 La dimension internationale de l'environnement	76
2)-2 Atouts des PME et leurs contraintes de financement	77
2)-2-1 Les atouts de la PME.....	77
2)-2-1-1 La flexibilité.....	78
2)-2-1-2 Les aides des Etats	78
2)-2-1-3 Capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement	79
A) - Le recours à l'innovation.....	79
B) - Les formes réseaux	79
C)- L'internationalisation	80
2)-2-2 Les contraintes de financement de la PME	81
2)-2-2-1 La difficulté à engendrer des fonds propres	81
2)-2-2-2 La contraintes de production d'informations	82
2)-2-2-3 La contrainte de temporalité par l'effet réputation.....	83
2)-2-2-4 La contrainte liée à la spécificité d'une partie des actifs de la PME.....	84

Section 3 : Les systèmes de financement des PME	84
3)-1 L'autofinancement	84
3)-1-1 Le recours à l'autofinancement et la volonté d'indépendance de la PME	85
3)-1-2 Les limites de l'autofinancement.....	85
3)-2 Le microcrédit.....	86
3)-3 Le capital-risque	87
3)-4 Le marché financier : l'introduction en bourse	88
3)-5 Le financement traditionnel : le financement bancaire	88
3)-5-1 Les incitations financières aux PME.....	88
3)-5-2 Le financement de création des PME.....	89
3)-5-3 L'évolution de l'intermédiaire bancaire classique vis-à-vis des PME	90
3)-5-4 Le milieu conflictuel de la relation banque-PME.....	92
3)-5-4-1 La rupture abusive de crédit	92
3)-5-4-2 Le soutien abusif de crédit	93
Conclusion du chapitre II	95

Chapitre III : La problématique informationnelle dans la relation banque-PME et gestion du risque de crédit

Introduction au chapitre III

Section 1 : Les risques liés à la relation de crédit entre banque et PME97

2)-1 Les risques liés à la relation de crédit du côté de la banque97

2)-1-1 L'intermédiation financière97

2)-1-2 Le risque lié à la relation de crédit98

A) - L'information asymétrique.....98

B) - La rémunération personnelle.....99

C)- Le transfert de richesses99

2)-2 Identification des risques liés à la PME99

2)-2-1 Le risque d'affaire.....100

A) - Le risque commercial.....100

B) - Le risque de gestion.....102

C)- Le risque technologique102

2)-2-2 Le risque financier102

Section 2 : L'asymétrie informationnelle ex-ante et ex-post dans la relation banque-PME102

3)-1 Les PME et le rationnement de crédit.....103

3)-1-1 Asymétrie d'information ex-ante et rationnement de crédit103

3)-1-2 Asymétrie d'information ex-post et rationnement de crédit104

3)-2 L'asymétrie d'information et les modèle de relation banque-entreprise (PME).....105

3)-2-1 L'asymétrie d'information ex-ante et la relation de "banque à l'acte".....105

3)-2-1-1 L'asymétrie d'information	105
A) - L'opportunisme de l'entreprise cliente : anti sélection et aléa moral	106
A) -1 Opportunisme ex-ante (précontractuel).....	106
A) -2 Opportunisme ex-post (post contractuel)	106
B) - L'opportunisme bancaire	107
3)-2-1-2 Les caractéristiques de la relation de « banque à l'acte »	107
3)-2-2 L'asymétrie d'information ex-post et la relation « banque à l'engagement »	110
3)-2-2-1 L'asymétrie d'information ex-post	110
A) - La stratégie multi-relationnelle.....	111
B) - La stratégie mono-relationnelle	111
3)-2-2-2 Les relations de long terme : vers une nouvelle forme potentielle d'opportunisme	112
3)-2-2-3 Les caractéristiques de la relation « banque à l'engagement »	113
3)-2-3 Les types d'informations bancaires comme solution aux risque d'anti sélection, d'aléa moral et d'opportunisme	117
A) - L'information « Hard ».....	117
A) -1 Définition de l'information « Hard »	117
A) -2 Avantages de l'information « Hard »	118
A) -3 Limites de l'information « Hard »	118
B) - L'information « Soft.....	118
B) -1 Définition de l'information « Soft »	118
B) -2 Avantage de l'information « Soft »	119
B) -3 Limites de l'information « Soft »	119

Section 3 : La gestion du risque de crédit	119
4)-1 Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit.....	121
4)-1-1 La réglementation prudentielle	121
A) - L’histoire de la réglementation prudentielle	121
B) - Le nouvel accord de Bâle sur les fonds propres : quels apports ?.....	122
4)-1-2 La diversification	125
4)-1-3 La prise de garanties.....	125
A) - Définition et traits caractéristiques.....	125
B) - Nature des garanties	125
C)- Utilité des garanties	126
4)-1-4 Les garanties des compagnies d’assurance	126
4)-1-5 Le provisionnement	126
4)-2 Les nouvelles méthodes de gestion du risque de crédit.....	127
4)-2-1 La titrisation.....	127
A) -La titrisation des créances bancaires (CLO)	128
B) -L’impact de la titrisation sur la rentabilité des fonds propres	128
4)-2-2 La gestion par les dérivés de crédit	130
A) -Définition des dérivés de crédit	130
B) -Typologie des dérivés de crédit	130
B) -1 Les Crédits Default Swaps (CDS).....	131
B)-2 Le Total Rate of Return Swap (TR).....	131
B) -3-4-1 Le Crédit Linked Notes (CLN).....	132

Conclusion du chapitre	
III.....	134
Conclusion générale.....	133
Bibliographie.....	137
Liste des tableaux et figures.....	144
Table des matières.....	147

Résumé

Dans l'activité de la distribution des crédits par la banque, notamment dans le cas d'octroi de crédit à la clientèle entreprises, qui constitue l'avance des fonds à titre onéreux, bien sûr, permettre à la banque de dégager des ressources qui viendront alimenter son produit net bancaire. Mais toute opération de crédit est en même temps une prise de risque dont le principal est naturellement la défaillance pure et simple de l'emprunteur, dans notre cas qui est la PME. Le champ du risque bancaire est beaucoup plus vaste et plus complexe, il concerne les divers risques auxquels la banque fait face, à savoir : risque marché, risque opérationnel, etc.

Les banques jouent le rôle du principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie notamment le financement des PME. Ces dernières, trouvent des difficultés d'accéder au crédit bancaire, en se voyant refuser le financement de projets viables, notre recherche consiste à apporter des éléments de réponse aux questionnements suivants : quels sont les mécanismes mobilisés pour réduire le risque de crédit dans la relation banque-PME ?

Dans notre mémoire nous avons étudié le risque crédit dans la relation banque-PME en adoptant une approche contractuelle fondée sur les apports de la théorie financière de contrat.