

Université Abderrahmane Mira de Bejaïa
Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et des Sciences de
Gestion
Département des Sciences de Gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Finance et Comptabilité
Option : Contrôle, Comptabilité & Audit

Thème

LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT BANCAIRE

**Cas : Banque Extérieure d'Algérie,
Agence de Tizi-Ouzou (BEA 34)**

Etabli par :

Mlle. HOUFEL Lydia

Encadré par :

Mr. FRISSOU Mahmoud

Devant les membres du jury :

Président : Mr. YAHIAOUI Moussa

Examineur : Mme. AYAD Naima

Année universitaire : 2012-2013

Remerciement

Tout d'abord, nous rendons grâce à Dieu, tout puissant, pour la force et le courage qu'il nous a accordé.

Ensuite, nous tenons à remercier l'ensemble du personnel de l'agence BEA 34 pour son accueil, sa gentillesse et son attention, en particulier « le service crédit » à sa tête Mr. KACI.

Nous remercions aussi le Directeur de l'agence de nous avoir accueillis au sein de sa structure.

Enfin, un grand merci à Mr. FRISSOU, notre promoteur, pour ses conseils, sa disponibilité et son orientation.

Sans oublier le corps enseignant, en particulier les membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce modeste travail. Ainsi que toute personne ayant participé de près ou de loin à sa réalisation.

Merci à tous

Dedicace

Je dédie ce modeste travail :

A mes chers parents que j'aime de tout mon cœur ;

A mon grand frère MOURAD et à mes petites sœurs SARAH et SOUAD ;

Que Dieu me les garde.

A la mémoire de mes grands-parents ;

A mes oncles, à mes tantes ;

A mes cousins et cousines ;

Ainsi qu'à tous mes amis.

Sans oublier la famille IMMOUNE et tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de cet humble travail.

Lydia.

Liste des abréviations

CA :	Chiffre d’Affaires ;
AC :	Actif Circulants ;
AF :	Actifs Fixes ;
BFR :	Besoins en Fonds de Roulement ;
CF :	Cash Flow;
DCT :	Dettes à Court Terme ;
DF :	Dettes Financières ;
DR :	Durée de Récupération;
EBE :	Excédant Brut d’Exploitation ;
FRNG :	Fonds de Roulement Net Globale ;
I_0 :	Cout du Capital ;
IP :	Indice de Profitabilité ;
KP :	Capitaux Permanent ;
n :	Durée du Projet ;
T :	Trésorerie ;
VAN :	Valeur Actuelle Nette ;
VD :	Valeurs Disponibles ;
VE :	Valeurs d’Exploitation ;
VR :	Valeurs Réalisables.

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le crédit bancaire	4
Section I : Le Fonctionnement Bancaire	4
I.1. Définition de la banque	4
I.2. Le rôle économique d'une banque	5
I.3. Typologie des banques en Algérie	5
Section II : Notion sur le crédit bancaire	6
II.1. Définition du crédit	6
II.2. Les caractéristiques du crédit bancaire	8
Section III : Types de crédits octroyés aux entreprises et leurs limites	10
III.1. Types de crédit octroyé aux entreprises	10
III.2. Limites du crédit	24
Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise	25
Section I : Base théorique sur le risque de crédit	25
I.1. Définition du risque de crédit	25
I.2. Les différentes catégories de risques de crédit	26
Section II : Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit	30
II.1. Méthode classique	31
II.2. Méthodes Statistiques	44
Section III : Limitation des risques de crédit bancaire	56
III.1. La diversification des portefeuilles de crédit	56
III.2. Les études approfondies du futur débiteur	56
III.3. La surveillance constante de la solvabilité	57
III.4. La prise des garanties	57
III.5. La gestion du risque de taux	61
Chapitre III : la gestion du risque de crédit au sein de la BEA	62
Section I : Présentation de l'organisme d'accueil	62

I.1. Historique et présentation de la BEA	62
I.2. Structure et organisation de la BEA	65
I.3. Les missions et le nouveau contexte économique de la BEA	68
I.4. Présentation de l'agence BEA 34	69
I.5. Organisation de la fonction crédits au niveau de la BEA 34	73
I.6. Relation du service crédit	75

Section II : Essai pratique pour la mesure du risque d'octroi de crédit d'investissement :

Cas BEA 79

II.1. Présentation de l'entreprise demandeuse de crédit	80
---	----

II.2. Etude du dossier de crédit	84
--	----

Conclusion générale 97

Bibliographie

Annexes

Liste des tableaux

Table des matières

Introduction générale



Introduction générale

Le secteur bancaire a toujours été considéré comme un univers fermé, obscur et complexe. Pourtant il joue un rôle décisif dans le financement de l'économie.

Gérant les dépôts et l'épargne, distribuant le crédit, animant les marchés financiers, organisant les paiements et le change, les établissements bancaires participent à une fonction essentielle qui est la création monétaire.

L'environnement bancaire est devenu très instable et impénétrable face aux différentes perturbations de la sphère monétaire. Suite à ces dernières, les banques sont devenues de plus en plus menacées par une diversité de risque nuisant à son activité et à sa position sur le marché financier.

La liste des risques pouvant affecter une banque est longue : risque de marché, d'option, de Crédit, de liquidités, de paiement anticipé, de gestion et d'exploitation, risque administratif réglementaire, événementiel, risque spécifique ...etc.

Le risque qui nous intéressera ici est le risque de crédit aussi appelé risque de contrepartie.

S'il existe plusieurs types de risques de crédit, celui de non-remboursement est un risque majeur.

HEEM¹ définit le risque de contrepartie pour le banquier comme :

« Le risque de voir son client ne pas respecter son engagement financier, à savoir, dans la plupart des cas, un non remboursement de prêt. »

Dans un sens plus large, ce risque de contrepartie désigne aussi le risque de dégradation de la santé financière de l'emprunteur qui réduit les probabilités de remboursement.

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit au quotidien. En effet, l'activité principale de la banque étant de distribuer du crédit, le risque de non remboursement est omniprésent. Se trouvant au cœur de l'activité bancaire, il constitue l'un de ses enjeux majeurs. Néanmoins, s'il est bien analysé et géré, le risque peut représenter l'une des principales sources de profit de cette dernière.

¹ Gregory HEEM, le contrôle interne du risque de crédit bancaire, thèse de doctorat en science de gestion, université de Nice, 2000, p18.

L'évaluation des risques est le facteur déterminant de toute prise de décision. Elle est bien trop souvent intuitive dans nos actions de tous les jours, mais gagnerait à être formalisée dans le cadre de tout projet qui comporte une dimension financière. Donc le risque apparaît comme l'un des défis actuels des dirigeants pour le définir, le mesurer et le gérer pour améliorer la performance.

Ce présent mémoire constitue une recherche sur les méthodes de gestion du risque de crédits accordés par les établissements de crédit aux particuliers et aux entreprises.

Par conséquent et dans le but de mettre l'accent sur ce qui a été dit précédemment, la problématique qui se pose : « Comment apprécier la capacité d'un emprunteur à rembourser le crédit ? »

Sous cette problématique, d'autres questions secondaires peuvent nécessairement intervenir afin de toucher à plusieurs points :

- ✓ Qu'est-ce qu'un crédit ?
- ✓ Quelles sont les principales formes de crédit ?
- ✓ Quels sont ses principaux risques et limites ?

L'hypothèse principale que nous allons essayer de tester est la suivante :

L'appréciation de la capacité d'un emprunteur à rembourser le crédit passe par l'étude des documents financiers produits par l'emprunteur qui s'attache aux critères de liquidité et du développement de méthodes statistiques tel que la méthode scoring, sous les sous-hypothèses suivantes :

- ✓ Le scoring est une méthode d'estimation du risque de crédit ;
- ✓ Le scoring correspond aux exigences de la décision d'octroi de crédit.

Pour apporter des éléments de réponses, nous avons adopté la méthode descriptive en se basant sur des ouvrages et des revues de la littérature et la méthode analytique en effectuant un stage pratique à la BEA puis on a devisé notre travail en deux parties :

La première partie sera consacrée à l'analyse du risque de crédit en se basant d'abord sur les crédits bancaires : leurs définitions, les différents types de crédit bancaire, et les limites du crédit, puis la base théorique du risque de crédit, en donnant la définition, les principales catégories, les éléments déterminant, les méthodes d'analyse et d'évaluation du risque de crédit et enfin les moyens de se protéger de ce dernier.

La deuxième partie, quant à elle, sera consacrée à l'étude d'un cas pratique effectué au niveau de la Banque Extérieure D'Algérie (BEA) concernant l'octroi d'un crédit bancaire : On mettra en évidence les différentes étapes de constitution et d'étude d'un dossier de crédit et les procédures de mise en place de ce dernier.

Chapitre I

Le crédit bancaire

Chapitre I : Le crédit bancaire

Le crédit est une opération récurrente surtout dans notre environnement où la liquidité est presque chose inexistante chez les clients (entreprises, particuliers). En effet, ces derniers ont toujours des besoins à satisfaire comme le financement de leur exploitation, de leur consommation et le paiement des salaires et impôts... etc.

Par conséquent la relation banque-client s'exprime mieux dans les facilités. C'est pourquoi la banque doit fixer des limites pour contrecarrer les excès et les défauts pouvant survenir durant la relation. En général, le principal défaut supporté par la banque est le risque de crédit qu'elle doit circonscrire par une bonne définition et une bonne analyse afin d'en avoir une mesure assez correcte lorsqu'elle prête à tel ou tel client (particuliers ou entreprises).

Dans ce premier chapitre nous verrons un bref aperçu sur le fonctionnement bancaire ainsi qu'une notion indissociable de celle du banquier à savoir le crédit.

Afin de comprendre ce concept, nous allons présenter dans ce qui suit la définition du crédit, ses caractéristiques ainsi que sa typologie.

Section I : Le fonctionnement bancaire

Etant donné que l'octroi de crédits fait parti des activités principales d'une banque, il s'avère nécessaire de faire un bref aperçu sur le fonctionnement bancaire.

I.1. Définition de la banque

Selon **A. VEYRENC**, « la banque apparaît comme le trait d'union entre le travail en quête de capitaux pour produire, et le capital en quête de travail pour fructifier »¹.

Quant à **PHILIPPE Garsualt** et **STEPHANIE Priami** : « sont regroupées dans la catégorie des banques, l'ensemble des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle les opérations suivantes : la réception des dépôts de la clientèle, accorder des crédits à tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer les moyens de paiement, effectuer des opérations connexes à leur activité principale : change, conseils et gestion en matière de patrimoine pour les particuliers, conseils et gestion au service de l'octroi de crédits faisant parti des activités principales d'une banque.² »

¹ A.VEYRENC, *Banque, bourse et assurances*, G. DURASSIE & Commerce, Paris, 1998, P.80.

² PHILIPPE G. et STEPHANIE P., *La banque : fonctionnement et stratégies*, Economica, Paris, 1997, P.6

I.2. Le rôle économique d'une banque

La banque joue deux rôles distincts, un rôle d'intermédiaire financier entre demandeurs et offreurs de fonds et un rôle de producteurs de services aux emprunteurs et déposants.

La définition économique d'une banque est donnée par **PHILIPPE Garsault** et **STEPHANIE Priami** : « la banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux : c'est l'intermédiation bancaire
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux (marché financier, monétaire,...), c'est le phénomène de désintermédiation ».³

❑ L'intermédiation bancaire

- Les offreurs de capitaux confient à la banque leur dépôt et leur épargne.
- Les demandeurs de capitaux sollicitent auprès de la banque des financements.

❑ Les marchés directs (désintermédiation)

- Les offreurs de capitaux investissent directement sur les marchés.
- Les demandeurs de capitaux se financent auprès des marchés.

❑ Les marchés dérivés

Les marchés dérivés permettent aux agents économiques de couvrir les risques auxquels ils sont confrontés (fluctuations des taux d'intérêts, des taux de change, des cours de matières premières ou des cotations boursières).

I.3. Typologie des banques en Algérie

Le secteur bancaire Algérien se compose actuellement: d'une Banque Centrale d'Algérie ou Banque d'Algérie, de banques commerciales publiques (ex : Banque Nationale d'Algérie BNA, Banque Extérieure d'Algérie BEA, Crédit Populaire d'Algérie CPA...), et de banques commerciales privées (ex : Société Générale, Al Baraka Algérie, Natexis, ..).

I.3.1. La Banque Centrale

La Banque d'Algérie est un établissement national doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle a été créée par la loi n°62-144 votée par l'assemblée constituée le 13 Décembre 1962, sous le nom de la Banque Centrale d'Algérie, mais aux termes de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 Décembre 1990, la Banque Centrale d'Algérie est dénommée Banque d'Algérie (BA).

³ PHILIPPE G. et STEPHANIE P., Op cit, P.8.

Cette dernière est considérée comme la plus importante institution financière, elle joue un rôle fondamental dans l'exécution de la politique économique et financière du pays.

I.3.2. Les Banques Commerciales

Encore connues sous le nom de banques de dépôt ou de crédit, les banques commerciales sont les plus anciens types de banque. L'appellation commerciale trouve son origine dans le fait qu'elle ait la plus grande activité économique.

Les banques commerciales représentent un intermédiaire entre les agents économiques qui disposent d'un surplus financier et ceux souffrant d'un déficit.

On distingue : banques commerciales publiques et privées.

Les banques commerciales publiques sont au nombre de cinq :

- La Banque Nationale d'Algérie : BNA ;
- La Banque Extérieure d'Algérie : BEA ;
- Le Crédit Populaire d'Algérie : CPA ;
- La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural : BADR ;
- La Banque de Développement Local : BDL.

En plus de ces banques publiques, la loi du 14/04/90 relative à la monnaie et au crédit a permis au secteur bancaire de se développer par l'introduction de nouvelles banques à statut privé et mixte à l'instar de Société Générale... etc.

Afin de répondre aux besoins en capitaux des agents économiques, les banques commerciales créent de la monnaie par l'opération de crédit

Section II : Notion sur le crédit bancaire

Une entreprise ne possède pas toujours les capitaux suffisants pour atteindre ses objectifs. Ses résultats commerciaux et financiers ainsi que l'intégrité des dirigeants et les garanties offertes peuvent lui permettre de demander un crédit à une banque.

Pour essayer de comprendre la signification du mot crédit on a rassemblé plusieurs définitions.

II.1. Définition du crédit

II.1.1. Définition étymologique

Le mot crédit vient du verbe latin « credere⁴ », qui signifie « croire ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « croit » en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

⁴ www.wikipedia.org

Un banquier appelle, par conséquent, un crédit toute opération par laquelle, faisant confiance à son client, il accorde à celui-ci le concours de ses capitaux ou de sa garantie.

II.1.2. Définition juridique

Au titre de l'ordonnance N° 03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et le crédit dans son article N°68, le concept de crédit est défini comme suit :

« Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, ou prend dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie.

Sont assimilées aux opérations de crédit, les opérations de location assortie d'options d'achat, notamment le crédit-bail».

II.1.3. Définition économique⁵

Au sens économique, le crédit suppose la réunion de deux éléments fondamentaux :

- On y trouve d'abord une idée d'anticipation, d'avance sur le temps par la remise immédiate d'un bien ou d'une somme d'argent à une personne qui devra restituer l'équivalent et par là un facteur de confiance naît.

- Mais en second lieu, la notion de crédit exclut la spéculation. L'auteur du crédit n'est pas dans la situation de celui qui achète un bien avec l'espoir d'une revente avantageuse mais il réclame seulement la rémunération normale de son avance, le « loyer de l'argent ».

G. Petit Dutailis dans son livre « Le risque du crédit bancaire » définit le crédit comme suit : « Faire crédit 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 bien équivalent sera restitué dans un certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service»⁶.

PRUCHAUD J., quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts

⁵ Jean BOUSQUET, *L'entreprise et les banques*, Collection droit et gestion, Paris, 1997.p63.

⁶ In Farouk BOUYACOUB, *L'entreprise et le financement bancaire*, ed Casbah, Alger, 2000, p17.

convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie»⁷.

Pour **Bernard V.** et **Colli J.C.**, « le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement. »⁸

Des trois définitions ci-haut reprises, nous déduisons principalement trois notions inséparables dans l'octroi des crédits.

Il s'agit entre autre de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération ainsi que la rémunération. Enfin, le crédit ne peut se séparer du risque.

II.2. Les caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit se caractérise par la confiance, le temps, la rémunération, et le risque.

II.2.1. La confiance

Faire crédit signifie faire confiance et la pratique sur une longue période de la relation de crédit crée un climat de confiance entre les protagonistes⁹.

Cette confiance est basée non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnêteté et sa compétence dans son activité professionnelle

Le client, de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en aura besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise.

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de l'accomplissement de ses obligations par son client, dans le cas de crédit par signature qui, potentiellement, peut déboucher sur un crédit de décaissement.

II.2.2. Le temps

Il n'y a crédit, en effet, que dans la mesure où se produit un décalage entre deux prestations : l'une, celle du créditeur, est actuelle, l'autre, celle du crédité, est retardée dans le temps, différée¹⁰.

Le temps du crédit bancaire sera ainsi, à la fois, celui où se constituera la rémunération du prêteur et celui nécessaire à l'emprunteur pour rembourser¹¹.

⁷ PRUCHAUD J., *Evolution des techniques bancaires*, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50.

⁸ BERNARD V. et Colli J.C., *Les crédits bancaires aux entreprises*, Revue bancaire, P.43

⁹ Sylvie DE COUSSERGUES, *La banque : structure, marché et gestion*, 2^{ème}ed Dalloz, paris, 1996.

¹⁰ Jean Louis RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD. *Droit bancaire*. 5^{ème} édition Dalloz, Paris, 1990, p499.

II.2.3. La rémunération

La convention de crédit contient généralement l'indication des rémunérations réservées à la banque. Il s'agit essentiellement du taux d'intérêt et des diverses commissions qui peuvent être prévues en fonction des services rendus¹².

Les crédits qui comportent des décaissements sont rémunérés par des intérêts proportionnels au montant des capitaux avancés, par contre les crédits qui ne comportent pas des décaissements (crédit par signature), sont rémunérés par une commission¹³.

II.2.4. Le risque

Le risque crédit est le premier des risques auxquels est confronté un établissement financier. C'est le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillance d'une contrepartie, il désigne le risque de défaut d'un emprunteur face à ses obligations.

Donc le banquier doit nécessairement évaluer le risque avant de donner une suite à la demande de financement.

Le risque de non remboursement qui est appelé risque d'insolvabilité de l'emprunteur est inhérent à toute opération de crédit. La maîtrise de ce risque suppose une double compétence, la première concerne une parfaite connaissance des procédés d'analyse des dossiers de crédit, la seconde en matière de gestion, oblige à une surveillance attentive des concours à la clientèle.

Le risque encouru par le banquier prêteur se situe à quatre niveaux :

a) Le risque individuel : C'est un risque particulier à l'entreprise, il est fonction de la situation financière. Cela concerne les affaires qui manquent de ressources, qui sont endettées, qui possèdent des installations industrielles vétustes et affichent des frais généraux excessifs.

b) Le risque général : C'est celui qui provient de phénomènes de grande ampleur, événements naturels, politiques ou économiques.

c) Le risque sectoriel : Il réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation d'une activité (pénurie de matières premières, effondrement des prix...).

d) Le risque pays ou risque souverain : Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par débiteurs résidant dans des pays jugés à risques et sont

¹¹ Michel GAUDIN, *le crédit aux particuliers*, édition SEFI, Québec, 1996, p9.

¹² Jean Claude BOUSQUET, *Op cit*, p63.

¹³ Jean Louis RIVES LANGE et Monique Contamine RAYMAND. *Op cit*, pp571, 572.

généralement qualifiés « à risque », les pays en situation politique ou économique délicate, ou encore, les pays victimes de catastrophes naturelles.

« C'est dans l'intérêt de diminuer les risques que les banques ont un certain penchant au crédit à court terme ou aux crédits alloués aux activités rentables en elles-mêmes »¹⁴.

Section III : Types de crédits octroyés aux entreprises et leurs limites

Les banques mettent à la disposition de leurs clientèles divers types de crédits auxquels la Banque Centrale d'Algérie a imposé des limites par mesure prudentielle.

III.1. Types de crédit octroyés aux entreprises

Nous allons, à travers ce qui suit, trier tous les différents types de crédits octroyés à l'entreprise selon l'activité de cette dernière et la nature de l'actif financé.

Sur cette base, on aura une triple classification des crédits :

- Les crédits d'exploitation ;
- Les crédits d'investissement ;
- Les crédits finançant le commerce extérieur.

III.1.1. Les crédits d'exploitation¹⁵

Les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable.

Le remboursement d'un crédit d'exploitation, dont la durée est généralement d'une année, pouvant cependant atteindre deux ans, est assuré par les recettes d'exploitation.

On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

III.1.1.1 Les crédits par caisse

Ce sont des crédits qui se traduisent par une mobilisation immédiate des capitaux définis comme suit :

a) Financement global des actifs circulants

➤ **La facilité de caisse :** La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier aux courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelques jours par mois), et son montant maximum dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise. En général, il représente 60 à 70% de ce chiffre d'affaires.

¹⁴ RUDARAGI A., Essaie d'analyse de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement : cas de BNDE, UB, Bujumbura, 1996, P.7.

¹⁵ Farouk BOUYACOU, *Op cit*, pp233-249.

➤ **Le découvert :** Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son propre fonds. Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants.

➤ **Le crédit relais :** Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un moment précis.

Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital, ou encore d'une cession d'actifs.

➤ **Le crédit de campagne :** Le crédit de campagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. Le plan de financement de la campagne agricole, industrielle, ou commerciale est le document essentiel qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se décider. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. A l'issue de la campagne, le crédit de campagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.

➤ **Le crédit d'embouche :** Le crédit d'embouche est un crédit de campagne particulier. Il permet à une exploitation d'élevage, d'acheter du bétail et de procéder à son engraissement pour sa revente. Le risque du crédit d'embouche tient à la durée de l'opération, aux fluctuations des prix de la viande ainsi qu'aux possibilités de mortalité élevée, mortalité due aux maladies.

➤ **L'avance sur facture :** L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou par des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse. Le montant de l'avance ne dépasse pas, généralement, 70 % du montant de chaque facture.

➤ **L'avance sur créances nées de l'exploitation :** L'avance sur créances nées de l'exploitation est un crédit par caisse consenti aux exportateurs contre présentation des documents d'expédition. Le montant de cette avance ne dépasse pas, généralement, 80 % du montant de l'expédition.

➤ **La mobilisation des crédits à court terme :** Les crédits à court terme mobilisables sont des crédits qui ont fait l'objet d'un accord préalable de la Banque d'Algérie, et d'une souscription de billets à ordre.

b) Financement des valeurs d'exploitation

➤ **L'avance sur marchandises :** L'avance sur marchandises est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier.

➤ **Le financement des marchés publics :** Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la réalisation de biens ou l'exécution de travaux. Les entrepreneurs qui détiennent des marchés publics, surtout dans le domaine des travaux réalisés au secteur du bâtiment, ne reçoivent leurs tranches qu'après un grand retard, ce qui leur pose de gros problèmes de trésorerie, ils se tournent alors vers leurs banques pour trouver les financements nécessaires et prétendre à :

- o Des crédits par signature (caution marchés) ;
- o Des crédits de préfinancement ;
- o Des avances sur délégation de marché, créances nées non constatées ;
- o Des avances sur délégation de marchés, créances nées constatées.

➤ **Le financement des marchés privés :** Un marché privé est un contrat passé entre un entrepreneur et une société du secteur privé.

En fonction des conditions de règlement prévues au marché, des problèmes de trésorerie peuvent également se poser aux entreprises contractantes. Là aussi, mais très rarement, le banquier peut être amené à leur consentir des cautions ou des crédits de préfinancement ou encore des avances sur délégations de marché, avec tous les risques que cela comporte car la délégation de droit commun est beaucoup moins sûre, sur le plan juridique, que la délégation de marché public.

c) Financement du poste « clients »

➤ **L'escompte commercial :** L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur un effet de commerce non échu. Le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) est monnayé contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ses accessoires.

➤ **La lettre de change relevée (L.C.R) :** Il s'agit d'un regroupement de créances détenues sur la clientèle que le banquier prend globalement à l'escompte sur une lettre de change relevée.

➤ **Le crédit de mobilisation des créances commerciales (C.M.C.C) :** Le crédit de mobilisation des créances commerciales donne lieu à la souscription, par l'entreprise bénéficiaire, d'un billet à l'ordre de sa banque, billet qui regroupe les créances nées pendant

une période donnée (10 jours) et qui viennent à échéance à des dates voisines (10 jours maximum). La banque escompte alors ce billet représentatif de créances commerciales.

III.1.1.2 Les crédits par signature

Ces crédits n'entraînent pas, en principe, de sortie de fonds. La banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en portant caution de sa solvabilité.

a) Cautions délivrées dans le cadre de créances fiscales

➤ **Obligation cautionnée « Contributions Directes » :** Pour reporter le délai de règlement des taxes dont elle est redevable, l'entreprise doit fournir à l'administration fiscale une caution bancaire dite « obligation cautionnée (contribution directe) » [le délai de règlement peut atteindre 04 mois].

➤ **Caution pour impôts contestés :** C'est une caution produite par la banque pour l'intérêt d'une entreprise qui conteste le montant des impôts directs dus à l'administration fiscale. Cette caution lui permet d'obtenir le différé de paiement en attendant la notification de la décision finale.

➤ **Caution pour admission temporaire :** Les marchandises importées dans le but, par exemple, de subir une transformation pour être ensuite exportées dans les 06 mois qui suivent leur admission temporaire, sont admises en suspension des droits de douane, sur présentation d'une caution bancaire appelée caution pour admission temporaire évitant le décaissement de ces droits dans l'attente de la réexportation de la marchandise.

➤ **Caution pour exportation temporaire :** Cette caution garantit dans ce cas la réimportation d'une marchandise (destinée à être transformées) ou d'un matériel (pour être réparer) dans un délai fixé.

➤ **Caution pour soumission :** C'est une caution bancaire qui couvre l'engagement d'une entreprise à produire un document ou à accomplir une formalité.

➤ **Caution pour soumission contentieuse :** La caution pour soumission contentieuse délivrée par la banque, couvre l'engagement d'une entreprise, qui a fait une fausse déclaration en douane. La banque s'engage à s'en remettre, quelle qu'elle soit la décision de l'administration des douanes, à payer à la première demande la somme que celle-ci lui réclamera, jusqu'à concurrence du montant intégral des pénalités également encourues.

➤ **Caution pour entrepôt fictif :** Une entreprise peut également obtenir le différé de paiement des droits relatifs à des marchandises entreposées dans son local ou celui d'un tiers jusqu'à leur vente. Cet entrepôt est dit fictif. L'administration des douanes ne peut donner

suite à une telle demande que sur présentation d'une caution bancaire appelée caution pour entrepôt fictif.

➤ **Soumission de crédit à l'enlèvement** : L'administration des douanes accorde à l'importateur un crédit d'enlèvement, dans le cadre d'une autorisation globale appelée soumission de crédit à l'enlèvement. Ce crédit lui permet de prendre possession de la marchandise importée sans paiement immédiat des droits.

➤ **Obligation cautionnée « Douane »** : Au terme des 15 jours obtenus dans le cadre d'un crédit d'enlèvement, et en cas de non-paiement des droits dus, l'importateur peut toujours reporter, une nouvelle fois le règlement de ces droits pour une période de 04 mois en souscrivant une obligation cautionnée Douane (traite), dûment signée par la banque en tant que caution.

b) Caution délivrée dans le cadre de marchés publics

La caution bancaire permet d'obtenir, des avances ou des acomptes sur marchés. Elle garantit à l'administration publique la restitution de ces avances ou acomptes dans le cas d'inexécution du marché par le client cautionné.

➤ **Caution d'adjudication** : La caution d'adjudication permet à l'entreprise de participer à une adjudication de marché. Dès qu'elle est suivie d'une démarche de caution d'adjudication, la banque doit envisager le financement de l'ensemble du marché. Elle doit déjà apprécier la solvabilité de l'entreprise et s'assurer que celle-ci dispose de tous les moyens techniques, matériels et humains pour la réalisation du dit marché.

➤ **Caution de restitution d'acomptes** : Cette caution permet à l'entreprise de percevoir des acomptes selon les conditions propres au marché considéré.

➤ **Caution de bonne exécution** : Elle garantit à l'administration qu'une entreprise a les moyens techniques et financiers de mener à bien le marché pour lequel elle a été déclarée adjudicataire.

➤ **Caution de retenue de garantie** : C'est une somme prélevée par l'administration au moment du mandatement et conservée pendant un certain temps. Cette somme n'est restituée à l'entreprise qu'après l'expiration d'un délai qui correspond au risque de voir apparaître des malfaçons sur les travaux réalisés. Cette retenue sert donc à garantir ces éventuelles malfaçons.

c) Cautions délivrées dans le cadre de marchés privés

Dans le cadre de marché de gré à gré passé entre les entrepreneurs du secteur privé, la banque peut être sollicitée pour la délivrance de cautions, telle la caution de restitution d'acomptes.

d) Caution délivrée dans le cadre de marchés à l'étranger

S'agissant d'adjudicataires étrangers, les banques locales, mieux à même de fournir ces crédits, exigent en général d'être couvertes par des cautions de banque étrangères contre l'insolvabilité éventuelle de ces entreprises.

e) L'aval

L'aval est l'engagement par lequel un tiers se porte garant du paiement d'un effet. L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant. En principe, l'aval indique le compte de celui à qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé être donné :

- pour le compte du tireur, s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque ;
- pour compte du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre.

III.1.2. Les crédits d'investissement

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan ; C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission socio-economique.

La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans. Au-delà commence le crédit d'investissement à long terme ; crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans. Le remboursement du crédit d'investissement est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise.¹⁶

III.1.2.1 Le crédit à moyen terme d'investissement**a) Définition¹⁷**

« Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette : deux ans/sept ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre huit et dix ans ».

Ce type de crédit permet, en fait, de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles.

¹⁶ Farouk BOUYACOUB, op cit, p251.

¹⁷ Idem, p252.

Le crédit à moyen terme est généralement distribué par les banques de dépôts, les banques d'affaires, ou encore les banques de crédit à moyen et long terme.

Dans notre pays, ce sont actuellement les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme. Elles le font sur des ressources constituées en grandes parties de dépôts à vue.

b) Les types de crédits à moyen terme

Parmi les formes les plus répandues :

➤ **Le crédit à moyen terme mobilisable¹⁸** : Ce type de crédit devrait logiquement se substituer au crédit à moyen terme réescomptable.

Ce crédit doit être réescompté auprès de la Banque d'Algérie. La banque primaire peut mobiliser sa créance à condition que le montant n'excède un plafond bien déterminé par cette première (3 Millions de Dinars Algériens).

➤ **Le crédit à moyen terme immobilisable¹⁹** : Ce sont des crédits que la banque n'a pas la possibilité de mobiliser auprès de la Banque Centrale, du moment que leur montant n'a pas atteint le plafond autorisé au réescompte.

Ce type de crédit présente un risque d'immobilisation, c'est pour cette raison que la banque prêteuse doit chercher à avoir un accord préalable de mobilisation avec la Banque d'Algérie avant de consentir le crédit.

Un autre risque peut apparaître durant le délai du crédit c'est celui de la perte totale ou partielle. Ainsi le banquier ne doit financer un investissement à moyen terme qu'à concurrence d'un certain pourcentage de son montant pour qu'il ne soit pas obligé de couvrir la totalité des risques à lui seul.

➤ **Le crédit à moyen terme direct²⁰** : Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est accordé par la banque sur sa propre trésorerie.

Les billets à ordre créés en représentant d'un tel crédit deviennent des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation.

➤ **Le crédit à moyen terme réescomptable²¹** : C'est un crédit qui peut faire l'objet d'un réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

L'article 71 de la loi sur la monnaie et le crédit stipule : « La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédit à moyen terme....

¹⁸ Farouk BOUYACOU, op cit, p252.

¹⁹ Ammour BEN HALIMA, *Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie*, édition Dahleb, Alger, 1997, p55.

²⁰ Farouk BOUYACOU, op cit, p253.

²¹ Ammour BEN HALIMA, op cit, p55.

Les crédits à moyen terme doivent avoir l'un des critères suivants:

- Développement des moyens de production ;
- Financement d'exploitation ;
- Construction d'immeubles.

Ils doivent remplir des conditions établies par le conseil pour être admis auprès de la Banque Centrale ».

III.1.2.2 Le crédit à long terme d'investissement²²

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans/vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions ».

Ces crédits sont destinés surtout à financer les immobilisations corporelles (terrains, constructions, bâtiments,...), et les équipements lourds et les nouvelles implantations ; Ils peuvent aussi être destinés à financer l'actif incorporel (fonds de commerce).

Les crédits à long terme peuvent consolider les crédits à court terme, si leurs remboursements s'avèrent difficiles en moins de 8 ans.

Comme toute forme de concours bancaire, le banquier doit prendre des garanties adéquates de façon à minimiser le risque. Dans le cadre de ce financement, les garanties peuvent être :

- soit une hypothèque sur les biens immobiliers ;
- soit le nantissement des équipements financés.

En Algérie, jusqu'à une certaine époque, le financement des investissements, planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré:

- Par les banques primaires, pour la partie moyen terme;
- Par les Banques Algériennes de développement sur ressources du trésor public pour la partie long terme.

III.1.2.3 Le crédit-bail

a) Définition

Le « leasing » né aux Etats-Unis dans les années 50 fut introduit en France qu'une dizaine d'années plus tard sous le nom du crédit-bail, et en 1996 en Algérie.

C'est un moyen de financement à moyen ou long terme.²³

Le crédit-bail, ou leasing , est une opération commerciale et financière, réalisée par les banques, établissements financiers, ou par une société de crédit-bail, légalement habilitée

²²Amour BEN HALIMA, op cit, p55.

²³ Internet : www.google.fr/lexinter.Net

et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé, ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce, ou sur établissements artisanaux.

« La décision de crédit-bail est analysée trop souvent comme une alternative location/achat, alors qu'elle devrait être étudiée, sur le plan financier comme une alternative à d'autres sources de financement. En d'autre terme, il ne s'agit pas d'une décision d'investissement, mais bien d'un choix de mode de financement des projets de l'entreprise »²⁴.

b) Les opérations du crédit-bail²⁵

Les opérations du crédit-bail sont des opérations de crédit. Elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens.

Les opérations du crédit-bail sont dites « leasing financier » si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques liés à la propriété du bien financé par ce dernier.

Les opérations du crédit-bail sont dites « leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

c) Mécanisme²⁶

Dans la rubrique « mécanisme », le leasing suit l'acheminement suivant :

- L'entreprise choisit son équipement ;
- Le fournisseur est réglé par la société de crédit-bail ;
- La durée du contrat doit correspondre à la vie économique du bien loué ;
- A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le bien loué, le restituer, ou dans certains cas renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

d) Les types du crédit-bail

➤ **Le crédit-bail immobilier²⁷** : Il concerne des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire. Il est distribué par des sociétés spécialisées ou des banques pouvant

²⁴ Michel ALBOUY, Financement et coût de capital des entreprises, Presse française, paris, 1990.p161.

²⁵ Internet : www.google.fr/lexinter.net.

²⁶ Luc BERNET ROLLAND, Principes de techniques bancaires, 22^e Ed Dunod, paris, 2002, p261.

²⁷ Michel ALBOUY .op cit, p163.

adopter le statut de société immobilière pour le commerce et l'industrie (SICOMI) et ayant pour objet le financement à long terme des investissements immobiliers.

Les SICOMI bénéficient de la transparence fiscale et leurs locataires peuvent récupérer eux-mêmes la T.V.A. Elles ne peuvent intervenir que si le locataire est imposable dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux.

➤ **Le crédit-bail mobilier**

- **Définition**²⁸ : Comme son nom l'indique, le crédit-bail mobilier permet de financer des biens d'équipement et des matériels à usage professionnel.

- **Les contrats de crédit-bail mobilier**²⁹ : Juridiquement, le contrat de crédit-bail est une location assortie d'une promesse unilatérale de vente. Il se distingue donc de la location simple car cette dernière ne comporte pas de promesse de vente. Tant que l'option d'achat n'est pas levée, le propriétaire du bien est le bailleur. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les équipements financés par crédit-bail ne figurent pas dans le bilan de l'entreprise qui les utilise.

En général, le contrat de crédit-bail ne s'accompagne pas de garanties dans la mesure où le matériel reste la propriété du bailleur. Cependant, lorsque le matériel est très spécifique (par exemple certaines machines de transfert, ou des automates programmables), il est bien évident qu'en cas de faillite de l'entreprise le bailleur subira un risque. Il lui sera difficile de revendre l'équipement en question ; c'est la raison pour laquelle la situation financière de l'entreprise sera examinée avant la conclusion du contrat. Dans ce cas, on est très proche d'une opération de crédit classique.

Finalement, les loyers (sauf le premier quand il sert de caution) constituent des charges d'exploitation. A ce titre, ils sont déductibles de l'impôt sur les sociétés à condition que la période de location concorde avec la durée de vie normale des équipements (entre 3-10 ans). Enfin la TVA facturée par le bailleur sur les loyers est normalement récupérée par le locataire.

Sur le plan industriel, le contrat de crédit-bail peut s'appliquer à n'importe quel bien d'équipement.

Après étude technique de l'entreprise, la commande du matériel est adressée au fabricant par la société de crédit-bail.

Le contrat ne prend effet qu'à partir de la livraison du matériel dans les locaux de l'entreprise. Par ailleurs, des clauses de résiliation de contrat permettent d'introduire dans la

²⁸ Michel ALBOUY .op cit, p163.

²⁹ Michel ALBOUY .op cit, p162.

gestion de ces équipements une flexibilité fort appréciable dans le cas de matériels à évolution technologique rapide (comme par exemple les ordinateurs).

Sur le plan financier, il est clair que le contrat de crédit-bail est bien une opération de financement et non pas une opération d'investissement. En fait, il s'agit d'une forme particulière d'endettement. Contrairement à l'emprunt, le crédit-bail permet de financer en totalité un équipement et cela est souvent présenté comme un avantage.

➤ **Le crédit-bail national³⁰** : Il se définit comme étant national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque, ou un établissement financier, et une opération économique pour deux résidents en Algérie.

➤ **Le crédit-bail international³¹** : Il se définit ainsi lorsque le contrat lui servant de support est :

- Soit signé entre un opérateur économique résidant en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque, ou établissement financier, ayant la qualité de non-résident.
- Soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résidant en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque, ou un établissement financier, résidant en Algérie.

e) Opérations particulières du crédit-bail

➤ **Le lease-back³²** : Cette technique de crédit-bail est une forme de financement qui permet à une entreprise propriétaire de biens immobiliers de les transférer à une société de leasing qui lui accorde un contrat de crédit-bail, pour lui permettre de garder l'usage des biens concernés.

Le lease-back permet donc à une entreprise de trouver des capitaux en contre partie de ses immobilisations.

« En général, ce type d'opération fait l'objet d'études spécifiques et des modalités plus ou moins complexes peuvent être envisagées.

Naturellement, les problèmes fiscaux doivent faire l'objet d'une étude très approfondie et souvent spécifique.

Enfin, sur le plan strictement financier, une **cession bail** est un moyen pour une entreprise de se procurer un crédit garanti pour un immeuble dont elle est propriétaire »³³.

³⁰ Internet: www.google.fr/lexinter.net

³¹ Internet : www.google.fr/lexinter.net

³² Luc BERNET ROLLANDE, op cit, p262.

³³ Michel ALBOUY, op cit, p166.

➤ **Le crédit-bail adossé³⁴** : Appelé aussi crédit-bail fournisseur, est une opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail. L'entreprise productrice devenue locataire de ses propres productions sous-loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire.

III.1.3. Financement du commerce extérieur

Depuis l'ouverture du champ d'échange entre les nations, il apparaît impératif pour les chefs d'entreprises de connaître et de maîtriser les moyens de paiement du commerce extérieur. En effet la libre circulation des marchandises, en croissant les échanges avec les pays étrangers, expose les entreprises à de nouveaux problèmes de garantie de paiement de leurs transactions internationales.

Un large éventail de techniques destinées à faciliter les opérations d'exportation et d'importation est mis en place.

III.1.3.1 Le financement des importations

Un importateur peut régler ses achats grâce à l'encaissement documentaire et au crédit documentaire. Il peut également bénéficier de cautions en douane.

a) L'encaissement documentaire³⁵

Cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée pour des transactions d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières affaires entre nouveaux partenaires.

b) Le crédit documentaire³⁶

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné par une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte afin de payer au bénéficiaire la valeur d'un effet de commerce (traite), et/ou documents, sous réserve, que les termes et conditions du crédits soient respectés »³⁷.

Le crédit documentaire est utilisé principalement pour des montants importants ou lorsqu'il y a doute sur la solvabilité ou la moralité du partenaire. Le crédit documentaire doit être le reflet exact du contrat commercial. Pendant la négociation de ce dernier, les parties en présence doivent impérativement se mettre d'accord sur la nature du crédit documentaire en fonction des risques que l'on désire couvrir. On distingue :

³⁴ Luc BERNET ROLLANDE, op cit, p262.

³⁵ Luc. BERNET ROLLANDE, op cit, p271.

³⁶ Idem.

³⁷ Del BUSTO, Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500.IIC publishing, Paris, 1994.

➤ **Le crédit documentaire révocable :** Cette forme de crédit documentaire comporte un engagement limité de la part de la banque émettrice qui doit rembourser la banque qui aurait payé les documents avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation.

➤ **Le crédit documentaire irrévocable :** Il est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à en payer le montant à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaire.

La banque émettrice s'engage à maintenir le crédit en vigueur sans possibilité de modification ou d'annulation jusqu'à la date de validité inscrite sur crédit documentaire.

➤ **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :** Ce type de crédit documentaire est confirmé par une banque située dans le pays de l'exportateur. Elle s'engage au même titre que la banque émettrice à effectuer le paiement dans les conditions fixées dans le crédit documentaire

En ajoutant sa propre confirmation à un crédit documentaire, la banque confirmatrice garantit au vendeur la solvabilité de la banque émettrice et assure également le risque politique du pays de cette banque.

c) Les cautions en douane³⁸

Le banquier garantit au service des douanes le paiement des droits de douane lorsque l'administration admet le paiement différé ou le non paiement en cours de réexportation des produits importés. Le banquier ne décaisse pas, mais aura à intervenir si son client importateur ne respecte pas ses engagements.

III.1.3.2 Le financement des exportations

L'exportateur dispose de toute une palette de produits lui permettant d'exercer son activité. Il peut bénéficier de préfinancement, financement de commercialisation, avances en devises.

a) Les crédits de préfinancement³⁹

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de découvert mobilisables auprès de la banque et consentis par un banquier à un industriel afin de lui permettre de financer l'essentiel des besoins spécifiques résultant de l'activité exportatrice de son entreprise. Les crédits de préfinancement spécialisés sont consentis pour faciliter l'exécution d'une ou plusieurs commandes se rapportant à un marché déterminé. Les crédits

³⁸ Luc BERNET ROLLANDE, Principes de techniques bancaires. 21^{ème} édition Dunod, Paris, 2001, p272.

³⁹ Luc BERNET ROLLANDE Op cit, p276.

de préfinancement revolving sont consentis dans le cadre global d'une activité exportatrice. Quant aux crédits à taux stabilisé, ils peuvent être aussi accordés sur des conditions fixes

b) Le financement de la commercialisation⁴⁰

Les besoins de l'exportateur vont se manifester également après la livraison de sa production. La banque peut lui proposer des crédits de mobilisation à court terme ou des crédits spécifiques à moyen ou long terme.

➤ **La mobilisation des créances nées à court terme :** La créance est à court terme si elle n'excède pas 18 mois. L'entreprise peut mobiliser les créances de ce type à 100 %. La mobilisation se fait le plus souvent sous forme d'émission de billets souscrits à l'ordre du banquier.

➤ **Les crédits à moyen ou long terme d'exportation :** Il s'agit de crédit fournisseur, crédit acheteur et de forfaitage dont la durée est supérieure à 18 mois

- **Le crédit fournisseur :** c'est un escompte accordé au fournisseur qui a consenti à son partenaire étranger des délais de paiements. Le crédit lui permet d'encaisser au moment de la livraison le montant des sommes qui lui sont dues.

- **Le crédit acheteur :** à l'inverse du crédit fournisseur, le crédit acheteur est un prêt consenti directement par une banque du pays du fournisseur à un acheteur étranger afin de lui permettre de régler au comptant son fournisseur.

- **Le forfaitage :** il s'agit de l'achat d'une créance export payable à court ou moyen terme (6 mois minimum et 5 ans maximum) matérialisé par un escompte commercial.

c) Les avances en devise à l'exportation⁴¹

Cette technique permet à l'exportateur de ne pas tirer sur sa trésorerie et de couvrir son risque de change s'il emprunte dans la même monnaie qu'il a facturée, bénéficiant ainsi d'une avance bancaire dans la devise de sa créance. L'exportateur est débiteur vis à vis de sa banque, mais aussi créancier vis à vis de son client dans la même monnaie étrangère.

d) L'affacturage ou le « factoring⁴² »

L'affacturage consiste, pour un établissement spécialisé souvent filiale d'une banque, à racheter les créances détenues par le vendeur. L'affacturage est « l'achat ferme et définitif par factor des créances commerciales à court terme que détient une entreprise sur ses acheteurs étrangers.

⁴⁰ Luc BERNET ROLLANDE, op cit, pp280-283.

⁴¹ Dédier PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, 2^{ème} édition remaniée, ESKA.

⁴² BOUDINOT et J.C FRABOT, techniques et pratiques bancaires, 2^{ème} édition, ed Sirey Nancy, Paris, 1972.

III.2. Limites du crédit

Les crédits bancaires ont des limites à savoir :

III.2.1. Limites d'ordre réglementaire

Il s'agit essentiellement des règles prudentielles instituées par l'instruction Banque d'Algérie n° 74/94 du 29 Novembre 1994. A titre de rappel, citons la règle selon laquelle les découverts en compte doivent diminuer afin de ne plus dépasser l'équivalent de quinze (15) jours du chiffre d'affaires du bénéficiaire.

A rappeler également que l'instruction Banque d'Algérie fixant les règles prudentielles définit les critères de classification des créances (en fonction du degré de risque encouru) et les taux de provisions à constituer.

Tout comme elle invite les banques primaires à mettre en place un dispositif de surveillance des engagements.

III.2.2. Limites liées aux contraintes de gestion de la banque

Il s'agit essentiellement des contraintes liées à la mobilisation des ressources et au refinancement...etc.

La démarche à privilégier est celle qui favorise la rentabilité de la banque et réduit les risques de non remboursement à échéance. A ce titre, il est préconisé d'adosser les crédits à chaque type d'actif à financer.

Suite à la diversification des crédits accordés, la banque d'Algérie a imposé ces limites afin de se prévenir des risques liés à l'activité bancaire.

Chapitre II

**Notion sur le risque de crédit et la détermination
de sa maîtrise**

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

Le risque est présent dans toutes les activités de l'économie. Il peut être important ou négligé, selon l'activité.

Contrairement aux entreprises, les banques sont confrontées à des risques divers. L'étude de ces risques ne peut d'ailleurs être dissociée de celle de la réglementation bancaire qui, pour une large part, a comme objet d'imposer aux banques un comportement de prudence.

Dans ce chapitre, nous allons dans un premier lieu définir le risque de crédit, ensuite énumérer les différents types de risque de crédit et la relation qu'il y a entre le risque de crédit et d'autres risques principaux dans l'activité bancaire.

Enfin, terminer en présentant les moyens de les limiter et chercher par conséquent à démontrer que le risque de crédit est fonction du crédit accordé et l'analyse de celui-ci à un rôle primordial dans la gestion du risque de crédit.

Section I : Base théorique sur le risque de crédit

I.1. Définition du risque de crédit

Etymologiquement, le mot risque vient du latin « pascar » qui évoque la notion de rupture par rapport à une situation convenue.

Le risque signifie inconvénient d'annuler la difficulté ou le danger encouru par le crédit.

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne réponde pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client débite son compte, la banque est appelée à supporter un risque de crédit.

Selon **Michel ROUACH** et **Gérard NAULLEAU**, le risque de crédit est définit comme étant « un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain et de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte »¹.

SAMPSON pour sa part considère que: « la tension qui habite les banquiers est inséparable de leur métier, ils veillent sur les économies d'autrui en les prêtant à d'autres ce qui comporte inévitablement des risques. Il continue en précisant qu'un banquier qui ne prend pas de risque n'en est pas un »².

¹ MICHEL R., et GERARD N., *Le contrôle de gestion bancaire et financier*, Revue banque, Paris, 1998, P.30

² SAMPSON A., *Les banques dans un monde dangereux*, R.Laffont, Paris, 1982, P.38.

Généralement, la prise de risque est tout simplement liée à l'objet principal de l'activité bancaire : l'octroi de crédit. Cette prise de risque est inéluctable et justifie l'existence même des banques.

Le simple retard dans un remboursement peut être préjudiciable pour une banque qui travaille avec des fonds empruntés, car comme tout commerçant ou industriel, il doit faire face, de son côté, à ses propres échéances et, par conséquent, compter sur les rentrées nécessaires à l'équilibre de sa trésorerie. Si, par suite de circonstances imprévisibles, ou même par suite d'une politique de crédit imprudente, les retards se généralisaient, il pourrait en résulter une immobilisation de capitaux susceptible de mettre la banque en sérieuses difficultés, même si les crédits accordés ne sont pas compromis.

I.2. Les différentes catégories de risques de crédit

Les risques liés au crédit sont multiples et multidimensionnels car en plus des risques généraux que court la banque (risques commerciaux, risques de gestion interne, risques opérationnels et techniques,...), cette dernière est confrontée à une typologie spécifique inhérente à son activité.

Ces risques ne sont pas purement hypothétiques et peuvent, lorsqu'ils se réalisent, avoir de lourdes conséquences.

Il existe une multitude de risques des crédits bancaires. Leur classification diffère selon les auteurs à cause notamment des fortes interdépendances qui existent entre eux, les uns pouvant entraîner les autres. Toutefois, on retrouve généralement les mêmes appellations pour les risques des crédits bancaires quel que soit l'auteur retenu.

➤ **ANTOINE Sardi**, par exemple, inventorie une dizaine de risque de crédits bancaires qu'il regroupe en cinq catégories : le risque de contrepartie, le risque à un client ou à une opération, le risque de taux, le risque corporatif ou professionnel et le risque général.³

❑ **Le risque de contrepartie** : C'est le risque à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque. Il s'agit du non-respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la majorité des cas, un non remboursement de prêt.

Les événements qui peuvent amener un emprunteur à ne pas respecter ses engagements sont multiples :

- Une malhonnêteté évidente : escroquerie, abus de confiance ;

³ ANTOINE Sardi, *Audit et Contrôle Interne Bancaire*, Editions AFGES, Paris, 2002, pp. 39-47.

- Un cas de force majeure : ceci est notamment le cas en ce qui concerne les crédits réalisés à des emprunteurs étrangers qui peuvent être confrontés à des risques de guerre, de révolution, de catastrophes naturelles ou de non transfert ;
- Le plus souvent, la cause du non remboursement est à chercher dans une défaillance économique ou financière involontaire des débiteurs : chômage pour un particulier ou dépôt de bilan pour une entreprise.

❑ Le risque particulier à un client ou à une opération

O Le risque particulier à un client : Le risque particulier à un client dépend d'éléments qui ne dépassent pas le cadre d'une affaire. Il est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise, ainsi que de la compétence technique et de la moralité de ses dirigeants.

Les crédits accordés à des entreprises manquant de ressources, n'ayant pas un fonds de roulement suffisant et endettées comportent des risques assez grands.

Des installations industrielles vétustes ou, à l'inverse, des installations somptueuses, des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité ou, au contraire, de belle qualité mais trop chère, doivent inspirer au banquier une certaine réticence.

La compétence technique des dirigeants de l'entreprise joue un rôle primordial car une affaire mal dirigée est presque inévitablement vouée à l'échec, même si les circonstances lui sont provisoirement favorables.

Il convient également d'attacher un grand prix à la moralité des dirigeants d'une affaire. Sans doute, des commerçants ou des industriels peu scrupuleux ont souvent réussi brillamment, mais le banquier doit craindre que leur habileté ne s'exerce à ses dépens ou qu'elle ne provoque des incidents dont il sera indirectement la victime. Ainsi, les entreprises qui faussent leurs déclarations fiscales peuvent se voir infliger des amendes susceptibles de les mettre en position critique.

O Le risque particulier à une opération : Le risque particulier à une opération est fonction de sa nature, de sa durée, de son montant. On distingue :

❑ Le risque de taux : Ce type de risque a pour origine l'activité même de la banque qui consiste, rappelons-le, à réaliser des prêts et à y adosser une collecte. Le risque de taux apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois. Le risque de taux est risque de voir la rentabilité de l'établissement bancaire se dégrader par une évolution défavorable des taux d'intérêt.

Ce risque ne se matérialise jamais lors de la réalisation du crédit car, à un instant donné, il serait absurde qu'une banque prête à un taux inférieur au coût de sa collecte. Le risque de taux ne peut donc apparaître que dans le temps et uniquement si les durées des emplois et des ressources ne sont pas parfaitement adossés (il y a adossement parfait lorsque les emplois et les ressources sont sur une même durée, préservant dans le temps la marge de la banque).

Même dans une situation d'adossement parfait, le risque peut apparaître lorsque les emprunteurs (les déposants) viennent rembourser (se faire rembourser) leurs prêts (leurs placements) par anticipation.

Dans ce cas, l'adossement prévu à l'origine disparaît.

❑ **Le risque corporatif ou professionnel :** Le risque corporatif ou professionnel réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent modifier les conditions d'un commerce ou d'une industrie : pénurie des matières premières, effondrement des prix, révolution technique ou même simplement les modifications profondes dans les procédés de fabrication, apparition de produits équivalents et moins chers et changements de mode ou désaffection de la clientèle.

Certaines branches d'activités peuvent être durement frappées par la fermeture d'un débouché extérieur, ou, même sur le marché intérieur, par la suppression d'une protection douanière. Les banques redoutent tout particulièrement les positions spéculatives qui, se généralisant dans une profession, peuvent rendre celle-ci très vulnérable.

❑ **Le risque général :** Le risque général dépasse le cadre de l'affaire au profit de laquelle le crédit est sollicité, pour frapper l'économie d'une nation entière, d'une région voir la situation internationale. Le risque général est difficile à prévoir, et il est encore plus difficile d'y parer.

Leur prévision, même lorsqu'elle est possible, est à elle seule un élément de trouble pour les affaires.

○ **Le risque économique :** Le risque économique est caractérisé par les crises « économiques » par un repliement général de l'activité économique. Le passage d'une crise économique est marqué par les difficultés commerciales ou financières pour la plupart des entreprises et par un accroissement du nombre des dépôts de bilans.

○ **Le risque monétaire :** Les troubles monétaires amènent les gouvernements à prendre des mesures telles que la suspension des paiements envers l'étranger.

Dans certains pays, les défaillances de banque ont entraîné des séries de faillite.

O Le risque politique : Le risque politique réside dans les révolutions, les guerres civiles et étrangères. Les guerres entraînent des fermetures d'entreprises, des réquisitions, des destructions. Elles peuvent être à l'origine de délais moratoires qui paralysent les règlements.

O Le risque social : Le risque social est caractérisé par les troubles sociaux. Les troubles sociaux peuvent s'accompagner de grèves, d'émeutes, de pillage, et sont parfois aussi préjudiciables à telle ou telle entreprise que les guerres étrangères.

O Le risque naturel : Il faut noter également les conséquences d'événements naturels tels que des inondations, des sécheresses, des incendies, des épidémies, des invasions de parasites, qui peuvent frapper des régions plus ou moins étendues.

➤ On parle aussi de risque financier et de risque non financier :

❑ **Les risque financiers :** Sont les risques liés aux variations de prix des actifs financiers (actions, obligations, taux de change). On distingue :

O Risque de liquidité : Il s'agit du risque le plus important pour un établissement bancaire qui se matérialise en général par une course au guichet des épargnants pour retirer leur épargne suite à une rumeur de non solvabilité par exemple.

O Risque de crédit : C'est le risque "historique" de la banque dont les métiers de base sont le prêt et le financement. Une banque qui prête à un état risqué ou à une entreprise risquée prend le risque de ne pas récupérer l'intégralité du principal de son prêt. Ce risque est lié à la qualité de signature de l'emprunteur. Le risque de crédit se subdivise en 4 catégories : le risque de défaut du client, le risque de dégradation de la qualité de sa signature (risque de transition de rating), le risque de marché sur la qualité de sa signature (ou risque de spread) et le risque de contrepartie sur les contrats dérivés avec une contrepartie risquée.

O Risque de taux d'intérêt : La hausse de la volatilité des taux d'intérêts survenue à partir des années 70 a permis l'essor de la gestion actif-passif. Les dépôts collectés (qui sont des engagements à court terme de la banque vis-à-vis des déposants) sont placés à moyen et long termes, faisant courir à la banque un risque de taux d'intérêt important compte tenu des sommes mises en jeu.

O Risque de change : Un établissement international a des activités dans différents pays et publie un bilan dans une seule devise. Son résultat est donc sujet aux fluctuations des taux de change.

O Risque de marché : Outre que les banques sont des investisseurs pour compte propre, leurs activités d'intermédiation sur les marchés financiers engendrent des risques liés aux fluctuations des marchés (taux d'intérêts, taux de change, crédit, actions matières premières).

O Options cachées : ce risque est surtout important en banque commerciale. Un des exemples les plus courants est celui lié à l'option de remboursement anticipé détenue par de nombreux particuliers qui s'endettent auprès des banques pour acquérir leur résidence principale. En effet, lorsqu'un client rembourse de façon anticipée son crédit, la banque doit renoncer à toucher les flux d'intérêts qui étaient prévus dans le futur, ce qui constitue un manque à gagner. Par ailleurs, des produits d'épargne très courants tels que le PEL (Plan épargne logement) par exemple contiennent de nombreuses options de taux d'intérêt, qui ne seront en général pas exercées de façon optimale, ce qui rend leur couverture d'autant plus difficile à calibrer.

❑ **Les risques non financiers :** Ils comprennent entre autres :

O Risque de marges (ou de volume) : de nombreuses activités bancaires ont des revenus proportionnels au volume d'activité. C'est par exemple le cas des asset managers (rémunération proportionnelle aux encours gérés). Dans ce cas, si les levées d'encours sont faibles, les rémunérations futures seront faibles.

O Risques réglementaires et légaux : Parmi les risques auxquels doit faire face l'entreprise, on compte le risque réglementaire puisque le changement de loi ou de réglementation peut influencer directement sur la rentabilité d'un secteur économique.

O Risque opérationnel : fraude, bug informatique, incendie des locaux... Les grands sinistres bancaires sont souvent dus au risque opérationnel (Barings, SG). Selon le document consultatif du comité de Bâle, les risques opérationnels se définissent comme les risques de pertes directes ou indirectes résultant de l'inadaptation ou de la défaillance de procédures, de personnes ou de systèmes ou résultant d'événements extérieurs ("the risk of direct or indirect loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems or from external events"). Cette définition a été critiquée, car il est relativement difficile de calculer certaines pertes indirectes.

Section II : Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit

L'étude du dossier de crédit vise notamment à évaluer le risque que la banque peut prendre et à arrêter les limites et les formes des concours à mettre en place éventuellement.

La documentation comptable constitue à ce titre l'élément de base de cette étude.

Évaluer le risque de crédit revient à se poser la question de la solvabilité de l'entreprise (ou du particulier) considérée. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement internes à l'entreprise, mais aussi d'éléments contextuels comme sa localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évaluation sectorielle.

Face à la décision d'octroi de crédit, il est indispensable pour un décideur de disposer d'outils d'appréciations quantitatives qui lui permettront d'évaluer la solvabilité de son client afin d'assurer un minimum le risque de défaillance.

Pour cela nous avons vu très utile de souligner, à travers ce qui suit, les méthodes d'aide à la décision d'octroi de crédit : des méthodes classiques et nouvelles.

II.1. Méthode classique

Pour procéder à un diagnostic correct de la situation et des perspectives d'un client, il est nécessaire de disposer de documents comptables et de rechercher des critères d'interprétation.

On peut d'une part, rechercher la façon dont l'équilibre financier se réalise, et d'autre part, la méthode de ratio, une approche fructueuse de la situation financière du client.

II.1.1. L'analyse financière

II.1.1.1 Définition et objectifs

On peut définir l'analyse financière comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, une méthode qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière⁴.

L'analyse financière a pour but d'établir un diagnostic sur la situation financière de l'entreprise, de porter un jugement sur son équilibre financier c'est à dire sa solvabilité, sur sa rentabilité et son autonomie.

L'objectif d'une analyse externe est souvent limité à un aspect particulier de la situation financière de l'entreprise. Par exemple, un banquier cherche surtout à se faire une idée précise sur les garanties de remboursement offertes par l'entreprise, alors que l'analyse d'un investisseur en bourse a essentiellement pour objectif d'évaluer les possibilités de plus-value d'une action et son rendement futur.

L'analyse interne permet de faire un diagnostic global sur la situation financière actuelle et future de l'entreprise. Ce diagnostic permet d'identifier les causes d'un

⁴Alain MARION, *Analyse financière, concepts et méthodes*, 2^{ème} édition, ed DUNOD, Paris, p1.

déséquilibre financier ou d'une rentabilité insuffisante et de prendre les décisions qui s'imposent.

L'analyse financière ne se limite toutefois pas à la seule analyse du bilan, du compte de résultat et du tableau de financement. D'autres outils d'analyse ont été développés. Les plus traditionnels : le fonds de roulement et les besoins en fonds de roulement renseignent sur l'équilibre financier de l'entreprise, la méthode des ratios fournit des éléments de comparaison significatifs dans le temps ou avec d'autres entreprises.

II.1.1.2 L'équilibre financier

a) Définition⁵ : L'équilibre financier est un impératif, dont l'entreprise ne peut s'affranchir.

L'équilibre financier est une contrainte qui pèse en permanence sur la pérennité de l'entreprise.

L'incapacité d'une entreprise à assurer le paiement de ses dettes devenues exigibles se traduit par la constatation d'un état de cessation de paiement.

C'est pourquoi on peut dire que la finalité de la politique financière est d'aménager structurellement la contrainte financière, en s'efforçant de définir une structure financière dite « équilibre » qui permettra à l'entreprise de rester solvable dans le temps, c'est à dire d'être financièrement pérenne.

b) Les dimensions de l'équilibre financier⁶ : A l'image de la performance économique, l'équilibre financier est une notion polymorphe, dont on peut donner plusieurs expressions :

- L'équilibre financier : reflet de la rentabilité structurelle de l'actif économique ;
- L'équilibre financier : résultant de l'ajustement opéré entre les cycles financiers ;
- L'équilibre financier : reposant sur les contraintes de solvabilité et de liquidité.

- L'équilibre financier : reflet de rentabilité structurelle de l'actif économique

Dans une perspective de théorie financière, l'équilibre financier de l'entreprise traduit le fait que la rentabilité dégagée par l'actif économique répond aux exigences de rémunération des apporteurs de capitaux. Dans cette approche, on jugera que l'équilibre financier est respecté

⁵Jean Louis AMEON. L'essentiel à connaître en gestion financière. 2ème édition MAXIMA, France, 2000, p65.

⁶Alain MARION, op cit, pp107-110.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

dès lors que la rentabilité économique est supérieure au coût des ressources financières utilisées par l'entreprise.

Bien évidemment, le coût des ressources, appelé coût du capital, inclut le coût des capitaux propres.

Situation d'équilibre $\rightarrow Re > K$

Re = Rentabilité économique.

K = Loyer de l'argent sans risque + prime de risque.

- L'équilibre financier : résultant de l'ajustement opéré entre les cycles financiers

Deux grands cycles permettent de regrouper les relations financières au sein de l'entreprise :

- ✓ Le cycle d'accumulation (cycle d'investissement et cycle de financement stable) qui est un cycle financier long.
- ✓ Le cycle d'exploitation qui est un cycle financier généralement court.
 - Ajustement entre les emplois et les ressources induites par le cycle d'accumulation ;
 - Ajustement entre les emplois et les ressources liés au cycle d'exploitation ;
 - Ajustement entre ces deux cycles.

Compte tenu des besoins qui sont généralement induits par le cycle d'investissement et le cycle d'exploitation, l'entreprise est conduite à assurer l'ajustement global entre ses emplois et ses ressources selon deux cas de figure :

- ✓ Si l'entreprise a un besoin de financement, elle doit se procurer des concours financiers bancaires ;
- ✓ Si l'entreprise dégage une capacité globale de financement, qui résulte d'un excédent de ressources sur les emplois, elle dispose alors d'un volant de liquidité qui, généralement, fera l'objet d'un placement et / ou de distribution de dividendes.

- L'équilibre financier : expression des contraintes de solvabilité et de liquidité

Dans cette optique, l'analyse de l'équilibre financier conduit à se poser deux questions :

- ✓ La première question a trait à l'adéquation entre la maturité des ressources et celles des emplois qui financent ces ressources. Cette adéquation débouche sur une règle d'orthodoxie financière qui traduit un principe de spécialisation des financements en fonction de la nature des emplois.

✓ La deuxième question concerne l'aptitude de l'entreprise à générer des liquidités aux rythmes des échéances induites par le passif. Sur le plan financier, on cherche à vérifier comment les sorties de fonds impératifs seront couvertes par des rentrées de fonds par natures potentielles et aléatoires.

c) L'approche fonctionnelle de l'équilibre financier : L'approche fonctionnelle repose sur un principe normatif implicite, qui conduit à affirmer que plus le besoin en fonds de roulement est financé par le fonds de roulement (ressource stable), meilleur est censé être assuré l'équilibre financier à long terme de l'entreprise⁷.

- **Le fonds de roulement :** Le fonds de roulement est l'un des concepts les plus anciens de la finance. La définition retenue est celle qui est la plus couramment admise, c'est aussi celle qui présente le plus d'intérêt pour l'analyse.

Le fonds de roulement est l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé net⁸.

Compte tenu de l'égalité entre l'actif et le passif, le fonds de roulement se calcule indifféremment par le haut ou par le bas du bilan.

- ✓ Par le haut du bilan, le fonds de roulement représente la part des capitaux permanents affectée au financement de l'actif circulant.
- ✓ Par le bas du bilan, le fonds de roulement représente l'excédent des actifs à moins d'un an sur les dettes exigibles à moins d'un an.

Le fonds de roulement ne peut plus être directement calculé à partir du bilan. Désormais, le retraitement préalable du bilan comptable est nécessaire. De plus, il se calcule à partir d'un bilan après répartition.

Pour financer le besoin permanent induit par le décalage entre les flux de décaissement et d'encaissement du cycle d'exploitation, l'entreprise recourt à des financements stables (le fonds de roulement) et à des crédits bancaires à court terme⁹.

Le fond de roulement assure à l'entreprise une sécurité de fonctionnement, surtout quand le cycle d'exploitation est susceptible de connaître des coups brutaux, se traduisant par un gonflement momentané des besoins en fonds de roulement¹⁰.

Dans certains cas cependant, l'information fournie par le calcul du fond de roulement doit être interprétée pour analyser avec discernement l'équilibre financier.

⁷ Alain MARION, op cit, p111.

⁸ Jean-Louis AMELON, op cit, p67.

⁹ Alain MARION, op cit, p107.

¹⁰ Idem.

- **Le besoin en fonds de roulement :** Le solde entre les emplois et les ressources cycliques constitue le besoin en fonds de roulement, expression du besoin de financement spécifiquement lié à l'exploitation courante.

Le besoin en fond de roulement est une estimation d'un besoin de financement cyclique et renouvelé, donc permanent.

- **La trésorerie :** La trésorerie de l'entreprise est égale à la différence entre les disponibilités et les concours bancaires à court terme, c'est-à-dire entre emplois et ressources financières à court terme¹¹.

La relation fondamentale de trésorerie est une relation comptable qui relie les notions de fonds de roulement, besoin en fonds de roulement et trésorerie.

Elle s'exprime ainsi : $T = FR - BFR$.

La notion de trésorerie calculée à partir du bilan est trop étroite, car elle ne renseigne pas véritablement sur la capacité de l'entreprise à faire face à ses échéances. Ainsi celles qui disposent de lignes de crédits non encore utilisées auprès de leurs banques bénéficient de ce fait d'une marge de sécurité, d'une « trésorerie potentielle » immédiatement mobilisable que n'appréhende pas le concept de trésorerie¹².

La trésorerie potentielle est constituée de la trésorerie majorée des crédits disponibles, non utilisés auprès des banques, ainsi que, le cas échéant des crédits non utilisés auprès des fournisseurs lorsque l'alternative règlement au comptant, règlement à échéance est possible.

II.1.2. La méthode des ratios

L'analyse par les ratios connaît un développement remarquable dans ses domaines d'application, en particulier avec l'utilisation des méthodes de score. Elles permettent d'évaluer le risque de défaillance des entreprises en utilisant une combinaison de ratios comptables.

II.1.2.1 Définition¹³

Les ratios sont des instruments traditionnels de l'analyse financière.

La définition d'un ratio est simple, c'est un rapport entre deux grandeurs financières ou économiques de l'entreprise dans un domaine bien précis comme ; l'actif du bilan, le passif du bilan, la trésorerie, l'actif immobilisé, les capitaux propres, les dettes à long et

¹¹Jean-louis AMELON, op cit, pp72, 73.

¹² Jean-louis AMELON, op cit, pp72, 73.

¹³Chouam BOUCHAMA, Evaluation et choix des investissements. Ed Dar elgharb, Oran, 2002, pp157, 158.

moyen terme, le chiffre d'affaires...; ces grandeurs sont aptes à rendre compte de la situation et de la gestion d'une entreprise.

Évalué pour une certaine durée bien déterminée, le ratio indique une évaluation qui prend en compte le passé de l'entreprise et trace une tendance par rapport à des projections faites par les dirigeants de l'entreprise. Un ratio pris séparément ne donne aucune explication ; pris avec d'autres ratios, il peut servir d'indicateur de comparaison avec d'autres entreprises de la même taille, et de la même activité, et plus au moins de la même structure financière.

- Dans l'espace, le ratio permet à l'entreprise de se situer dans son propre secteur d'activité ou dans l'environnement économique global.
- Dans le temps, il permet de suivre l'évolution d'un certain nombre d'indicateurs, tant internes qu'externes.

A partir d'un ensemble de ratios, on peut confectionner le tableau de bord de l'entreprise qui synthétisera les informations dans le but de prendre des décisions.

Les ratios peuvent être exprimés par un nombre, un pourcentage, ou encore par une durée (nombre d'années, de mois, ou de jours), ils doivent être simples, significatifs, compréhensibles, peu nombreux, honnêtes et d'un coût de confection raisonnable.

II.1.2.2 Différents types des ratios¹⁴

Compte tenu de toutes les combinaisons possibles, il existe une infinité de ratios. Il faut donc sélectionner une batterie de ratios représentative et adaptée aux objectifs recherchés par les utilisateurs.

Les ratios sont habituellement regroupés en quatre grandes catégories :

- Les ratios de structure ;
- Les ratios de liquidité ;
- Les ratios de rotation ;
- Les ratios de rentabilité.

a) Les ratios de structure : Les ratios de structure analysent principalement les grandes masses du haut du bilan. Ils expriment les conditions dans lesquelles l'entreprise assure son équilibre financier à partir des opérations du cycle de financement et des opérations du cycle d'investissement.

Les ratios retenus peuvent être appliqués soit dans une analyse liquidité, soit dans une analyse fonctionnelle.

¹⁴ Gérard MELYON, *Gestion financière*. Ed Breal, France, 1999, pp 145-152.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

Le tableau ci-dessous recense les ratios les plus fréquemment utilisés

Tableau N° 01 : Les principaux ratios de structure dans l'analyse Liquidité / Exigibilité

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Financement des immobilisations	$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actif à plus d'un an corrigé}}$	Ce ratio vérifie la règle de l'équilibre financière. Supérieur à 1, il indique que les ressources à plus d'un an couvrent les emplois à plus d'un an. Le fonds de roulement liquidité (FRL) est positif.
Autonomie financière	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$	Ce ratio exprime le degré d'indépendance de l'entreprise. En raison de son mode de calcul, il est obligatoirement inférieur à 1.
Stabilité du financement	$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Total actif}}$	Ce ratio indique la part des capitaux permanents dans le financement total de l'entreprise.
Indépendance financière	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total des dettes}}$	Ce ratio mesure l'indépendance de l'entreprise. Sa valeur est normalement inférieure à 1. Plus le rapport est proche de 0, plus la sécurité de l'entreprise se trouve compromise.
Part des concours bancaires dans l'endettement global	$\frac{\text{Crédits bancaires courants}}{\text{Endettement global}}$	Ce ratio traduit l'arbitrage réalisé par l'entreprise entre les emprunts à MT et LT et les concours bancaires courants.

Source : Gérard MELYON, Gestion financière, Ed Breal, France, 1999, p142.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

Tableau N° 02 : Les principaux ratios de structure dans l'analyse fonctionnelle

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Couverture des emplois stables (Financement des investissements)	$\frac{\text{Ressources durables}}{\text{Emplois stables}}$	Ce ratio est une expression du fonds de roulement net global. Il mesure le financement des emplois stables par les ressources durables.
Couverture des capitaux investis	$\frac{\text{Ressources durables}}{\text{Immob. Brutes} + \text{BFR}}$	Ce ratio vérifie l'équilibre du financement. Plus le résultat obtenu est faible, plus grande est la part des besoins financés par des concours bancaires.
Taux d'endettement	$\frac{\text{Capitaux empruntés}}{\text{Ressources propres}}$	Ce ratio exprime le degré de dépendance de l'entreprise vis à vis des tiers.
Endettement à long et moyen terme	$\frac{\text{Dettes financières}}{\text{Ressources durables}}$	Ce ratio indique la part des dettes financières dans les ressources durables.
Capacité de remboursement	$\frac{\text{Endettement global}}{\text{CAF}}$	Ce ratio indique le délai théorique minimum nécessaire au remboursement de tous les capitaux empruntés, par l'intermédiaire de la capacité d'autofinancement
Financement du besoin en fonds de roulement	$\frac{\text{Fonds de roulement net global}}{\text{Besoins en fond de roulement}}$	Ce ratio indique dans quelle proportion le FRNG couvre le BFR.
Capacité de remboursement	$\frac{\text{CAF}}{\text{Remboursement de dettes financières}}$	Ce ratio mesure la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes financières (de manière prévisionnelle) à partir de la CAF. Le ratio doit être supérieur à 2 ce qui signifie que seulement 50% de la CAF doivent être consacrés à ce type de remboursement.

Source : Gérard MELYON, op cit, p143.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

b) Les ratios de liquidité : Les ratios de liquidité mesurent l'aptitude de l'entreprise à transformer ses actifs circulants en liquidité afin de faire face aux dettes à court terme. Ils sont établis dans le cadre d'une analyse liquidité - exigibilité.

L'analyse financière reconnaît traditionnellement trois ratios de liquidité :

- Liquidité générale
- Liquidité réduite
- Liquidité immédiate.

Tableau N° 03: Ratios de liquidité

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Liquidité générale	$\frac{\text{Actifs à moins d'un an}}{\text{Dettes à moins d'un an}}$	Ce ratio exprime le degré de couverture du passif à court terme par les actifs à court termes. C'est le ratio de fonds de roulement liquidité.
Liquidité réduite	$\frac{\text{Actifs à moins d'un an (hors stocks)}}{\text{Dettes à moins d'un an}}$	Ce ratio fluctue en fonction du montant des crédits accordés aux clients et des crédits obtenus des fournisseurs. Toute augmentation de ce ratio dans le temps, laisse présager une amélioration de la situation. Toute diminution indique une détérioration.
Liquidité immédiate	$\frac{\text{Disponibilité}}{\text{Dettes à moins d'un an}}$	Ce ratio exprime la couverture des dettes à court terme par les disponibilités. Sa signification est très éphémère.

Source : Gérard MELYON, op cit, pp 144,145.

c) Les ratios de gestion ou de rotation : Les ratios de gestion peuvent être calculés dans l'approche liquidité que dans l'approche fonctionnelle.

Les ratios de gestion constituent l'un des points clés du diagnostic financier. Ils mesurent la rotation des composantes principales du besoin en fonds de roulement d'exploitation (stocks, créances, clients et dettes fournisseurs).

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

L'évaluation des ratios de rotation permet de prévoir les fluctuations du besoin en fonds de roulement.

Tableau N° 04 : Principaux ratios de rotation

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Stock moyen	$\frac{\text{Stock initial} + \text{stock final}}{2}$	
Rotation des stocks dans l'entreprise commerciale	$\frac{\text{Valeur du stock moyen des marchandises}}{\text{Coût d'achat des marchandises vendues}} \times 360$	Ce ratio mesure la durée du séjour des stocks de marchandises dans l'entreprise.
Rotation des stocks de matières dans l'entreprise industrielle	$\frac{\text{Valeur du stock moyen des matières}}{\text{Coût d'achat des matières consommées}} \times 360$	Ce ratio mesure la durée du séjour des matières premières et des matières consommables dans l'entreprise.
Rotation des stocks des produits finis dans l'entreprise industrielle	$\frac{\text{Valeur du stock moyen des produits finis}}{\text{Coût de production des produits vendues}} \times 360$	Une entreprise dont le stock tourne rapidement est moins vulnérable, car plus le degré de liquidité de son stock est élevé, plus ses disponibilités se reconstituent rapidement.
Durée moyenne du crédit consenti aux clients	$\frac{\text{Créances clients et comptes rattachés} + \text{effets escomptés non échus}}{\text{Chiffre d'affaires(TTC)}} \times 360$	Ce ratio exprime, en jours, le délai moyen de règlement accordé aux clients. Il permet de juger la politique de crédit de l'entreprise vis-à-vis de ses clients. Le délai mis en évidence doit être analysé de façon dynamique. Il exprime le degré de maîtrise de la croissance de l'entreprise.
Durée moyenne de crédit obtenu des fournisseurs	$\frac{\text{Dettes fournisseurs et comptes rattachés}}{\text{Achats (TTC)}} \times 360$	Ce ratio détermine le délai moyen de règlement obtenu des fournisseurs. Il permet d'apprécier la politique de l'entreprise en matière de crédit fournisseurs. L'allongement de ce délai permet d'accroître le volume des fonds susceptibles de venir financer une partie de l'actif cyclique.
Besoin en fonds de roulement en jours par rapport au chiffre d'affaires	$\frac{\text{Besoins en fonds de roulement}}{\text{Chiffre d'affaires (HT)}} \times 360$	Ce ratio permet de comparer l'évolution du BFR à celle du chiffre d'affaires.

Source : Gérard MELYON, op cit, p146

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

d) Les ratios de rentabilité : La rentabilité est l'aptitude à produire un résultat.

Pour juger la rentabilité d'une entreprise, il convient de rapprocher son résultat des moyens mis en œuvre pour obtenir ce résultat, c'est à- dire, du capital qui s'y trouve investi.

Les ratios de rentabilité contribuent à évaluer les résultats de l'entreprise en rapprochant sa capacité bénéficiaire à des grandeurs significatives provenant du bilan, du compte de résultat et du tableau des soldes intermédiaires de gestion.

$$\text{Rentabilité} = \frac{\text{Résultat}}{\text{Capitaux investis}}$$

De façon générale, les ratios de rentabilité se décomposent en deux grandes catégories :

- ✓ Ratios de rentabilité de l'activité ;
- ✓ Ratios de rentabilité des capitaux.

- **Ratios de rentabilité de l'activité :** Ces ratios mesurent la profitabilité de l'entreprise et traduisent la productivité du chiffre d'affaires.

Les ratios qui figurent dans le tableau, sont déterminés à partir du compte de résultat.

Tableau N° 05 : Ratios de rentabilité de l'activité

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Taux de marge commerciale	$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Coût d'achat des marchandises vendues}} \times 100$	Ce ratio donne un premier aperçu de la capacité de l'entreprise commerciale à dégager des profits.
Taux de marge nette	$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T)}} \times 100$	Ce ratio indique le résultat dégagé pour 100 Da de chiffre d'affaires.
Taux de valeur ajoutée	$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T)}} \times 100$	Ce ratio mesure l'apport spécifique de l'entreprise à sa production.

Source : Gérard MELYON, op cit, p148.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

- **Ratios de rentabilité des capitaux :** Les ratios de rentabilité de l'activité sont complétés par les ratios de rentabilité de capitaux qui rapprochent un élément du résultat et un élément de moyen mis en œuvre appelé : « capital investi ».

Les ratios de capitaux les plus couramment calculés se ventilent en deux grandes catégories :

- ✓ Ratio de rentabilité économique.
- ✓ Ratio de rentabilité financière.

- **Ratio de rentabilité économique :** Ces ratios visent à exprimer la rentabilité de l'ensemble des actifs, c'est à dire l'intégralité des moyens mis en œuvre pour assurer l'activité de l'entreprise. Le résultat obtenu indique la performance de l'entreprise à partir des opérations d'exploitation.

$$\text{Actif économique} = \text{Immobilisation d'exploitation} + \text{BFR d'exploitation}$$

Le ratio de la rentabilité économique s'écrit :

$$\frac{\text{Résultat économique}}{\text{Actif économique}}$$

Ce ratio peut se décomposer comme suit :

$$\frac{\text{Résultat économique}}{\text{Actif économique}} = \frac{\text{Résultat économique}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times \frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{Actif économique}}$$

Taux moyen économique (Profitabilité de l'entreprise) *(Vitesse de rotation du capital économique investi)*

La rentabilité économique dépend ainsi d'une part, de la politique de prix de l'entreprise et de la gestion de son exploitation et de l'efficacité sans utilisation de son capital, d'autre part. La performance de l'exploitation peut donc être améliorée par :

- ✓ Toutes actions visant à augmenter la rentabilité des ventes ;
- ✓ Toutes actions visant à augmenter la rotation de l'actif.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

On distingue habituellement deux ratios de R.E :

Tableau N° 06 : Ratios de rentabilité économique

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Rentabilité économique brute	$\frac{EBE}{Actif\ économique\ brut}$	Ce ratio mesure l'aptitude du capital économique à générer des ressources potentielles de trésorerie
Rentabilité économique nette	$\frac{Résultat}{Actif\ économique\ net}$	Ce ratio mesure les performances de l'entreprise après prise en compte des amortissements « économiques » et des variations des provisions couvrant les risques d'exploitation.

Source : Gérard MELYON, op cit, p 151.

- *Ratios de rentabilité financière* : La rentabilité financière exprime le rendement des capitaux investis par les bailleurs de fonds de l'entreprise (actionnaires, prêteurs).

Les ratios de rentabilité financière les plus fréquemment utilisés sont les suivant :

Tableau N° 07 : Ratios de la rentabilité financière

Nom du ratio	Formule de calcul	Signification
Rentabilité des capitaux investis	$\frac{Résultats\ courants + frais\ financiers}{Capitaux\ permanents}$	Ce ratio est calculé à partir du résultat provenant des seules opérations liées à l'activité courante, c'est-à-dire à l'exclusion des opérations exceptionnelles. Il offre l'avantage de faciliter les comparaisons interentreprises.
Rentabilité des capitaux propres	$\frac{Résultat\ net\ de\ l'exercice}{Capitaux\ propres}$	Ce ratio exprime la capacité de l'entreprise à générer des bénéfices et à rémunérer les actionnaires soit sous forme d'affectation aux réserves.

Source : Gérard MELYON, op cit, p152.

L'analyse relationnelle des ratios permet de décomposer le second ratio, afin de faire apparaître ses composants :

$$\frac{\text{Résultat net de l'exercice}}{\text{Capitaux propres}} = \underbrace{\frac{\text{Résultat net de l'exercice}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T)}}}_{\text{Taux de marge nette}} \times \underbrace{\frac{\text{Chiffre d'affaires (HT)}}{\text{Capitaux propres}}}_{\text{Rotation}} \times \underbrace{\frac{\text{Actif total}}{\text{Capitaux propres}}}_{\text{Taux d'endettement}}$$

II.1.3. Portées et limites de l'analyse financière

A travers l'étude de l'analyse financière présentée ci-dessus, on constate que les outils de cette analyse sont contestés dans leur forme et leur interprétation pour les raisons suivantes :

- ✓ Le rôle du fonds de roulement est souvent contesté, car s'il est parfois un bon indicateur de l'équilibre financier, il ne répond pas à l'analyse dynamique du fonctionnement de l'entreprise, il ne renseigne pas donc sur les flux financiers ou les flux réels qui sont venus modifier la consistance et le volume du capital au cours d'une période.
- ✓ Concernant la méthode des ratios, en traitant des données en provenance de documents de fin d'exercice (bilan, compte de résultat), elle se révèle purement statique.
- ✓ Les documents comptables ne rendent pas toujours compte de la réalité économique outre l'incidence de la dépréciation monétaire sur les comptes de l'entreprise
- ✓ Les facteurs externes tels que : la politique monétaire, le taux d'inflation, la politique fiscale, ne seront pas pris en compte dans l'analyse.

II.2. Méthodes Statistiques

L'analyse financière telle qu'exposée précédemment, est une méthode classique d'appréhension du risque crédit. Sa réalisation, souvent longue, constitue un inconvénient majeur. De fait, cet outil n'est pas adapté à l'analyse d'une grande population de clients.

Pour cela, on a cherché à mettre au point un système susceptible de qualifier avec la plus grande sécurité le risque de défaillance des clients.

Dans ce qui suit nous nous intéresserons à des méthodes jugées plus évaluées : **le crédit-scoring, l'analyse neuronale, le ranking, les points de risque et les systèmes experts.**

II.2.1. Méthode Scoring

II.2.1.1 Les objectifs du crédit-scoring¹⁵

L'objectif du crédit-scoring est de déterminer un score, c'est à dire un niveau chiffré sensé être la représentation d'un certain risque pour le prêteur. Ce score est obtenu par la prise en compte de différents paramètres dont le choix est important quant à la capacité « prédictive » du système. Après la réalisation de cette évaluation chiffrée, il suffit d'intégrer le score obtenu dans une grille d'appréciation préalablement « étalonnée ». La lecture d'un score suppose en effet la détermination d'une grille de risque, laquelle permettra l'interprétation du chiffre obtenu qui aidera à la prise de décision finale du prêteur.

II.2.1.2 Définition et méthodes¹⁶

a) La quantification du risque : L'objectif de la fonction Score est de déterminer un nombre compris entre deux bornes, la borne inférieure et la borne supérieure. Généralement, le scoring le plus faible correspond au risque le moins important, et le plus fort au risque le plus élevé. Ainsi le scoring du débiteur « idéal » doit être égal au montant de la borne inférieure. Celle-ci peut éventuellement correspondre à la valeur 0, bien qu'il soit plus réaliste qu'elle soit non nulle dans la mesure où toute opération présente un certain degré de risque, si minime soit-il. Cette opération de traduction du risque a une valeur qui est l'objectif et la raison d'être du crédit-scoring. Elle détermine donc une relation entre un débiteur et un niveau de risque souvent estimé en points. Parfois, il peut être utile de transformer ces « points de risque » en encours. C'est ensuite la connaissance de ce niveau de risque qui permettra au décideur d'accepter ou non la réalisation de l'opération envisagée. Si le calcul du score est en lui-même une opération simple et peu contestable, le score obtenu doit être pris en compte avec recul et discernement.

En effet, si l'on considère deux entreprises que l'on juge très différentes, il se peut très bien que leur scoring détermine un même niveau de risque, du seul fait que la note finale est obtenue par sommation de différents paramètres.

b) La détermination des zones de risques et la lecture du score : Avant de procéder à une interprétation du score obtenu, le décideur doit mettre au point une « grille de lecture » résultant de différents étalonnages.

Cette grille détermine l'existence de différentes zones de risque.

¹⁵ Nicolas VAN PRAAG. Le crédit management et le crédit scoring. Ed. Economica, Paris, 1995, p41.

¹⁶ Nicolas VAN PRAAG, op cit, p42.

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

A titre illustratif, considérons la grille suivante :

Tableau N° 08 : La grille « scoring »

Score	Risque encouru	Décision
Entre borne inf et 150	risques très faibles	accord quant à l'opération envisagée
Entre 151 et 200	risques faibles	accord quant à l'opération envisagée
Entre 201 et 250	risques moyens	accord après seconde analyse du décideur
Entre 251 et 300	risques forts	accord après seconde analyse du décideur
Entre 301 et 350	risques très forts	accord après visite client et audit complet
Entre 351 et borne sup.	risques insupportables	refus automatique du décideur

Source : Etablie par nos soins.

La détermination des zones de risque doit être réalisée par le décideur soit à l'aide des seuls renseignements que peut lui fournir son fichier de clients, soit en les croisant avec d'autres sources externes à l'entreprise. Il procédera aux analyses de ses meilleurs clients, de ses clients les plus à risque, des entreprises qui ont cessé leur activité... Mais une fois ce travail réalisé, il devra déterminer, éventuellement en accord avec la Direction Générale selon la taille de l'entreprise, les différents seuils de score à prendre en compte.

Il est très rare, en matière de crédit-scoring, que seul le score obtenu détermine la décision. Le plus souvent, il n'est qu'un élément d'appréciation parmi d'autres.

II.2.1.3 La fonction score¹⁷

L'analyse linéaire discriminante est une technique statistique sur laquelle se fonde la plupart des méthodes de scoring.

Elle permet d'élaborer l'indicateur synthétique de classement que l'on appelle « Fonction score ».

Cette technique permet de définir, à partir d'un ensemble d'entreprises réparties en deux groupes (les « saines » et les « défaillantes ») et caractérisées par un nombre « **n** » d'indicateurs financiers, une combinaison linéaire de ces indicateurs qui sépare au mieux les deux types d'entreprises.

Mathématiquement, il s'agit en fait de trouver un axe qui, dans un espace à « **n** » dimensions, partage le plus efficacement possible les deux groupes d'entreprises.

¹⁷ Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Crédit management, gérer le risque client. Ed Economica, Paris, 1996, p175.

Une fonction score se présente donc sous la forme d'une combinaison linéaire de ratios quantitatifs dont le pouvoir discriminant est plus élevé que chacun des ratios pris individuellement.

Elle s'écrit donc sous la forme suivante :

$$Z = a_1 R_1 + a_2 R_2 + \dots + a_n R_n$$

Où les « R_i » représentent les valeurs prises par les ratios choisis, et les « a_i » les coefficients numériques associés à ces ratios.

Une procédure informatique est utilisée pour construire cette fonction. Elle sélectionne progressivement dans un ensemble de ratios ceux qui sont les plus discriminants, jusqu'à ce que le pourcentage de bon classement soit le plus élevé possible.

On élabore ainsi la meilleure combinaison avec un ratio, puis la meilleure combinaison avec 2 ratios, 3 ratios, ...n ratios.

II.2.1.4 Intérêts et limites¹⁸

a) Un outil d'aide à la décision : Comme nous l'avons précisé ci-dessus, le crédit-scoring permet d'aboutir à un résultat chiffré associé à un certain niveau de risque qu'acceptera ou refusera le décideur, dans la mesure où il correspond à une probabilité de défaillance. Il faut donc toujours rappeler, avec humilité, que le scoring n'offre que des probabilités, jamais de certitudes. Donc le crédit-scoring n'est qu'un outil d'aide à la décision et aussi de délégation.

b) Ses limites : Les limites du crédit-scoring se déduisent naturellement des éléments évoqués ci-dessus.

Aucun système de scoring n'est infaillible. Prévoir un risque de défaillance n'est jamais sans risque d'erreur. Une entreprise en bonne santé à une date donnée peut être en situation d'insolvabilité quinze jours plus tard.

Par ailleurs, tout système de scoring apparaît figé dans le temps, et semble bien difficile de concevoir un système où chaque paramètre ferait l'objet d'une pondération dont le taux serait directement variable en temps réel en fonction des dernières statistiques relatives aux causes de défaillances des entreprises. Un tel système serait quasiment impossible à gérer compte tenu du nombre d'informations nécessaires et surtout de leur diversité.

Egalement, il est difficile de concevoir un système de crédit-scoring intégrant des éléments qualitatifs de nature objective, le manque des premières fonctions de scoring a été

¹⁸ Nicolas VAN PRAAG. Op cit, p44.

justement de reléguer au second plan des critères tels que la qualité du climat social, la compétence des dirigeants, l'implication des actionnaires, la qualité de la stratégie de l'entreprise... même s'il est en effet peu aisé d'obtenir des renseignements concernant ces éléments, le décideur doit tenter de recueillir le maximum d'informations relatives à ces critères.

II.2.2. Les systèmes experts¹⁹

Dans les systèmes experts, l'approche est de nature qualitative. Elle cherche à reproduire de façon cohérente les règles de décision des experts en matière de crédit ou leurs systèmes d'évaluation du risque. On détermine ces règles de manière totalement empirique, en interrogeant les experts, les responsables crédits, sur leurs pratiques, en confrontant leurs avis et en leur demandant de valider collectivement les règles de décision émergeant de ces discussions et confrontations.

Cet ensemble de règles assorties de pondérations servira à décrire les caractéristiques de risque de l'emprunteur et à lui attribuer une note. Ces systèmes sont en vigueur dans les banques mais aussi dans les agences de rating.

II.2.2.1 L'objectif des systèmes experts des banques

Les systèmes experts ont pour objectif :

- ✓ De constituer un cadre d'analyse normatif (règle d'experts) qui permet d'identifier, et de mesurer le risque des emprunteurs ;
- ✓ D'intégrer ces règles dans des systèmes de décision opérationnels.

Parmi les principaux systèmes experts, on peut citer la méthode des ratios, essentiellement fondée sur l'analyse financière, la méthode anglo-saxonne dites 5C (capital, character, collateral, capacity, conditions) ou les systèmes experts utilisés dans le domaine du crédit à la consommation et qui traitent plus particulièrement des informations qualitatives sur la situation personnelle des utilisateurs potentiels de ce type de crédit.

Dans les systèmes experts utilisés pour évaluer le risque des entreprises, les informations utilisées sont à la fois :

a) Des informations sur les caractéristiques financières des emprunteurs

- Structure financière, solidité financière et état des dettes ;
- Réputation, ancienneté des relations de la clientèle ;
- Politique financière et autofinancement ;

¹⁹ Michel DIETSH et Joel PETEY. Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières. Ed Revue banque, Paris, 2002, pp 45-47.

- Niveau de profitabilité et stabilité temporelle des profits ;
- Niveau des garanties, etc.

b) Des informations sur le marché où opèrent les emprunteurs et la position concurrentielle de ces derniers

- Position des produits de l'entreprise sur le marché ;
- Etat de la technologie et des performances productives de l'emprunteur dans son secteur ;
- Evaluation du management de l'emprunteur ;
- Position du secteur dans le cycle économique.

Les agences de notation déclarent accorder le poids le plus important au second type de variables, celles qui décrivent l'état de l'industrie dans laquelle l'entreprise intervient ainsi que sa position sur le marché. Ces éléments, position de leader ou non, état des coûts et de la technologie, perspectives d'évolution de l'offre et de la demande, constituent en quelque sorte les « fondamentaux » de l'évaluation du risque dans de tels systèmes experts.

II.2.2.2 La construction d'un système expert

Elle passe par les trois étapes suivantes :

a) La première étape est celle de l'explication de l'expertise

- Il s'agit de transformer une connaissance implicite en un système de règles explicites : Cette étape repose sur des interviews et des études de cas, mais elle repose aussi sur la confrontation des règles au sein d'un groupe d'experts animé par un tiers dont le rôle est de faire ressortir de la discussion une base de règles communes et d'éviter que les avis de certains experts ne pèsent trop dans le choix des règles.

- De cette étape, il ressort des règles d'évaluation et de normes quantitatives qui peuvent être modulables selon les contextes.

b) La deuxième étape est celle de la formalisation de l'expertise

- L'objectif est de transformer ces dires d'experts en un système de règles formelles, automatisables et généralisables (formalisées par exemple dans une « grille » de notation assortie de pondération de diverses règles).

- Le support technique de cette expertise peut consister dans des systèmes dérivés des travaux en intelligence artificielle, mais ce n'est en réalité que rarement le cas.

c) La troisième étape est celle de la validation, de la généralisation et du suivi du système expert

- A cette étape, il ya lieu de vérifier la performance des systèmes experts et leur stabilité dans le temps.

- Par rapport à une population test, cette étape repose sur la validation, le suivi du risque réel, et l'évaluation par pairs des propositions de notes issues de l'application des règles par les analystes.

II.2.2.3 Les avantages et les limites du système expert

Les avantages du système expert sont les suivants :

- Il est de nature qualitative, mais il intègre toujours des normes quantifiées ;
- Il est construit à partir de l'expérience et fait l'objet d'une validation à posteriori ;
- Il est facilement intelligible, car il reproduit le mode de raisonnement des experts en matière de crédit ;
- Il intègre des effets d'environnement (l'état de l'industrie) dont l'interaction avec les variables financières et complexes et contribue ainsi à la prévision de l'évaluation du risque ;
- Il sait intégrer des informations qualitatives et aussi traiter de la complexité d'interactions entre les variables déterminant le risque ;
- Il ne réclame pas de disposer de longs historiques de données (il s'appuie sur l'expérience).

Cependant, les systèmes experts sont soumis à d'importantes limites :

- Ils peuvent accorder une part importante à la subjectivité dans la mesure où certaines informations sont obtenues par des procédures d'interviews auprès des experts des différentes appréciations de la qualité du management d'un dirigeant célèbre et celles d'un dirigeant inconnu des médias ;
- Aux jugements des experts les plus influents dans l'institution financière est accordée une part plus importante ;
- L'historique des notations des agences de rating montre qu'au cours du temps le taux de défaut associé à un rating donné change et que la corrélation entre les notes et les probabilités de défaut varie dans le temps ;
- L'appréciation d'un phénomène d'auto réalisation des croyances : une entreprise bien notée par un système expert aura tendance à mieux se comporter qu'une entreprise moins bien notée ;

- Il est difficile de définir les procédures scientifiques de test des résultats de ces systèmes car ils reposent sur l'expérience des experts.

II.2.3. Le ranking²⁰

II.2.3.1 Définition

Le ranking est une technique qui vise à classer, en termes de risque, un client par rapport à l'ensemble des débiteurs de l'entreprise (du moins risqué au plus risqué).

Ce classement ne se substitue pas à l'analyse du risque de défaillance de chaque client, mais y ajoute une dimension supplémentaire en le comparant à celui de l'ensemble de la clientèle de l'entreprise.

II.2.3.2 Avantages et utilisations

Le ranking permet de relativiser le risque d'un client.

En effet, en période de conjoncture économique défavorable, le risque de défaillance a tendance à augmenter de façon sensible pour toutes les entreprises, il est également possible qu'un secteur particulier connaisse des difficultés.

Pour un client donné, si le crédit managé s'en tient à l'analyse de son risque de défaillance, il constatera que celui-ci est plus fort et sera tenté de prendre des mesures pour le limiter. En positionnant son client par rapport à l'ensemble de sa clientèle, la banque va peut être se rendre compte que celui ci ne fait pas partie des clients les plus risqués. Peut être même que son risque relatif a diminué.

Dans ce cas, on peut en conclure que dans un marché en difficulté ou dans une conjoncture défavorable, le client en question voit, certes, son risque de défaillance augmenté, mais moins que celui des autres clients. Il résiste mieux que ses concurrents à la crise par une meilleure gestion, une politique commerciale plus adaptée et de meilleurs produits. Il est donc possible de ne pas réduire son plafond de crédit.

A l'inverse, en cas de situation économique favorable, un client dont le risque de défaillance diminue peut descendre dans le classement de l'ensemble des débiteurs. Cela signifie que son risque diminue moins vite que celui de l'ensemble des clients de l'entreprise. L'entreprise en question est alors à surveiller de plus près. Il est nécessaire d'analyser pourquoi elle est moins performante que les autres clients.

Il convient donc de surveiller la position d'un débiteur par rapport à l'ensemble de ses clients.

²⁰ Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp201, 202.

Au même titre que le risque de défaillance brute, le suivi de cette position peut être utile pour prendre une décision de crédit sur un client.

Ce classement doit être réactualisé à chaque changement de classe de risque. Il peut être informatisé pour une lecture immédiate.

II.2.4. La méthode des points de risque²¹

II.2.4.1 Définition

La méthode des points de risque consiste à affecter des notes à un certain nombre d'éléments de risque choisis pour leur pertinence.

Elle permet une cotation de chaque client et donc la fixation d'un encours maximum autorisé assorti ou non d'un délai de paiement normatif.

Le principe de base de cette méthode est qu'il est possible de porter un jugement sur une entreprise en termes de risque à l'aide d'éléments non financiers. De plus, l'avantage de cette analyse est de mettre à jour quotidiennement l'appréciation du risque.

Les commerciaux vont donc naturellement constituer la principale source d'information de la méthode des points de risque. Leurs connaissances permettent une analyse dynamique dans la mise en œuvre du système d'information.

II.2.4.2 Organisation d'un système de points de risque

Le choix des critères va déterminer l'efficacité de la méthode.

Il est par ailleurs évident que l'on ne retrouvera pas les mêmes critères de risque dans chaque secteur.

Il s'agit, dans un premier temps, d'identifier ces indicateurs de risque. Cette première phase ne peut se faire qu'avec l'aide de la force de vente.

Les indicateurs seront retenus selon deux critères : L'importance du critère pour l'évaluation du risque d'une part, la disponibilité et le coût de l'information d'autre part.

Plus l'indicateur proposé par les commerciaux sera jugé important pour l'évaluation du risque et plus l'accès à l'information sera simple et moins coûteux, plus il aura de chance d'être retenu.

On pourra ainsi dégager les meilleurs indicateurs de profil et de comportement qui sont susceptibles de renseigner sur le risque que représente le client.

Des indicateurs financiers peuvent également être retenus pour enrichir l'analyse.

Il est ensuite nécessaire d'établir un système de cotation de chaque élément de risque choisi.

²¹ Axelle LAABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp202-204.

La note finale de l'entreprise est déterminée de la manière suivante :

$$Note = \frac{\text{Nombre de points}}{\text{Nombre de lignes renseignées}}$$

Ce système permet de coter une entreprise même si toutes les informations ne sont pas disponibles. Il est également possible de pondérer plus ou moins fortement les éléments de risque.

L'historique de la note doit aussi être conservé. La tendance qui se dégagera permettra ainsi de porter un jugement pertinent sur l'évolution de la solvabilité du client.

L'établissement de la limite de crédit peut se déterminer en fonction de la note.

II.2.4.3 Avantages et limites de la méthode des points de risque

a) Avantages

- L'adaptation à une clientèle spécifique : la méthode de points de risque permet de prendre en compte toutes les spécificités de la clientèle de l'entreprise qui l'a mise en place ;
- La formalisation de l'expérience acquise par les commerciaux sur le terrain ;
- La cotation d'entreprises dont on ne possède pas les comptes sociaux : il arrive parfois que l'entreprise doive traiter avec des clients dont elle ne possède pas de documents comptables, ce type de méthodes permet de prendre en compte les facteurs de risque réel de l'entreprise ;
- La possibilité d'une actualisation « en temps réel ».

b) Limites

- La difficulté d'obtention d'informations ;
- La difficulté de détermination d'une échelle de notation concernant les variables étudiés ;
- Donner un meilleur poids pour toutes les variables, même si ces dernières ont différentes significations.

II.2.5. L'analyse neuronale²²

Les réseaux de neurones appartiennent à la catégorie des techniques regroupées sous le terme « d'intelligence artificielle ».

Ces techniques s'inspirent du comportement intelligent des humains dans la mise au point des systèmes informatiques d'analyse.

²² Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp196-201.

L'analyse neuronale regroupe aujourd'hui des modèles dont l'intention est d'imiter certaines fonctions du cerveau humain, en reproduisant certaines de ses structures de base. Elle est inspirée d'un modèle neurophysiologique d'apprentissage.

Les premières applications pratiques des réseaux de neurones commencent à voir le jour. Elles concernent des domaines aussi variés que l'industrie, les télécommunications, ou la finance. L'utilisation de ces techniques dans le cadre des problèmes d'attribution de crédit commence à se développer. Certaines banques et organismes de crédit à la consommation les utilisent déjà. En effet, les réseaux de neurones sont particulièrement performants en matière de classification et d'analyse de données.

II.2.5.1 Définition d'un réseau de neurones

Un réseau de neurones est un modèle capable de trouver la solution du problème auquel il est confronté par auto-apprentissage à partir d'une base d'exemples. Le principal avantage de l'outil est qu'il va lui-même définir ses propres règles de décision.

En ce qui concerne le problème de classification, le réseau de neurones est particulièrement adapté. Il va chercher les règles lui permettant de distinguer le plus efficacement possible entre deux types de populations et ce, à partir d'une base d'exemples comprenant des entreprises jugées saines et des entreprises jugées potentiellement défaillantes : il peut donc apprendre à faire la distinction.

II.2.5.2 Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones

La modélisation et le fonctionnement de ce type de systèmes sont complexes. Le système est constitué de « neurones », fonctionnant sur le modèle d'un neurone humain ; ces derniers sont reliés les uns aux autres, de façon à constituer un réseau.

On peut considérer un neurone comme étant une unité permettant de traiter une certaine somme d'informations et d'en redistribuer aux autres unités du système.

Les inputs sont les données quantitatives concernant une entreprise (chiffre d'affaires, effectif, ratios,...). Le neurone effectue la somme algébrique pondérée des inputs. Si cette somme dépasse un certain seuil prédéfini, le neurone se déclenche et transmet à son tour une information (output) aux autres neurones. Dans le cas contraire, le neurone n'est pas activé et ne transmet rien.

On dispose donc, d'un système à plusieurs couches ou chaque neurone possède un rôle spécifique, en particulier celui de recevoir des informations et d'en redistribuer aux autres neurones.

Le système de connexion entre les neurones joue un rôle important. En effet, on considère que si deux neurones connectés entre eux sont activés au même moment, la connexion qui les relie doit être renforcée ; dans le cas contraire, elle n'est pas modifiée.

La valeur que va recevoir un neurone en entrée dépend donc de la somme des valeurs des neurones auxquels il est connecté ainsi que du poids de la connexion avec ces neurones. Le phénomène d'apprentissage va provenir de la possibilité de modification du poids des connexions. La somme des valeurs transmises par chaque neurone au neurone final constitue la note de l'entreprise étudiée.

II.2.5.3 Avantages et limites

Parmi les nombreux avantages de cette méthode on trouve :

- **La facilité de construction** : La simulation informatique d'un réseau de neurones, pour une petite application, est simple et ne nécessite qu'un temps de développement assez court ;
- **La capacité de généralisation** : Il devient intéressant de disposer d'un système qui puisse, à partir d'un ensemble d'exemples, apprendre à retrouver des règles sous-jacentes ou à mimer les comportements qui permettent de résoudre le problème ;
- **La capacité d'adaptation** : La maintenance d'un réseau de neurones présente dans ce cas l'avantage d'être relativement aisée. Lorsque le système perd de ses performances de distinction, il suffit tout simplement d'une mise à jour sur une nouvelle base d'exemples pour qu'il retrouve de nouveaux critères de séparation. On dispose ainsi d'un outil qui peut se « reprogrammer ».

En ce qui concerne ses limites:

- L'un des principaux reproches fait aux réseaux de neurones tient dans leur incapacité à expliquer les résultats qu'ils fournissent ;
- L'utilisateur pourra seulement savoir s'il refuse ou accorde un crédit à telle entreprise selon la logique de l'établissement qui a fourni la base d'exemples. Mais il ne saura pas sur quels éléments le système s'est basé pour juger de la solvabilité de l'entreprise ;
- L'analyse neuronale n'est pas apte à résoudre tous les problèmes du service crédit. Ce n'est qu'une méthode optimale d'analyse de données. Elle travaille avec des informations quantitatives tirées des comptes de l'entreprise, et par conséquent souvent anciennes.

Section III : Limitation des risques de crédit bancaire

Selon **Pierre CONSO** : « On a pu constater que le risque est omniprésent, multiforme, qu'il concerne tous les collaborateurs de l'entreprise, et bien sûr la Direction Générale, mais aussi les actionnaires au niveau du risque global d'entreprise. Le combattre concerne donc tous les acteurs »²³

Il existe plusieurs moyens pour limiter les risques de crédit bancaire. Ces moyens varient en fonction des suggestions des différents auteurs.

JACQUES F²⁴, par exemple présente quatre moyens pour limiter les risques de crédit bancaire :

- La diversification des portefeuilles de crédit;
- Etudes approfondies du futur débiteur ;
- La surveillance constante de la solvabilité ;
- La prise de garanties.

Quant à **Pierre-Charles P**²⁵, il propose les moyens de réduire le risque de taux d'intérêt en fonction des aléas qui surviennent au niveau de la conjoncture économique nationale et internationale.

III.1. La diversification des portefeuilles de crédit

La banque peut diversifier les crédits. En effet, il est périlleux pour une banque de concentrer ces crédits sur quelques gros bénéficiaires.

Plus les crédits sont répartis entre un grand nombre de bénéficiaires et d'émetteurs, plus la probabilité de non remboursement est faible. La division des risques constitue l'un des fondements de la fonction d'intermédiaire financier. De même le financement exclusif d'un seul secteur de l'activité économique et/ou une zone géographique expose la banque à des difficultés élevées en cas de récession de ce secteur ou cette zone.

III.2. Les études approfondies du futur débiteur

La banque réduira les risques du crédit en décidant de n'octroyer des prêts qu'aux personnes présentant un faible risque de défaillance.

La banque doit vérifier que le montant des remboursements et intérêts demandés est en correspondance avec les revenus actuels et futurs du débiteur. Elle doit également s'assurer

²³ CONSO P., *L'entreprise en 24 leçons*, Dunod, Paris, 2001, P.260.

²⁴ F. JACQUES, *Opération de banque*, Dalloz, Toulouse, 1963, PP.188-190.

²⁵ PIERRE-Charles P., *Economie et Gestion bancaire*, Dunod, Paris, 1999, P.70

que le client a le réel désir d'honorer ses engagements. Elle peut pour cela, consulter les fichiers d'incidents de paiement et de remboursement.

La banque a également la possibilité de sélectionner ses clients à partir de leur situation familiale, de leur niveau de revenu et de tous les autres éléments servant à différencier les clients défaillants des non défaillants. La décision d'octroyer ou non un crédit à une entreprise est prise au vu d'études de conjoncture de son secteur économique et après examen de sa situation financière.

III.3. La surveillance constante de la solvabilité

La solvabilité est une chose qu'il faut surveiller continuellement. Il y a des gens solvables à un moment donné et qui ne le sont plus ensuite. Cette solvabilité se rattache à la notion du patrimoine. Elle dépend aussi des sûretés stipulées.

Faute de sûreté particulière, c'est l'ensemble du patrimoine du débiteur qui constituera sa garantie.

Il faut se méfier, il y a des richesses plus ou moins sécurisantes pour le créancier. Le créancier prudent ne dormira tranquille que si les biens de son débiteur sont disponibles, faciles à dessaisir. Il comparera les disponibilités avec les exigibilités pour savoir si d'autres créances ne mettent pas son débiteur en difficulté.

Il sait enfin, que certains biens comme le fonds de commerce sont susceptibles de s'évanouir d'eux-mêmes si le débiteur relâche ses efforts. Il y a aussi des gens extrêmement riches qui ne paient pas leurs dettes. D'autres fortunes sont peut-être des biens insaisissables.

III.4. La prise des garanties

Pour améliorer la sécurité de ces engagements, et surtout pour se couvrir du risque de non remboursement, il faut que le banquier recueille des garanties.

Une garantie est un engagement envers un tiers qui vient garantir la bonne foi d'une opération en cas de défaillance du payeur. Cette garantie peut être de nature très variée, un bien ou une personne. Dans tous les cas, c'est une assurance pour le prêteur de ne pas être lésé à la fin de l'opération.

Cette garantie sert uniquement dans le cas où l'emprunteur n'a pas respecté ses engagements initiaux.

La garantie donnée par l'emprunteur au prêteur doit être capable de couvrir l'ensemble de ses engagements

On distingue les garanties réelles et les garanties personnelles.

III.4.1. Les garanties réelles

La garantie réelle est un engagement qu'une entreprise met à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier ou immobilier.

On distingue deux formes de garanties réelles :

III.4.1.1 Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Il porte plusieurs formes : nantissement de fonds de commerce, nantissement de matériel et outillage, nantissement de parts sociales... etc.

Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'immeuble, on appelle cela l'antichrèse.

III.4.1.2 L'hypothèque ou sûreté réelle immobilière

L'hypothèque est une garantie coûteuse comparativement au nantissement, elle est sollicitée en couverture de crédit d'investissement.

L'hypothèque se définit comme étant l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité.

L'hypothèque confère des avantages à la fois au créancier et au débiteur. En effet le débiteur peut continuer à jouir de son bien immobilier malgré l'hypothèque et le créancier peut saisir le bien immobilier s'il n'est pas payé.

Il existe trois différentes sortes d'hypothèques définies dans le Code Civil :

- l'hypothèque légale ;
- l'hypothèque conventionnelle ;
- l'hypothèque judiciaire.

L'hypothèque légale : résulte de la loi, l'article 2724 du Code Civil définit précisément les cas où l'hypothèque légale s'applique : « Les seules créances qui peuvent donner lieu à une hypothèque légale sont les suivantes :

- Les créances de l'État pour les sommes dues en vertu des lois fiscales, ainsi que certaines autres créances de l'État ou de personnes morales de droit public, spécialement prévues dans les lois particulières;
- Les créances des personnes qui ont participé à la construction ou à la rénovation d'un immeuble ;

Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise

- La créance du syndicat des copropriétaires pour le paiement des charges communes et des contributions au fonds de prévoyance;
- Les créances qui résultent d'un jugement. »

L'hypothèque conventionnelle : est un véritable contrat. Le bien immobilier hypothéqué doit être la propriété de celui qui le met en gage. Un locataire ne peut en aucun cas avoir recours à une hypothèque car, n'étant pas propriétaire du bien.

L'acte d'hypothèque doit être le plus détaillé possible en expliquant notamment la valeur de la dette, cause de l'hypothèque ainsi que le bien à hypothéquer.

L'hypothèque judiciaire : résulte d'une décision de justice, elle s'impose à un débiteur en cas de créances insolvables par tout autre moyen.

Contrairement à l'hypothèque judiciaire, l'hypothèque conventionnelle résulte d'un contrat passé entre deux parties. De plus en cas d'hypothèque conventionnelle, la garantie ne porte que sur un bien défini. Tandis que dans le cas d'une condamnation, l'hypothèque porte sur les biens immobiliers présents mais aussi sur ceux à venir. La suite de cette partie se concentrera plus en profondeur sur l'hypothèque conventionnelle car il s'agit de la pratique la plus fréquente.

Il doit s'agir d'un acte authentique. Le notaire se charge ensuite d'inscrire l'hypothèque à la conservation des hypothèques sous peine de nullité de l'acte. La durée de validité de l'hypothèque dépend de la nature de la créance, à savoir s'il y a une échéance ou pas. L'inscription à la conservation des hypothèques a pour principal intérêt de consacrer la date de l'hypothèque.

L'article 2154 du Code Civil explique la durée de validité d'une hypothèque : « Si la créance dont l'hypothèque constitue la garantie comporte une date d'échéance fixe, l'inscription hypothécaire cesse de produire ses effets deux ans après cette date ; Si la créance n'a pas d'échéance fixe, la date extrême d'effet de l'inscription est de dix ans après l'inscription elle-même ou son renouvellement. »

Après 10 ans il est donc nécessaire de renouveler l'hypothèque afin qu'elle conserve sa validité.

En cas de non-paiement de la part du débiteur, le créancier dispose du droit de préférence et du droit de suite.

Lorsque le débiteur ne s'acquitte pas de sa dette, il est « mis en demeure » par son créancier.

- **Le droit de préférence** : est le droit qu'ont certains créanciers d'être payés avant les autres.
- **Le droit de suite** : confère au créancier le droit de jouir du bien hypothéqué quelles que soient les mains dans lesquelles il se trouve. En effet, le créancier a la possibilité de saisir un bien vendu ou donné à un tiers même si le débiteur initial n'en est plus propriétaire.

Dans le cas où la créance pour laquelle l'hypothèque avait été engagée est remboursée dans son intégralité, l'hypothèque disparaît. L'extinction de l'hypothèque peut également avoir lieu si le créancier renonce de lui-même à l'hypothèque.

Le tiers acquéreur peut aussi faire disparaître une hypothèque s'il s'acquitte d'une certaine somme, cela s'appelle la purge de l'hypothèque.

Il arrive également qu'il y ait prescription de l'hypothèque, soit lorsque le créancier n'a pas respecté son délai pour agir, soit quand le tiers détenteur possède un bien depuis 10ans voir 20 ou 30 dans certains cas.

III.4.2. Les garanties personnelles

Appelées aussi « sûretés personnelles », ces garanties sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Elles se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

III.4.2.1 Le cautionnement

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur.

III.4.2.2 L'aval

L'aval est l'engagement apporté par un tiers appelé « avaliste » sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal.

Cette opération s'apparente à un cautionnement.

L'appréciation générale faite à la lumière des recommandations ci-dessus (qui encore une fois ne sont pas limitatives) permet d'apporter un jugement global sur l'affaire et de formuler un avis motivé et chiffré.

III.5. La gestion du risque de taux

Pour qu'une banque évite d'avoir une trop grande exposition du risque de taux, il est souhaitable qu'elle limite son risque de transformation, c'est-à-dire qu'elle s'efforce d'adosser au mieux la durée de ses emplois avec celle de ses ressources.

Une autre solution consiste à développer la part de sa collecte, mais surtout de ses emplois à taux révisables, car ceux-ci vont évoluer corrélativement aux taux du marché.

Une dernière solution consiste pour la banque à couvrir son risque de taux en opérant sur des produits de marché dérivé.

Comme on vient de le voir, l'analyse financière, la méthode scoring, les systèmes experts, le ranking et l'analyse neuronale sont toutes des méthodes ayant pour but de minimiser le risque, d'une manière ou d'une autre. Ce risque restant toujours le carrefour où se croisent les idées principales, celle de l'allocation optimale des ressources financières afin de contribuer au développement économique d'une part, et celle qui est exprimée par l'expression naïve « le banquier est réticent en donnant l'argent des autres » d'autre part.

Suivant la même logique, et en sachant qu'avant de décider d'octroyer un crédit ou pas, le décideur doit obligatoirement s'appuyer sur plusieurs facteurs. Nous allons à travers ce qui suit, essayer de présenter une étude de cas basé sur l'approche classique dont l'aspect théorique a été traité précédemment suivi d'une application avec des données réelles.

Chapitre III

La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Chapitre III : la gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Entre 1963 et 1966, plusieurs banques ont vu le jour; tels que la CNEP en Aout 1964, la BNA en Juin 1966 et le CPA en Septembre de la même année.

La BEA quant à elle fut créé en 1967 par Ordonnance N°67, dans le but de faciliter et de développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

Son ascension fut fulgurante. Son capital social étant en constante augmentation, elle grava rapidement les échelons jusqu'à atteindre la 1^{ère} place des banques maghrébines¹, une place bien mérité car cette dernière ne cesse de se moderniser. Récemment, elle a lancé un programme de mise à niveau destiné à développer une culture de banque compétitive tournée vers la clientèle et ses besoins.

Notre recherche sur le terrain nous a conduits à scinder ce chapitre en deux sections : La première sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil afin de mieux comprendre le parcours de celui-ci. Quant à la deuxième section, elle sera consacrée à un cas pratique sur la gestion du risque de crédit.

Section I : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans ce qui suit nous allons présenter notre parrain en relatant brièvement son histoire, son organisation ainsi que ses différentes missions. Pour finir, nous présenterons la fonction crédit au niveau de la BEA 34, le dit lieu où nous avons effectué notre stage pratique.

I.1. Historique et présentation de la BEA

La Banque Extérieure d'Algérie est une société nationale créée par Ordonnance N°67-204 du 1^{er} Octobre 1967² suite à la cessation des activités du Crédit Lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la Société Générale, de la Barclays Bank Limited, du Crédit Du Nord, de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'en 1968.

Son siège social est fixé à ALGER BD Colonel Amirouche N°11.

Des 1970, la BEA s'est vu confié la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales avec l'Etranger.

¹ Selon le magazine « Jeune Afrique et Union des Banques Maghrébines Magazines » ; 2008.

² Ordonnance N°67 204 du 1^{er} octobre 1967 portant création de la BEA, Journal Officiel N°82, 1967, P866.

En 1989, le statut de la BEA fut transformé en société par actions en gardant le même objet que celui fixé par l'Ordonnance du 1^e Octobre 1967 : elle conserve la dénomination de « Banque Extérieure d'Algérie » dans tous les actes, lettres, factures, publication et autres documents de toutes natures émanant de la société. La dénomination sociale doit être toujours précédée ou suivie des mots suivants : société par actions et l'énonciation du capital.

Le capital social de la BEA, qui était de 20 000 000 DA et ayant été exclusivement souscrit par l'Etat, a été porté à 1 000 000 000 DA par décision de L'assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires, puis fut augmenté en 1991 de 600 000 000 DA pour atteindre 1 600 000 000 DA. En 1996, il est passé à 5 600 000 000 DA par émission de nouvelles actions d'un montant de 4 000 000 000 DA.

Aujourd'hui, le capital social de la BEA s'élève à 76 000 000 000 DA.

Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale - le financement du commerce extérieur - elle intervient dans toutes les opérations bancaires classiques et notamment là où le secteur public PME occupe une place prépondérante.

Récemment, la banque a procédé à une large opération de restructuration de ses grandes fonctions et a entamé une nouvelle étape de modernisation qui a touché à la fois ses structures centrales et l'ensemble de son réseau afin de permettre une activité maîtrisée et sécurisée.

Le concours de la banque au financement des grands projets structurants a atteint un volume global de financement de 100 000 000 000 DA annuel.

Forte de son assise financière et de ses performances, le magazine «Jeune Afrique et Union des Banques magrébines magazine » la hissa en 2008 au 1^{er} rang des banques maghrébines et 6^{ème} au classement des 200 premières meilleures banques africaines, avec un total de bilan de 31 000 000 000 dollars.

Elle a ensuite conclu plusieurs conventions avec des leaders mondiaux pour le lancement des produits leasing, capital investissement et banque et assurance.

Son extension est telle que la BEA a marquée 2011 par l'ouverture de la 1^{ère} agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social.

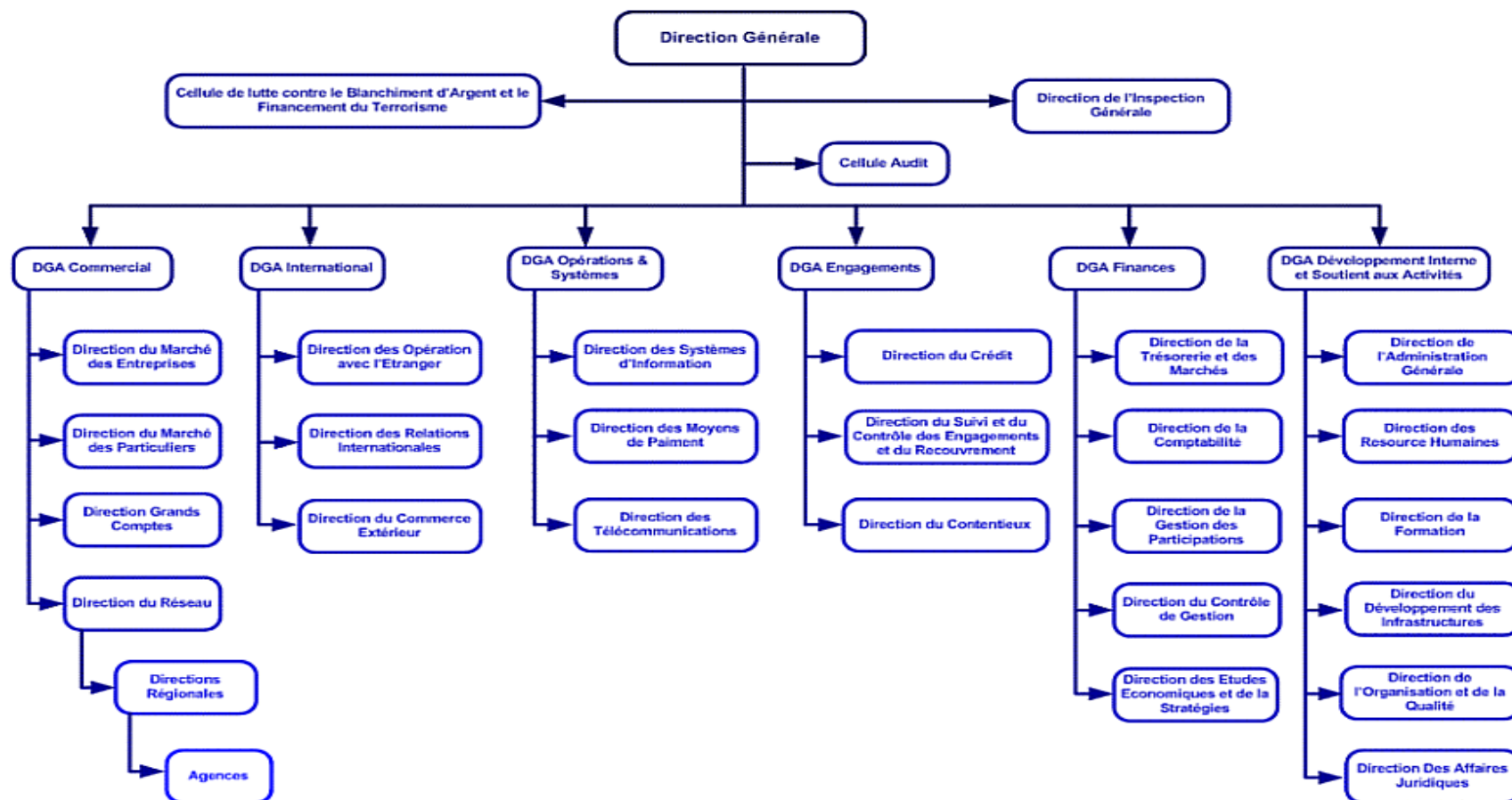
Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Cette augmentation devrait permettre à la banque de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.

Le réseau de la banque devrait atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence et son réseau sera renforcé de 9 nouvelles agences (MASCARA, MAGHNIA, TLEMCEN, ORAN KHEMISTI, CHLEF, AIN BEY, DRARIA, ANNABA, BOUFARIK.)

I.2. Structure et organisation de la BEA

I.2.1. Organigramme de la BEA³



Source : Document interne à la BEA

³ www.BEA.dz

I.2.2. Organisation générale de la BEA

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un Directeur Général Adjoint (DGA) et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement, et suite à la décision réglementaire N°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes ci-après désignées :

- La fonction Finances et Développement ;
- La fonction Engagement ;
- La fonction Internationale ;
- La fonction Secrétariat Général ;
- La fonction Contrôle.

Le Président Directeur Général (PDG) est assisté par :

- Trois Directeurs Généraux Adjoints chargés de superviser et coordonner les fonctions Finances et Développement, Engagement et Internationale ;
- Un secrétaire général chargé de superviser et coordonner les structures gestionnaires des moyens de la banque ;
- La Direction de l'Inspection Générale est directement rattachée à la Présidence.

I.2.2.1. La Direction Générale Adjointe Finances & Développement regroupe

- La cellule stratégie ;
- La cellule organisation ;
- La direction de la comptabilité ;
- La direction de l'informatique ;
- La direction de la trésorerie ;
- La direction du contrôle de gestion.

I.2.2.2. La Direction Générale Adjointe Engagement regroupe

- La direction centrale du réseau ;
- La direction des engagements des grandes entreprises ;
- La direction des engagements des PME/PMI ;
- La direction du contentieux.

I.2.2.3. La Direction Générale Adjointe Internationale regroupe

- La direction des filiales, participations et des relations internationales ;
- La direction de commerce extérieur ;
- La direction des opérations avec l'étranger.

I.2.2.4. Le Secrétariat Général regroupe

- La direction des ressources humaines et de la formation ;
- La direction de l'administration générale ;
- La direction des études juridiques ;
- La direction de la communication ;
- La cellule « sécurité ».

Le Président Directeur Général assure deux fonctions au sein de la banque l'une, en qualité de Président du Conseil d'Administration et l'autre, en tant que Directeur Général dont, les missions sont reprises dans les statuts de la banque datés du 05 février 1989.

I.2.3. La clientèle ciblée

La clientèle de la Banque Extérieure d'Algérie est constituée :

- Des entreprises des secteurs de l'Energie, de la Chimie, de l'Industrie lourde, des Industries légères, du Commerce, des Services et des Transports ;
- Des entreprises privées activant dans les secteurs des Industries de transformation des bâtiments et des travaux publics ;
- Des professions libérales dont le nombre s'accroît considérablement et qui trouvent auprès de la banque conseil et assistance ;
- Des non résidents : personnes physiques et morales ;
- Des déposants fortement représentés au sein du réseau de la Banque Extérieure d'Algérie.

Tous les secteurs peuvent trouver auprès de la banque des services, des crédits et une assistance devant leur permettre de réunir les conditions d'une relance effective.

I.2.4. La modernisation de son réseau

La Banque Extérieure d’Algérie se rapproche encore plus de la clientèle avec l’ouverture d’agences sur les sites industriels.

Actuellement le réseau de la banque comprend :

- Plus d’une centaine d’agences dont 7 sur les sites industriels et 8 unités régionales dont une implantée au Sud ;
- La modernisation de son réseau informatique a permis l’amélioration des services que la banque offre à ses clients, dans les opérations bancaires internationales et satisfaire ainsi leur besoin.

I.3. Les missions et le nouveau contexte économique de la BEA**I.3.1. Les missions de la BEA⁴**

Il importe de rappeler que la principale activité déployée par la banque est le traitement de toutes les opérations de banque, de changes et de crédits dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

La Banque Extérieure d’Algérie peut entre autre :

- Consentir sous toutes formes, des crédits, des prêts ou des avances avec ou sans garanties, tant par elle-même qu’en participation ;
- Financer, par tout le monde, les opérations de Commerce Extérieur ;
- Procéder ou participer à l’émission, à la prise de forme, à la garantie, au placement ou à la négociation de toutes valeurs immobilières ;
- Traiter toutes opérations de change au comptant ou à terme ;
- Contracter tout emprunt, prêt, nantissement, de devises étrangères ;
- Remplir le rôle de correspondant d’autres banques ;
- Prendre sous toutes les formes, tout intérêt et participation dans toute société ou entreprise algérienne ou étrangère ayant pour objectif similaire ou de nature à développer ses propres affaires ;
- Gérer directement ou indirectement en Algérie ou à l’étranger sous quelques formes que se soit les opérations rentrant dans son objectif.

⁴ Organisation structurelle de la BEA, janvier 1993

I.3.2. Le nouveau contexte économique

La Banque Extérieure d'Algérie va devoir très rapidement s'adapter à un contexte économique en cours de mutation, elle doit assimiler et mettre en pratique les nouvelles règles du jeu, prendre des initiatives et enfin accroître parallèlement son officine.

La Banque Extérieure d'Algérie attentive au remodelage rapide et profond du tissu économique veillera particulièrement à :

- Instaurer de nouvelles relations avec la clientèle basée principalement sur les principes de la commercialisation et de l'équilibre des intérêts ;
- Améliorer sensiblement la qualité de ses prestations.

A cet égard, il importe de souligner que la Banque Extérieure d'Algérie entend intervenir, de manière plus active sous des formes diverses et innovatrices, dans le financement de la création de richesse en faisant appel à des critères admis et reconnus qui seront progressivement réhabilités dans l'intérêt de l'entreprise et de l'économie nationale.

I.4. Présentation de l'agence BEA 34

Les agences de l'établissement bancaire constituant la BEA sont classées, selon le volume d'activités (selon leurs CA, du plus important au moins important) qui est fonction des pouvoirs attribués, en trois (03) catégories en plus des agences principales :

- Les agences « **1^{ère} catégorie** » ;
- Les agences « **2^{ème} catégorie** » ;
- Les agences « **3^{ème} catégorie** ».

L'agence **BEA 34** sise à Tizi-Ouzou, est une agence de **1^{ère} catégorie**, habilitée à effectuer toute opération de banque au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Dans ce cadre, l'agence BEA 34, comme toute autre agence, constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure, grâce à d'efficaces structures d'accueil et de traitement, de satisfaire la clientèle quels que soient sa nature et son secteur d'activité, mais aussi, elle se doit de remplir un certain nombre de missions s'insérant dans son champ de compétence à savoir :

- Traitement des opérations de caisse (opérations espèce et les opérations par compte) ;
- Démarche commerciale et montage des dossiers de crédit ;

- Fonctions administratives (gestion des moyens humains, généraux, la comptabilité et le contrôle comptable).

I.4.1. La création de l'agence BEA 34

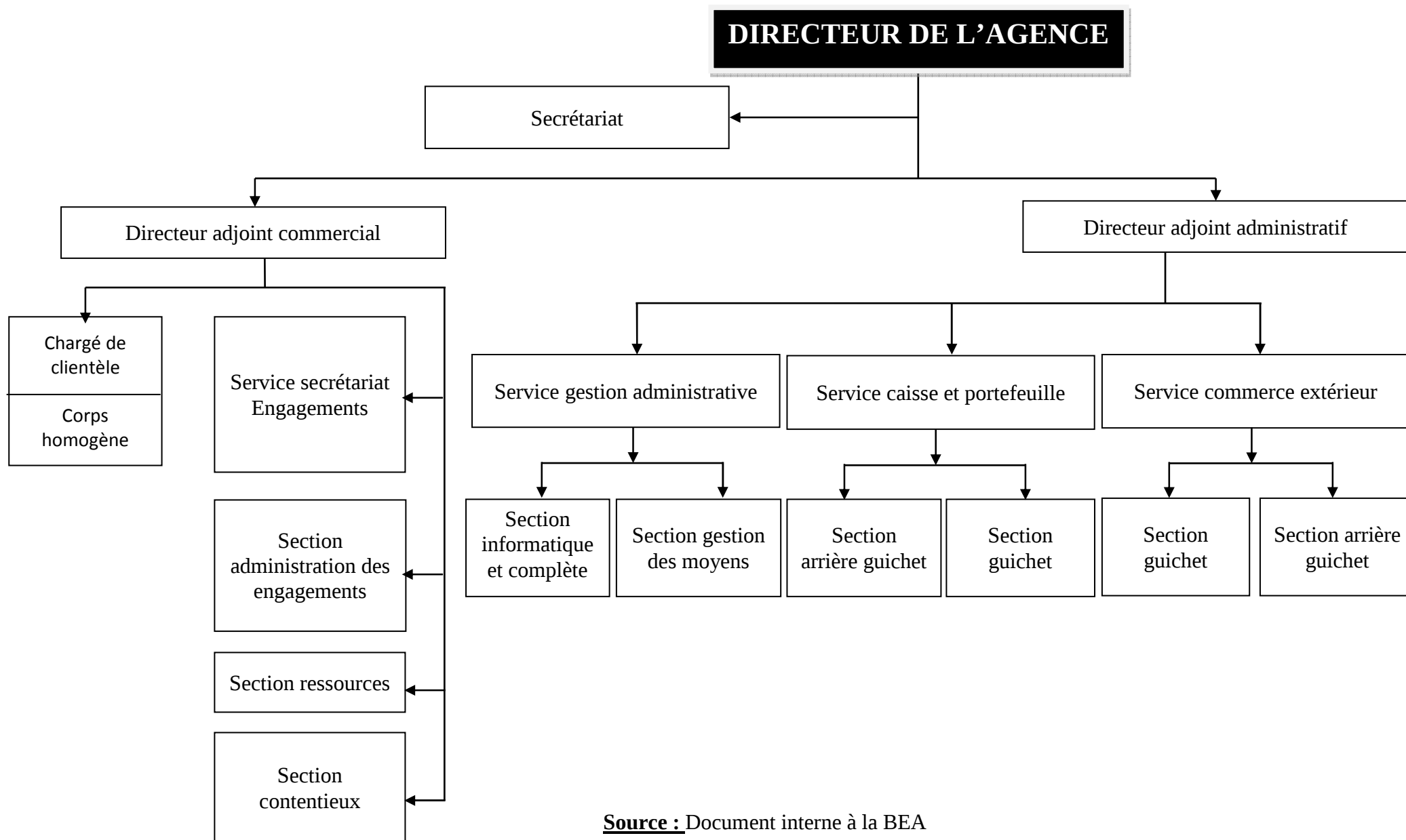
L'agence BEA 34 a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la Direction d'Alger. Elle est l'unique agence au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Avec un effectif de 46 employés, travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 30 538 comptes dont une partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

I.4.2. Organigramme de l'agence BEA 34⁵

Afin de traiter l'ensemble de ses opérations d'une part, et accomplir convenablement ses missions d'autre part en répondant au mieux à ses engagements, l'agence BEA 34 s'est dotée d'un modèle d'organisation performant présenté par l'organigramme suivant :

⁵ Document interne à la BEA



I.4.3. Les ressources et les emplois de la BEA 34**I.4.3.1. Les ressources de la BEA 34**

L'agence BEA 34 a enregistré une augmentation de ses ressources de l'ordre de 4,77% au 30/09/04 par rapport au 31/12/03. Ces ressources sont réparties entre les ressources à vue et les ressources à terme.

✓ Les ressources à vue : elles ont augmenté de 5,64% par rapport au 31/12/03. Elles se répartissent en :

- o *Comptes chèques bancaire (C.C.B)* : cette catégorie de ressources a enregistré une baisse de l'ordre de 25,79% par rapport au 31/12/03, cela est dû à la dégradation du chiffre d'affaires des entreprises.
- o *Les dépôts à vue* : ils ont augmenté de 13,13% par rapport au 31/12/03, passant de 234 975 MDA, au 31/12/03 à 265 829 MDA au 30/09/04. Ceci s'explique par l'augmentation des salaires intervenue dans certaines entreprises et par l'ouverture de nouveaux comptes.
- o *L'épargne* : cette catégorie de ressources a augmenté de 6,95% par rapport au 31/12/03, ce qui s'explique par la préférence qu'a la clientèle pour ce mode de placement à vue.

✓ Les ressources à terme : elles ont baissé de 3,24% par rapport au 31/12/03. Elles sont essentiellement constituées de bons de caisse (BDC), lesquels ont connu une baisse de l'ordre de 3,26% par rapport au 31/12/03, cela est dû à la baisse sensible du taux d'intérêt qui a causé une désaffectation des épargnants à l'égard de ce mode de placement.

A côté de ces ressources appelées « ressources privées », l'agence BEA 34 dispose d'autres ressources (ressources publiques à vue, ressources devises et à terme....)

I.4.3.2. Les emplois de la BEA 34

Globalement, les emplois de la BEA 34 sont constitués de crédits provisionnés à 100%.

I.5. Organisation de la fonction crédit au niveau de la BEA 34

La démarche que nous allons suivre va nous permettre de mieux comprendre le fonctionnement de la principale entité dynamique de toute agence bancaire à savoir le « Service Crédit ». Nous tenterons de le situer par rapport à l'agence qui le coiffe et de cerner ses missions principales ainsi que les différentes relations qu'il entretient avec les autres compartiments. Cette démarche se fera par référence à la BEA.

I.5.1. Organisation du service crédit

Le service crédit est soumis à l'autorité du Directeur d'Agence. Il est constitué des entités suivantes :

- Un « *corps homogène de chargés de clientèle* » dans le cadre de la relation clientèle.
- Un « *secrétariat engagements* » : ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et enfin du recueil des garanties. Il est constitué de deux (02) sections :
 - Section administration des engagements ;
 - Section contentieux.

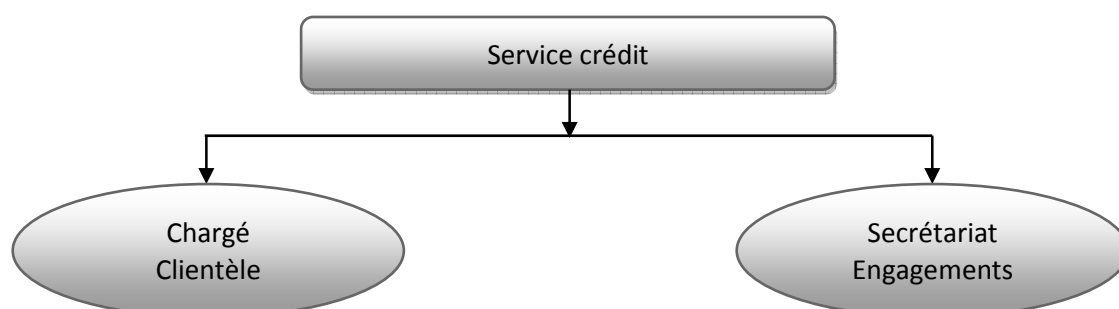
I.5.2. Rôle du service crédit

Collecter des ressources est difficile, mais il est plus difficile de les employer à bon escient (rentabilité et sécurité des fonds). Seul le meilleur emploi des ressources permet de couvrir leurs couts et de réaliser des gains susceptibles, non seulement, de préserver l'existence de la banque, mais aussi d'étendre, éventuellement, son activité.

C'est ainsi que le service crédit, compartiment de l'emploi des ressources collectées, est devenu un point d'articulation dans l'organisation d'une agence bancaire.

Il est organisé au niveau de la BEA 34 de la manière suivante :

Schéma N°1 : Organisation du service crédit



Source : Etablie par nos soins

Le service crédit accomplit les missions qui lui sont assignées par le biais de ses deux (02) sous services.

I.5.2.1. Les chargés de clientèle

Ils ont pour mission :

- D'élaborer un plan de démarche pour la réalisation des objectifs commerciaux qui leur sont fixés ;
- D'assister et conseiller la clientèle de l'agence en matière de financement ;
- D'effectuer les montages des dossiers de crédits de la clientèle et de les instruire (Particuliers et PME/PMI) ;
- De contrôler la conformité des dossiers reçus au plan fiscal, administratif et comptable ;
- D'effectuer des visites périodiques à la clientèle et dresser des comptes rendus ;
- D'étudier les demandes de crédit, émettre un avis motivé et proposer les concours à mettre en place;
- De soumettre pour appréciation et décision de la Direction d'Agence, les dossiers de crédits étudiés ;
- D'étudier et transmettre à la hiérarchie, sous la responsabilité du Directeur, pour la décision des demandes de crédit ne relevant pas des pouvoirs de l'agence ;
- D'élaborer les dossiers réglementaires « contrôle à posteriori » ;
- De porter à la connaissance de la clientèle les décisions prises ;
- De tenir et mettre à jour les dossiers de crédit ;
- De suivre, conjointement avec le Secrétariat Engagements, l'utilisation des crédits et leur remboursement à échéance ;
- D'assurer avec le Secrétariat Engagements, la récupération des créances litigieuses et contentieuses ;

I.5.2.2. Secrétariat Engagements

Il est chargé de :

- Assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ;
- Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relatifs au crédit ;
- Veiller à l'application et au respect des procédures de traitement des engagements.

a) La section administration des engagements : Elle est chargée de :

- Traiter toutes les instructions relatives au fonctionnement d'un client et /ou de compte (conditions, classification des dossiers de la clientèle (relation, crédit...)) ;
- Gérer et centraliser les autorisations de crédit ;
- Transmettre et suivre les dossiers instruits ;
- Tenir et gérer les dossiers de la clientèle en matière d'engagements par signature (cautions, avals...) ;
- Etablir et délivrer les actes d'engagements (conventions de crédit, actes de cautions...etc.) ;
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leurs remboursements à échéance ;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés ;
- Recueillir les garanties exigées à la mise en place des crédits ;
- Transmettre les dossiers réglementaires « contrôle à posteriori » à la Banque d'Algérie ;
- Etablir les états de performances de l'agence ;
- Etablir les statistiques de l'agence en matière d'engagements et d'impayés.

b) La section contentieux : Elle est chargée de :

- Conserver la documentation juridique de la clientèle ;
- Gérer la documentation juridique de l'agence ;
- Conserver dans les dossiers de la clientèle les copies des actes de garanties ;
- Traiter les créances douteuses et/ou compromises de l'agence ;
- Constituer, gérer et suivre les fichiers précontentieux et contentieux ;
- Exécuter les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisies arrêts, avis à tiers détenteurs, mises en demeure, protêts...etc.) ;
- Prendre toutes mesures conservatoires décidées par la Direction de l'Agence.

I.6. Relation du service crédit

Le service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relations avec les autres services de la banque et les confrères ou encore la Banque d'Algérie. Ces relations peuvent être d'ordre « fonctionnel » ou encore d'ordre « hiérarchique ».

I.6.1. Relations fonctionnelles

Par le biais du Directeur d'Agence, le service crédit entretient des relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque afin de recueillir toutes les informations concernant le client et ainsi permettre, au chargé d'études d'affiner son analyse. En outre, ce service peut solliciter les services des confrères et de la Banque d'Algérie pour de plus amples informations. Il entretient également des relations fonctionnelles avec :

I.6.1.1. Les services de l'agence à savoir

- Le service « Caisse et Portefeuille » pour ce qui est des retraits, virements, versements, encaissements, escomptes de chèques et effets ;
- Le service « Etranger » dans le cadre du Commerce Extérieur (crédit externe) ;

I.6.1.2. Les autres structures de la banque sont

- Le groupe d'exploitation du rattachement auquel sont transmis les dossiers de crédit pour la prise de décision dans la limite de prérogatives ;
- La direction juridique pour orientation respective et gestion du contentieux ;
- La direction financière en matière de mobilisation de fonds.

I.6.1.3. Les autres organismes tels que

- Les centrales de la Banque d'Algérie ;
- Les administrations fiscales, douanières et la conservation foncière...

I.6.2. Relations hiérarchiques

Dans le cadre du traitement des dossiers de crédit, la banque a mis en place un processus d'octroi éventuel de crédit à la clientèle, hiérarchisé par niveaux de délégations. Ces délégations concernent les PME/PMI, les Entreprises Individuelles et les Professions Libérales.

Le niveau de délégation des pouvoirs accordés aux comités de crédit « SIEGEANT », dans le cadre de financement de l'exploitation et des investissements des Petites, Moyennes Et Grandes Entreprises, sont fixés au sein de la BEA comme suit :

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Tableau N° 09 : Niveau de délégation accordé aux comités de crédit « SIEGEANT »

U=DA

Délégation de crédit Comite de crédit « Siégeant »	SEUIL DE DELEGATION						
	Crédit de fonctionnement	Crédit d'investissement	Limite globale	Crédit a la consommation	Crédit « immobilier aux particulier »	Financement emploi des jeunes promoteurs ANSEJ	Financement emplois chômeurs promoteur CNAC
DGA / Engagements	< 40 000 000	< 60 000 000	100 000 000				
Direction Grandes entreprises PMI	< 20 000 000	< 40 000 000	60 000 000				
Direction PME	< 10 000 000	< 20 000 000	30 000 000				
Direction Régionales	< 8 000 000	< 14 000 000	22 000 000		< 5 000 000	< 7 000 000	
<u>Agence :</u> Agence principale	< 5 000 000	< 7 000 000	12 000 000	< 200 000	< 3 000.000	< 3 500 000	< 3 500 000
Agence 1 ^{ère} catégorie	< 3 000 000	< 5 000 000	8 000 000	< 200 000	< 3 000.000	< 3 500 000	< 3 500 000
Agence 2 ^{ème} catégorie	< 2 000 000	< 4 000 000	6 000 000	< 200 000	< 3 000.000	< 3 500 000	< 3 500 000

Source : Document interne à la BEA

Cette délégation oblige également chaque agence à être dotée d'un comité de crédit « SIEGEANT » présidé par le Directeur d'Agence regroupant le Directeur Adjoint, le Chargé d'Etudes et éventuellement, le Chef de Service Secrétariat Engagements. Ce comité est chargé de se prononcer sur les demandes de crédits introduites par la clientèle.

En principe, le Directeur d'Agence, Président du Comité, est doté d'un pouvoir décisionnel en matière de financement qui lui est conféré par la Direction Générale de la banque sous forme de délégation.

Au niveau de la BEA, il existe cinq (05) niveaux de délégation arrêtée en fonction du montant par le PDG. Ces délégations sont accordées aux :

- Délégation d'Agences toutes catégories confondues ;
- Délégation Régionale ;
- Délégation des PME ;
- Délégation Général Adjoint Engagement ;
- Délégation PDG.

Quel que soit le montant sollicité par la clientèle PME/PMI, les dossiers de crédit sont établis en quatre (04) exemplaires et doivent, après montage, être ventilés de la manière suivante :

- Un ou deux exemplaires à la direction de rattachement ;
- Deux ou trois exemplaires conservés au niveau de l'agence par le Secrétariat Engagement.

Pour une meilleure appréciation du risque et de prise de décision appropriées, il est mis en place deux types de comité de crédit :

- **Un comité de crédit institutionnel** : qui statue sur le sort des dossiers de crédit dépassant les délégations inférieures (agence, région, PME, DGA engagement). Il est composé en permanence du PDG, du DGA engagement et du directeur des grandes entreprises (DEGE) ou du directeur des engagements des PME, selon le cas
- **Un comité de crédit itinérant** : qui participe par le biais de ses membres à apprécier le risque des crédits à accorder éventuellement à la clientèle.

Section II : Essai pratique pour la mesure du risque d’octroi de crédit d’investissement : Cas BEA

La BEA a mis en place les politiques et procédures à suivre dans l’octroi de crédit, considérées comme outils d'appui et de consultation afin de gérer et éviter au mieux les risques inhérents à l'activité bancaire.

Les procédures normales, souvent suivies pour accorder un crédit, ont pour missions de respecter certains éléments importants pour l'efficacité, la sûreté et la gestion du crédit octroyé.

A la BEA, toutes les étapes ont pour objectif d'assurer l'utilité du crédit et le retour du montant accordé.

Les étapes poursuivies pour l'octroi de crédit à la BEA sont donc :

- La réception des demandes de crédit ;
- La constitution du dossier ;
- Elaboration du support de crédit ;
- Présentation du dossier au comité de crédit « SIEGEANT ».

La BEA n'apporte ses concours que sur la base de critères économiques, financiers et techniques. Elle aide les promoteurs à préciser leurs projets et les assiste dans toute la mesure du possible lors de la réalisation des investissements et de la mise en route des équipements. Elle suit la marche de l'entreprise pendant la durée d'amortissement du crédit.

Dans ce qui suit, nous nous pencherons sur une étude de cas d’un dossier de crédit d’investissement afin d’avoir une vision plus concrète de ce qui a été dit précédemment.

II.1. Présentation de l'entreprise demandeuse de crédit

Le projet, qui est initié par notre nouvelle relation le docteur X spécialiste en cardiologie, est une clinique où seront offerts les soins pour une certaine catégorie de malades à savoir :

- Chirurgie diverse (viscérale, traumatologie, ORL, dentaire, ophtalmologie etc.) ;
- Gynécologie obstétrique ;
- Accouchement ;
- Cardiovasculaire.

Ses statuts ont été enregistrés et inscrits au registre de commerce.

Le projet a été initié dans le cadre de l'ANDI⁶, avec décision d'octroi d'avantages pour la réalisation et l'équipement.

L'établissement projeté s'inscrit dans le cadre de l'élargissement du tissu sanitaire de la région, répondant à un besoin global de la population en matière de santé publique.

L'implantation se fait au niveau d'un chef lieu important, Tizi-Ouzou : une région dont le taux de croissance économique est significatif et une population en constante augmentation, à majorité jeune, soucieuse d'investissement, créateur d'emplois.

Quant au marché, il existe un seul hôpital public au niveau de la région et il reste beaucoup à faire dans le domaine des infrastructures destinées à la santé, afin de répondre aux besoins croissants en matière de soins pour une population locale, aussi bien en quantité qu'en qualité.

Les compétences et les ressources humaines sont présentes dans la région pour la gestion et le développement d'un tel établissement : médecins, infirmières, personnel de bureau...

⁶ ANDI: Agence Nationale du Développement des Investissements

II.1.1. Identification de la relation

Banque Extérieure d'Algérie

Date : 17/03/2013

DIRECTION REGIONALE : Alger Périphérie

Agence : Tizi-Ouzou 34

Chargée de la clientèle : HOUFEL Lydia

ETUDE DE CREDIT

SUPPORT NORMALISE

Nouvelle Demande

☒

Renouvellement

☐

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Numéro de compte :		Entrée en relation le : 17/03/2013	
Nom ou raison social : EURL clinique			
Adresse : Tizi-Ouzou			
Activité précise : Santé			
Forme juridique :	EURL		Date d'immatriculation :
Capital ou fonds personnel		Pourcentage	Nom
(montant et répartition)			
100 000,00		100%	Dr. X
Dirigeant ou Gérant :		Dr. X	
Indice professionnel			
Locaux	propriétaire	☒	locataire ☐
Fonds de commerce	propriétaire	☒	locataire ☐
Dernière visite à l'entreprise			
Catégorie actuelle des conditions de banque : CATEGORIE « C »			

Source : Document interne à la BEA

II.1.2. Présentation du projet et ses différentes structures

La clinique médico-chirurgicale projetée est de type PME, complémentaire des structures étatiques de santé, souvent très surchargées et peu accessibles pour certains malades éloignés. La réalisation d'un tel établissement de proximité allégerait beaucoup la charge de travail des grands centres urbains, assurerait une meilleure prise en charge des malades, en réduisant les risques d'aggravation de leur état de santé et de passage à la chronicité, qui sont de grands facteurs de surcote des dépenses de santé.

Les retombées socio-économiques sont bénéfiques pour la population par la création d'emplois concernant toutes les couches (médecins, techniciens divers, cadres de gestion, employés divers pour l'intendance....etc.) ; mais également par le développement du tissu urbain environnant tels que les commerces, les sociétés de services, avec un effet positif sur le plan écologique.

Les besoins justificatifs pour l'implantation d'une telle structure dans la région sont présents et les conditions actuelles pour sa réalisation sont remplies.

Le terrain de 3800 m² situé à Tizi-Ouzou constitue l'assiette de la structure. Il est intégré dans une zone de développement urbaine, pourvues de toutes les infrastructures et répondant aux normes d'implantation de structure santé.

La structure principale est un bâtiment en L de type R+2, dont l'architecture a été conçue et réalisée en collaboration avec les architectes du Ministère de la Santé. Les études de sol et génie civil ont été réalisées selon les normes actuelles, en particulier concernant les dernières recommandations antisismiques. Tous les impératifs de sécurité ont été respectés et l'établissement est implanté sur un site adéquat sans pollution, avec un environnement de respect écologique avec des possibilités de développement ultérieur, le site est déjà viable avec infrastructure routière, électricité, gaz...

II.1.3. Le potentiel humain

Les prévisions comportent la création d'emplois de haute qualification, mais également des postes administratifs divers, de manutention et autres emplois collatéraux à savoir les emplois du commerce de proximité, les prestations diverses de services, l'installation d'autres collaborateurs de santé dans la région, favorisant ainsi une dynamique positive de l'économie locale.

Une centaine d'emplois sont prévus à savoir :

- Médecins et chirurgiens : 15
- Techniciens de laboratoires : 04
- Techniciens spécialisés de maintenances : 02
- Infirmiers /infirmières : 20
- Personnels de bureaux : 20
- Personnel intendance (cuisine, buanderie..) :15
- Personnel entretien : 15
- Personnel de transport (ambulance) :02

II.1.4. Les capacités projetées

On prévoit une quarantaine (40) de lits, repartis comme suite :

30% des lits pour interventions chirurgicales diverses (viscérales, de traumatologie en particulier d'urgence, ORL, ophtalmologie etc....) ;

30% des lits pour gynéco-obstétriques, accouchements ;

30% des lits d'hospitalisations médicales diverses, adultes et enfants, les possibilités évolutives d'orientation ont été prises en compte selon la conjoncture si besoin⁷.

II.1.5. Impact du projet

La clinique est implantée sur un site qui comporte déjà la construction de plusieurs projets publics à savoir la réalisation de 140 logements avec commerces et services, une école secondaire par l'Education Nationale, une structure administrative des services de la protection civile...avec création et maintien d'espaces verts adéquats.

Intégration du projet dans une politique de développement des zones rurales par la création d'emplois de haute qualification, sédentarisation d'une main d'œuvre le plus souvent réduite à l'émigration malgré l'attachement à la terre natale, allègement du surcout de la couverture et prestations sociales par la réalisation de radios et autres examens sur place évitant les frais supplémentaires de déplacement et les retards apportés à l'établissement d'un diagnostic et la mise en route d'un traitement.

Stimulation de créneaux porteurs, créateurs d'emplois par des retombées économiques positives sur la vie locale par des développements collatéraux de commerces et autres services, décentralisation d'éventuelles structures administratives inhérentes au développement de tels ensembles.

⁷ 10 % restant n'ont pas été explicité.

Participation d'un environnement aménagé et développé à l'amélioration de la qualité de vie du citoyen par le maintien d'une bonne santé, élément primordial de l'efficience, de la performance et de la compétitivité au travail.

II.2. Etude du dossier de crédit

II.2.1. Consistance et cout du projet⁸

Tableau N° 10 : Coût du projet

U= DA

RUBRIQUES D'INVESTISSEMENTS	PARTS		TOTAL EXPRIME EN DA
	DEVICES (EURO)	DINARS	
1. FRAIS PRELIMINAIRES		1 300 000.00	1 300 000.00
Etude de faisabilité Frais de constricton de l'EURL Frais d'approches (D. douanes. Transit... etc.)			
2 .TERRAIN		30 400 000.00	30 400 000.00
3. BATIMENT		61 287 000.00	61 287 000.00
4. INSTRALLATION COMPLEXES		29 080 000.00	29 080 000.00
5. AGENCEMENT ET INSTALLATION		10 743 000.00	10 743 000.00
6. MATERIEL ROULANT		3 000 000 .00	3 000 000 .00
7. FONDS DE ROULEMENT		1 000 000.00	1 000 000.00
TOTAL	0.00	136 810 000.00	136 810 000.00

Source : Etablie par nos soins.

COÛT EN DINARS : 136 810 000.00 DA

COÛT GLOBAL DU PROJET : 136 810 000.00 DA

⁸ Tableau effectué sur la base des documents fournis par l'entreprise demandeuse de crédit

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Tableau N° 11 : Structure et mode de financement du projet

U= DA

DESIGNATIONS	AUTO FINANCEMENT	CREDIT BANCAIRE
Frais préliminaires ⁹	1 300 000	
Terrain	30 400 000	
Bâtiment	26 770 000	
Installation complexe	17 240 000	
Banque	1 000 000	
Crédit à moyen terme		60 000 000

Source : Etablie par nos soins.

COÛT GLOBALE DU PROJET 136 810 000 DA

- **56% AUTO-FINANCEMENT**
- **44% CREDIT BANCAIRE**

⁹ Bilan 2009

La nouvelle relation EURL clinique représenté par son gérant le docteur X, sollicite l'établissement pour lui financer une partie de la clinique médicochirurgicale sous forme d'un crédit d'investissement moyen terme pour une durée de 7ans dont 2ans différés.

Le coût global de l'investissement est évalué à 136 810 KDA. L'installation, complexes, travaux de génie civil et bâtiment sont évalués à 101 110 KDA y compris agencement et installation ; et représentant environ 74% du cout global du projet dont 44 010 KDA réalisés (matériaux médicochirurgicaux : plateaux techniques de cardiologie, bloc opératoire, bloc gynécologie et accouchement, mobilier médical..... ont déjà été importés ainsi que des travaux de construction de l'immeuble qui sont arrivés à 45%. Par ailleurs et selon sa demande, le crédit sollicité par ce promoteur est estimé à concurrence de 60 000 KDA et destiné à :

- La continuation de la construction ;
- L'importation de certains équipements et aménagements de la clinique ;
- L'acquisition locale de matériel complémentaire.

II.2.2. Crédit sollicité

Tableau N° 12 : Crédit sollicité

U= KDA

FORME	Accordés précédemment		Position au	Provision	Sollicités	
	Montant	Echéance			Montant	Echéance
A-Crédit d'exploitation	0				0	
* <u>Par Caisse</u>	0				0	
Facilité de caisse						
Découvert						
Avances/ stock						
Avances/attestations						
Escompte PC						
* <u>Par Signature</u>						
Avals						
Credoc mat. Première						
(relayé par avance/stock)						
Obligation C/Douanes						
Cautions administrative						
B-Crédit d'investissement	0				60 000	
* <u>par caisse</u>						
<u>CMT</u>					60 000	7ans
<u>CLT</u>						
.....						
.....						
* <u>par signature</u>						
Lettres de garanties						
Avals						
TOTAUX	0				60 000	
Concours éventuels chez les confrères :						
caisse				signature :		

Source : Document interne à la BEA

II.2.3. Etude des facteurs d'appréciations du projet**II.2.3.1. Facteur physique**

- Lieu de situation en plein centre d'une agglomération
- Réseaux de viabilisation (gaz-électricité-assainissement-téléphone existant).

II.2.3.2. Facteur juridique

- Dispose d'un acte de propriété
- Non grève d'hypothèque ou autre privilèges

Après étude du marché immobilier et des facteurs d'appréciation, le prix du mètre carré est fixé à : 8 000.00 DA le mètre carré.

Soit une valeur de : 8 000.00 DA x 3 800.00 m² = 30 400 000.00 DA

« Trente Millions Quatre Cent Mille Dinars ».

II.2.4. Etude financière du projet**II.2.4.1. Analyse de la structure financière du projet¹⁰**

Tableau N° 13 : Calcul du FRNG

FRNG= KP-AF

KP= total des fonds propres +total des dettes à moyen terme

U= DA

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
KP	174 313 756	180 586 108	170 971 527	162 293 009	157 746 448	148 656 097	135 834 968
AF (Σ immob. Nettes)	(129894133)	(123978267)	(118062400)	(106230667)	(88483067)	(58903733)	(36576800)
FGNG	44 419 623	56 607 841	52 909 127	56 062 342	69 263 381	89 752 364	99 258 168

Source : Etablie par nos soins.

¹⁰ Sur la base des bilans prévisionnels (ANNEXES N°1 et 2).

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Tableau N° 14 : Calcul du BFR

$$\text{BFR} = \text{VR} + \text{VE} - (\text{DCT} - \text{DF})$$

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
VR+VE	21 731 782	21 319 649	32 108 273	34 767 010	41 768 965	45 485 204	48 000 000
DCT-DF ¹¹	00	00	00	00	00	00	00
BFR	21 731 782	21 319 649	32 108 273	34 767 010	41 768 965	45 485 204	48 000 000

Source : Etablie par nos soins.

Tableau N° 15 : Calcul de la trésorerie

$$\text{T} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
FRNG	44 419 623	56 607 841	52 909 127	56 062 342	69 263 381	89 752 364	99 258 168
BFR	(21 731 782)	(21 319 649)	(32 108 273)	(34 767 010)	(41 768 965)	(45 485 204)	(48 000 000)
T	22 687 841	35 288 192	20 800 854	21 297 332	27 494 416	44 267 160	51 258 168

Source : Etablie par nos soins.

Appréciation des résultats

L'analyse des bilans prévisionnels dans le dossier de crédit est basée sur des prévisions établies sur 7 ans, ce qui ne permet pas d'apprécier la structure financière réelle de cette affaire.

Néanmoins, nous estimons que cette structure sera équilibrée dès le début de l'activité.

Le fond de roulement dégagé sera positif, permettant ainsi la couverture de 126 jours d'activité à la première année et 212 jours à la septième année d'exploitation.

Les besoins de fonds de roulements sont positifs mais la détention d'un stock important n'est pas une utilité, étant donné que l'objet d'exploitation est de la chirurgie

¹¹ DCT = DF → DCT-DF = 00

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

générale et essentiellement centre de cardiologie. Cette situation va dégager une trésorerie importante et croissante sur toute la période considérée.

Les fonds propres nets ne cessent d'augmenter d'un exercice à un autre pour atteindre un seuil de 59 125KDA la 7^{ème} année.

Le niveau d'activité prévu pour la 1^{ère} année est de 125 410 KDA, nous pensons pour notre part qu'il sera atteint et même dépassé. En effet, si nous nous basons sur les horaires de consultations médicales et interventions chirurgicales qui sont pratiquées actuellement, ces prévisions seront atteintes et largement dépassées, ce qui permettra aisément de faire face aux échéances de remboursement.

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

II.2.4.2. Les principaux ratios

Tableau N° 16 : Les principaux ratios

NOM DES RATIOS	FORMULES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
EQUILIBRE FINANCIER	$\frac{\text{capitaux permanents}}{\text{actif immobilisé}}$	1.34	1.46	1.45	1.53	1.78	2.52	3.71
AUTONOMIE FINANCIERE	$\frac{\text{capitaux propres}}{D.L.M.T}$	0.28	0.32	0.37	0.44	0.57	0.68	0.77
SOLVABILITE FINANCIERE	$\frac{\text{total des dettes}}{\text{capitaux propres}}$	3.64	3.12	2.7	2.27	1.77	1.48	1.3
LIQUIDITE GENERALE	$\frac{\text{actifs circulants}}{DCT}$	11.55	14.44	4.26	4.65	5.77	7.56	8.73
LIQUIDITE REDUITE	$\frac{VR + VD}{DCT}$	9.49	13.38	3.8	4	5.15		7.56
LIQUIDITE IMMEDIATE	$\frac{VD}{DCT}$	6.39	9.38	2.28	2.39	2.89	4.23	4.99
EVALUATION FR/ACTIVITE	$\frac{\text{fonds de roulement} * 360}{\text{chiffre d'affaires H.T}}$	126	155	137	137	162	202	212
EVALUATION BFR/ACTIVITE	$\frac{B.F.R * 360}{\text{chiffre d'affaires H.T}}$	62	58	84	86	99	102	103
RENTABILITE FINANCIERE	$\frac{\text{resultat net}}{\text{capitaux propres}}$	1.00	0.89	0.9	0.9	0.84	0.84	0.92
ROTATION DES STOCKS (MP)	$\frac{\text{matiere premiere} * 360}{\text{achats hors taxes}}$	0	0	0	0	0	0	0
DELAIS CLIENTS	$\frac{\text{clients} + \text{EAR} + \text{escpte} * 360}{\text{achats T.T.C.}}$	0	0	0	0	0	0	0
DELAIS FOURNISSEURS	$\frac{\text{fournisseur} + \text{EAP} * 360}{\text{achats T.T.C}}$	0	0	0	0	0	0	0

Source : Etablie par nos soins

Appréciations des résultats

Le ratio de l'équilibre financier supérieur à 1 signifie que les capitaux permanents couvrent en totalité les actifs fixes, ce qui est vérifié et plus, ci-dessus.

Le ratio de l'autonomie financière supérieur à 1/2 signifie l'indépendance de l'entreprise vis-à-vis des tiers ; une indépendance visible dès la 5^{ème} année, en raison du remboursement du crédit octroyé ; et vérifié grâce au ratio de solvabilité financière qui, certes, décroît mais reste supérieur à 1.

Les ratios de liquidité générale, réduite et immédiate sont exemplaires et signifient que l'entreprise fera face aisément à ses dettes les plus exigibles.

La rotation des stocks et les délais clients/fournisseurs sont nuls, chose qui n'est pas extraordinaire étant donné le domaine d'activité visé.

Enfin, suite au calcul des principaux ratios, présentés si dessus, établis sur 07 ans et dont les résultats sont plus que satisfaisants, nous estimons que l'entreprise demandeuse de crédit devrait faire face à ses dettes, générer des bénéfices et réaliser les objectifs escomptés. Les ratios d'évaluation du FR et BFR par rapport au CA ainsi que le ratio de rentabilité financière prouvent ce qui a été dit précédemment.

II.2.5. Evaluation financière du projet¹²

L'évaluation financière du projet consiste en la détermination des flux net de trésorerie à savoir :

Tableau n° 17 : Détermination de la valeur du BFR

Année	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
BFR	21731 782	21 319 649	32 108 273	34 767 010	41 768 965	45 485 204	48 000 000	/
Variation BFR	/	-412 133	10 788 624	2 658 737	7 001 955	3 716 239	2 514 796	/

Source : Etablie par nos soins.

¹² Sur la base des tableaux des comptes de résultat (TCR) prévisionnels (ANNEXE N°3).

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Tableau N° 18 : Elaboration du tableau des cash-flows

Avec taux d'actualisation de 8%

Année	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
Chiffre d'affaires	125 410 000	131 680 500	138 264 525	145 177 751	152 436 639	160 058 417	168 061 394
- Dépenses :							
Matières et fournitures	44 400 000	46 620 000	48 951 000	51 398 550	53 968 478	56 666 901	59 500 246
Services	9 876 000	10 369 800	10 888 290	11 432 705	12 004 340	12 604 557	13 234 785
Frais de personnels	9 072 000	10 344 600	11 680 830	12 264 872	12 878 115	13 522 021	14 198 122
Impôts et taxes	2 508 200	2 633 610	2 765 291	2 903 555	3 048 733	3 201 169	3 361 228
Frais Financiers	4 212 000	4 212 000	3 369 600	2 527 200	1 684 800	1 684 800	842 400
Frais divers	3 125 000	3 281 250	3 445 313	3 617 578	3 798 457	3 988 380	4 187 799
Résultat brut	52 216 800	54 219 240	57 164 201	61 033 291	65 053 716	68 390 589	72 736 814
-Amortissement	(5 915 867)	(5 915 867)	(5 915 867)	(5 915 867)	(5 915 867)	(5 915 867)	(5 915 867)
Résultat avant impôt	46 300 933	48 303 373	51 248 334	55 117 424	59 137 849	62 474 722	66 820 947
-IBS	(8 797 177)	(9 177 641)	(9 737 184)	(10 472 311)	(11 236 192)	(11 870 207)	(12 695 980)
Résultat net	37 503 756	39 125 732	41 511 150	44 645 113	47 901 657	50 604 515	54 124 967
+Amortissement	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867
-Variation BFR	(-412 133)	(10 788 624)	(2 658 737)	(7 001 955)	(3 716 239)	(2 514 796)	/
+ Récupération de BFR	/	/	/	/	/	/	48 000 000
Cash-flow (CF)	43 831 756	34 252 975	44 768 280	43 559 025	50 101 285	54 005 586	108 040 834
Taux actualisation (1.08) ⁻ⁿ	(1.08) ⁻¹	(1.08) ⁻²	(1.08) ⁻³	(1.08) ⁻⁴	(1.08) ⁻⁵	(1.08) ⁻⁶	(1.08) ⁻⁷
CF actualisé	40 584 959.26	29 366 405.18	35 538 504.04	32 017 183.73	34 098 092.72	34 032 679.98	63 040 788.94
Σ CF actualisés	40 584 959.26	69 951 364.44	105 489 868.5	137 507 052.2	171 605 144.9	205 637 824.9	268 678 613.8

Source : Etablie par nos soins

❑ Calcul de la VAN, IP, DR

- Calcul de la VAN

Le capital initial I_0 136 810 000+ BFR₁

$$I_0 = 136\,810\,000 + 21\,731\,782$$

$$I_0 = 158\,541\,782 \text{ DA}$$

$$VAN = \sum CF(1.1)^{-n} - I_0$$

$$\Rightarrow VAN = 268\,678\,613.8 - 158\,541\,782$$

$$\Rightarrow VAN = 110\,136\,831.8 \text{ DA}$$

$VAN > 0 \Rightarrow$ Le projet est rentable et la VAN mesure cette rentabilité.

- Calcul de L'IP

$$IP = \frac{VAN + I_0}{I_0} = 1.69$$

$\Rightarrow$ Chaque DA décaissé rapportera 0.69 DA

- Calcul de la DR

$$DR = n + \left(\frac{I_0 - \text{cumul Inferieur}}{\text{cumul superieur} - \text{cumul inferieur}} \right) \times 12$$

$DR = 4 \text{ ans}, 7 \text{ mois et } 13 \text{ jrs.}$

$\Rightarrow$ Le projet sera rentable dès la 5^{ème} année d'activité.

II.2.6. Les garanties

Tableau N° 19 : Les garanties

U=KDA			
NATURE	MONTANT	DATE DE MISE EN PLACE	DATE D'ECHEANCE
<u>Suretés Réelles</u>			
Hypothèque du terrain	30 400	Avant mobilisation du crédit	remb. CMT
Nantissement des équipes de production	29 080	Dès mobilisation du crédit	remb. CMT
Hypothèque de la bâtisse	61 287	Dès mobilisation du crédit	remb. CMT
Gage matériel roulant	3 000	Dès mobilisation du crédit	remb. CMT
<u>suretés personnelles</u>			
Cautions personnelles et solidaires du propriétaire	60 000	avant mobilisation du CMT	remb. CMT
DAM	60 000	avant mobilisation du CMT	remb. CMT

Source : Etablie par nos soins

Rapport final

La relation EURL clinique a introduit une demande de financement afin de solliciter un concours pour réaliser cette clinique de médocochirurgicale à Tizi-Ouzou. Il s'agit d'un CMT de 60 000 KDA représentant 44 % du cout global du projet, le reste 56% soit 76 810 KDA constitue l'apport du promoteur, déjà une partie réalisée.

L'objet du crédit porte sur le financement de la continuation de construction de cette unité, l'installation de certains équipements et aménagement de la clinique ainsi que l'acquisition locale de matériels complémentaires.

L'importance du projet à financer doit être cependant intimement rapprochée à la présentation du promoteur le docteur X spécialiste en cardio-vasculaire et diplômé de la société européenne de cardiologie hôpital universitaire de GENEVE, la ville ou il a passé la quasi-totalité de ses études et activités de cardiologie. Sa compétence et son expérience lui offrent une renommée d'ordre international.

Actuellement, il exerce dans son cabinet médical, et intervient en parallèle dans un hôpital à Alger.

L'analyse de l'environnement du secteur de la santé particulièrement dans la wilaya de Tizi-Ouzou et ses régions, est l'effet générateur de l'ambition du docteur à réaliser un tel projet (l'insuffisance d'infrastructures sanitaires spécialisées...)

La région offre aussi des potentialités humaines considérables : médecins spécialisés, infirmières ainsi que l'expérience incontestable du promoteur, ses ambitions constituent des atouts favorables au démarrage et à la réussite du projet.

Le dossier présenté nous a permis en conclusion, sous couvert de l'existence des autres formalités administratives et juridiques de conclure notre avis par notre accompagnement pour la réalisation physique de la clinique a hauteur de 60 000 KDA d'une durée de 07 ans dont 02 ans de différé.

Chapitre III : La gestion du risque de crédit au sein de la BEA

Notre engagement est conditionné par la mise en place au préalable des garanties suivantes :

- Hypothèque du terrain : 30400 KDA ;
- Hypothèque de la bâtisse : 61 287 KDA ;
- Nantissement des équipements : 29 080 KDA ;
- Gage matériel roulant : 3000KDA ;
- Caution personnelle et solidaire du propriétaire : 60 000 KDA ;
- Délégation assurance multirisques : 60 000 KDA.

Tizi-Ouzou le 08/05/2013

M^{elle} HOUFEL Lydia

Avant tout octroi de crédit, le banquier procède à une analyse approfondie du risque encouru et ne l'accorde que sous réserve de garanties susceptible de couvrir le crédit sollicité.

En effet, dans le cas de non remboursement, la banque saisit ces dernières, les vend aux enchères et se fait rembourser.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'une des finalités d'un crédit pour le banquier est son remboursement. Or, dans des cas de plus en plus fréquents, les remboursements ne s'effectuent pas à l'échéance prévue se trouvant parfois définitivement compromis. Dans cette situation, la banque voit se matérialiser un risque de contrepartie et doit essayer de procéder, le plus rapidement possible au recouvrement de sa créance. Elle doit aussi mettre en œuvre des stratégies pour éviter d'autres incidents de paiements afin d'améliorer ses performances à différents niveaux.

Maîtriser et gérer le risque est une tâche importante pour les responsables des banques. Moyennant différentes méthodes de gestion, classiques et / ou nouvelles, les responsables peuvent atténuer ces risques et faire accroître la performance de leurs établissements.

Face à la panoplie des risques auxquels sont exposées les banques, des normes prudentielles et réglementaires s'avèrent d'une importance capitale pour assurer une certaine cohérence au sein de communauté bancaire et garantir sa solidité.

Dans ce contexte, nous avons essayé, à travers ce travail, de traiter la problématique de notre étude qui portait sur la possibilité d'application du modèle scoring à la décision d'octroi de crédit. Suite à ses inconvénients, nous nous sommes intéressés à d'autres méthodes d'évaluation du risque. Nous nous sommes rendu compte que le risque est indissociable du crédit, que la prépondérance des pertes dues au risque de crédit rend sa gestion incontournable et primordiale, dans un contexte économique devenu de plus en plus volatil et que seuls des outils fiables et des équipes compétentes et réactives sont les points clés pour sauvegarder la rentabilité de la banque.

Le risque existe et existera toujours mais il ne doit pas pour autant figer les banques dans l'attentisme. Il est inhérent au crédit : il ne peut être éliminé, seulement limité, tout le jeu consiste à prendre de bons risques.

Pour les banques commerciales, les objectifs et les stratégies sont plus que jamais orientés vers la rentabilité notamment pour les bailleurs de fonds. Les sanctions du marché en cas de mauvaises performances sont en effet impitoyables.

Dans cet environnement et selon cet objectif primordial, la gestion du crédit est le facteur de réussite d'une banque universelle. Sa gestion et son analyse sont un enjeu très

important puisqu'une bonne gestion du crédit permet d'atteindre ce fameux cercle vertueux, synonyme de réussite.

Aujourd'hui la plupart des banques ont fait des efforts et des progrès énormes dans plusieurs domaines pour atteindre leurs objectifs de rentabilité ou leurs impératifs de compétitivité. Ces évolutions ont, pour beaucoup, été provoquées par les profondes mutations du secteur au cours des vingt dernières années.

Que ce soit avec le nouveau cadre réglementaire et le ratio de solvabilité ou la pression de la concurrence notamment liée au désencadrement du crédit, les banques ont du profondément changer, évoluer et adapter leur approche à l'environnement.

Les banques n'ayant pas réussi à opérer ces changements, ont été généralement rachetées ou ont connu de très grosses difficultés à chaque crise bancaire, allant parfois jusqu'à disparaître. Ce dernier phénomène est quand même très rare. Les autorités bancaires, par leur réglementation, ont réussi à renforcer le système financier et pousser les établissements bancaires à une meilleure prise en compte de leurs risques.

Etant au centre de la réforme du ratio de solvabilité, le risque de crédit, sera désormais dans un avenir proche considérablement mieux pris en compte par les banques. Grâce à la notation interne et à une meilleure allocation des fonds propres, la gestion du risque de crédit s'en trouvera affiné et permettra un avantage compétitif ou une différenciation pour ceux qui auront les meilleurs systèmes de notation interne.

En revanche l'analyse crédit n'a, fondamentalement, pas changé et ne risque pas d'évoluer encore considérablement. La filière risque d'une banque est toujours la même et l'analyste crédit sera toujours celui qui évaluera les risques en tenant compte des pratiques bancaires, des règles d'orthodoxie financière et des informations disponibles, parfois subjectives. L'analyste établira toujours son diagnostic en rendant un avis motivé, sous réserve de garanties.

Comme pour toute recherche, nous avons rencontré un certain nombre de difficultés depuis la phase documentaire jusqu'à la fin de nos travaux.

En effet, les écrits relatifs à notre thème, même s'ils existent, ne sont pas très riches et la contrainte « temps » n'a guère arrangé les choses, bien au contraire, car un stage d'une si courte durée ne permet pas de traiter ce thème dans toute sa grandeur.

Néanmoins, nous ne pouvons terminer ce travail sans apporter quelques suggestions qui inciteront la BEA à continuer son activité dans de meilleures conditions :

- ❖ Il convient à la BEA d'élaborer un manuel de procédures en matière de gestion du risque de crédit et devra être accessible aux personnels concernés ;
- ❖ Enfin, la BEA devrait songer à se renouveler en méthodes d'évaluation du risque, à l'instar du Scoring.

Nous ne prétendons pas avoir épuisé tous les contours de ce sujet, combien complexes et délicats, bien que nous osons espérer que cette étude va ouvrir la voie aux futurs chercheurs en matière de gestion du risque bancaire. Nous les invitons, par conséquent, à faire une analyse des autres risques existant au sein du secteur bancaire et tenter de proposer des solutions pour diminuer leurs influences sur les faillites bancaires.

Nous leur proposons, entre autres, d'aborder le risque du taux d'intérêt, le risque particulier à un client ou à une opération, le risque général ...etc.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- A.VEYRENC, Banque, bourse et assurances, G. DURASSIE & Commerce, Paris, 1998 ;
- Ammour BEN HALIMA, Pratique des techniques bancaires avec référence à l'Algérie, ed Dahleb, Alge, 1997;
- ANTOINE Sardi, Audit et Contrôle Interne Bancaire, Editions AFGES, Paris, 2002 ;
- Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Crédit management, gérer le risque client. Ed Economica, Paris, 1996;
- BERNARD V. et Colli J.C., Les crédits bancaires aux entreprises, Revue bancaire ;
- BOUDINOT et J.C FRABOT, techniques et pratiques bancaires. 2^{ème} édition, ed Sirey Nancy, Paris , 1972 ;
- Chouam BOUCHAMA, Evaluation et choix des investissements. Ed Dar elgharb, Oran, 2002;
- CONSO P., L'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001 ;
- Dédier PIERRE MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, 2^{ème} édition remaniée, ESKA ;
- Del BUSTO, Guide CCI des opérations de crédit documentaire pour les RUU 500.IIC publishing, Paris, 1994 ;
- F. JACQUES, Opération de banque, Dalloz, Toulouse, 1963 ;
- Farouk BOUYACOUB, L'entreprise et le financement bancaire .ed Casbah, Alger, 2000 ;
- Gérard MELYON, Gestion financière. Ed Breal, France, 1999 ;
- Gregory HEEM, le contrôle interne du risque de crédit bancaire, thèse de doctorat en science de gestion, université de Nice, 2000 ;
- Jean BOUSQUET, L'entreprise et les banques. Collection droit et gestion, Paris, 1997 ;
- Jean Louis AMEON. L'essentiel à connaître en gestion financière. 2^{ème} édition MAXIMA, France, 2000 ;
- Jean Louis RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD. Droit bancaire. 5^{ème} édition Dalloz, Paris, 1990 ;
- Luc BERNET ROLLAND, Principes de techniques bancaires, 22^e ed Dunod, paris, 2002 ;

- Luc BERNET ROLLANDE, Principes de techniques bancaires. 21^{ème} édition Dunod, Paris, 2001 ;
- Michel ALBOUY, Financement et coût de capital des entreprises, Presse française, paris, 1990 ;
- Michel DIETSH et Joel PETEY. Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières. Ed Revue banque, Paris, 2002 ;
- Michel GAUDIN, le crédit aux particuliers, édition SEFI, Québec, 1996 ;
- MICHEL R., et GERARD N., Le contrôle de gestion bancaire et financier, Revue banque, Paris, 1998 ;
- Nicolas VAN PRAAG. Le crédit management et le crédit scoring. Ed. Economica, Paris, 1995;
- PHILIPPE G .et STEPHANIE P., La banque : fonctionnement et stratégies, ed Economica, Paris, 1997 ;
- PIERRE-Charles P., Economie et Gestion bancaire, ed Dunod, Paris, 1999 ;
- PRUCHAUD J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960 ;
- RUDARAGI A., Essaie d'analyse de la politique de crédit et de la problématique de recouvrement :cas de BNDE ,UB, Bujumbura,1996 ;
- SAMPSON A., Les banques dans un monde dangereux, R. Laffont, Paris, 1982 ;
- Sylvie DE COUSSERGUES, La banque : structure, marché et gestion.2èmeed Dalloz, paris, 1996.

Sites internet

- www.BEA.dz
- www.google.fr/lexinter.Net
- www.wikipedia.org

Autres document

- Documents internes à la BEA.

Annexes



BILANS PREVISIONNELS ACTIFS**U=DA**

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
FRAIS PRELIMINAIRES	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000
TERRAINS	30 400 000	30 400 000	30 400 000	30 400 000	30 400 000	30 400 000	30 400 000
BATIMENTS	61 287 000	61 287 000	61 287 000	61 287 000	61 287 000	61 287 000	61 287 000
INSTALL.COMPLEXES	29 080 000	29 080 000	29 080 000	29 080 000	29 080 000	29 080 000	29 080 000
AGENCEMENTS ET INST	10 743 000	10 743 000	10 743 000	10 743 000	10 743 000	10 743 000	10 743 000
MATERIEL TRANSPORT	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
INVEST EN COURS							25 000 000
TOTAL IMMOB BRUTES	135 810 000	135 810 000	135 810 000	135 810 000	135 810 000	135 810 000	160 810 000
AMORTISSEMENT	5 915 867	11 831 733	17 747 600	29 579 333	47 326 933	76 906 267	124 233 200
TOTAL IMMOBILIS NETTE	129 894 133	123 978 267	118 062 400	106 230 667	88 483 067	58 903 733	36 576 800
STOCKS	8 669 782	4 482 649	7 608 273	9 800 000	9 000 000	17 000 000	15 000 000
AVANCES POUR COMPTE	12 000 000	15 000 000	22 000 000	21 000 000	25 000 000	22 000 000	23 000 000
AVANCES D'EXPLOITATIC	1 062 000	1 837 000	2 500 000	3 967 010	7 768 965	6 485 204	10 000 000
DISPO (caisse+banque)	26 899 841	39 500 192	37 012 854	36 664 932	42 021 616	57 951 960	64 100 568
TOTAL REALIS+DISPONIBL	48 631 623	60 819 841	69 121 127	71 431 942	83 790 581	103 437 164	112 100 568
TOTAL ACTIF	178 525 756	184 798 108	187 183 527	177 662 609	172 273 648	162 340 897	148 677 368

BILANS PREVISIONNELS PASSIFS**U=DA**

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
FONDS SOCIAL	100 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
RESULTAT EN INST.D'AFEC		3 750 376	3 750 376	3 937 894	4 134 789	4 341 529	
RESULTAT DE L'EXERCICE	37 503 756	39 125 732	41 511 152	44 645 115	47 901 659	50 604 568	54 124 968
TOTAL DES FONDS P.	37 603 756	43 876 108	46 261 527	49 583 009	57 036 448	59 946 097	59 124 968
CREDIT A MOYEN TERME	60 000 000	60 000 000	48 000 000	36 000 000	24 000 000	12 000 000	0
DETTES ENVERS ASSOCIE	76 710 000	76 710 000	76 710 000	76 710 000	76 710 000	76 710 000	76 710 000
TOTAL DETTES A M.T	136 710 000	136 710 000	124 710 000	112 710 000	100 710 000	88 710 000	76 710 000
DETTES D'EXPLOITATION							
DETTES FINANCIERE	4 212 000	4 212 000	16 212 000	15 369 600	14 527 200	13 684 800	12 842 400
TOT.DETTES A .C. T.	4 212 000	4 212 000	16 212 000	15 369 600	14 527 200	13 684 800	12 842 400
TOTAL PASSIF	178 525 756	184 798 108	187 183 527	177 662 609	172 273 648	162 340 897	148 677 368

TABLEAUX DES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS

U=DA

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7
PRESTATION FOURNIES	125 410 000	131 680 500	138 264 525	145 177 751	152 436 639	160 058 471	168 061 394
MAT ET FOUR CONS	44 400 000	46 620 000	48 951 000	51 398 550	53 968 478	56 666 901	59 500 246
SERVICES	9 876 000	10 369 800	10 888 290	11 432 340	12 004 340	12 604 557	13 234 785
VALEUR AJOUTEE	71 134 000	74 690 700	78 425 235	82 346 497	86 463 822	90 787 013	95 326 363
FRAIS DE PERSONNEL	9 072 000	10 344 600	11 680 830	12 264 872	12 878 115	13 522 021	14 198 122
IMPOTS & TAXES	2 508 200	2 633 610	2 765 291	2 903 555	3 048 733	3 201 169	3 361 228
FRAIS FINANCIERS	4 212 000	4 212 000	3 369 600	2 527 200	1 684 800	1 684 800	842 400
FRAIS DIVERS	3 125 000	3 281 250	3 445 313	3 617 578	3 798 457	3 988 380	4 187 799
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS & PROVISIONS	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867	5 915 867
TOTAL DES CHARGES	24 833 067	26 387 327	27 176 900	27 229 071	27 325 972	28 312 237	28 505 415
RESULTAT D'EXPLOITATION	46 300 933	48 303 373	51 248 335	55 117 425	59 137 850	62 474 776	66 820 948
REST FISCAL DE L'EXE	46 300 933	48 303 373	51 248 335	55 117 425	59 137 850	62 474 776	66 820 948
IMPOT SUR LES BENEFICES	8 797 177	9 177 641	9 737 184	10 472 311	11 236 192	11 870 207	12 695 980
RESULTAT DE L'EXERCICE	37 503 756	39 125 732	41 511 152	44 645 115	47 901 659	50 604 568	54 124 968

Liste des tableaux

N°	TABLEAU	PAGE
01	Les principaux ratios de structure dans l'analyse Liquidité / Exigibilité	37
02	Les principaux ratios de structure dans l'analyse fonctionnelle	38
03	Ratios de liquidité	39
04	Principaux ratios de rotation	40
05	Ratios de rentabilité de l'activité	41
06	Ratios de rentabilité économique	43
07	Ratios de la rentabilité financière	43
08	La grille « Scoring »	46
09	Niveau de délégation accordée aux comités de crédit « siégeant »	77
10	Coût du projet	84
11	Structure et mode de financement du projet	85
12	Crédit sollicité	87
13	Calcul du FRNG	88
14	Calcul du BFR	89
15	Calcul de la trésorerie	89
16	Les principaux ratios	91
17	Détermination de la valeur du BFR	92
18	Elaboration du tableau des cash-flows	93
19	Les garanties	94

Table des matières

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Le crédit bancaire	4
Section I : Le Fonctionnement Bancaire	4
I.1. Définition de la banque	4
I.2. Le rôle économique d'une banque	5
I.3. Typologie des banques en Algérie	5
I.3.1. La Banque centrale.....	5
I.3.2. Les Banques Commerciales	6
Section II : Notion sur le crédit bancaire	6
II.1. Définition du crédit	
II.1.1. Définition étymologique.....	6
II.1.2. Définition juridique	7
II.1.3. Définition économique	7
II.2. Les caractéristiques du crédit bancaire	8
II.2.1. La confiance	8
II.2.2. Le temps.....	8
II.2.3. La rémunération	9
II.2.4. Le risque.....	9
Section III : Types de crédits octroyés aux entreprises et leurs limites	10
III.1. Types de crédit octroyé aux entreprises	10
III.1.1. Les crédits d'exploitation	10
III.1.1.1. Les crédits par caisse	10
a) Financement global des actifs circulants	10
b) Financement des valeurs d'exploitation	12
c) Financement du poste « clients »	12
III.1.1.2. Les crédits par signature	13
a) Cautions délivrées dans le cadre de créances fiscales	13
b) Caution délivrée dans le cadre de marchés publics	14
c) Cautions délivrées dans le cadre de marchés privés	15
d) Caution délivrée dans le cadre de marchés à l'étranger	15

e) L'aval	15
III.1.2. Les crédits d'investissement	15
III.1.2.1. Le crédit à moyen terme d'investissement	15
a) Définition	15
b) Les types de crédits à moyen terme	16
III.1.2.2. Le crédit à long terme d'investissement	17
III.1.2.3. Le crédit-bail	17
a) Définition	17
b) Les opérations du crédit-bail	18
c) Mécanisme	18
d) Les types de crédit-bail	18
e) Opération particulière de crédit-bail.....	20
III.1.3. Financement du commerce extérieur	21
III.1.3.1. Le financement des importations	21
a) L'encaissement documentaire	21
b) Le crédit documentaire	21
c) Les cautions en douane	22
III.1.3.2. Le financement des exportations	22
a) Les crédits de préfinancement	22
b) Le financement de la commercialisation	23
c) Les avances en devise à l'exportation	23
d) L'affacturage ou le « factoring »	23
III.2. Limites du crédit	24
III.2.1. Limites d'ordre réglementaire	24
III.2.2. Limites liées aux contraintes de gestion de la banque	24
Chapitre II : Notions sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise	25
Section I : Base théorique sur le risque de crédit	25
I.1. Définition du risque de crédit	25
I.2. Les différentes catégories de risques de crédit	26
Section II : Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit	30
II.1. Méthode classique	31
II.1.1. L'analyse financière	31
II.1.1.1. Définition et objectifs	31

II.1.1.2. L'équilibre financier	32
II.1.2. La méthode des ratios	35
II.1.2.1. Définition	35
II.1.2.2. Différents types des ratios	36
II.1.3. Portées et limites de l'analyse financière	44
II.2. Méthodes Statistiques	44
II.2.1. Méthode Scoring	45
II.2.1.1. Les objectifs du crédit-scoring	45
II.2.1.2. Définition et méthodes	45
II.2.1.3. La fonction score.....	46
II.2.1.4. Intérêts et limites.....	47
II.2.2. Les systèmes experts	48
II.2.2.1. L'objectif des systèmes experts des banques	48
II.2.2.2. La construction d'un système expert	49
II.2.2.3. Les avantages et les limites des systèmes experts	50
II.2.3. Le ranking	51
II.2.3.1. Définition	51
II.2.3.2. Avantages et utilisations	51
II.2.4. La méthode des points de risque	52
II.2.4.1. Définition	52
II.2.4.2. Organisation d'un système de points de risque	52
II.2.4.3. Avantages et limites de la méthode des points de risque	53
II.2.5. L'analyse neuronale	53
II.2.5.1. Définition d'un réseau de neurones	54
II.2.5.2. Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones	54
II.2.5.3. Avantages et limites	55
Section III : Limitation des risques de crédit bancaire	56
III.1. La diversification des portefeuilles de crédit	56
III.2. Les études approfondies du futur débiteur	56
III.3. La surveillance constante de la solvabilité	57
III.4. La prise des garanties	57
III.4.1. Les garanties réelles	58
III.4.1.1. Le nantissement	58
III.4.1.2. L'hypothèque ou sûreté réelle immobilière	58

III.4.2. Les garanties personnelles	60
III.4.2.1. Le cautionnement	60
III.4.2.2. L'aval	60
III.5. La gestion du risque de taux	61
Chapitre III : la gestion du risque de crédit au sein de la BEA	62
Section I : Présentation de l'organisme d'accueil	62
I.1. Historique et présentation de la BEA	62
I.2. Structure et organisation de la BEA	65
I.2.1. Organigramme de la BEA	65
I.2.2. Organisation générale de la BEA	66
I.2.2.1. La Direction générale adjointe Finances & Développement regroupe	66
I.2.2.2. La Direction générale adjointe Engagement regroupe	66
I.2.2.3. La Direction générale adjointe Internationale regroupe	67
I.2.2.4. Le Secrétariat général regroupe	67
I.2.3. La clientèle ciblée	67
I.2.4. La modernisation de son réseau	68
I.3. Les missions et le nouveau contexte économique de la BEA	68
I.3.1. Les missions de la BEA	68
I.3.2. Le nouveau contexte économique	69
I.4. Présentation de l'agence BEA 34	69
I.4.1. La création de l'agence BEA 34	70
I.4.2. Organigramme de l'agence BEA 34	70
I.4.3. Les ressources et les emplois de la BEA 34	72
I.4.3.1. Les ressources de la BEA 34	72
I.4.3.2. Les emplois de la BEA 34	72
I.5. Organisation de la fonction crédits au niveau de la BEA 34	73
I.5.1. Organisation du service crédit	73
I.5.2. Rôle du service crédit	73
I.5.2.1. Les chargés de clientèle	74
I.5.2.2. Secrétariat engagements	74
I.6. Relation du service crédit	75
I.6.1. Relations fonctionnelles	76
I.6.1.1. Les services de l'agence à savoir	76
I.6.1.2. Les autres structures de la banque sont	76

I.6.1.3. Les autres organismes tels que	76
I.6.2. Relations hiérarchiques	76
Section II : Essai pratique pour la mesure du risque d'octroi de crédit d'investissement :	
Cas BEA	79
II.1. Présentation de l'entreprise demandeuse de crédit	80
II.1.1. Identification de la relation	81
II.1.2. Présentation du projet et ses différentes structures	82
II.1.3. Le potentiel humain	82
II.1.4. Les capacités projetées	83
II.1.5. Impact du projet	83
II.2. Etude du dossier de crédit	84
II.2.1. Consistance et cout du projet	84
II.2.2. Crédit sollicité	87
II.2.3. Etude des facteurs d'appréciations du projet	88
II.2.3.1. Facteur physique	88
II.2.3.2. Facteur juridique	88
II.2.4. Etude financière du projet	88
II.2.4.1. Analyse de la structure financière du projet	88
II.2.4.2. Les principaux ratios	91
II.2.5. Evaluation financière du projet	92
II.2.6. Les garanties	94
Conclusion générale	97
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	