



REPUBLICUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE DE MOSTAGANEM

**Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales et Des Sciences De
Gestion**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du master académique en
sciences économiques**

Option : Banques et Marchés Financiers

Thème :

La problématique de défaillance de paiement des crédits bancaires

(Cas BADR)

Préparé par l'étudiante :

M^{elle}. Hayet Boukhatem

Les membres du jury

Président	Dr	Pr	U. Mostaganem
Rapporteur	Dr Mokhefi Amine	MCA	U. Mostaganem
Examineur	Dr	Pr	U. Mostaganem

Année universitaire : 2015-2016

Dédicace

Je tiens à dédier ce modeste travail à Mon très cher Mohamed,

Mon Père...

« Que Dieu te garde dans ses Paradis »

Hayet

Remerciements...

On dit souvent que le trajet est aussi important que la destination. Les six années de maîtrise nous ont permis de bien comprendre la signification de cette phrase toute simple.

Je tiens à la fin de ce modeste travail à remercier ALLAH le tout puissant de m'avoir donné la foi et de m'avoir permis d'en arriver là.

Mes remerciements vont également à mes parents de tous les sacrifices qu'ils ont consentis pour me permettre de suivre mes études dans les meilleures conditions possibles et n'avoir jamais cessé de m'encourager tout au long de mes années d'étude.

Surtout un grand merci à mon encadreur Mr. Mokhefi amine pour son encadrement, sa compréhension, et ces conseils durant tout le long de mon mémoire.

Mes remerciements à tous les membres de jury pour l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant d'examiner ce travail.

Pour la même occasion je tiens à remercier La Faculté des Sciences commercial et de gestion de Mostaganem et tous mes professeurs pour tous les efforts qu'ils ont accomplis pour me transmettre leur savoir, pour leurs aides et leurs encouragements.

Je tiens à remercier aussi tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à réaliser ce mémoire surtout Mme. Soltani Aicha qui m'a aidé à élaborer ce travail.

Merci !

Sommaire

Sommaire	
Dédicace	
Remerciement	
Coté théorique	
Introduction général : (a-b-c)	
Chapitre préliminaire : Généralité des banques et des crédits	1
Section 1 : présentation des banques	2
1-Historique et définition de la banque	2
1-1 Historique	2
1-2Définition d'une banque	3
2-Les types des banques	4
2-1La banque central	4
2-2La banque commercial publiques	4
2-3 la banque de financements et des investissements	5
2-4la banque de dépôts	5
2-5 La banque islamique	6
3- Natures des activités de la banque	6
3-1La banque tarite de l'information	6
3-2L'expertise de la banque en matière d'évaluation et de suivi les risques	7
3-3La banque et l'assurance de liquidité	7
3-4Financement directe et indirecte	8
Chapitre 1 : Les services des crédits	10
Section 1 : Le financement d'exploitation	10
I-Les crédits	10
1-1Définition de crédit	10
II Crédit par caisse (Direct)	12
2-1les crédits par caisse généraux	12
2-1-1 Facilité de caisse	12
2-1-2 Le découvert	13
2-1-3Crédit de compagne	14
2-1-4Crédit de relais ou soudure	15
2-2 les crédits d'exploitation spécifiques	16
2-2-1Crédit de financement des stocks	17
2-2-1-1Avancesur marchandises(Warrant)	17
2-2-1-2L'escopmte du warrant	17
c- en matière de risques	17
d-Les garanties	18
2-2-2 Crédit de mobilisation des créances	18
2-2-2-1L'escompte comercial	18
a- les risques de l'escompte	19

2-2-2-2 Avances sur facteur administrative.....	20
2-2-2-3 Avance sur titre.....	20
2-2-2-4 affacturage.....	21
a-Les risques et les garanties.....	21
2-2-3Crédit e financement de marché publique.....	22
3-Crédit d’exploitation par signature (indirecte).....	23
3-1L’aval.....	23
3-2L’accéptation.....	24
3-3Caution.....	24
3-4Crédit documentaire.....	25
3-4-1Définition.....	25
3-4-2les intervenants.....	25
3-4-3Les risques et les garanties.....	28
Section 2 :Crédit d’investissement.....	33
1-Crédit à court et moyen terme.....	33
2-Crédit à long terme.....	34
3-Le crédit bail (leasing).....	34
3-1 le crédit bail mobilier.....	35
3-2 le crédit bail immobilier.....	35
3-3 Autres formes du crédit bail.....	35
3-4 Mécanisme.....	36
3-5Avantages et inconvénients du crédit bail.....	36
Section 3 : les crédits à la consommation.....	37
1-financement des particuliers.....	37
1-1 les crédits à la consommation.....	38
1-2 les crédits immobilier.....	39
Conclusion.....	40
chapitre 2 : Analyse des risque du crédit.....	42
Section 1 : Diagnostic et l’étude de dossier d’une entreprise.....	43
1-Les informations disponibles chez le banquier.....	43
2- L’entreprise est-elle solvable.....	45
2-1la situation nette.....	46
2-2les capitaux propres.....	46
2-3les fonds propres.....	47
2-4les ressources propres.....	47
Section 2 : analyse des risques du banquier.....	49
1-Les objectifs de l’analyse.....	49
2-les risques du banquier.....	49
2-1 Le diagnostique des risques.....	49
2-2Les risques liés aux crédits d’exploitation.....	50
2-2-1 Le risque de contrepartie.....	50
2-2-1-1 Le profil de risque.....	50
2-2-1-2La qualité des emprunteurs.....	51
2-2-1-3La division des risques.....	51

2-2-1-4 la mesure et le contrôle du risque de contrepartie.....	51
2-2-2 Le risque systémique.....	52
2-2-3Le risque de transformation	52
2-2-4Le risque de non remboursement du crédit	52
2-2-4-1Le risque particulier.....	53
2-2-4-2 Le risque corporatif.....	53
2-2-4-3 Le risque décisionnel.....	54
2-2-4-4 Le risque général.....	54
2-2-5 Le risque de liquidité.....	55
2-3 les risques liés aux crédits d'investissement.....	56
2-3-1 le risque d'immobilisation.....	56
2-3-1-1 le risque de trésorerie	57
2-3-1-2 le risque liés à la gestion de trésorerie.....	57
2-3-1-3 le risque liés à la gestion des ressources et des emplois.....	58
2-3-1-4 le risque liés à la gestion des comptes et des opérations de clientèle.....	59.
2-3-1-5 le risque liés aux taux et la rentabilité.....	59
2-3-1-6Moyens de défense et couverture du risque.....	59
2-3-2Le risque de taux	60
2-3-3Le risque de change	60
2-3-4 Le risque d'insolvabilité.....	61
2-3-5Le risque de rentabilité	62
2-3-6 Le risque de détournement de l'objet de crédit.....	62
2-4 Les risques inhérents aux crédits accordés aux particuliers.....	62
2-4-1Le risque particulier.....	62
2-4-2Le risque corporatif.....	63
2-5 Autres risques.....	64
2-5-1 Le risque de marché.....	64
2-5-2 Le risque de règlement et de la livraison des actifs financiers et des commodités.....	65
2-5-3Les risques de transaction et des risques de technologique.....	65
3-Les buts de l'analyse	66
4- les grandes étapes du raisonnement.....	67
Chapitre 3 : la gestion des risques.....	69
Section 1 : les garanties.....	71
1-les garanties personnelles.....	71
1-1 le cautionnement.....	72
1-2 aval.....	74
1-3 les assurances des crédits.....	75
2- les garanties réelles.....	76
2-1 le nantissement	77
2-2l'hypothèque.....	84
2-3 les privilèges.....	85
Section 2 : la notation financière et le crédit scoring.....	87
1-Définition de la notation financière.....	87
1-1 la notation externe	87

1-2 la notation interne	88
2- les objectifs de la notation	89
3- procédure de la notation	89
4-les agences de notation dans le monde.....	90
5-L'utilisation des techniques de scores.....	92
5-1Demarche pratique de la construction.....	94
Section 2 : les ratios.....	95
1-Le ratio européen de solvabilité.....	95
1-1 définition du ratio de solvabilité	95
1-2 les objectifs d'un ratio de solvabilité.....	96
2- la reforme du comité de BALE II.....	97
2-1 la remise en cause de l'ancien ratio.....	97
2-2 les objectifs du nouveaux ratio de solvabilité	97
2-3 le ratio Mac Donough.....	98
2-3-1 le 1 ^{er} pilier	98
2-3-2 le 2 ^{ème} pilier.....	100
2-3-3 le 3 ^{ème} pilier.....	101
4-gestion du risque de crédit.....	101
5-gestion du risque de marché.....	103
6-gestion de risque opérationnel.....	103
Coté pratique.....	105
Chapitre 1: Généralité de la banque –BADR-.....	106.
Section 1 :Présentation de BADR.....	106
1-Définition et création de la BADR.....	106
2-Développement de la BADR	106
3-En 12 points la BADR.....	108
4- La structure de la BADR	109
5- L'organigramme général de la BADR.....	110
6-Les produits de la BADR	111
Section 2 : les conditions de l'octroi d'un crédit	114
1- Procédures et l'élaboration de la demande	114
2-Négociation entre l'entreprise et la demande	115
3-Buts et intérêts de la négociation	115
4- Démarche à suivre	117
Section 3: les risques et la gestion des risques de la banque BADR.....	118
1-les principaux risques de la BADR.....	118
a) Risque de contrepartie / non paiement	118
b) Risque de change.....	118
c) Risque de crédit	119
d) Risque de marché	119
e) risque opérationnel	119
2-Le point de vue de la banque concerne un crédit par caisse	120
a)un crédit à risque élevé	120
b) un crédit facilement suivi	121
d-Point de vue de la banque.....	122

3-La prise des garanties auprès de la banque BADR.....	122
3-1Les garanties réelles.....	123
3-2 Les garanties personnelles	123
Chapitre 2 : Traiter un dossier d'investissement	124
Section 1 : Etude de la demande de crédit de l'entreprise par la banque BADR.....	125
1-Présentation générale	125
2-Crédits sollicités.....	125
3-Garanties proposées	125
A-Présentation De L'affaire	126
B- Représentation Du Projet	127
C- Moyens de l'entreprise	128
D -Cout Et Financement Du Projet.....	130
E-Analyse financière de l'entreprise	131
F- La Rentabilité Du Projet	136
F-1La valeur actuelle nette (V.A.N)	136
F-2 Délais de récupération du projet.....	137
F-3 Avis de la succursale	137
F-4 Avis de la D.F.G.E.....	138
Section 2 : Montage et étude d'un dossier d'investissement.....	139
A- Etude technico-économique de projet	139
B. L'analyse financière d'un projet d'investissement	142
Conclusion général	147
Tableau	
Bibliographie	
Annexe	

Introduction générale

Depuis de très nombreuses années, le risque de crédit est l'une des causes majeures de la volatilité des résultats des entreprises et des institutions financières. Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude de risques qui peuvent entraîner sa défaillance et sa faillite.

Les banques, comme beaucoup d'entreprises, sont soumises aux risques. Toutefois, elles sont soumises à plus de formes de risques que la plupart des autres institutions et la maîtrise des risques bancaires est un enjeu important.

Le risque est un élément fondamental influençant le comportement financier et les institutions financières, entre autres les institutions bancaires. Celles-ci doivent bien le gérer pour survivre dans un environnement de plus en plus incertain.

La gestion du risque a fait l'objet de plusieurs recherches ces dernières années mettant en évidence la multiplicité des risques bancaires. La banque s'expose à une variété de risques classés en quatre catégories: risques financiers, risques opérationnels, risques d'exploitation et risques d'investissement. Le risque de crédit, faisant partie des risques financiers, est considéré comme le risque principal auquel une banque est confrontée. Le risque qui nous intéressera ici est un 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.

Il correspond à l'incapacité de l'emprunteur à payer l'intérêt dû ou à rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit. Il se manifeste par l'importance des crédits non performants ou des créances douteuses. D'importantes avancées dans la compréhension des crises bancaires ont été élaborées grâce à différentes recherches. Ces recherches concluent que les banques défailtantes sont celles qui ont accumulé des crédits non performants et que le risque de crédit est la principale cause de défaillance bancaire. Cette importante littérature a été motivée par les coûts considérables engendrés par les crises bancaires sur les différents acteurs économiques tels que les actionnaires, les déposants et le contribuable. Le qualificatif de ces crédits diffère selon les juridictions. Dans notre travail, les termes crédits non performants, créances douteuses et créances classées sont interchangeables.

Les fondements théoriques de la recherche La gestion du risque de crédit dépend de facteurs externes et internes aux banques. Ces dernières ont un contrôle très limité sur les facteurs externes tels que la conjoncture économique présente et future. Si les banques ne peuvent pas agir sur les facteurs externes, une bonne gestion du risque de crédit peut se faire en intervenant à l'intérieur de la banque. L'attitude de la banque vis-à-vis du risque peut être mise en cause indépendamment des événements externes et des aléas extérieurs. Ainsi, le risque de non remboursement des crédits repose sur des facteurs internes inhérents aux qualités intrinsèques des projets à financier et/ou à la solvabilité de l'emprunteur lui-même. Parmi ces facteurs, nous citons la gouvernance bancaire et la relation bancaire. Une prise de

risque de crédit excessive résulte de mécanismes de gouvernance inefficaces ou d'un mauvais contrôle du processus de décision de crédit ainsi que d'un mauvais traitement de l'information relative à la qualité de l'emprunteur. La théorie de l'intermédiation financière offre une perspective riche sur le fonctionnement du marché de crédit bancaire et la compréhension de la politique de crédit adoptée par la banque. Selon Nout Welling, l'ex-président du comité de Bâle, la crise des subprimes a mis en exergue l'importance d'une bonne gouvernance du système bancaire. Cette dernière est primordiale afin d'assurer la stabilité du système bancaire et par conséquent le système financier et le développement économique. La gouvernance bancaire semble le premier outil de prévention des risques bancaires. Elle figure en bonne place des mécanismes responsables des difficultés que connaissent les secteurs bancaires en particulier et les systèmes financiers en général.

Le contexte et problématique

L'évolution de la réglementation ainsi soulignée traduit la volonté des autorités de régulation tant sous régionales qu'internationales de s'assurer que les banques au travers du dispositif de contrôle interne maîtrisent l'ensemble des risques qui pèsent sur eux notamment ceux inhérents aux opérations réalisées. Mais le contrôle interne est -t-il de nature à diminuer les risques opérationnels d'une banque ? Autrement dit le contrôle interne peut-il sécuriser les opérations bancaires ?

Ceci dit, quels sont les différents risques inhérents aux crédits accordés auprès banque et comment peut faire pour les réduire et les se prémunir ?

Les hypothèses :

Pour répondre à cette problématique nous proposons deux hypothèses :

1^{ère} hypothèse : Le risque le plus dangereux auprès de la banque BADR c'est le risque de contrepartie.

2^{ème} hypothèse : parmi les méthodes de gestion des risques de crédit quelle est la principale méthode la plus utilisé auprès de la banque BADR ?

Choix du thème :

Parmi les raison qui ont motivé le choix de notre thème :

- 1) L'importance des banques dans la dynamique de relance économiques et leurs caractéristiques en terme : de créativité de réactivité, de compétitivité et de performance.
- 2) La complexité de la problématique du risque de crédit dans le cadre de la relation banque entreprise.
- 3) Le rôle déterminant des banques publiques dans le financement des entreprises Algérienne.

- 4) L'importance du portefeuille des banques qui est l'un des principaux facteurs de leur performance.

L'objectif de notre travail

Notre objectif est :

- 1) De présenter les deux parties de la relation de crédit à savoir : la banque et client pour en pouvoir mettre en évidence les spécificités de chacune d'elle.
- 2) De réaliser une étude théorique au sujet du risque crédit dans la relation banque -client en adoptant une approche contractuelle fondé sur les apports de la théorie financière des contrats : la théorie de l'intermédiation financière la théorie de l'agences et la théorie du signal et la théorie des couts de transactions d'expliquer les raisons pour lesquelles l'accès des entreprises au crédit bancaire reste difficiles dans un contexte d'asymétrie d'information.

Méthodologie de recherche et plan de travail

Pour tenter d'apporter de réponses à cette interrogation nous avons axé notre étude sur les risques du crédit et comment on peut les diminuer.

Dans la première partie on mettra tout d'abord le chapitre préliminaire pour donner une idée générale concerne la banque, nous accéderons au chapitre 1 où seront traitées les services de crédits bancaire, on mettra la première section les opérations des crédits et la deuxième section le financement d'exploitation par la suite le crédit d'investissement et enfin des crédits à la consommation.

Nous passerons au chapitre 2 analyse du risque du crédit on verra à la première section diagnostic et études de dossier d'une entreprise, la 2ème section c'est analyse des risques du banquier.

Dans le chapitre 3 nous présenterons la gestion des risques dans la 1^{ère} section nous mettrons les garanties et la 2^{ème} section la notation financière et le crédit scoring et la 3ème section on verra des ratios.

Enfin la deuxième partie sera consacrée à l'étude d'un cas pratique concernant les gestions des risques de la banque BADR.

Coté théorique

Chapitre
préliminaire :
Généralité de
la banque

Dans tous les pays du monde, la banque a toujours été un organisme financier possédant une place primordiale dans l'économie.

Cette institution née au départ pour servir des projets politiques ponctuels ou des ambitions de rois, est devenue indispensable au commun des mortels.

La banque constitue un rouage essentiel de l'économie. Elle est le passage obligé de toutes les constructions économiques, que le système soit dirigiste ou libéral.¹

Sections I : présentation de la banque

1- Historique et définition de la banque

1-1 Historique ²

La notion de la banque est très ancienne. Elle date de quatrième siècle avant J-C. c'est en GRECE que les premières opérations s'apparentant à celles des banques modernes, ont été traitées (change e monnaie, garde de dépôt, octroi de prêts).

Favorisée par les échanges commerciaux localisés essentiellement dans le bassin méditerranéen, l'activité bancaire se développa un peu plus tard dans l'empire ROMAIN, et en EGYPTE. La guerre des croisades donna un impulsion nouvelle, aux échanges commerciaux entre l'orient et l'occident, et à la création des premières banques européennes notamment Allemandes, Hollandaises, Italiennes et anglaises.

Les grandes découvertes maritimes du 15 siècle (routes des Indes, et les Amériques) déplacèrent vers l'Atlantique, le trafic international dont les banques anglaises et hollandaises furent les grands bénéficiaires. En France, les premières banques privées ont fait leur apparition au 18ème siècle mais avec beaucoup moins de succès. Plusieurs banques se sont succédées et ont succombé sous la lourdeur des risques qu'elles ne parvenaient pas encore à

¹ Djaker Hayet, « technique bancaire », faculté de droit et des sciences commerciales, université Mostaganem, Algérie, 2007, p1.

² Tahar hadj sadok, « les risques de l'entreprise et de la banque », Dahlab, Alger, Algérie, 2012, p7.

maitriser. Ce n'est qu'au 19^{ème} siècle que le réseau bancaire français se façonna avec la création des grandes banques et établissements financiers actuels.

La banque de France fut créée la première en date 15 janvier 1800. Les autres banques et établissements financiers constituèrent progressivement le réseau bancaire national français et international.

En Algérie le réseau bancaire était constitué à la veille de l'indépendance (juillet 1962) par des succursales et agences de banque françaises principalement. Ne pouvant être agréées par la Banque d'Algérie à exercer leur activité bancaire en tant qu'agences et succursales de banque étrangère, elles ont accepté de céder leur patrimoine immobilier aux banques Algériennes nouvellement créées en 1966. Ainsi à compter du 1^{er} janvier 1967, le réseau bancaire Algérien se trouva totalement constitué par les banques publiques.

1-2 Définition de la banque ³

Le terme de banque est l'appellation générique habituellement utilisée pour désigner des entreprises à fonctions, statuts ou activités fort différents. Il convient donc de définir plus précisément ce que ce terme recouvre en adoptant successivement trois approches, une approche théorique où la fonction d'intermédiaire financier est privilégiée, une approche institutionnelle liée à la notion d'établissement de crédit et une approche plus professionnelle qui reconnaît la diversité du métier de banquier.

« La banque est un intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédits les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit ».⁴

Article 114 DE LA LOI sur la monnaie et le crédit du 14.4.1990⁵ « c'est une personne morale habilitée à effectuer, à titre de profession habituelle, toutes les opérations de banque : la réception des fonds du public, l'octroi de crédit, la mise à la disposition du public des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».

- **Définition d'établissement financière ⁶**

³ Sylvie de Coussergues, « gestion de la banque », Dunod, 5^e édition, Paris, France, 2007, p.13.

⁴ Tahar hadj sadok, opcit, p7..

⁵ Article 114 DE LA LOI sur la monnaie et le crédit du 14.4.1990.

⁶ Taher hadj sadok, opcit, p8.

« Sont considérées comme banque, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt au autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opérations d'escompte en opérations financières ».contrairement aux banques ;

- **La banque, intermédiaire financier** ⁷

Une banque est l'intervenant principale du processus de finance indirecte en raison des rôles essentiels à ce processus qu'elle remplit ;

2-Les types des banques

2-1 Banque centrale ⁸

Aux termes de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990, la Banque Centrale ou la Banque d'Algérie, est chargée, outre les attributions déjà énumérées (émission de monnaie, régulation de la circulation monétaire, contrôle de la distribution des crédits à l'économie, gestion des réserves de change, octroi de concours à l'Etat) et les activités qu'elle exerce quotidiennement (réescompte, gestion du marché monétaire, des chambres de compensation, du marché des changes), de l'octroi des agréments pour l'ouverture de bureaux de représentation et /ou d'installation de banques et établissements financiers étrangers.

Autrement dit que la banque centrale c'est une banque dont les fonctions essentielles sont l'émission de la monnaie légale, la régulation de la circulation monétaire, le contrôle de la distribution des crédits à l'économie. La gestion des réserves de change et l'attribution de concours à l'Etat⁹.

⁷Sylvie de Coussergues, opcit, p 108.113.

⁸ Ammour Benhalima, « le système bancaire algérien »,Dahlab, paris, France, 2000,p30.

⁹ Ammour Benhalima, « lexique de banque » ,Dahlab, Paris, France, 2000,p8.

La loi bancaire du 19 août 1986 n'a fait que confirmer les tâches traditionnellement assumées par l'institut d'Émission :

- l'exercice du privilège de l'émission délégué par l'Etat ;¹⁰
- la régulation de la circulation monétaire ;¹¹
- le contrôle de la distribution des crédits à l'économie ;¹²
- la gestion des réserves de change ;¹³
- l'attribution de concours au Trésor Public.¹⁴

2-2 les banques commerciales publiques

Les banques commerciales publiques sont au nombre de cinq : la Banque Nationale d'Algérie, le crédit populaire d'Algérie, la Banque Extérieure d'Algérie, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et la Banque du Développement Local.

Aux termes de leurs statuts originels, ces banques commerciales ont la qualité de « banques de dépôts ». Elles ont été créées au départ, sur la base de la spécialisation de leurs activités.

¹⁵Aux termes de la loi bancaire du 1^{er} août 1986, l'activité principale de ces banques consiste « à recevoir du public des dépôts de toute forme et de toute durée et à consentir toutes opérations, de crédit sans limitation de durée et de forme ».

¹⁶Ces banques ont été soumises, en vertu de la loi du 12 avril 1988, au principe de l'autonomie de gestion.

2-3 les banques de financements et des investissements

¹⁰ Loi du 19.08.86 article 2.

¹¹ Loi du 19.08.86.ARTICLE 19.

¹² Loi du article 19.

¹³ article 19.

¹⁴ article 37.

¹⁵ (article 17, alinéa 1et 2).

¹⁶Ammour Benhalima, « le système bancaire algérien », opcit, p91 .

Appelée banque d'affaires ou investment banking, ce métier se définit par :

- la collecte des ressources sur les marchés ;
- la clientèle composé de très grandes entreprises) et parfois d'Etat pour lesquels la banque propose des financements et l'accompagnement des clients sur les marchés de capitaux en dirigeant leurs émissions de titres. A ' titre d'exemple, les activités et produits de ce métier dans le cas de BNP Paribas sont présentés dans l'encadré ci-après ;
- une dimension géographique obligatoirement internationale à l'instar de la clientèle ;
- une faible utilisation des fonds propres pour toutes les activités de conseil et une forte utilisation pour les financements ;
- ¹⁷une récurrence de revenue aléatoire en cas de replis des marchés de capitaux, comme entre 2000 et 2004.

2-4 Banque de dépôts ¹⁸

Banque dont l'activité principale consiste à recevoir du public des dépôts de toutes formes et de toute durée et à consentir toutes opérations de crédit sans limitation de durée. Et de forme.

2-5 La banque islamique ¹⁹

La Banque islamique de développement est un organisme financier ayant pour objectif d'être une banque mondiale pour les pays musulmans. Elle a été créée en 1975 et est basée à Djeddah, en Arabie saoudite.

Les opérations de la BID dans le secteur privé sont principalement axées sur l'aide.

¹⁷ Sylvie de Coussergues, Opcit, p 13.

¹⁸ Ammour Benhalima, « Lexique bancaire », opcite, p17.

¹⁹ Boukhatem Hayet, « crédit d'exploitation », faculté science économique commercial et science de gestion , université Abdehamid ibn badis, Mostaganem Algérie, p4.

Aux intermédiaires financiers s'occupant du crédit-bail, des opérations entre banques islamiques, des fonds communs de placement et des assurances.

Aux projets d'infrastructure (fonds d'infrastructure de la BID) concernant notamment les secteurs de l'électricité, de l'approvisionnement en eau, des transports et des télécommunications.

Aux projets menés dans le domaine de l'industrie, de l'agro-industrie, ou dans d'autres domaines, et dont l'importance économique est considérable.

La BID ne prélève pas d'intérêt dans le cadre de ses opérations de financement. La plupart de ses revenus proviennent du crédit-bail, des ventes à tempérament et des opérations de financement du commerce extérieur, sur lesquels un taux de rendement est appliqué, conformément aux principes de la Shari'a

3- Natures des activités de la banque ²⁰

Les intermédiaires financiers, et plus particulièrement les banques, remplissent des rôles irremplaçables dans l'allocation des ressources, regroupés autour de trois arguments.

3-1 La banque traite de l'information

Un intermédiaire financier internalise les coûts de transaction liés à la collecte d'information et supportés par les prêteurs et emprunteurs sur les marchés de capitaux ainsi, il se forge une véritable compétence dans le traitement de l'information.

Sur les marchés, les coûts de transaction consistent pour les prêteurs à rassembler des informations sur les rendements et les risques des titres émis puis à surveiller le comportement de l'émetteur ; pour l'emprunteur, il s'agit de démarcher le prêteur et de lui fournir les informations qui lui sont nécessaires de façon rapide et faible alors qu'il ne souhaite peut-être pas les révéler. Dans ces conditions, l'intervention d'une banque est utile à plusieurs égards.

- Les banques et leurs clients, particuliers et entreprises, entretiennent des relations de long terme ce qui signifie que la relation banque-client est une relation durable. En effet, les

²⁰ Sylvie de Coussergues , opcit,p4.5.

deux parties ont tout intérêt à la stabilité de cette relation car, outre les raisons évidentes de commodité, crédit signifie confiance et cette confiance ne peut se manifester qu'à l'issue d'une longue période de contacts fréquents ;

De ce fait, les banques accumulent sur leurs clients déposants et emprunteurs des informations dites privées qu'elles sont seules à détenir, comme par exemple, les habitudes et les incidents de paiements, les besoins de financement, l'honnêteté, la compétence des dirigeants d'une entreprise.

- Les banques ne divulguent pas cette information, elles la conservent pour elles-mêmes et l'utilisent pour affiner leur connaissance des clients et pour leur vendre les produits dont ils ont besoin. On observera que les clients sont avertis de la non divulgation des informations les concernant et que cela les incite à révéler à leur banquier toutes les données utilisées à la bonne marche de leur relation ;
- Lorsqu'une banque accorde un crédit à un client, cette opération peut être analysée comme une signalisation à destination des tiers : le banquier estime que l'emprunteur est un bon risque et la réputation de l'emprunteur est confortée.

3-2 L'expertise de la banque en matière d'évaluation et de suivi des risques

Les banques ont développé une véritable expertise dans l'évaluation et le suivi du risque de crédit qu'elles mettent au service des agents à capacité de financement. Elles maîtrisent tous les outils d'analyse du risque de crédit, elles savent rédiger des contrats de crédit avec des clauses incitant les emprunteurs à honorer leurs engagements et assortis de prises de garantie, elles assurent le suivi quotidien des dossiers de crédit et prennent les mesures nécessaires en cas de défaillance de la contrepartie, ce que les prêteurs non qualifiés ne sont pas en mesure de faire. Enfin, la banque assume directement le risque de crédit qu'elle gère grâce à la division des risques.

3-3 La banque et l'assurance de liquidité

Les contrats de dépôts comme ceux de crédit fournissent aux clients une assurance de liquidité.

- Les dépôts bancaires : les ménages font preuve d'une préférence pour la liquidité et d'une aversion plus ou moins manifeste pour le risque. Le dépôt bancaire est actif parfaitement liquide. Divisible en unités de faible montant, il est accepté par tous comme moyen de paiement d'autant plus que lui sont associés des modes de transfert commodes comme le chèque, le virement ou le paiement par carte bancaire. Des systèmes de compensation assurent la transférabilité entre banques des dépôts collectés. Enfin, ces actifs présentent un risque en capacité faible ne se manifestant qu'en cas de faillite de l'établissement de crédit mais, les autorités de tutelle veillent à prévenir cette éventualité.

3-4 Finance directe et finance indirecte

Cette distinction fondamentale renvoie aux modes de financement d'une économie c'est-à-dire à l'allocation des ressources financière à des emplois multiples.

a-Agent à capacité ou à besoin de financement

Certains agents économiques, ainsi les ménages, ne consomment pas l'intégralité de leur revenu et dégagent une épargne qu'ils cherchent à placer. Ils ont une capacité de financement, ils sont prêteurs. D'autres agents, au contraire, dépensent davantage que leur revenu parce qu'ils ont des projets d'investissement à réaliser comme par exemple les entreprises ou l'Etat. Ils ont un besoin de financement, ils sont emprunteurs.

b- Les deux processus de financement d'une économie

Les agents à besoin de financement s'adressent aux agents à capacité de financement afin de leur emprunter leur excédent de revenu selon deux modalités :

La finance directe: appelée également finance désintermédiée ou économie de marchés de capitaux avec la finance directe, les agents à besoin et capacité de financement entrent directement en relation en se présentant sur des marchés dits marchés de capitaux.

Les agents à besoin de financement émettent des titres (de type actions, obligations.) qui sont souscrits (achetés) par les agents à capacité de financement. Ceci revient pour les agents à capacité de financement à prêter et pour les agents à besoin de financement à emprunter. Les deux parties concluent un contrat sur le marché des capitaux, ce qui signifie qu'ils se sont mis d'accord sur un montant, une date de remboursement et un prix, le taux d'intérêt.

Il y a donc un face à face des prêteurs et des emprunteurs sur des marchés de capitaux qui assurent l'allocation des ressources financière au financement des projets d'investissement, ce qui explique que l'on parle d'économie de marchés de capitaux.

Les pays où la finance directe est très développée sont les pays anglo-saxons, Etats- unis et Grande-Bretagne, ou', de longue date, des marchés de capitaux efficaces et diversifiés assurent l'allocation des ressources financières. Un pays comme la France, suivie en cela par d'autres pays européens comme l'Allemagne, a considérablement développé ses marchés de capitaux, donc la finance directe, à partir de 1985. Notons également que le développement de la finance directe ne signifie pas pour autant absence ou atrophie du système bancaire.

Dans les économies de marchés de capitaux, les deux processus coexistent et les systèmes bancaires sont également très développés.

La finance indirecte : dite également finance intermédiée ou économie d'endettement avec la finance indirecte, un intermédiaire financier vient s'intercaler entre les agents à capacité et à besoin de financement leur épargne en leur proposant des types contrat de dépôts, ce faisant l'intermédiaire collecte des capitaux. Puis, il va prêter les capitaux ainsi collectés aux agents à besoin de financement en leur proposant des contrats de crédit.

Il y a plus face à face entre prêteurs et l'emprunteur. L'allocation des ressources financières transite par des organisations que l'on appelle intermédiaire financiers, d'où l'appellation économie d'endettement, les projets d'investissement étant financés par des crédits bancaires.

Les pays où la finance directe est peu développée sont les pays en voie de développement ou en transition et les pays qui ont privilégié les banques dans le financement de l'économie pour des raisons historiques comme par exemple l'Allemagne ou le Japon. Mais, comme on vient de le préciser, l'Allemagne ainsi que le Japon ont développé leurs marchés de capitaux ces dernières années. Dans les économies d'endettement, les marchés de capitaux, s'ils existent, sont étroits et peu efficaces.

On est alors conduit à se demander pourquoi la finance directe n'a pas supplanté la finance indirecte puisque des intermédiaires financiers, en s'intercalant entre prêteurs et emprunteurs, renchérissent l'allocation des ressources en prélevant une marge nécessaire à l'équilibre de leur exploitation.

Chapitre I :
Les services du crédit

Pour faire face à la concurrence, les entreprises se doivent d'accorder des délais de paiement à leurs clients ; elles doivent parfois subir des retards dans les règlements ou assurer leurs approvisionnements en matières premières.

D'une façon générale, une entreprise peut avoir à faire face à des difficultés de financement. Cette dernière (l'entreprise) va se retourner vers sa banque qui pourra lui proposer différents crédits pour remédier à ses besoins de capitaux.

En effet, durant son cycle de vie, l'entreprise exprime des besoins de financement de nature, de durée et de montant différents. D'une part, au cours de son cycle d'exploitation, le besoin en fonds de roulement de l'entreprise peut nettement excéder le fonds de roulement, ce qui se traduit par un recours à l'aide de la banque. D'autre part, l'entreprise pour se créer ou se développer, ses ressources propres ne peuvent satisfaire à ses ambitions, d'où le recours aux financements externes entre autre, le crédit bancaire à moyen et long terme.

On peut classer les différents types de crédit en fonction de certains critères, notamment la durée (long, moyen et court terme), le degré de liberté des banques (mobilisables et non mobilisables), l'objet (exploitation ou investissement) et en fonction de leurs destinataires. Avant de présenter tous ces crédits nous devons d'abord définir la notion de crédit.

Section 1 : le financement de l'exploitation

I) les crédits

Définition de crédit

Juridiquement, le crédit est défini par l'article 112 de la loi sur la monnaie et le crédit comme étant «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'un aval, un cautionnement ou une garantie»²¹

Le crédit est un acte par lequel une personne (banquier) met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne (client (e)) et s'engage en faveur de celle-ci par l'apposition de sa signature tel que l'aval, le cautionnement ou la garantie. Ils ont également assimilé à des crédits les opérations d'achat notamment les « crédits –bails. »²²

Au niveau de l'agence, le service crédit est le compartiment d'étude, d'analyse et de la mise en place des crédits bancaires, il est chargé :

- De réunir et analyser tout les éléments d'appréciation (documents comptables, économiques, commerciaux, fiscaux ...etc) nécessaires à l'étude de dossier ;

²¹ MANSOURI Mansour, «système et pratiques bancaire en Algérie», édition HOUMA, Alger, 2005, p.129.

²² Benkrimi karim, « Crédit bancaire et économie financière »,El dar el othmania, Alger, Algérie, p10.

- De suivre les engagements de la banque et rechercher les garanties relatives aux crédits demandés.

Le crédit c'est du temps et /ou de l'argent que la banque prête.

Elle prête le temps en attendant l'argent, (crédit par signature)

Elle prête l'argent en attendant un temps, (crédit par caisse)

«C'est un contrat de prêt, ce contrat précise le montant de l'emprunt et l'échéancier des remboursements»²³

Le crédit est une expression de « confiance », d'origine Grecque, le mot « crédit » découle du mot grec « Créderé » c'est-à-dire « croire » autrement dire « faire confiance ».

C'est une « confiance » qui s'acquière par une « promesse ».

Ainsi peut-on affirmer et mettre en équation la combinaison des trois facteurs :

Confiance+ temps+ promesse =crédit

Il ne peut donc y avoir de crédit en l'absence de ces trois facteurs :

En effet, faire crédit à quelqu'un : c'est lui faire confiance. Faire crédit de quelque chose.²⁴ C'est prêter la chose contre promesse d'être rendue au terme convenu. Le degré de probabilité de la promesse constitue le risque qu'il faudra étudier préalablement à l'emprunt de la chose. La confiance est en effet l'élément déterminant de toutes les manifestations de crédit qui naissent à l'occasion des nombreux actes de la vie courante. Partant de ce postulat, qui est à la base de la création des banques et de leur développement, nous pouvons donc affirmer que :

L'art du banquier consiste à acheter et à vendre la « confiance » à sa clientèle, donc à faire confiance et à inspirer la confiance de ses déposants.

La notion de confiance se définit dans son sens le plus large.

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

Le crédit bancaire se réalise donc par le versement des fonds ou la promesse de les verser au client ou à un tiers pour le compte de celui-ci.

²³ GOURIEROUX Christian, TIOMO André, «risque de crédit une approche avancée», édition ECONOMICA, Paris, 2007, p.53.

²⁴ hadj sadok, opcit, p5.

Après ce bref aperçu de ce qu'est le crédit bancaire et son origine, nous développons dans ce chapitre les différents crédits qu'une banque peut octroyer et par la même on distingue essentiellement deux grande catégorie qui sont :

Le financement d'exploitation et le financement de l'investissement

Les crédits d'exploitation sont des prêts à court terme. Ils peuvent aller de quelques jours à un an, qui sont destinés à financer le cycle de l'exploitation de l'entreprise au cas où cette dernière éprouve des difficultés de trésorerie dues aux diverses causes telles que la longueur du processus de production, la lenteur des recettes ou la lourdeur de son plan de charges.

1I-crédits par caisse (directs)²⁵

Il s'agit de crédits accordés à une entreprise pour améliorer sa trésorerie à titre temporaire, et sans prise systématique de garanties particulières. Le banquier se préoccupe donc avant tout de la solvabilité à court terme de son client. Ce type de crédit finance le cycle d'exploitation des entreprises. Son rôle consiste à combler uniquement des déficits de trésorerie. La durée de ce crédit varie de quelque mois à deux années au maximum. Ce cycle d'exploitation passe par des étapes d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation. Mais généralement il est court, il nécessite donc des capitaux à court terme.

Le remboursement de ces crédits par les entreprises, provient nécessairement de la vente des marchandises ou par l'encaissement des créances commerciales.

2-1les crédits par caisse généraux

Ils ont pour but de financer l'actif circulant sans aucune précision, ils se matérialisent par une avance en compte courant. Ils présentent une souplesse et une technique simple, mais cette forme de crédit implique un risque grand pour le banquier en matière de suivi de son utilisation.

2-1-1facilité de caisse

Définition et objet

« La facilité de caisse «est un concours bancaire destiné à combler des décalages de trésorerie»²⁶

La facilité de caisse est un concours de court durée dont le montant correspond à quelque jour de chiffre d'affaire. Il est destiné à pallier un décalage de trésorerie entre les dépenses et les recettes d'une entreprise.²⁷

²⁵ Benkrimi karim, opcit, p 14.

²⁶ Support pédagogique 2^{ème} année, «financement de l'exploitation», société inter-bancaire de formation (SIBF), Alger, p.33.

²⁷ Benkrimi karim, opcit, p 14.

Peuvent être bénéficiaires de cette formule les entreprises (personnes morales ou physiques) susceptible de justifier des besoin réels en rapport avec leur activité.

Une banque, avant d'ouvrir une facilité de caisse doit s'assurer généralement :

- que l'actif net de l'entreprise soit en rapport avec son activité ! il est nécessaire avant la détermination du crédit, qu'il soit au moins égal à 10% des crédits à court terme sauf les crédits par signature (avals et caution) ;
- que le fonds de roulement soit positif ;
- que les crédits doivent être justifiés par les besoin liés à l'activité.

En aucun cas, la facilité de caisse accordée devra dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, celle-ci doit être exceptionnelle et limitée. L'autorisation est généralement acceptée pour une durée d'une année pouvant aller jusqu'à 18 mois et ce verbalement sans possibilité de confirmation.

En matière de risque, la facilité de caisse est considérée parmi les crédits les plus risqués du fait des risques commerciaux (méventes), ou d'impayés et d'un suivi difficile pour éviter le détournement de l'objet initial du crédit.

2-1-2-le découvert

Définition et objet

Les entreprises utilisent généralement ce mot, en pensant à une aide bancaire par caisse plus au moins longue, «il est le plus souvent autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente de rentrée de fonds»²⁸

C'est une ligne de crédit autorisée à utiliser par position débitrice à concurrence d'un plafond. Ce débit a un caractère plus permanent (les ruptures créditrices sont plus fréquentes).²⁹

Le découvert a donc pour objet de remédier à un besoin de trésorerie portant sur une certaine durée.

Toutes les entreprises capables de justifier des besoins réels en rapport avec leur activité peuvent bénéficier d'un découvert.

Les modalités de financement des besoins par le découvert sont à analyser au cas par cas. La banque s'assure pratiquement au même titre que pour facilité de caisse :

- que l'actif net de l'entreprise soit en proportion avec son activité. Il est nécessaire avant que le découvert ne soit déterminé, qu'ils sont au mois égal 10 % des crédits à court terme saut les crédits par signature (aval et cautions) ;
- que le fonds de roulement soit positif ;
- que les crédits doivent être justifiés par les besoins liés à l'activité.

²⁸ BERNET Rollande Luc, «principes de technique bancaire», 23^{ème} édition DUNOD, Paris, avril 2004, p.207.

²⁹ Benkrimi karim, opcit,p15.

En aucune manière, le découvert accordé ne devra dépasser 15 jours du chiffre d'affaire, celui-ci doit être exceptionnel et limité. L'autorisation est admise en général pour une durée d'une année allant jusqu'à 18 mois.

Le crédit est accordé verbalement et sans aucune éventuellement de confirmation. En ce qui concerne les risques et les garanties c'est la même chose que pour la facilité de caisse. A cet effet, le découvert est alors destiné à compléter les moyens de financement et non pour les décalages de trésorerie comme dans le cas de la facilité de caisse.

Il peut être demandé pour une opportunité par exemple :

Une entreprise envisage l'achat d'un gros stock de marchandises afin de profiter de la conjoncture favorable du marché.

Il y a lieu de distinguer entre deux formes de découvert.³⁰

o *Le découvert simple* : le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé qui dépasse rarement les quinze (15) jours du chiffre d'affaire, les agios seront par la suite décomptés sur le montant utilisé.

o *Le découvert mobilisable* : dans ce cas le découvert accordé est mobilisé par un Billet à Ordre de 90 jours renouvelables, la Banque pourra ensuite réescompter l'effet auprès de la Banque d'Algérie (B.A). En plus l'effet représente une garantie au profit de la Banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront décomptés sur le montant utilisé.

4-1-3 crédit de compagnie ³¹

a) Définition et objet

C'est un crédit destiné à une entreprise ayant une activité saisonnière, de constituer des stocks de matières premières pour résoudre ses problèmes de financement dus à l'importance temporaire de ses besoins en fonds de roulement.

Les bénéficiaires de ce crédit sont toutes les entreprises industrielles ou commerciales qui, en raison de leur activité saisonnière justifient des besoins de financement pour préparer leur compagnie.

B. Modalité et technique

³⁰ Belvidi lind gifiane, « traitement d'un dossier d'exploitation », facultés des sciences économiques et gestion et des sciences commerciales, Oran, Algérie, 2011,p30.

³¹ Benkrimi karim, opcit, p 18.

Pour le crédit de compagnie deux modalités pratiques sont admises soit par billets financiers escomptés ou par débit en compte dument autorisé.

La présentation d'un plan de financement est indispensable pour justifier le niveau de crédit et déterminer les délais de remboursement. Pour suivre l'utilisation du crédit, la mobilisation semble plus indiquée dans le but éventuel de refinancement.

Les risques liés à ce genre de crédit sont :

- risque d'immobilisation du' à une perte ou échec d'une compagnie ;
- risque de non remboursement à l'échéance du crédit du' à des stocks invendus dont l'écoulement est possible ultérieurement.

Pour les garanties, aucune n'aie directement rattaché au crédit. On peut éventuellement demander des garanties accessoire comme l'aval et la caution ou autres. En résumé, une entreprise peut avoir ce que l'on appelle activité saisonnière. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte ou bien qu'elle ne puisse acheter que sur une période très courte pour vendre toute l'année.

2.1.4 Crédit relais ou soudure

Définition et objet

Le crédit de relais est un crédit consenti en anticipation d'une rentrée certaine ou quasi certaine dont l'issue est constituée par cette rentrée. Il permet au client de déposer de fonds dès signature d'un compromis de vente et en attendant sa réalisation.

Aussi, il est consenti par une banque à son client en attendant le dénouement d'une opération qui assurera le remboursement. Cette dernière peut être une émission obligations ou une cession d'actifs ou autres ressources.

Autrement dit que le crédit de relais Lié à une opération ponctuelle hors d'exploitation, le crédit-relais est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire), soit de la TVA payée sur un investissement.

Empruntant souvent la forme du crédit par caisse et logé sur un compte spécial, il accompagne généralement une opération d'investissement : il permet à l'entreprise de couvrir immédiatement une fraction, plus ou moins importante selon le cas, de sa part d'autofinancement sans obérer sa trésorerie d'exploitation courante.

Assorti parfois de garantis réelles, ce concours n'est pas dépourvu de risques : retard dans la cession, prix net inférieur aux prévisions, ...etc. Aussi les banques sont-elles amenées, de façon générale, à fixer la quotité du crédit –relais à moins de 100% des sommes à recevoir.

Exemple1³² : Une société qui va émettre un emprunt obligataire dans quelque mois pour financer la construction d'une usine, pour des raisons de calendrier de sortie de l'emprunt obligataire ou pour qu'elle suive également de plus près ses charges financières, elle demande à la banque un crédit de relais partiel dont l'issue sera l'encaissement de l'emprunt obligataire, le banquier doit estimer les chances de sortie sur le marché financier de l'emprunt. En effet, s'il n'en était pas ainsi, le crédit de relais deviendrait un moyen de financement de la construction de l'usine.

Exemple 2 : Un accord a été donné pour un établissement de crédit à long terme pour le financement d'un programme d'investissement, accord qui ne peut se matérialiser immédiatement parce qu'il y a des garanties réelles à apprendre, se qui retardera forcément la mise en place de crédit.

Mais les formalités hypothécaires sont longues, alors pour gagner du temps dans la réalisation de ce programme d'investissement, l'entreprise va solliciter de sa banque un concours bancaire pour faire face à ce décalage dans la mise en force du crédit.

On somme, le crédit de relais est un prêt qui anticipe sur une opération généralement financière ayant des chances certaines ou quasi certaines de se réaliser, et en pratique ce crédit est accordé pour soutenir les entreprises faisant face aux difficultés en engendrées par la dévaluation du dinar ou par une hausse inattendue des prix d'équipement. Aussi, pour des clients afin de pouvoir faire face à des problèmes exceptionnels de remboursement d'un crédit à moyen terme.

2-2 les crédits d'exploitation spécifiques³³

Ce sont des crédits destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont un objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement.

Les risques que prend le banquier lors de ces opérations sont d'ordre commercial ; le dénouement du crédit est tributaire de la capacité de l'entreprise à mener à bien les opérations traitées avec les tiers, d'une part, et des qualités morales et financières des mêmes clients de l'entreprise, d'autre part.

Les crédits par caisse peuvent revêtir les formes suivantes :

- Crédits de financement des stocks ;
- Crédits de mobilisation de créances ;
- Crédits de financement des marchés public.

³² Benkrimi karim, opcit, p20.

³³ Boukhatem hayet, opcit, p26.

2-2-1-crédit de financement des stocks

2-2-1-1 avances Sur marchandises (Warrant)³⁴

« L'avance sur marchandises consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier ».

C'est une avance sur des marchandises gagées au profit du porteur et réalisée par escompte du warrant. L'avance sur marchandises consiste dans le financement de ces dernière qui sont remises en gage.³⁵

Les bénéficiaires de ce genre de crédit sont toutes les entreprises disposant à un moment donné d'un important stock de marchandises pouvant faire l'objet d'un dépôts dans un magasin générale qui est un entrepôt mis à la disposition des négociations et industriels pour y loger des marchandises, et il est responsable (le magasin général) de la garde et de la conservation de ces dernières.

Alors, les marchandises sont entreposées dans les magasins généraux qui délivrent au propriétaire un récépissé-warrant- qui est un titre négociable constatant le dépôt et permet la transmission de la marchandise en toute propriété ou seulement en gage. Il est composé de :

- Un récépissé constituant le titre de propriété des marchandises ;
- Un warrant qui est un effet de commerce et qui constitue le moyen de financement éventuel.

Et c'est par l'escompte du warrant que l'avance est consentie et les marchandises sont gagées au profit du banquier.

2-2-1-2 l'escompte de warrant³⁶

« Le warrant est un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne qui dépose, en garantie de sa signature et dans des magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate ».

a- Les magasins généraux

Les magasins généraux, tiers détenteurs des marchandises, délivrant, en représentation de ces stocks, un récépissé énonçant les noms, profession, domicile du déposant ainsi que la désignation de la marchandise déposée, et un « bulletin de gage », appelé warrant ou sont portés le montant de la créance garantie (en capital et intérêts), la date de l'échéance, le nom et domicile du créancier. OÙ se remet à ce créancier un document appelé « récépissé-warrant » qui comporte deux parties :

³⁴ Droit de commerce

³⁵ Benkrimi karim, opcit p 21,23.

³⁶ M.A, « analytique d'un financement bancaire », faculté science économique, université de Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, Algérie, 2008, p23.

- « le récépissé » qui constate, au profit du porteur ; le droit de propriété sur ces marchandises ;
- « le warrant » qui constate, au profit du porteur ; leur mise en gage, le warrant est un moyen de financement alors que le récépissé est un titre de propriété.

b-L'escompte de warrant

Lorsqu'une entreprise a déposé des marchandises dans un magasin général, elle peut obtenir de son banquier une avance garantie par les marchandises déposées.

Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant seule (warrant détaché) à l'ordre de sa banque, en s'engageant à rembourser la somme prêtée à l'échéance portée sur le warrant.

Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises et se retourner contre non client et les éventuels signataires (avalistes et endosseurs) par le surplus, si le produit de vente ne suffit pas à rembourser la somme prêtée.

Si le bénéficiaire de crédit veut vendre sa marchandise avant l'échéance du warrant, il y a deux solutions principales :

- Rembourser la banque pour libérer la marchandise ;
- Vendre la marchandise moins chère, à charge pour l'acheteur de régler la banque pour le montant du crédit accordé.

c-en matière de risques ³⁷

Le risque de non remboursement dans ce genre de crédit est quasi- nul, compte tenu de la déposition du débiteur (marchandises gagées). Le risque tient en effet à la plus ou moins grande facilité de réalisation des marchandises dans le cas où le débiteur n'honorerait pas ses engagements de remboursement.

d-les garanties

La banque doit s'assurer que les marchandises déposées au magasin général sont facilement écoulables et déclarer à ce magasin, la créance détenue sur le débiteur pour son inscription en marge du carnet à souche.

2-2-2 crédits de mobilisation des créances

2-2-2-1 l'escompte commercial

Ce financement consiste pour la banque à verser au porteur d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre) avant l'échéance le montant de celui-ci diminué des agios calculés. Ainsi, on peut définir l'escompte comme un achat à terme d'une créance, c'est un effet de

³⁷ Benkrimi karim, Opcite ,p23.

commerce concernant des marchandises entreprises dans des magasins généraux, c'est aussi «un prêt sur gage»³⁸

« L'escompte est un achat au comptant d'une créance à terme il se réalise par le versement du montant de l'effet diminué des agios avant l'échéance, contre remise du titre » légal

³⁹L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ».j ferrennière.

L'escompte fait l'objet d'un consensus entre banques et l'entreprise c'est un crédit d'une grande sécurité en raison des prérogatives de droit cambiaire qui s'y attachent, d'une durée courte et qui porte en lui-même son dénouement, c'est à la foi un instrument de crédit et de recouvrement.

a- Les risques de l'escompte

On a trois principaux risques :

- Risque d'impayés en cas de défaillances du tiré ;
- Risque d'immobilisation si l'effet ne peut être mobilisé ;
- Risque de tirage de complaisance.

a-1 le risque de non-remboursement⁴⁰

a-1-1 le risque tiré

Les risques provenant du tiré peuvent être appréhendés par une collecte d'informations auprès de toutes les sources susceptibles d'aider à dresser un profil du tiré et de son activité.

a-1-2 le risque cédant

Lors d'une opération d'escompte, c'est à l'examen scrupuleux du dossier fourni par le client, que le banquier décide du montant plafond à accorder, ce qui ne le met pas à l'abri de tous les risques. Et c'est dans ce but de prévention, qu'en sus de l'examen du dossier, le banquier doit trier le papier commercial en procédant à des vérifications matérielles :

En premier, vérifier les mentions obligatoires et la capacité des signataires.

En second, le banquier doit s'intéresser à la qualité du papier pour essayer d'identifier :

- ✓ Le papier creux : qui est tiré sur un débiteur imaginaire (n'existe pas ou ne doit rien au créancier)
- ✓ Le papier de complaisance : montage entre le tiré et le tireur pour procurer de la trésorerie à ce dernier.

³⁸ Support pédagogique 2^{ème} année, «financement de l'exploitation», SIBF, Alger, p.11.

³⁹ Gérard Royer, « la banque et l'entreprise »,3^{ème} édition,paris,France, 2001, p29.

⁴⁰ Formation , « Techniques bancaire », Alger, Algérie,2013, p25.

- ✓ Le papier issu des tirages croisés : qui a le caractère de papier de complaisance mais dans un but de procurer de la trésorerie aux deux parties.

a-2 le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation en matière d'escompte réside dans le fait que le banquier met à la disposition de son client des fonds qu'il ne récupérera qu'à échéance. Ces sommes provisionnent des dépôts de la clientèle, dont une grande partie peut être à vue. Ces dépôts peuvent donc être réclamés à tout moment et la banque doit satisfaire tous les retraits.

Ce risque n'est pas un vrai danger pour la banque, vu la double possibilité de refinancement soit auprès du marché monétaire ou de l'institut d'émission.

Et pour les garanties, le droit cambiaire en est la source essentielle de l'opération d'escompte.

2-2-2-2 avances sur facteur administrative⁴¹

Cette forme de crédit est accordée aux entreprises ayant des conventions avec les entreprises publiques dont le montant ne lui permet de signer un marché.

Le crédit est donnée sur la base d'une mobilisation de factures portant la mention « service fait », le montant mobilisé ne saurait excéder 70% du montant des factures.

2-2-2-3 avance sur titre⁴²

L'avance sur titres est l'opération qui consiste pour le détenteur de titres de placement cotés en bourse (actions et obligations) à obtenir un crédit dont ces derniers constitueront la garantie. Comme en Algérie le marché boursier n'est que récemment opérationnel.

En effet, il s'agit d'une clientèle de placement qui pour faire face à un besoin urgent, demande une avance sur la totalité ou une partie des titres dont elle est propriétaire. Pour ce faire, elle remet les titres qu'elle détient à titre de gage, au banquier qui lui fait signer un acte de nantissement à son profit.

Cette avance peut être plus ou moins de longue durée. Elle ne dépasse pas en général l'échéance des titres, et son remboursement peut se faire par un versement en espèces de la part du débiteur ou par la négociation des titres.

L'avance sur titres peut revêtir deux natures :

- Autorisation de rendre un compte débiteur jusqu'à un certain pourcentage de la valeur des titres en garantie. Dans ce cas, il n'est payé d'intérêts que sur la somme effectivement utilisée ;
- Mise à la disposition de l'emprunteur d'une somme correspondante au pourcentage de la valeur des titres. Les intérêts seront payés sur l'avance qui fait qu'elle soit utilisée ou non.

⁴¹ Les formations de la banque BNA

⁴² Alise Imorgen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation cas BEA, Oran, Algérie, 2010, p 38.

Pour des raisons fiscales, les entreprises préfèrent avoir un compte débiteur. Au lieu de créditer leurs comptes, le banquier leur accorde un découvert garanti par les titres nantis.

Le banquier ne doit prêter qu'un certain pourcentage de la valeur des titres :

Quant aux bons de caisse, les avances se font en général à hauteur de 80% de leur valeur, la marge ainsi laissée (20%) servira le cas échéant au paiement des intérêts décomptés en compte spécial « avances garanties ».

Dans la plupart du temps, le banquier inclut dans le contrat de nantissement la clause.

« d'arrosage », qui lui permet de réduire la somme à prêter en cas de baisse de la valeur des titres, sauf si l'emprunteur ajoute aux titres déjà nantis de nouveaux titres afin de compenser la baisse de valeur.

L'inconvénient que peut présenter ce type d'avance réside dans le privilège de l'administration fiscale qui, dans certaines conditions, peut appréhender le gage. Il est donc important de vérifier la situation fiscale et parafiscale des entreprises qui sollicitent cette avance, en contrôlant l'extrait de rôle et la mise à jour des cotisations sociales qui sont indispensables dans toute étude d'un dossier de crédit.

2-2-2-4 affacturage / factoring

⁴³Le code de commerce dans son article 543, définit le factoring comme suit : « le factoring est un acte au terme duquel subrogée aux droits de son client appelé « adhérent », en payant à ce dernier le montant intégral d'une facture à l'échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant une rémunération, les risques de non remboursement ».

⁴⁴Les origines du factoring remontent au moyen Age. Initialement les factors le mot viendrait du française factur sont des commerçants itinérants auxquels sont confiées des marchandises en vue de la vente.

A partir de XVe siècle les factors deviennent les dépositaires, dans les nouvelles colonies, des fabricants et commerçants de la métropole. Peu à peu ils assument le risque de non paiement de la part des débiteurs et financent, par les prêts et avances à leurs commettants, les marchandises qui leur sont remises en dépôt. Après s'être développée au XIX^e siècle une véritable mutation dans ce dernier pays. L'amélioration des conditions de transport fait passer au second plan de rôle de dépositaire, vendeur tandis que s'affirme celui d'intermédiaire financier.

a-Technique de garantie des risques

L'affacturage offre une garantie plus complète que celle de l'assurance-crédit, car le factor s'engage à payer intégralement sans recours, dès leur création, les factures émises par l'entreprise cliente. La garantie donnée est donc plus large que celle de l'assurance –crédit qui

⁴³ Code de commerce

⁴⁴ Gerard, « La banque et l'entreprise », p 65.

n'intervient que plusieurs mois après le sinistre et laisse toujours un risque résiduel à la charge de l'assuré.

2-2-3 crédits de financement des marchés public⁴⁵

Le financement d'un marché public est caractérisé par le secteur bancaire qui est l'ensemble des établissements de crédit effectuant des opérations de banques avec les particuliers, les entreprises et les collectivités publiques consistant à collecter des fonds pour les redistribuer sous forme de crédit. Bien que les entreprises rencontrent des difficultés au niveau des banques commerciales pour recevoir du crédit, celles-ci demeurent fortement dépendantes du système bancaire pour leurs besoins de trésorerie malgré les autres sources de financement.

Premier élément de financement au niveau des entreprises, les banques commerciales sont plus spécialisées dans le financement du bas du bilan ; ce qu'on appelle dans le jargon bancaire, financement du cycle d'exploitation. Ce qui rend les entreprises dépendantes vis-à-vis de ces dernières marquées par les multiples fluctuations.

Le financement qui n'est rien d'autre qu'une opération consistant à se procurer des ressources monétaires pour la réalisation d'un projet ; permet aux entreprises de soumissionner aux appels d'offres en apportant des garanties délivrées par leur banque et d'exécuter leur contrat dans un marché public afin d'honorer leur engagement envers les autorités contractantes. Les banques interviennent diligemment dans le financement d'un marché public en se portant après étude, caution des entreprises cocontractantes ou en leur accordant des crédits de trésorerie malgré les énormes risques qu'elles sont obligées de limiter au maximum.

Dans une entreprise, une banque commerciale a sa place ; ceci étant nous nous sommes intéressés aux banques commerciales qui se trouvent à l'origine du financement des entreprises, cocontractantes des marchés publics.

Durant la phase de créances à naître ,la banque consent un crédit de préfinancement⁴⁶

Pendant la phase créances nées et constatées la banque accordera des avances sur délégation de marchés (ADM)

a-Préfinancement de marchés publics

Comme cité plus, le préfinancement de marché est mis en place durant la période où le titulaire du marché ne possède aucune créance sur l'administration.

b-Les Avance sur Délégation de Marché (ADM)

Ces crédits permettent e mobiliser des créances nées et constatées sur l'Etat en attendant leur règlement. Le montant du crédit est arrêté au maximum à80% du montant sur le montant de la facture présenté avec ses attachements.

Il ne faut pas oublier d'asseoir le crédit octroyé sur un marché nanti au profit de la banque.

⁴⁵ Girolle, « les différentes étapes du financement d'un marché public par les banques commerciales »,institut supérieur de management de DAKAR,2012.

⁴⁶ Les informations de formation dans BNA

3-crédit d'exploitation par signature (indirects)

On a vu précédemment, que la banque peut financer les entreprises à court terme en offrant à celle-ci une gamme de crédits par caisse, ces crédits se traduisent par un décaissement ou mise à disposition des fonds.

Il existe une autre procédure de financement qui évite à la banque les décaissements de fonds, celle où l'entreprise est amenée à demander à sa banque de lui faciliter l'étalement de certains paiements, ou de lui éviter certains décaissements, en prêtant sa signature au client garantissant ainsi sa solvabilité auprès de ses créanciers et d'honorer ses engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce genre de financement est appelé crédit ou engagement par signature.

L'engagement du banquier est limité dans le montant et l'étendue ; il peut être limité ou non dans le temps.

Le banquier ne peut revenir sur son engagement et ce quelle que soit l'évolution de la situation de son client.

L'engagement résulte obligatoirement d'un écrit ; il ne se présume pas.⁴⁷

En cas de caution, celle-ci peut être simple ou solidaire. Le banquier qui s'engage par signature est subrogé dans des droits du créancier bénéficiaire de la caution. Une fois qu'il a honoré les engagements de son client, il bénéficie donc des droits du bénéficiaire de l'engagement. Cette subrogation est particulièrement intéressante dans le cadre de cautions fiscales. Toutefois, dans ce cas, le banquier doit se faire remettre une quittance subrogative.

Le coût des cautions varie de 1% à 3%, et les commissions peuvent porter d'une part sur l'autorisation et d'autre part sur l'utilisation.

3-1 Aval⁴⁸

L'aval est un engagement fourni par un tiers qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance. Généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur acte séparé.

L'avaliseur est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant (débiteur principal) ; la banque « avaliste » doit apprécier le demandeur d'aval non seulement à travers sa santé financière mais aussi à travers les effets déjà avalisés (existence d'incidents de paiement).

L'aval ne peut garantir que les actes commerciaux, à cet effet, seuls les effets de commerce, à savoir les lettres de change et les billets à ordre, qui peuvent être avalisés. L'aval demeure valable même si l'acte qu'il garantit serait nul pour toute autre cause qu'un vice de forme.

⁴⁷ Alise Imorgen, opcit, p40.

⁴⁸ <http://www.memoireonline.com/03/13/7084/m/Les-risques-et-les-garanties-bancaires1.html> 5/5/2016

3-2L'acceptation

Le crédit par acceptation est surtout utilisé dans le commerce international. «Il permet de substituer la signature du banquier à celle de son client» En effet, le vendeur ou son banquier, n'étant pas en mesure d'apprécier la valeur des signatures de chacun des acheteurs d'un pays étranger exige la signature du banquier de ceux-ci.⁴⁹

Le crédit par acceptation est surtout utilisé dans le commerce international. «Il permet de substituer la signature du banquier à celle de son client» En effet, le vendeur ou son banquier, n'étant pas en mesure d'apprécier la valeur des signatures de chacun des acheteurs d'un pays étranger exige la signature du banquier de ceux-ci.

Dans notre pays, la principale forme de crédit par acceptation utilisée, est celle liée à une ouverture de crédit documentaire, lequel est alors réalisé non pas documents contre paiement, mais documents contre acceptation.

L'acceptation est l'engagement du tiré de payer la lettre de change à l'échéance. Cette acceptation s'exprime par la signature du tiré sur le recto de la lettre, qu'il fait précéder de la mention « bon pour acceptation » ; la seule signature du tiré suffit cependant pour valoir acceptation. L'acceptation d'une banque c'est l'engagement à payer à l'échéance une lettre de change tirée sur elle. Le banquier se porte dans ce type d'opération comme tiré accepteur.

Cet engagement de la part du banquier a pour but de permettre à son client de s'approvisionner en bénéficiant de la confiance de ses fournisseurs ; ou bien de lui permettre de bénéficier d'un crédit d'une autre banque quand la banque du client se trouve face à des contraintes de l'encadrement du crédit par exemple.

3-3 Cautions

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui même.

Etant donné que toute caution donnée doit être prouvée par écrit la banque qui se porte caution établit un écrit qui doit comporter le montant de la caution, le nom du bénéficiaire, son objet....

Il existe deux types de cautions selon l'objet :

a-Les cautions différents les paiements

On rencontre dans cette catégorie notamment les cautions pour paiement de la TVA et les droits de douane.

b-les cautions évitent certains décaissements

⁴⁹ Support pédagogique, opcit, p38.

Ce type de cautions évite à l'entreprise la constitution de dépôts d'espèces affectés en garantie. Elles sont demandées surtout dans le cadre des marchés publics.

c- La caution de bonne exécution

C'est un engagement donné par la banque pour le compte de l'entreprise en faveur de l'administration, garantissant la bonne exécution du marché.

Cette caution est mise en place par la banque à la signature de l'adjudication, elle remplace le cautionnement de soumission. Ce cautionnement prémunit l'administration contre la mauvaise exécution du marché ou son abandon par le soumissionnaire.

Si au cours de la réalisation, l'administration venait de constater des malfaçons, cette dernière pourrait demander au soumissionnaire de refaire les travaux. Dans le cas où celui-ci serait défaillant, l'administration fera effectuer le travail par un autre entrepreneur, qui sera payé par la banque qui s'est portée caution, pour la bonne exécution du marché.

3-4crédit documentaire

3-4-1-Définition

Le crédit documentaire, selon BERNET-ROLLANDE dans son ouvrage «principes de technique bancaire» est «l'engagement pris par la banque d'un important de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat».⁵⁰

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés ».⁵¹

3-4-2-Les intervenants

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties ;

3-4-2-1 Le donneur d'ordre (article 2-RUU600)

Si l'acheteur, il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale c'est une obligation essentielle du contrat commerciale, mais pas une condition suspensive.

L'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi d'éventuels dommages et intérêts, si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

⁵⁰ BERNET Rollande Luc, «principes de technique bancaire», 23^{ème} édition DUNOD, France, avril 2004, p.229.

⁵¹ BELFOUDIL Mohamed, « revue commerce extérieur, évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche », avril 1993, Alger, P.5.

Le donneur d'ordre s'engage a :

- fournir les sûretés exigées par la banque émettrice ;
- Payer les frais et commissions au crédit documentaire ;
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit ;
- Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

3-4-2-2 La banque émettrice (article 14-RUU600)

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à une comite de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

Si la banque accepte d'émettre le crédit selon l'instruction d'ouverture formulée par le donneur d'ordre, elle devra les respecter scrupuleusement. Elle a la possibilité de conseiller son client afin de le protéger ou de limiter son propre risque.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une convention de crédit celle-ci correspond à une ouverture de crédit consentie au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers, ou à ses caisses selon le mode de réalisation retenu.

La banque émettrice s'engage :

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit ;
- A respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.

A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- De proroger la validité du crédit ;
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit ;
- D'accepter des amendements ;
- De transmettre le crédit à une choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.

3-4-2-3 La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600)

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message SWIFT d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et entre autres, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire :

- la banque notificatrice est seulement autorisée à notifier le crédit ;
- La banque notificatrice est également à réaliser le crédit à ces caisses, c'est-à-dire recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

Si la banque notificatrice est mandatée pour réaliser le crédit et accepte de le faire, cela conduit automatiquement la banque émettrice à couvrir la banque réalisatrice de tout paiement que cette dernière aura effectué.

Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit. Dans le cas contraire, on dit que le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice ceci est très pénalisant car seul l'examen des documents par la banque émettrice dans le pays de l'acheteur permettra au bénéficiaire de savoir si ces documents sont conformes. Si la banque ne formule pas de réserves, le bénéficiaire sera payé à vue ou à usance selon les conditions de crédit.

3-4-2-4 La banque confirmante (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600)

C'est en générale, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner.

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, est un risque technique en connaissant conforme des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

3-4-2-5 Le bénéficiaire

Est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Des la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire à ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement dans il bénéficie est indépendant de relation entre lui-même et l'acheteur (donneur d'ordre) est entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire est transmis au bénéficiaire ne plus être modifié sans son accord.

3-4-3-Les risques et les garanties bancaires

3-4-3-1 Les risques du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une procédure efficace, dont les caractéristiques sont bien connues. Il n'en laisse pas moins subsister des risques, d'autant plus graves que les entreprises pensent être protégées. Ils s'ajoutent a ceux que le crédit documentaire n'a pas vocation de couvrir (risque de change, par exemple) et a ceux que l'entreprise a choisi de supporter (tel la défaillance de la banque émettrice si le bénéficiaire ne veut pas payer la commission de confirmant). Il faut distinguer la situation des diverses parties.

3-4-3-2 Risques liés aux banques et à la procédure

La banque émettrice constitue un risque, car tout repose sur le degré de confiance que le bénéficiaire et l'intermédiaire peuvent lui accorder la défaillance de l'émettrice dégage la notificatrice de toute obligation et prive le bénéficiaire de la protection du système, par contre la banque confirmant doit payer. Deux formes principales de risque sont associées à la lettre de crédit, qui concerne :

- L'authenticité de la lettre de crédit. Elle est vérifiée par la banque notificatrice, qui doit apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente de crédit qu'elle notifier (article 8 des RUU). Mais le bénéficiaire doit aussi y être attentif. Le problème se pose en terme différents en présence d'une confirmante puisque c'est elle qui prend le risque. La solvabilité de la banque intermédiaire est moins importante, car le bénéficiaire conserve la garantie de l'émetteur. la défaillance de al banque confirmante laisse toutefois la place au risque politique (non paiement du fait du pays du débiteur) ;
- La conformité de la lettre de crédit au contrat commerciale doit être vitrifié par le bénéficiaire, ce qui aisé lorsque qu'un contrat spécifique (opération isolée ou d'une importance particulière) prévoit le détaille des modalités de transport et de règlement. Encas de désaccords, le bénéficiaire doit médiatement demandée au donneur d'ordre une modification de la lettre de crédit ; en cas de refus, il peut encore ne pas donner suite puisqu'il n'a pas encore envoyé la marchandise ;
- Un dépassement des date butoirs peut avoir des conséquences grave pour le bénéficiaire, car il perd alors la protection que lui apport le system. Elle peut avoir déverses causes : retard de livraison du fait du vendeur ou en raisons de perturbation

dans son pays ; difficultés pour obtenir certains documents ; retard dans la transmission des documents, surtout si la réalisation est stipulée au guichet de la banque émettrice, car un acheminement internationale est par fois le lent est semé d'embûches (grève ; embargo ; jours fériés ; perte de courrier ; etc.).

3-4-3-3Risques de défaillance d'un payeur

La défaillance du donneur d'ordre ne concerne directement que la banque émettrice, qui n'est pas remboursée. il s'agit d'un risque bancaire classique, rémunéré par une prime de risque incluse dans la commission, et qui peut donnée lieu aux sûretés habituelles.

3-4-3-4 Risque lié aux documents

Le bénéficiaire est tenu de présenter des documents strictement conformes aux stipulations de la lettre de crédit ; mais de la difficulté peuvent apparaître, souvent lié à leur nombre élevé. Trois type d'anomalies se rand contrent principalement:

- Les documents sont incomplet ou non conformes aux stipulations de la demande d'ouverture de crédit soit de fait des l'exportateurs (est n'a pas respecté la disposition prévues), soit de celui du donneur d'ordre (instruction déférentes de ce qui été prévu dans le contrat commerciale ;
- Certains documents sont ambigus ; or, la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour interpréter les termes utilisés et juger de leur équivalence avec ceux figurant dans la demande d'ouverture de crédit : elle peut alors rejeter des documents conformes (mais aussi en accepter qui ne le sont pas) ;
- Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie (faire payer une marchandise de moindre valeur ou non expédiée) ainsi, des connaissements en été émis par des sociétés fictive ou qui ont disparu avec leur bateau et la cargaison.

3-4-3-5Risque lié a la marchandise

Les risques liés à la marchandise concernent l'acheteur, mais aussi la banque lorsqu'elle doit les vendre pour récupérer la somme engagée. La perte est totale lorsque la marchandise ne parvient pas à son destinataire, parce que elle a été détruite ou parce que elle a disparu en cours de route (vol ; débarquement lors d'une escale, etc.) ; elle est partielle parce que les biens sont maltraités ou lorsque des produits périssable subissent un retard de livraison.ces aléas sont normalement couverts par l'assurance ; mais l'indemnité peut ne pas couvrir la totalité du préjudice. Parce que la marchandise était mal assurée ; il en est ainsi d'un produit saisonnier seulement couvert contre une destruction physique, et qu'un retard rend invendable ou à un prix réduit.

3-4-3-6 Les cautions et les garanties bancaires

Les cautions et garanties bancaires offrent une sécurité supplémentaire à l'acheteur, tout en élargissant le champ d'action du banquier en matière de financement des opérations d'importation.

De ce fait, il convient de dire que les garanties ou cautions sont nées de besoins de sécurité contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ces engagements contractuels. Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties sans faire la distinction. Certes, leur forme et rôle sont identiques, ce sont des engagements par signature pris par une banque pour le compte d'un exportateur en faveur de son acheteur. Toutefois leurs conditions de mise en jeu sont différentes.

« La caution est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le bénéficiaire à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

La garantie est un engagement pris par un tiers (garant) de payer un montant au bénéficiaire de cet engagement (importateur) dans le cas où le donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat (c'est une obligation de payer conditionnelle). Néanmoins, les conditions générales des cautions et garanties sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante de caution ou de garantie.

3-4-3-7 Les garanties bancaires entrant dans le cadre des contrats

Les principales garanties délivrées par une banque dans le cadre d'opérations d'exportation, intervenant dans la réalisation de marché, jusqu'à réception définitive des travaux ou fournitures sont :

➤ Cautions de soumission (bid bond)

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché.

On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions ;

➤ Cautions de bonne exécution (performance bond)

Appelée aussi « caution de bonne fin », elle engage la banque à payer une somme déterminée en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestation réalisée ;

L'effet de cette caution cesse lors de la réception provisoire (parfois définitive) dûment constatée par un procès verbal signé par les deux parties contractantes ;

➤ **Caution de restitution d'acomptes (advance payment bond)**

Cette caution garantit à l'acheteur étranger le remboursement des acomptes (entre 5 et 15 %) qui auraient été versés au soumissionnaire avant la livraison et/ou début des travaux, si l'exportateur n'avait pas honoré ses engagements.

Le montant de remboursement varie en général, entre 20 et 30% du montant du contrat commercial.

La caution prend effet dès lors que les acomptes ont été transférés jusqu'à réception du matériel, parfois jusqu'à réception provisoire ;

➤ **Caution retenue de garantie (rétention money bond)**

Elle prend le relais de la caution de bonne exécution, en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux (généralement 6 à 12 mois).

On peut citer Autres cautions et garanties

➤ **Caution d'admission temporaire**

Une entreprise étrangère peut être amenée à faire entrer du matériel appelé à être réexporté dans le pays de la réalisation du marché. Ceci la dispose des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de délivrance d'une caution d'admission temporaire, dont le montant est égal au montant des droits et taxes douanières qu'aurait payé cette entreprise ;

Cette garantie entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement pris vis-à-vis des services des douanes, sur le document douanier requis tel que le D 18 ou D 48 (en Algérie). Elle est libérée dès réexportation du matériel en question vers le pays d'origine ;

➤ **Caution de paiement**

La banque garante s'engage à rembourser au bénéficiaire tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits extérieurs (crédit acheteur, crédit fournisseur) accordés par une ou plusieurs banques ;

➤ **La lettre de crédit (stand by)**

La lettre de crédit stand-by, SBLC :

La lettre de crédit stand-by, SBLC (*stand-by letter of credit*), à la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie.

Les SBLC sont nées de l'interdiction pour les banques américaines d'émettre des garanties bancaires, considérée comme une activité réservée aux compagnies assurance. En garantie d'indemnisation, elle est souvent le pendant d'un crédit documentaire.

➤ **Le cadre réglementaire de la lettre de crédit stand-by**

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaire, n'ont commence à s'appliquer aux lettre de crédit stand-by qu'a partir de 1983. Les RUU 500 stipulent que les dites règles régissant les stand-by « dans la mesure où elles seraient applicables ». l'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous enfin qu'elle échappent a l'arbitraire et a l'absence de réglementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes, bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire, la première est essentiellement une garantie de paiement tandis que le second est une technique de paiement. Leur similitude de forme a fait que certaines clauses des règles et usances peuvent s'appliquer aux deux types d'engagements, les RUU500 et les RUU600 le rappellent des l'article.

3-4-3-8-Avantages et inconvénients des crédits par signature pour le banquier

a-Avantage

Au moment de sa mis en place un crédit par signature évite toute sortie de fonds, il évite les contraintes en cas d'encadrement du crédit il perme la perception de commission sur l'autorisation voir sur l'utilisation enfin le banquier est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de l'engagement.

b-Inconvénient

- le risque est difficile à évaluer ;
- le suivi des engagements est lourd à gérer ;
- il y as souvent décalage des engagements dans le temps.

Section 2 : Le crédit d'investissement

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices.

Les crédits d'investissement se subdivisent en crédits à moyen terme et à long terme. Il existe une autre forme de crédit permettent à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est « le crédit - bail » ou « leasing ».

1-Le crédit à moyen terme ⁵²

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits.

Une distinction doit être faite entre crédit à moyen terme (mobilisable) et crédit à moyen terme (non mobilisable).

Un crédit à moyen terme mobilisable est un crédit qui pourrait faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme Mobilisable. Ce qui n'est pas le cas du crédit à moyen terme non mobilisable qui ne peut pas être refinancé. La mobilisation est une opération par laquelle le créancier retrouve, auprès d'un organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêtées à son débiteur.

La mobilisation nécessite assez souvent, l'obtention, préalablement à tout décaissement, d'un « accord préalable » de l'organisme mobilisateur.

Les crédits à moyen terme comportent plus de risque d'immobilisation de perte que les crédits à court terme. Toute fois, le risque d'immobilisation est écarté lorsqu'il y a un engagement, de rechange pris par la banque centrale. Ou tout autre organisme mobilisateur. Mais ce risque peut réapparaître aux échéances si un ou plusieurs bénéficiaires de ces crédits sont défaillants et sollicitent soit la prorogation d'une échéance, soit même un aménagement de plusieurs échéances à venir. Dans ce cas, l'entente avec les organismes de mobilisation est difficile et l'immobilisation reste souvent à la charge du banquier.

Les risques de perte d'un crédit à moyen terme sont plus grands parce que pendant la durée du concours, les affaires de l'entrepreneur peuvent périlcliter pour une raison ou pour une autre. Aussi le banquier doit il examiner attentivement le programme de remboursement et chercher des garanties adaptées.

2- Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds. C'est-à-dire ce dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans.

Les crédits à long terme sont les plus souvent accordés des organismes financiers spécialisés.

⁵² Mohamed Assad, « étude analytique de l'octroi du crédit d'investissement, institut national de la planification et de la statistique, 2005, p52 .

En Algérie, le financement des investissements planifiés productifs pour le compte des entreprises nationales, était assuré :

- pour la partie, moyen terme, par les banques primaires ;
- Pour la partie, long terme, par la banque algérienne de développement sur les ressources de trésor public.

3-Le crédit-bail (leasing)⁵³

Le crédit bail est «une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat»⁵⁴

C'est une technique de crédit d'origine nord-américaine (leasing) apparue en France, au début des années 1960, et permettant à une entreprise d'acquérir des biens d'équipement à l'issue d'une période de location dans des conditions variant selon que le bien est mobilier ou immobiliers.

En Algérie, le crédit-bail est peu utilisé, malgré le fait que la loi 90-10 relatives à la monnaie et au crédit l'ait autorisé, dans les articles 112 et 116.

L'opération de crédit-bail constitue un mode de financement pour l'acquisition d'un bien d'équipement (mobilier), ou bien un bien immobilier. Cette opération nécessite la réunion de 3 éléments essentiels :

- L'achat en vue de location ;
- La location ;
- La faculté pour la location d'acquérir le bien loué.

Un contrat de crédit-bail est établi entre la société de crédit-bail et le crédit preneur (promoteur) pour garantir au locataire la jouissance du bien pendant un délai fixe et convenu d'avance. La société de crédit-bail ne peut récupérer le matériel avant la fin du contrat ; cependant le contrat peut comporter une option d'achat par laquelle le crédit preneur peut devenir propriétaire.

3-1- Le crédit-bail mobilier

«Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicité. Celle-ci demeure propriétaire du bien »

Au terme d'un contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou une partie du bien loué, moyennant au prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

⁵³ M A, opcit, p29.

⁵⁴ BERNET Rollande Luc, opcit, p.259.

3-2- Le crédit-bail immobilier

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ».

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- La location porte sur des biens immobiliers spécialement achetés par le bailleur ou construits pour son propre compte en vue de cette location répondant à ses besoins puisqu'elle est réalisée d'après ses propres plans ;
- Le propriétaire a la faculté de devenir propriétaire de tout ou une partie des biens loués à l'expiration du contrat de bail, selon les modalités et pour un prix prévu au contrat ;
- Le prix de cession est généralement inférieur à la valeur réelle de l'immeuble au moment de la cession ;
- La durée du bail est en général de 15 ans mais elle peut être supérieure ou inférieure ;
- Le loyer comporte généralement une partie fixe et une partie mobile indexée sur divers indices (coût de la construction, chiffre d'affaires... etc.).

3-3 Autres formes de crédit-bail

a- Le lease-back

« Il permet à l'entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissement tout en gardant la jouissance du bien immeuble, par le biais d'une location ».

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totale. Exemple de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.

b- Le leasing adossé

« C'est l'opération par laquelle un industriel cède le matériel qu'il fabrique à une société de crédit-bail mobilier. Ce matériel lui est en suite loué dans le cadre d'un contrat de crédit-bail ».

Ce type d'opération porte généralement sur un certain nombre de produits spécifiques, tels que les ordinateurs. Dans ce cas d'espèce, l'industriel devient locataire des ordinateurs qu'il a lui-même fabriqués, pour les louer à son tour à des tiers.

3-4- Mécanisme

La technique du crédit-bail (leasing) met en relation trois intervenants :

- **Le crédit preneur** : C'est le locataire qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur. Il s'adresse ensuite à une banque ou à une société de leasing pour le financement de l'opération ;
- **Le fournisseur** : C'est le vendeur ou le fabricant du bien ;

- **Le bailleur de fonds :** C'est la banque ou la société de leasing qui signe le contrat de vente avec le fournisseur, selon le choix du crédit preneur avec qui elle signe un contrat de location du bien financé. Ce contrat fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement, ainsi qu'une période dite « irrévocable ». Pendant cette période, aucune des deux parties, en particulier le locataire, ne pourra dénoncer le contrat. Cette période est en général proche de la durée d'amortissement fiscal du bien loué.

A la fin de la période de location, le locataire peut :

- Mettre fin au contrat, et la banque récupère le matériel ;
- Acheter le bien à sa valeur résiduelle ;
- Renouveler le contrat avec des redevances plus simples.

3-5- Avantages et inconvénients du crédit-bail

a- Avantages

- Possibilité d'avoir un financement à 100% contrairement aux crédits à moyen ou à long terme et qui ne nécessite aucun apport personnel ;
- Possibilité d'obtenir du matériel même si la société de leasing se préoccupait beaucoup plus de la possibilité de règlement des redevances ;
- Possibilité de changer le matériel de l'entreprise, lui permettant ainsi de suite l'évolution technologique (cas du secteur de l'informatique) ;
- Indépendance financière : le crédit-bail ne se traduit par aucune inscription au bilan de l'entreprise, ni par l'apparition d'une dette au passif, ni par l'entrée d'un bien à l'actif. Cette neutralité comptable est souvent comme un avantage essentiel, car elle laisse théoriquement intacte les possibilités et la capacité d'emprunt de l'entreprise.

b- Inconvénients

Le coût de cette source de financement est élevé car le montant de la location, comprenant, en plus de l'amortissement du bien loué :

- Les frais généraux de la société locatrice ;
- La rémunération du capital investi ;
- La marge bénéficiaire.

Il fait perdre chaque année à l'entreprise les économies d'impôts liées aux dotations aux amortissements car le bien pris en crédit-bail n'appartient pas à l'entreprise.

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La cession est alors totale. Exemple de droits de mutation, le rachat en fin d'opération restant soumis au taux réduit.

Section 3 : les crédits à la consommation

1-Le financement des particuliers⁵⁵

Si le particulier peut disposer de ressources suffisantes pour assurer ses besoins, il arrive fréquemment que ses disponibilités du moment l'empêchent d'envisager la réalisation d'une opération.

Pour cela, il peut se tourner vers son banquier qui va l'aider à faire face à différents besoins : difficultés passagères de trésorerie, dépenses exceptionnelles, dépenses d'équipement ou investissements immobiliers.

On peut classer les crédits aux particuliers en :

- Les crédits à la consommation ;
- Les crédits immobiliers.

1-1-Les crédits à la consommation

Les crédits à la consommation permettent soit de financer des besoins de trésorerie soit de financer l'achat à tempérament de biens de consommation à usage domestique : appareils ménagers, ameublement, automobiles. Ils sont distribués soit par les banques soit par des sociétés financières spécialisées.

Les crédits à la consommation se subdivisent en :

- Les crédits par caisse ;
- Les prêts personnels.

2.1.1 Les crédits par caisse

On a tendance à classer les crédits par caisse en :

- facilité de caisse ;
- découvert.

a) la facilité de caisse

La facilité de caisse a pour objet de «faire face à des difficultés de trésorerie de courte durée»⁵⁶ Le bénéficiaire de la facilité de caisse a donc la possibilité de rendre son compte débiteur pour quelques jours.

⁵⁵ Mohamed nadir, « les risques et les garanties bancaires », facultés science commercial économique et gestion, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, Algérie,2010,p32.

b) le découvert

Accordé pour une période généralement plus longue que la facilité de caisse, «le découvert peut être autorisé dans le cas où le titulaire du compte attend une rentrée de fonds» (par exemple : règlement d'une indemnité d'assurance).

2-1-2 Les prêts personnels

On classe souvent ces crédits comme suite :

- Le prêt personnel ordinaire ;
- Le prêt personnel affecté ;
- Le prêt personnel permanent ;
- la LOA.

a) le prêt personnel ordinaire

Le prêt personnel ordinaire permet de financer toute opération dont la qualité de l'emprunteur prime sur l'objet.

La banque vire au compte du bénéficiaire du crédit une somme d'argent remboursable sur trois à quarante-huit mois et correspondant à environ trois mois de revenus maximum.

Le taux est lié aux taux du marché monétaire et varie selon les établissements et la qualité de l'emprunteur.

b) le prêt personnel affecté

Le prêt personnel affecté permet une opération précise indiquée dans l'objet du prêt. Ce prêt a pour caractéristique principale d'être lié à l'achat qu'il finance : si le prêt n'est pas obtenu, la vente est annulée automatiquement.

La banque règle directement le fournisseur du bien ou de la prestation.

Comme pour le prêt personnel ordinaire, ce prêt se rembourse en mensualités égales pendant la durée prévue.

c) le prêt personnel permanent (revolving)

Ce prêt «finance tout besoin de trésorerie », il est dit revolving car les remboursements reconstituent le capital utilisable.

L'établissement de crédit met à la disposition de l'emprunteur une certaine somme qui ne dépasse pas en principe trois mois de revenus ; le client dispose de cette somme comme il l'entend, sans avoir à justifier de l'emploi des fonds ; les remboursements, pour un montant minimum défini à l'avance, reconstituent le capital initialement prêté.

⁵⁶ BERNET Rollande Luc, opcit , p108.

Ce genre de crédit est utilisable avec une grande souplesse, mais il s'agit d'un financement générateur de surendettement.

d) la location avec option d'achat(LOA)

La LOA est une «formule de financement distribuée par des sociétés financières spécialisées». L'opération se déroule en plusieurs étapes :

- Première étape : le client choisit son équipement (automobiles, bateaux, équipements du foyer, biens divers) ;
- Deuxième étape : l'établissement de crédit achète le bien choisi par son client et lui loue pendant un certain temps (de 3 à 5 ans) ;
- Troisième étape : le locataire peut se porter acquéreur du bien loué en fin de contrat à un prix convenu à l'avance. Ce prix est relativement faible et est souvent égal au dépôt de garantie.

1-2-les crédits immobiliers

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel destiné au financement du logement et garanti par une hypothèque de premier rang sur le logement financé.

La durée de remboursement est fixée à quinze ans à compter de la date de la première utilisation. Elle pourrait être prolongée à un maximum de 20 ans.

Le taux d'intérêt débiteur applicable est fixé sur la base des conditions générales de banque actuellement en vigueur. Cependant, il est variable durant la période du crédit. Il évolue en fonction du taux de refinancement affiché par la société de refinancement hypothécaire.

On les classe souvent selon le degré de liberté de ces derniers en :

- les crédits immobiliers bancaires libres ;
- les crédits hypothécaires ;
- les crédits relais

1-2-1- Les crédits immobiliers bancaires libres

Ces prêts peuvent être «accordés pour toute opération immobilière» : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif.

Le montant accordé ne peut généralement pas dépasser 80% de l'investissement projeté, car la banque exige la plupart du temps la production d'un apport personnel, ce dernier constitue des avantages aux yeux du banquier.

Ce type de crédit d'une durée de deux à quinze ans voire trente ans peut être remboursé par mois, trimestres ou semestres avec des échéances constantes.

1-2-2Les crédits hypothécaires

Le financement du logement par les banques pose le problème de leur refinancement alors que la plupart d'entre elles ne disposent que de ressources de courte durée. Dans «le but d'assurer une adéquation entre financement immobilier et refinancement», il existe le marché des créances hypothécaires.

Les crédits hypothécaires doivent répondre à des caractéristiques précises pour permettre à l'établissement prêteur de se refinancer ; il doit s'agir de prêts finançant le logement de particuliers et assortis d'une garantie hypothécaire et à un taux maximum ; l'apport personnel de l'emprunteur doit être au minimum de 20%.

2-2-3 Les crédits relais

Ces prêts sont accordés dans «l'attente de la vente d'un bien immobilier» afin de permettre l'achat d'un nouveau bien sans attendre le produit de la vente de celui qui n'est pas encore vendu.

Ces crédits sont accordés pour une durée de deux ans maximum et pour une part de l'ordre de 70% de la valeur du bien à vendre avec une garantie prise sur le bien à acquérir.

Cette forme de crédit est très dangereuse, car si le bien tarde à être revendu, le coût en devient très prohibitif car ces crédits sont souvent accordés à des taux élevés.

Les banques ont tendance à limiter l'octroi de ce type de crédit à des opérations par lesquelles un compromis de vente a déjà été signé ce qui limite les risques de l'opération.

Conclusion

A travers ce premier chapitre, nous concluons que le domaine des opérations de crédit est aussi vaste que la diversité des besoins de financement.

Cependant pour adopter les formes de crédit aux besoins de la clientèle, nos banques se doivent de diversifier leurs produits proposés en matière de crédit, tels que la pratique de l'avance sur marchandises qui permet la mobilisation des stocks, le factoring qui permet la mobilisation des créances non concrétisées par des effets de commerce, ainsi le recours systématique au découvert sera évité. Concernant les crédits d'investissement la pratique du leasing par nos banques serait un bon choix, vu les avantages multiples qu'il comporte.

Par ailleurs, d'autres crédits sont mis en place d'une manière adéquate mais en raison de leur approvisionnement à un pourcentage élevé perdent leur objet (crédit par signature provisionnés à 100%).

Après la présentation des différentes formes de crédit dans ce premier chapitre, nous allons essayer de cerner les différents ris

Chapitre II :

Analyse du risque du crédit

On l'a déjà vu dans le premier chapitre, le crédit est la combinaison de trois facteurs (confiance + temps + promesse). En effet faire crédit de quelque chose, c'est prêter la chose contre promesse d'être rendue au terme convenu. Le degré de probabilité de la promesse constitue le risque, qui est pratiquement inséparable du crédit, car l'expérience a prouvé qu'il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques. Ce dernier est «le malin génie de l'économie et la matière première de la banque»⁵⁷

Lorsque la banque est sollicitée pour apporter un volume de financement à une entreprise, elle endosse d'une certaine façon, le risque même de cette entreprise. En effet, tous les aléas qui traversent l'entreprise peuvent compromettre le remboursement du crédit. Dès lors, le banquier doit mesurer les risques relatifs à l'entreprise lors de l'étude des états financiers. Au bout du diagnostic, il convient de se demander si l'affaire est un bon risque.

Le banquier doit être très prudent en matière d'octroi de crédit, car il y a toujours un décalage entre les attentes de la clientèle et le niveau des prestations bancaires.

Il est vrai qu'en associant deux partenaires aux approches différentes, le crédit tente de concilier deux préoccupations distinctes : celle de l'emprunteur qui doit faire face à ses problèmes de financement et celle du banquier qui n'entend prêter que si les résultats de son étude le rassurent quant aux capacités de remboursement du demandeur du crédit, d'autant plus qu'il ne perd pas de vue qu'il travaille avec l'argent de ses déposants.

Les banques supportent plusieurs types de risques, on les subdivise en risques inhérents aux crédits accordés aux particuliers et ceux inhérents aux crédits accordés aux entreprises.

Section 1 : Diagnostic et étude de dossier d'une entreprise

1- Les informations disponibles chez le banquier⁵⁸

1-1- Les opérations traitées par le client avec sa banque

Le client se révèle doublement quand il travaille avec sa banque : les opérations sont le reflet de son activité quotidienne, et le résultat de ces opérations constitue le risque du client suivi chez la banque dans des tableaux de bord spécifiques

a- les opérations, reflet de l'activité quotidienne

Le responsable du compte de trésorerie peut tirer de nombreux renseignements du fonctionnement quotidien du compte même si la banque ne reçoit qu'une partie des mouvements de l'entreprise

- La variation des remises reflète l'évolution du chiffre d'affaire. En effet la part du chiffre d'affaire réglé par effet ou par chèque n'évolue que lentement et l'entreprise s'arrange pour confier une fraction stable de

⁵⁷ PAUGET Georges et BETBEZE Jean Paul, Les cents mots de la banque, édition PUF, Paris, mai 2007, p.29.

⁵⁸ Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, Paris, France, 2001, p109.

ses mouvements à chacun de ses banquiers si bien que les remises représentent proportion constante du chiffre d'affaires réalisé ;

- le total des mouvements créditeurs et débiteurs d'un compte constitue un bon indicateur de l'activité globale de l'entreprise et peut être utilement rapproché de son chiffre d'affaires si elle n'a qu'un seul banquier ;
- l'examen des remises, mais également des chèques et effets (ICR notamment) tirés par l'entreprise sur son compte, permet de se faire une idée de la clientèle ou de ses fournisseurs, de leurs habitudes de règlement. Ceci peut constituer un indice intéressant pour l'appréciation du besoin en fonds de roulement (la clientèle en question est-elle en position d'imposer ses délais aux fournisseurs ? présente-t-elle de par sa médiocre qualité un risque particulier ?).

b-les tableaux de bord

Il s'agit des états conçus par le banquier pour suivre l'évolution du risque et La rentabilité de son client :

b-1 compte du client

Le compte du client n'est pas édité tous les jours. Les chargés d'affaire y ont donc accès à la demande, sur le réseau informatique, et selon plusieurs critères différents (en dehors, bien sûr, du numéro de compte) :

- **Nom du client** : la base de données ressort l'ensemble des numéros de compte d'un même client : outre son (ou ses) comptes –courants, s'afficheront aussi tous ses comptes de prête et tous les comptes internes d'encaissement, de charges à payer, de virements émis, ect ;
- **Historique** : pour des raisons de capacité l'historique dépasse rarement l'année. Il est en général possible d'extraire de la base un historique des soldes ;
- **Groupe** : le critère « groupe » n'est pas encore d'application générale dans les banques il permet de retrouver à partir du libellé de compte, l'ensemble des clients de la banque faisant partie du même « groupe ». pour un client donné, feront partie du même groupe, les filiale et société sœurs, et le dirigeant personne physique.

b-2 Etat de dépassements

Cet état est édité tous les jours sur l'ensemble des clients. Ne ressortent que les clients qui sont en dépassement, c'est-à-dire en principe la minorité des clients.

L'échéance de l'autorisation est une donnée essentielle. Dans les cas un peu difficiles (prorogation, augmentation, temporaires d'autorisations avant nouveau passage en comité, ect.), elle figure pour la dernière valeur entrée : le crédit se trouve donc en dépassement tant qu'il n'a pas été formellement régularisé.

Le dépassement est calculé par rapport en comparant solde et autorisation. En fait, ce solde est d'ores et déjà affecté des opérations en attente ou en suspens : virements émis par le client

par le biais de service extérieurs à l'agence elle-même (salle des marchés de la banque), virement automatiques, rejets éventuels de valeurs déjà créditées en compte, imputation de commissions, d'échéance ou d'intérêt courus et non échus sur le compte lui-même ou sur d'autres (comptes crédit à moyen terme). certaines banques calculent un solde théorique permettant de prendre en compte une partie de ces opérations, et qui se rapproche plus du risque réel pris par la banque.

2- L'entreprise est-elle solvable ?

Le plan comptable retient une série de notions assez complexes qui constituent, dans l'appréciation de la solvabilité, un système à trois 3 niveaux.

Chacun correspondant à une acceptation de moins en moins restrictive du concept « d'associé » comme le montre le tableau suivant :

Situation de nette	Fonds apportés ou conservés par des actionnaire ou associés Stricto sensu
Capitaux propres	Fonds conservés par l'entreprise, mais éventuellement grevés d'une dette fiscale latente.
Fonds propres	Fonds de remboursables en cas de difficulté après désintéressement de tout les autres créanciers

tableau n° 2 source : Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p112.

Les nécessités de l'analyse nous obligent cependant à retenir un indicateur de solvabilité encore plus large que les fonds propres, auquel nous donnerons le nom de « ressources propres ».

2-1 la situation nette

la situation nette est, en fin d'exercice et après répartition des résultats, la somme des fonds définitivement acquis aux associés (actionnaires ou porteurs de parts).

Capital (versé ou non)
+ prime d'émission, de fusion et apport
+ écarts de réévaluation
+ réserves
Réserve légale
Réserves statutaires
Réserves réglementées
Autres réserves
+report à nouveau créditeur
-report à nouveau débiteur
<hr/>
= situation nette

Tableau n° 3 source : Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p112.

On peut constater que cette définition reste strictement juridique : aucune appréciation n'est portée sur la qualité des actifs du bilan, et notamment des charges à répartir sur plusieurs exercices, qui constituent, par construction, des postes sans valeur.

De la même façon, le capital non appelé est repris au même titre que le capital appelé, alors que son versement dépend du capital financière des associés eux-mêmes.

2-2 les capitaux propres

Capital
+ensemble des primes, écarts et réserves (avant ou après répartition)
+ou-report à nouveau
+résultat de l'exercice (si répartition)
+subventions d'investissement
+provisions réglementées
<hr/>
= capitaux propres (avant ou après répartition)

Tableau n° 4 source : Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p113.

2-3 Les fonds propres

D'après le bilan proposé par le plan comptable général, les fonds propres se composent en sus de capitaux propres, des titres participatifs et des avances conditionnées.

Capitaux propres
+ Titres participatifs
+ Avances conditionnées
<hr/>
= fonds propres

Tableau n° 5 source : Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p113.

L'un et l'autre de ces éléments constituent des dettes vis-à-vis de tiers, dont le remboursement, en cas de liquidation de l'entreprise, est subordonné au désintéressement préalable de tous les autres créanciers :

- Les titres participatifs sont des valeurs mobilières dont la rémunération comporte une partie variable en fonction de l'activité ou des résultats de l'entreprise, et qui par ailleurs ne sont remboursables qu'à l'initiative de l'émetteur. Cette similitude de régime juridique par rapport aux actions a d'ailleurs conduit le législateur à donner aux créanciers en titres participatifs certaines prérogatives d'information financière, jusqu'ici réservées aux actionnaires ;
- les avances conditionnées ne sont pas définies par le plan comptable général. Elles comprennent toutes les dettes ayant la caractéristique mentionnée plus haut, sauf les emprunts participatifs (qui figurent dans les « emprunts et dettes financières diverses ») et les comptes courants d'associés.

Les fonds propres constituent un progrès dans l'analyse de la solvabilité mais comportent les mêmes lacunes que les capitaux propres, et ne retiennent ni l'ensemble des fonds acquis à l'entreprise, ni l'ensemble des dettes vis-à-vis des tiers ayant, de fait, un caractère subordonné (emprunts participatifs, comptes courants d'associés, sous certaines conditions).

Nous sommes donc amenés à construire un indicateur plus large de la solvabilité et l'entreprise vis-à-vis des tiers, appelé « ressources propres ».

2-4-Les ressources propres

Mode de calcul :

Fonds propres après répartition
+ provisions à caractères de réserves
-non-valeurs
*capital souscrit non appelé
*frais d'établissement
*charges à partir sur plusieurs exercices
*prime de remboursement des obligations
- Ecart de conversion actif (sous déduction de la provision qui lui est affectée)
+Ecart de conversion passif
+quasi fonds propres
*comptes courants d'associés stables
*obligations convertibles (assorties d'un engagement de conversion) ou ORA
*emprunts participatifs ou subordonnés
<hr/>
= ressources propres

Tableau n° 6 source : Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p112.

Les ressources propres se définissent ainsi comme l'ensemble des fonds sur lesquels peuvent s'imputer les pertes de l'entreprise, d'où qu'elles proviennent (moins values d'actif ou pertes d'exploitation), sans remettre en cause le remboursement des créances détenues par les prêteurs ordinaires.*⁵⁹

Section 2 :Analyse des risques du banquier

* cet indicateur n'est bien sur pas opérant pour les prêteurs qui ont consenti des prêts à caractère subordonné, puisqu'ils ne peuvent se fier qu'à la surface responsable formée par les fonds acquis à l'entreprise et les dettes auprès de tiers ayant un rang inférieur au leur.

1- Les objectifs de l'analyse

Les destinataires potentiels d'une analyse sont très variés : actionnaires, investisseurs, économistes, banquier, fournisseurs. Or chacun d'être eux est guidé par des préoccupations sensiblement différentes, qui ne se traduisent par seulement par une décision final différente (vent ou achat de titres, octroi de crédits, ect...).

Mais au cours du raisonnement par une pondération différente des divers critères d'appréciation.

Les opérations bancaires (distribution de crédits, octroi de garanties, ect...).doivent être analysées comme des services rendus à l'entreprise. Comme toute prestation de services, elles ont un cout, fonction de la rémunération et des charges de la collecte des ressources, mais également de divers risques pris par le banquier, si statistiquement ces risques pèsent en général mois lourd dans le compte d'exploitation de la banque que les autres charges de gestion (intérêts versés aux déposants, charges de personnel...), ils représentent, pour un crédit donné, l'essentiel des pertes potentielles et sont donc au premier rang des préoccupations de l'exploitant de base. Or ces risques sont largement fonction de la situation financière des emprunteurs.

2- Le risque du banquier

On peut distinguer au sein du risque du banquier une « majeure » : le risque de non remboursement du crédit, et trois « mineures », les risques d'immobilisation, de taux et de change. Ceux –ci concernent plus la gestion interne de la banque que l'entreprise elle-même, mais peuvent constituer des critères de décision non négligeables lors de l'octroi du crédit.

2-1 Le diagnostic des risques⁶⁰

Le diagnostic des risques est la deuxième dimension majeure du diagnostic financier et l'objectif de l'analyse est d'identifier et d'apprécier les risques auxquels un établissement de crédit est exposé.

Ces risques ont diverses origines et on distingue fréquemment les risques de l'activité bancaire avec le risque de contrepartie, le risque de liquidité, les risques de marché et les risques communs à toute activité économique avec les risques opérationnels qui englobent les risques de fraude, informatique, juridique, etc.

La mauvaise gestion de l'un de ces risques peut alors mettre en cause la pérennité de la firme bancaire, qui insolvable, sera conduite à disparaître.

Dans ce développement, seuls les risques de l'activité bancaire et le risque d'insolvabilité seront étudiés ce qui ne signifie pas que les risques opérationnels doivent être négligés mais l'analyste externe n'est pas bien armé pour les apprécier. Ce diagnostic des risques ne peut

⁶⁰ Sylvie de Coussergues, opcit,p 108.113.

d'ailleurs être dissocié de la réglementation prudentielle qui vise à imposer aux banques un comportement de prudence.

❖ **Les risques inhérents aux crédits accordés aux entreprises**

2-2- les risques liés aux crédits d'exploitation

2-2-1- Le risque de contrepartie

Il s'agit d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et qui correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu. De ce fait, la banque subit une perte en capital (créance non remboursée) et en revenu (intérêts non perçus), perte qui est considérablement plus importante que le profit réalisé sur cette même contrepartie non défaillante.

Dans ce risque, également désigné sous l'appellation de risque de crédit ou de risque de signature, on inclura le risque-pays.

L'analyste financier rencontre des difficultés dans l'appréciation de ce risque car les bilans bancaires indiquent des valeurs nettes et, comme on le soulignera plus loin, la définition des crédits compromis ainsi que le jeu des provisionnements rendent les comparaisons malaisées. De plus, la concrétisation du risque de contrepartie peut être étalée sur plusieurs années ce qui introduit un effet d'inertie dans les bilans. Les établissements de crédit ayant sensiblement amélioré la qualité de leur information en matière de risque de contrepartie, plusieurs éléments méritent une étude détaillée.

2-2-1-1 Le profil de risque

Chaque banque présente un profil de risque de contrepartie qui dépend des métiers exercés et de la nature des engagements. En fonction du ou des métiers exercés, l'exposition au risque de contrepartie diffère.

Une banque de détail ne supporte pas le même risque qu'une banque d'investissement ou a fortiori une société de gestion d'actifs qui n'est guère concernée par ce type de risque. Une banque à activité internationale et une domestique ne présentent pas le même profil de risque.

Ce profil dépend également de la nature des engagements :

- Selon le type de crédit accordé, la mobilisation de créances étant jugée moins risquée que les crédits de trésorerie ;
- Selon la durée des crédits, les crédits à court terme étant considérés comme moins risqués que les crédits à plus long terme ;
- Selon les garanties dont les crédits sont assortis.

2-2-1-2 La qualité des emprunteurs

L'analyse financier va s'efforcer d'évaluer l'exposition de la banque au risque de contrepartie en observant trois ratios qu'il sera utile de comparer avec les ratios moyens de la profession :

- Le taux de créances douteuses, égal au rapport entre les créances douteuses brutes et les créances totales brutes. A titre d'information, on indique que ce taux est de 3.5% à la fin de l'année 2005 pour les établissements de crédit français ;
- Le taux de provisionnement des créances douteuses, égal au rapport entre les provisions pour créances douteuses et les créances douteuses brutes. A la fin 2005, ce taux est de 63.8% pour les établissements de crédit français ;
- La charge du risque, égale au rapport entre les dotations annuelles aux provisions pour créances douteuses majorées des pertes sur créances irrécouvrables et les créances douteuses brutes. Si le numérateur de ce ratio est rapporté au produit net bancaire, il mesure alors le cout du risque de contrepartie.

2-2-1-3La division des risques

Au-delà du respect des ratios de division des risques, l'analyse va apprécier la répartition des risques de contrepartie selon les critères adéquats : catégorie de clientèle, secteur d'activité, zone géographique, notamment pour l'appréciation du risque-pays.

L'amélioration de l'information comptable des banques en la matière facilite la tâche de l'analyste car nombreuses banques communiquent sur la répartition de leurs encours sains et de leurs encours compromis.

2-2-1-4La mesure et le contrôle du risque de contrepartie

A l'invitation des autorités de tutelle et dans la ligne des recommandations du Comité de Bale. Les banques communiquent de façon plus qualitative sur les outils qu'elles mettent en œuvre pour mesurer le risque de contrepartie (crédit scoring, modèles internes), pour le contrôler et pour le gérer par une allocation des fonds propres adéquate, par des techniques comme la titrisation ou les dérivés de crédit.

Le développement des dérivés de crédit incite d'ailleurs les banques à fournir des indications plus détaillées sur les montants des contrats et leur utilisation. Enfin, il est bien certain que l'entrée en vigueur du nouveau ratio de solvabilité homogénéise les systèmes de mesure du risque de contrepartie.

2-2-2- Le risque systémique

Le risque systémique est lié aux opérations interbancaires et aux liens existants entre elles, si une banque se trouve dans une situation délicate, les autres aussi sont exposées à cette situation par contagion systématique des autres institutions bancaires.

Ce risque entraîne une fuite de dépôts, une détérioration dans la fonction d'allocation de crédits, une dévaluation des prix des actifs financiers, un mauvais fonctionnement du système de paiement et enfin une diminution de la confiance dans les affaires. Dans ce sens, la crise financière est la réalisation du risque systémique.

Les banques sont exposées à ce genre de risques par le biais de la distribution de crédit, qui se développe rapidement au prix d'un risque de contre partie de plus en plus élevé et de surendettement des emprunteurs. Des bulles spéculatives se développent, alors tout événement exogène au secteur bancaire, comme la faillite d'une entreprise, provoque une prise de conscience par toutes les banques simultanément du risque de système. Et comme elles sont interdépendantes les unes par rapport aux autres, les pertes consécutives à la défaillance d'un établissement sont supportées, par un effet de contagion, essentiellement par le système bancaire.

2-2-3-Le risque de transformation

La transformation, qui est un risque traditionnel, consiste à transformer des ressources structurellement à court terme en des emplois à long terme. Ce qui implique un double risque : un risque de taux d'intérêt et un risque d'illiquidité.

2-2-4- le risque de non remboursement du crédit ⁶¹

Ce risque ne peut être considéré comme réalisé que lorsque toutes voies de recours contre le débiteur défaillant ont été épuisées, ceci dans le cadre de deux procédures sensiblement différentes :

- le crédit peut avoir été accordé par le banquier directement. Le banquier possède alors une créance en capital, et, le plus souvent, une créance en intérêts, car les premières échéances impayées ne conduisent pas en général le banquier à prononcer la déchéance du terme immédiatement, mais à capitaliser celles-ci ;

Il n'existe pas d'ailleurs, pour le banquier, de différence sensible sur ce point : les intérêts impayés représentant une perte au même titre que le capital, puisqu'ils ne font, en général, que composer la charge de financement du prêt dans ses propres écritures, à la marge près ;

- le banquier peut avoir accordé un simple crédit par signature, c'est-à-dire un engagement de payer en cas de défaillance du débiteur. Lorsque la garantie est appelée par le créancier, le banquier désintéresse ce dernier et devient de ce fait créancier de l'entreprise pour laquelle il s'était engagé. Il va donc essayer de poursuivre le

⁶¹ Eric Manchon, opcit, p 120.

recouvrement de sa créance, qui en général continue vis-à-vis du débiteur, de porter intérêt ;

- Le banquier matérialise les doutes qu'il conçoit sur le remboursement de certains concours, en enregistrant ceux-ci dans un compte de créance douteuse, et en dotant éventuellement une provision égale au montant considéré comme perdu. Les intérêts non versés sur créances douteuse sont soit comptabilisés (et alors dûment provisionnés) soit non comptabilisés.

Dans le cas des engagements par signature, le banquier constitue une provision inscrit au passif de son bilan, qui viendra en déduction de la créance lorsque la garantie aura été appelée.

Afin de prévenir le risque d'insolvabilité, le banquier a recours à deux types de solutions :

- L'octroi de concours comportant en eux-mêmes des garanties intrinsèques, escompte, crédit-bail ;
- la prise de garanties réelles ou personnelles (ou de contre-garanties s'il s'agit de crédits par signature) qui constituent un aspect du crédit aussi important que son taux ou sa durée.

Donc le risque de non remboursement est lié à la défaillance du débiteur à échéance. Il est généralement lié aux risques particuliers, corporatifs, décisionnels et généraux.

2-2-4-1 le risque particulier (individuel)

Il est spécifique à chaque entreprise, notamment aux capacités techniques et à la moralité des dirigeants.

En effet, ce risque est en fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise lié au produit, à l'organisation commerciale. Le risque particulier se mesure également par rapport à la compétence technique des dirigeants de l'entreprise et à leurs moralités.

2-2-4-2 le risque corporatif (sectoriel)

Il est lié à la conjoncture économique, au marché et au secteur d'activité notamment lors d'une révolution technologique générant des changements dans la qualité et le prix des produits devenant difficiles à concurrencer, c'est-à-dire qu'il réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent se produire dans les conditions d'exploitation commerciale ou industrielle d'une activité.

2-2-4-3 le risque décisionnel

Ce risque est la conséquence d'un mauvais choix effectué par l'entreprise au niveau de ses investissements ou autres.

2-2-4-4 le risque général

Engendré par les éléments qui touchent l'économie du pays en général, tels que les guerres et les crises économiques (exemple : crise de 1929) et politiques, ou encore d'événement naturel tels que les inondations à titre d'exemple qui peuvent causer des préjudices importants aux entreprises.

L'étude des niveaux du risque conditionne l'engagement des banques dans le financement des entreprises, une approche plus originale de l'étude des risques peut être examinée à travers l'aspect structurel d'une maison : Les fondations, le plancher, les piliers, la toiture et les murs.

Ce risque est lié à la situation politique, économique et sociale d'un pays, et la surveillance des crises qui les affectent.

Par exemple : les guerres entraînant des fermetures d'entreprises, des réquisitions, des destructions. Elles sont souvent à l'origine de moratoires paralysant les règlements, internationaux et interentreprises.

Les troubles sociaux peuvent générer des grèves continuelles que l'on a vu ici ou là finir par compromettre l'avenir des entreprises et d'économies entières.

Le passage de crise, économique est marqué par des séquelles commerciales ou financières pour beaucoup d'entreprises, et par un accroissement de faillites. Et dépôts de bilans. Les troubles mesures ; telles que la suspension des paiements envers l'étranger.

Dans certains pays, des défaillances de banques ont entraîné des séries de faillites. Indépendamment des événements politiques ou économiques, il faut noter également les conséquences événements naturels, tels que des inondations, des sécheresses, des incendies, des épidémies, des invasions de parasites, de criquets qui peuvent frapper des régions plus ou mois étendues.

Ces événements d'ordre général sont imprévisibles, et souvent inévitables, leur prévision, même lorsqu'elle est possible, est à elle seule un élément de trouble pour les affaires.

L'appréciation du risque est pour la banque d'une importance essentielle, car elle peut lui éviter bien des mécomptes en procédant à un choix judicieux des affaires pour lesquelles elle est pressentie. La prudence lui conseille de ne traiter qu'avec des entreprises qui méritent réellement sa confiance et pour des opérations qui ne présentent pas ou très peu de risques anormaux en raison de leur nature, de leur durée ou de leur montant.

En réalité, la tâche du banquier est devenue difficile. Jadis, il attendait d'être sollicité par le client pour analyser et accorder ses concours. De nos jours, il est souvent obligé, par le développement de la concurrence et par l'aggravation de ses frais généraux, de cibler et de proposer lui-même ses concours à la clientèle.

Ces offres de services sont la preuve que toute entreprise méritant du crédit peut en trouver, mais elles mettent quelquefois le banquier dans un véritable dilemme notamment lorsqu'il est amené à refuser un crédit qu'il avait lui-même proposé dans le cadre de sa démarche commerciale.

La prise en considération des engagements antérieurs empêche aussi un banquier d'avoir une entière liberté de décision. En effet parfois, une entreprise dont la situation ne donne plus les apaisements attendus, sollicite soit le maintien, soit un accroissement des concours qui lui sont déjà accordés.

Alors le banquier se trouve placé devant un sérieux problème moral et financier envers elle. S'il ne lui donne pas satisfaction il risquerait d'augmenter ses difficultés de trésorerie, et compromettre dangereusement et irrémédiablement la bonne fin de ses propres engagements. Il n'est pas moins vrai que les augmentations de crédits consentis dans de telles conditions aggravent la situation de l'entreprise et la position de la banque.

Pratiquement, le banquier qui soutient une entreprise en difficultés, ce qui est plus fréquent, que ne le croient les personnes non averties, prend des risques financiers et juridiques très sérieux, et s'exposer même à se voir reprocher devant les tribunaux par les autres créanciers, si les choses tournent mal, d'avoir trop longtemps retard, la faillite de l'entreprise mis en cause. La considération de ces risques entraîne d'ailleurs souvent la banque à exiger des garanties supplémentaires, au détriment des autres créanciers.

2-2-5- risque de liquidité

Il s'agit également d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle.

La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autres établissements de crédit est dite illiquide et on a déjà souligné les effets de contagion que l'illiquidité d'un établissement fait peser sur l'ensemble du secteur. La réglementation bancaire encadre ce risque grâce au rapport de liquidité.

L'analyse financier, externe et se plaçant du point de vue d'une banque donnée et non de l'ensemble du secteur, n'est pas à même de mesurer avec précision l'exposition au risque de liquidité car les bilans bancaires ne décomposent pas les actifs et passifs par échéance. Il porte alors son attention sur les points suivants :

- les emplois et ressources sont analysés selon leur liquidité et exigibilité réelles et non juridiques. Ainsi, les dépôts à vue sont souvent plus stables que les dépôts à terme ; les dépôts interbancaires sont plus volatils que les dépôts de la clientèle ; les comptes débiteurs de la clientèle sont souvent des concours plus immobilisés que certains crédits à échéance plus lointaine ;
- la marchandisation des bilans bancaires a modifié le profil du risque de liquidité, en le minorant, car les banques ont dans leur bilan de nombreux supports qui peuvent servir de garantie à l'obtention de liquidités ;

- la qualité de la signature de la banque, telle qu'appréciée par les marchés de capitaux, c'est-à-dire son aptitude à emprunter pour pouvoir honorer ses échéances. En effet, tant que l'établissement de crédit peut renouveler ses emprunts sur les marchés, il ne sera pas illiquide. Et la qualité de la signature de la banque dépend de toute une série de facteurs dont les plus importants sont son actionnariat, son rating et la perception que les marchés ont des risques auxquels elle est exposée.

2-3 Les risques liés aux crédits d'investissement

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations et l'outil de travail de l'entreprise, ainsi les risques générés par ce genre de crédits sont les suivants :

2-3-1- le risque d'immobilisation

Ce risque correspond au fait que le crédit, bien que non douteux, ne puisse être remboursé pour des raisons tenant à des difficultés de trésorerie temporaires du débiteur, ou à des éléments indépendants de sa volonté : intransférabilité des devises étrangères dans lesquelles sont libellés les concours, ou plus près de nous, refus de remboursement d'un concours accordé à un établissement public ou à une collectivité locale, ou garantis par eux.*⁶²

Chez le banquier, ce risque se traduit sur plusieurs plans :

- le concours immobilisé ne comporte pas en lui-même de risque de non-remboursement, mais il peut en être l'annonceur et beaucoup de créances commencent à être comptabilisées comme immobilisées avant de l'être comme douteuse ;
- le concours immobilisé accroît involontairement la durée des emplois de la banque. le banquier doit donc trouver sur le marché un refinancement supplémentaire, qui ne sera pas nécessairement aussi bien adapté que le refinancement précédent. Il prend donc de ce chef un risque de taux ;
- Enfin, sur le plan purement réglementaire, le classement du crédit en « créances immobilisées » (et à la plus forte raison en « créances douteuses ») va détériorer les ratios prudentiels de la banque elle-même (ratio de liquidité, coefficient de fonds propres et de ressources permanentes, rapport de couverture des risques dans certains cas).

Certains crédits sont moins sensibles que d'autres à ce risque, en raison de leur caractère aisément cessible (ou mobilisable) à un organisme mobilisateur.

*⁶² on rappelle que les personnes morales de droit public ne peuvent faire l'objet de procédures de redressement judiciaire ou de faillite

Autrement dit, Le risque d'immobilisation se caractérise pour la banque, par son impossibilité de mobiliser son portefeuille de créances auprès d'institut d'émission par les techniques de refinancement, telles que le réescompte, et la pension d'effets de crédit.

Dans une telle situation, la banque se trouve forcée de recourir au marché monétaire interbancaire moyennant le paiement d'un intérêt plus fort. En cas d'assèchement de ce marché, comme il est souvent le cas dans notre pays, elle se rabat en dernier ressort sur le découvert de la banque d'Algérie à un taux très élevé dit « taux de l'enfer » qui est au moins égal sinon supérieur au taux du découvert appliqué par les banques aux entreprises.

Bien entendu un tel refinancement n'est pas de nature à favoriser la rentabilité de la banque et son développement. Il risquait même de la faire sombrer dans le cycle infernal de pertes sur les trois fronts :

- Diminution de la distribution des crédits entraînant une diminution ;
- accroissement de ressource commerciale stables offrant des taux d'intérêt attractifs d'où augmentation des charges d'exploitation ;
- recours au découvert de la banque d'Algérie au taux d'enfer ce qui alourdit le compte de résultat et aggrave la situation de la banque.

2-3-1-1-Risque de trésorerie ⁶³

Si le risque de non remboursement est partagé avec l'entreprise cliente, le risque d'immobilisation est totalement pris en charge par la banque et trouve ses sources dans la gestion de la trésorerie, des ressources, des emplois, des comptes de clientèle, des taux d'intérêts et des opérations.

En effet la gestion de ces différents compartiments recèle des risques directs et indirects d'immobilisation de trésorerie, de liquidité, de rentabilité et d'efficacité commerciale de la banque.

2-3-1-2Risques liés à la gestion de la trésorerie

Les risques de trésorerie naissent des immobilisations prolongées de crédits accordés par la banque la mettant ainsi dans l'incapacité de transformer sous forme de liquidité son portefeuille de créances en vue d'assurer son équilibre de trésorerie et faire face aux demandes de retraits de fonds de ses déposants et aux demandes de financement de sa clientèle.

En effet dans son rôle d'intermédiation, la banque collecte des dépôts à vue et à court terme qu'elle place sous forme de crédits remboursable à plus longue échéance.

Cet acte de transformation génère des risques d'immobilisations de fond qui mettent souvent la situation de trésorerie de la banque à rude épreuve.

Ce risque d'immobilisation est souvent aggravé par les difficultés d'admission au réescompte de certains crédits notamment à moyen terme d'une part, et de leur non remboursement à échéance par les clients bénéficiaires d'autre part.

⁶³ Tahar Hadj Sadouk, opcit, p30.

D'autres sources de risque de trésorerie sont issues de la qualité de gestion des comptes financiers de la banque ouverts sur les livres du trésor. Des PTT de la Banque d'Algérie et des autres confrères notamment les comptes RIB (remises interbancaire) qui enregistrent les remises de chèque et des ordres de virements entre banques et établissements financiers.

Ces comptes financiers drainent beaucoup de fonds improductifs d'intérêts et sont exposés à des risques de gestion percutants sur la trésorerie de la banque et sa rentabilité. Ces comptes nécessitent par conséquent un suivi quotidien et une gestion rigoureuse.

Leurs gestionnaires veilleront quotidiennement au transfert automatique des soldes de ses comptes au niveau de compte central tenu sur livre de la Banque d'Algérie et à partir duquel transite la quasi-totalité des dépenses de la Banque et s'opèrent les différances placements sur les marchés monétaires ou financiers.

2-3-1-3- Risques liés à la gestion des ressources et des emplois

Une des fonctions principales de la banque consiste à employer les fonds collectés auprès de la clientèle soit dans des opérations de crédits, soit dans des opérations de placements monétaires et /ou financiers, dans le but bien entendu d'en tirer un bénéfice.

En accordant des crédits, la banque immobilise à moyen et à long terme des ressources collectées à vue ou à très court terme. Cette opération dite de « transformation » fait supporter à la banque des risques d'immobilisations dans la mesure où des déposants peuvent demander le retrait de leurs fonds à tout moment et que les crédits qu'elle a accordé à moyen terme ne sont pas encore remboursés.

Pour atténuer ce risque la banque doit respecter le ratio de trésorerie. Ce ratio est déterminé par le rapport des [emplois (crédit) engagés *100 sur les ressources collectées]. En principe, ce ratio ne doit pas dépasser 80%. La marge de 20% à observer est destinée à assurer la couverture des retraits sur les dépôts à vue par la clientèle.

Si cet équilibre est rompu, la banque se trouverait potentiellement en risque d'immobilisation. Elle devra alors chercher les moyens de s'en prémunir à temps. C'est à dire la possibilité de renflouer sa trésorerie en cas de besoin. Nous verrons plus loin quels sont ces moyens.

2-3-1-4-Risques liés à la gestion des comptes et des opérations de clientèle

La gestion des comptes et des opérations de la clientèle constitue une autre source de risque d'immobilisation de la Banque aussi importante que les autres, dans la mesure où la qualité de services, la célérité dans l'exécution des ordres de la clientèle, la discrétion, la disponibilité, l'accueil et la sécurité soient des éléments de fidélité de la clientèle et donc de stabilité et de croissance des ressources.

Toute négligence ou défaillance dans ce domaine induit le mécontentement de la clientèle, leur rupture avec la banque entraînant la diminution des ressources et l'aggravation du ratio de trésorerie et des risques d'immobilisation.

2-3-1-5-Risques liés aux taux d'intérêts et la rentabilité

Le taux d'intérêt constitue également une source de risque propre à la banque. Ils agissent indirectement sur la trésorerie et le risque d'immobilisation. En effet ils sont déterminants dans l'évolution des ressources et des crédits de la banque et par conséquent dans l'évolution de sa marge et de ses résultats.

Leur incidence indirecte sur le risque d'immobilisation est perçue à travers leurs effets positifs ou négatifs sur les placements à terme donc sur les ressources stables et sur le développement des investissements et les financements bancaires y relatifs.

L'incidence des taux est également très significative sur l'évolution des fonds propres de la banque et de son ratio de solvabilité (ratio Cooke), dans la mesure où elle constitue un élément déterminant dans les résultats de la banque.

2-3-1-6-Moyens de défense et couverture du risque

Dans sa lutte contre le risque, le banquier essaye de prendre toutes les précautions et les garanties possibles, pour s'en prémunir, en s'appliquant à mettre toutes les chances de son côté.

Il y parvient grâce à la division et la limitation des risques, qu'une étude minutieuse des affaires, une bonne connaissance de ses clients, lui permet de réaliser le risque résiduel peut être accessoirement couvert par des garanties juridiques complémentaires judicieusement choisies.

Dans le monde libéral, aucune réglementation légale n'impose aux banques, des règles de droit bien précises telles qu'une limitation globale de leurs engagements, ou un maximum de risque à prendre sur un même client donné.

Des dispositions de cette nature ont cependant été prises dans des cas isolés et particuliers, notamment en matière de financement de vente à tempérament ou de crédit différé.

Cependant dans le cadre de la conduite et du contrôle de la politique monétaire. En Algérie, la banque d'émission et ses organes de décision et de surveillance ont l'occurrence la commission bancaire et le Conseil de la Monnaie et du Crédit, ont mis en place des règles prudentielles de gestion et de contrôle de banques et des établissements financiers, qui leur donne le pouvoir d'exiger des banques et établissements de crédits le respect de certains ratios de gestion, notamment le ratio Cooke, depuis 1994 suivant la circulaire N°74/94 du 29 novembre 1994 de la BANQUE D'ALGERIE.

2-3-2-Le risque de taux ⁶⁴

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources (exemple : diminution des taux facturés aux emprunteurs, et stabilité des taux des obligations émises).

⁶⁴ Eric Manchon, opcit,p115.

Afin de s'en prémunir, les banquiers adossent fréquemment, selon leurs anticipations sur l'évolution du marché, leurs prêts assortis (taux fixes, taux variables). Emplois à leurs ressources en taux et en durée mais également en fonction des conditions.

La banque peut également, le cas échéant, couvrir son risque de taux sur le MATIF (marché à terme international de France), dans la mesure où elle peut y trouver un instrument dont le montant, la durée et le taux correspondent à la créance qu'elle cherche à couvrir.

Mais il faut avoir conscience que le MATIF ne peut assurer de couverture réelle qu'à concurrence de l'échéance la plus lointaine de cotation des contrats, qui est fixée actuellement, pour l'emprunt notionnel, à 1 an.

Au-delà, seul le marché des swaps de taux d'intérêts, des FRA*⁶⁵. Peut constituer une réponse au problème.

2-3-3- Le risque de change

L'octroi d'un prêt en devises fait naître un risque de change, provenant de l'évolution du cours de la devise par rapport à la monnaie nationale : à une hausse de ce cours correspond un profit de change, à une baisse une perte.

Les avances en devises à l'importation ou à l'exploitation, qui représentent l'essentiel des concours de cette catégorie accordés aux PME sont dans la plupart des cas adossées à des emprunts de même nature, dans la même devise. Le risque de change est alors couvert.

D'ailleurs, la position de change créditrice*⁶⁶ globale des banques est strictement contingente, ce qui limite en principe le risque de change aux fluctuations des cours des différentes devises entre elles (cas du refinancement d'un prêt en euros par une ligne en dollars). En outre, les banques disposent de diverses techniques cambiales pour couvrir ce type de risques.

2-3-4- Les risques d'insolvabilité ⁶⁷

Il concerne la survie de la firme bancaire il est présenté en dernier car il est en général la conséquence de la manifestation d'un ou plusieurs des risques ci-dessus et que la banque n'a pu prévenir.

On constate de même que l'insolvabilité d'une banque débute classiquement par une crise de liquidité car dès que les marchés commencent à se défié d'un établissement sur la foi d'informations vérifiées ou non sur des pertes élevées, celui-ci ne peut plus se refinancer.

L'analyse de ce risque repose sur plusieurs facteurs :

*⁶⁵ future rate agreement : contrat à terme ferme de taux d'intérêt de gré à gré

*⁶⁶ la position de change est dite « créditrice », « longue » ou « vendeuse », lorsque les avoirs en devises dépassent les dettes en devises. elle peut être globale (toutes devises confondues) ou calculée devise par devise.

⁶⁷ Eric de coussergue, opcit,p110.

2-3-4-1-la solidité financière de la banque

Elle dépend du montant des fonds propres qui dans la banque jouent le rôle d'un matelas de sécurité en cas de risque évoluant de façon adverse et imprévue.

Les fonds propres comptable apparaissent au passif du bilan mais si des moins-values substantielles ne sont pas extériorisées ou si elles surviennent brutalement, elles s'imputeront sur le montant de ces fonds propres.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier que le respect des exigences réglementaires ne supprime pas pour autant le risque d'insolvabilité.

2-3-4-2-la qualité de l'actionnariat

Les actionnaires de référence jouent un rôle déterminant pour assurer la survie de la banque en difficulté. L'analyste accorde donc la plus grande importance à leur surface financière et aux incitations que les autorités de tutelle pourraient utiliser pour les obliger à faire leur devoir.

A cet égard, la banque à actionnariat dispersé (une banque cotée en bourse, par exemple) est plus fragile qu'une banque de groupe.

2-3-4-3-La place de l'établissement de crédit dans le système financier

On retrouve l'adage *too big to fail* et il est évident que le risque d'insolvabilité présenté par les banques de grande taille est bien moindre que celui des établissements de petite dimension.

Les autorités de tutelle ne permettront pas la faillite d'une grande banque en raison des effets de contagion qui sont à redouter : soit elles interviennent en tant que prêteur en dernier ressort.

De ce développement, il ressort que si l'analyste financier peut déterminer le profil de risques d'une banque et repérer les événements qui les concrétiseront, il n'est pas en mesure de diagnostiquer avec précision les pertes éventuelles que les banques supporteront à l'occasion d'événements comme, en 2002, la faillite d'une entreprise (le cas d'Enron ou de Parmalat) ou d'un Etat (l'Argentine).d'ou' importance du système de contrôle des risques et du niveau des fonds propres qui constituent les meilleurs remparts contre l'insolvabilité.

2-3-5-Le risque de rentabilité

Il s'agit essentiellement du financement de l'investissement. L'étude prévisionnelle du projet doit limiter au maximum le risque d'erreur quant à la rentabilité de l'investissement. L'excédent des ressources futures sur les dépenses engagées doit être réalisé pour que le projet puisse rembourser les dettes qui ont servies au financement.

2-3-6-Le risque de détournement de l'objet de crédit

Il consiste en l'affectation du crédit à des fins autres que celles qui ont été convenues par exemple, le crédit est donné pour l'achat d'une machine de production et il est utilisé dans l'achat d'une voiture.

❖ **2-4 Les risques inhérents aux crédits accordés aux particuliers**

L'activité de la banque avec les particuliers lui engendre plusieurs risques qu'on classera ci-dessous :

2-4-1-Le risque particulier⁶⁸

Lié à un client dépend de certains éléments qui ne dépassent pas le cadre d'une affaire. Il est apprécié par rapport à la situation financière, industrielle ou commerciale du client et de l'entreprise, et par rapport à la compétence technique et managériale, et surtout à la moralité du ou des promoteurs dirigeants.

Les crédits accordés aux entreprises manquant de ressources, suite à une forte immobilisation, ou à une insuffisance du fonds de roulement, ou encore à un imposant endettement qui obère dans une certaine mesure leur trésorerie, leur capacité d'autofinancement et leur rentabilité, comportent souvent 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 prudence, voire même, une réticence à donner du crédit.

La compétence technique et managériale des dirigeants et des promoteurs est déterminante dans l'étude des risques d'une entreprise. Une affaire mal dirigée est inévitablement vouée à des catastrophes, même si les circonstances lui sont provisoirement favorables.

Il convient donc, d'attacher un grand prix à la moralité des dirigeants d'entreprises. Sans doute ce sont des commerçants ou des industriels peu scrupuleux qui ont 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 risquerait d'être indirectement la victime.

Ainsi, les chefs d'entreprises qui faussent leurs déclarations fiscales et/ou sociales risquent de subir des amendes susceptibles de les mettre en position critique.

Le risque particulier d'une opération s'apprécie en fonction de la nature, la durée, et le montant de l'opération, surtout lorsque le montant a été fixé trop largement par rapport à la surface du client.

2-4-2-Le risque corporatif (professionnel)

Ce risque est principalement lié aux brusques changements qui peuvent modifier, certaines conditions d'exploitation d'un commerce ou d'une industrie :

⁶⁸ Tahar Hadj Sadok, opcit, p31.

- Pénurie de matière première ;
- Effondrement des prix, révolution technique ;
- Modifications profondes dans les procédés de fabrication ;
- produit de substitution équivalents et moins chers ;
- Changements de mode ou désaffection de la clientèle.

Certaines branches d'activité peuvent être durement frappées par la fermeture d'un débouché sur le marché extérieur, et/ou sur le marché intérieur, par la suppression d'une protection douanière.

Les banquiers redoutent tout particulièrement les positions spéculatives, qui se généralisant, dans un secteur d'activité, ou dans une profession, peuvent les rendre très vulnérables.

2-5-Autres risques

2-5-1-Les risques de marché

Les risques de marché sont issus d'une évolution défavorable du prix d'un actif en général négocié sur un marché et qui n'a pas comme origine la détérioration de la solvabilité de l'émetteur de l'actif, sinon on est renvoyé au cas du risque de contrepartie.

2-5-1-1-Définition des risques de marché

On distingue trois catégories de risque de marché correspondant aux actifs habituellement détenus par une banque.

Le risque de taux d'intérêt est issu de la détention de créances et dettes dont la date de modification des taux d'intérêt qui leur sont attachées ne coïncident pas, sachant que pendant ce laps de temps les taux peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse. Il se manifeste par deux voies :

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

2-5-1-2-L'évaluation des risques de marché

On observe tout d'abord que la généralisation de l'évaluation comptable en juste valeur répercute très rapidement ces risques sur la situation de la banque et que les retournements de situation peuvent être aussi soudains que les mouvements des marchés.

D'autre part, depuis l'introduction des risques de marché dans le ratio de solvabilité, la qualité de la communication financière des banques s'est améliorée et l'analyste dispose désormais d'information sur :

- Le moment des risques assumés qui dans la plupart des cas sont mesurés selon l'approche de la Value At Risk (VAR) ;
- L'impact des risques de marché sur la situation patrimoniale ;
- Les procédures de mesure et de contrôle des risques de marché.

2-5-2-Le risque de règlement et de livraison des actifs financiers et des commodités

Lorsqu'à un moment donné de la vie d'un contrat une institution financière verse des fonds avant de recevoir le paiement correspondant de la contrepartie, elle subit le risque de règlement ou de livraison. Ce risque correspond également à celui de la livraison des commodités dans le cadre d'une l'option de gré à gré sur matières premières.

En général, le risque de règlement et de livraison est temporaire et il peut perturber les prix sur les marchés. Il est possible d'observer une relation entre le risque de crédit et le risque de livraison à la lumière des problèmes de faillites de plusieurs entreprises dans les périodes de récession. L'un des premiers signes des difficultés est l'échec à établir la livraison.

En effet, le risque livraison peut être le premier indicateur du défaut. L'augmentation du volume sur les marchés des produits dérivés OTC (over –the – counter) a conduit plusieurs intervenants à investir massivement dans la communication et les technologies de transactions.ces technologies permettent d'améliorer les procédures de contrôle et de réduire les couts de transactions.

2-5-3-Les risques de transaction et les risques de technologiques

Le risque de transaction ou technologique apparait lorsqu'une transaction n'est pas exécuté convenablement. La nature du risque associé à chaque transaction dépend de la qualité de contrôle, des systèmes (front et back office), du volume de transaction et de complexité de certains instruments financiers.

Les erreurs de transaction résultent souvent du manque d'expérience du personnel en présence d'un volume important de négociations OTC et de l'absence de système spécifiques de contrôle.

La gestion du risque de transaction exige des systèmes performants de contrôle et de traitement des informations qui permettent de surveiller les transactions et l'exposition au risque. Une assistance technologique est requise pour analyser les risques du marché chaque jour et pour conduire une analyse de sensibilité et par scénario.

A' un niveaux opérationnel, l'échec des programmes inséré dans des ordinateurs peut conduire à des pertes significatives en cas de variations brusques des prix du marché. En plus

⁶⁹ Mondher Bellallah, « gestion des risques et produits dérivés classiques et exotique »,Dunod, paris, France, 2003,p22.

des risques de prix, de crédit, de liquidité, de transaction et de règlement, il est important de prendre en considération d'autres facteurs.

Il s'agit par exemple du risque d'une faible capitalisation de la société, du risque juridique, du risque concernant la compétence de l'équipe des dirigeants en matière de contrôle, etc.

Les dirigeants ne doivent pas réduire leur rôle à la gestion des risques individuels, mais ils doivent comprendre parfaitement l'adéquation entre ces risques, la surface financière de l'entreprise, les niveaux de risque tolérés par les actionnaires et les instances réglementaires, etc. Dès lors, la question se pose de savoir comment doit-on contrôler les risques de l'institution.

3- Les buts de l'analyse

Dans le cadre de la prise d'un risque bancaire, tel que décrit ci-dessus, l'analyse financière se fixe les trois buts suivants :

3-1 Evaluer la solvabilité de l'entreprise

Cet objectif cité en premier, dépend lui-même de la position du banquier dans l'affaire.

Si le banquier n'a pas encore consenti de financement, et s'apprête donc à prendre un risque, la solvabilité apparente de l'entreprise constitue un critère important.

En particulier, aucune analyse supplémentaire n'est utile dès lors que le banquier sait a priori ne pas pouvoir récupérer sa mise, et se prépare en fait à prendre le risque de l'entrepreneur à la place des associées.

Si le banquier est déjà « dans l'affaire », la solvabilité de celle-ci n'a plus qu'un aspect secondaire, puisqu'il ne peut plus guère, en pratique, même lorsqu'il n'octroie que des crédits à court terme, se retirer sans provoquer la cessation de paiements.

Aspects secondaire mais non pas négligeable, puisqu'une solvabilité convenable incitera le banquier hésitant à tolérer certains retards de paiements ou à consentir des crédits de trésorerie supplémentaires, tandis que l'inverse de déterminera à augmenter la prime de risque est peut être à prononcer la déchéance du terme afin de « limiter les dégâts ».

L'appréciation de la solvabilité n'a plus enfin qu'un caractère estimatif, lorsque l'entreprise suscite des réserves graves, et que l'heure est venue pour le banquier de faire le bilan des prêts qu'il aura à subir, on ne peut pas se baser sur les critères traditionnels de solvabilité, puisque la valeur de liquidation de l'affaire ne peut être déduite mathématiquement de documents comptables qui, rappelons-le, supposent la continuité de l'exploitation.

Par ailleurs, l'évaluation des prêts est compliquée par la prise en compte des diverses suretés⁷⁰ qui grèvent les actifs de l'entreprise, et du rang respectif de chacune d'entre elle. Le banquier doit alors passer de l'analyse de la solvabilité à celle du risque liquidatif.

3-2 Apprécier la capacité de l'entreprise à dégager des résultats et à financer sa croissance

On se trouve ici au cœur de l'analyse financière. A partir du moment où la solvabilité est convenable, que le banquier soit prêt à entrer dans l'affaire, ou qu'il participe déjà à son financement, son souci principal sera de porter un jugement sur cette capacité à dégager des résultats et à financer la croissance.

On mesure donc ici le caractère universel de cet objectif, qui revêt aussi bien des aspects humains (équipe de direction), financiers (rentabilité, structure), économiques (produit, marché) ou juridiques.

3-3 Prendre position sur l'attitude à adopter vis-à-vis de l'entreprise

Cette prise de position ne constitue pas un aspect secondaire. C'est au contraire l'objectif même de tout le travail, et qui constitue la difficulté essentielle du métier de banquier. La nécessité de prendre position force le chargé d'affaires à choisir dans l'éventail des solutions possibles, celle qui correspond le mieux aux informations dont il dispose et à la pression concurrentielle.

La décision finale dépend aussi bien des conclusions de l'analyse que des caractéristiques du concours accordé, des garanties disponibles, etc.

4- les grandes étapes du raisonnement

On peut schématiser l'attitude du banquier amené à se former une opinion sur une entreprise en trois étapes :

4-1 Evaluation sommaire

Le banquier reçoit fréquemment les documents sociaux à l'occasion d'une entrevue avec les dirigeants, ou, de façon générale, dans des situations qui lui demandent d'être en mesure de dégager, en très peu de temps, un premier jugement sommaire permettant d'orienter ses questions ou ses choix.

Il s'agit là d'une détection, purement descriptive et purement comptable, des principales particularités, qui ne préjuge pas de la décision finale qui sera prise à l'issue de l'analyse détaillée de l'affaire.

Elle est bien distincte de l'objet du « scoring », qui visé à détecter statistiquement si une affaire présente ou non un risque de défaillance.

*⁷⁰ Les suretés sont :- soit réel (du mots latin « res » chose) : hypothèques, gages- soit personnelles cautionnement.

4-2 Analyse de l'entreprise

L'analyse proprement dite s'efforce d'expliquer les particularités de l'entreprise. Elle ne se borne pas à l'aspect financier des choses, mais prend en compte aussi l'aspect économique. Eventuellement, elle montrera que le premier jugement est en partie erroné, ou mérite pour le moins d'être nuancé.

Ces « nuances » sont évidemment d'une grande importance, puisque le banquier travaille souvent avec des entreprises « entre deux eaux », pour lesquelles la décision se fera « à la marge », en tenant compte justement de ces détails.

4-3 Synthèse

Bien souvent, le banquier ne décide pas seul, ou bien doit en référer à un « comité de crédit » ou « comité des engagements ».

Il fait fournir à ses instances supérieures une synthèse de cette démarche, qui servira de document de travail. Elle est nécessairement assez courte, le responsable du dossier étant prêt à fournir tous les éclaircissements nécessaires, le cas échéant.

Chapitre IV
Gestion des
risques

En général, les crédits sont octroyés selon l'objet et non liés aux contreparties de garanties. Ces dernières sont donc des éléments accessoires aux crédits alloués, mais rappelons que la banque est redevable envers ses déposants ; elle devra donc vérifier si la surface financière de l'entreprise à laquelle elle apporte ses concours est suffisante. En cas de liquidation, les garanties seront exigées.

En effet, pour le banquier, l'étude du dossier doit permettre de limiter les risques. Mais quelle que soit la rigueur de l'étude menée, il ne pourra les éliminer totalement et la prise de garanties s'avère souvent une sage précaution.

C'est pour ça que le métier de banquier est qualifié de métier à haut risques par excellence, surtout en matière d'octroi de crédit qui constitue la principale activité de la banque.

Ainsi, la préoccupation majeure du banquier est de retrouver les fonds prêtés à l'échéance prévue. Ce souci se justifie par le fait que le banquier travaille avec quelques capitaux propres, mais beaucoup avec l'argent des déposants.

En règle générale, c'est l'analyse des risques qui détermine les crédits à accorder et fixe les conditions de leur mise en place, mais malgré ça le risque n'est pas totalement éloigné car le banquier n'a pas approfondie sa connaissance avec son client, c'est pour ça qu'il ne peut pas lui faire confiance.

A cet effet, le banquier se prémunit à la mise en place des crédits par la prise des garanties «destinées à limiter les pertes occasionnées par la survenance d'une défaillance d'un client»⁷¹, même s'il n'espère pas à la date de remboursement avoir besoin de faire réaliser les dites garanties. La distribution de crédits par les banques se fait au moyen de capitaux empruntés auprès des épargnants, ce qui nécessite une grande prudence dans la gestion des fonds qui lui sont confiés, cette prudence ne peut se réaliser sans discernement et sécurité.

Malgré que le banquier ait fondé sa confiance sur la valeur réelle de l'entreprise et de ses dirigeants, il n'est toujours pas à l'abri du risque car il finance l'avenir c'est-à-dire l'incertain. En effet, d'une part la capacité des dirigeants peut diminuer ; leur mauvaise décision peut mettre l'entreprise en péril. D'autre part, la concurrence pourrait ravir des marchés. C'est pour ça que le banquier devra demander des garanties (valables devant la justice) qui interviendraient en cas de situation de sinistre ou d'accidents, ces garanties sont souvent appelées sûretés.

Dans le cas de prêts aux particuliers, 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 que le client va honorer ses engagements. Elle doit réduire ses risques des pertes en exigeant des garanties (cautions, hypothèque du logement, assurances...).

⁷¹ PUOPION Pierre-Charles, «économie et gestion bancaire», édition DUNOD, Paris, octobre 1999, p.76.

Dans le cas d'une entreprise, la banque doit étudier la conjoncture de son secteur économique.

Section 1 : les garanties Bancaire

Les garanties se diversifient entre les sûretés personnelles basées sur la qualité de la personne garante et les sûretés réelles fondées sur les biens meubles et immeubles. On trouve aussi les garanties morales.

L'ensemble de ces garanties et d'autres conditions seront précisées dans la convention du crédit (d'exploitation ou d'investissement), mais en pratique cette dernière est classée parmi les garanties exigées au client.

Donc, on distingue trois sortes de garanties :

- Les garanties personnelles ;
- Les garanties réelles ;
- Les garanties morales.

1-Les garanties personnelles

Sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physiques ou morales) qui s'engagent à régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant.

Contrairement à la garantie réelle dont la valeur peut être aisément déterminée (gage de marchandise ou de titres...), l'appréciation de la valeur de la sûreté personnelle est difficile. C'est le cas des cautions qui sont données par des personnes physiques ou morales, et dont la valeur est en fonction de l'importance du patrimoine et de leur honorabilité.

Les sûretés personnelles nécessitent donc l'intervention d'un tiers car le débiteur quelle que soit sa qualité, ne peut garantir par sa seule parole, une dette qu'il a lui même contracté.

Les deux principales caractéristiques de ce type de sûretés sont :

- La naissance d'un droit de créance au profit du créancier, qui lui permet de se retourner contre le garant si le principal débiteur se trouve défaillant ;
- Le garant ne doit pas s'engager à exécuter une obligation qui trouve ailleurs une contre partie, car dans le cas contraire, l'engagement ne constitue en aucun cas une sûreté personnelle ; tel fut le cas par exemple du maître d'ouvrage qui doit payer le banquier sur les prestations qu'a fourni l'entrepreneur bénéficiaire d'un crédit pour financer les dites prestations ;

Par ailleurs, le succès des sûretés personnelles est dû :

- A leur simplicité, du fait qu'elles ne sont pas soumises aux formalités de publication, contrairement à certaines autres garanties tel que l'hypothèque ;
- Elles permettent au garant lorsque celui-ci est commerçant, de procéder à des provisions en fonction de prévisibilité du sinistre du fait qu'elles constituent pour lui un engagement hors bilan.

Contrairement à la garantie réelle, dont la valeur peut être aisément déterminée (gage de marchandises ou titre...), l'appréciation de la valeur de sûreté personnelle est plus difficile.

C'est le cas des cautions qui sont données par une personne dont la valeur est en fonction de l'importance du patrimoine. Par ailleurs, la même personne peut avoir donné sa caution à plusieurs partenaires ce qui diminue sa valeur.

Il y a aussi des précautions juridiques à prendre, qui consistent en la vérification de la capacité juridique de la personne physique qui donne caution, et des pouvoirs du mandataire de la personne morale qui se porte garante.

D'autre part, il existe trois sortes de sûretés personnelles :

- Le cautionnement ;
- L'aval ;
- Les assurances des crédits.

1-1- le cautionnement

Le cautionnement est le type même de la sûreté personnelle, ce dernier est «l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur».⁷²

Il faut bien distinguer le «cautionnement» qui est le contrat, de la «caution» qui est la personne qui se porte garante. «En terminologie, le mot «caution» désigne la personne qui se porte garante, et le terme «caution» désigne l'engagement lui-même».⁷³ Or, dans la pratique courante, le terme «caution» désigne l'engagement lui-même.

Le cautionnement peut comporter une limitation expresse du montant. Ce dernier ne devra pas excéder ce qui est dû par le débiteur principal et toutes conditions contraires sont nulles. Par contre, le cautionnement peut être contracté pour une somme moindre, c'est à dire que la caution peut garantir une partie de la dette du débiteur.

Aussi, le cautionnement peut s'étendre - sauf convention contraire - aux accessoires de la dette, aux frais de la première demande, ainsi qu'aux frais postérieurs à la dénonciation faite à

⁷² BERNET-Rollande Luc, «Principes de technique bancaire», 23^{ème} édition DUNOD, Paris, avril 2004, p.128.

⁷³ HADJ SADOK Tahar, opcit, p116.

la caution (tels que les frais de justice ou ceux engendrés par la saisie et la vente des biens de la caution).

Dès lors que la caution (la cautionnaire) s'engage de payer à défaut du débiteur principal, il convient pour le banquier de s'assurer de sa solvabilité puisqu'il n'y a aucun intérêt d'avoir une garantie donnée par un garant qui risque lui aussi d'être insolvable.

Il existe deux types de cautionnement :

- Le cautionnement simple ;
- Le cautionnement solidaire.

1-1-1 Le cautionnement simple

Le cautionnement simple est la forme type du cautionnement; la caution n'interviendra que si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer. La caution n'a contracté qu'un engagement accessoire, elle garantie une dette qui est celle d'autrui.

A cet effet, la caution simple dispose de deux moyens de défense à savoir : le bénéfice de discussion et le bénéfice de division.

a) Le bénéfice de discussion

Le bénéfice de discussion permet à la caution (du fait qu'elle n'est pas solidaire avec le débiteur principal), de stopper les poursuites entamées par le créancier à son encontre et de les diriger vers le principal obligé. Le créancier se verra donc obligé de poursuivre en premier lieu le débiteur principal dans ses biens, et en cas d'insolvabilité de ce dernier, il pourra se retourner contre la caution.

b) Le bénéfice de division

Dans le cas de pluralité des cautions simples, la caution poursuivie peut exiger du créancier que la dette soit divisée entre l'ensemble des cautions et qu'elle ne sera engagée que sur sa part de cautionnement, à condition que les cautions soient constituées par le même acte.

Dans le cas où les cautions auraient été constituées par des actes successifs, la caution poursuivie par le créancier perd le droit au bénéfice de division, à moins qu'elle se soit réservé ce droit dans l'acte de cautionnement.

Ce genre de caution ne présente aucun intérêt pour la banque qui doit, dans ce cas, poursuivre d'abord le débiteur et établir son insolvabilité.

1-1-2 Le cautionnement solidaire

Contrairement au cautionnement simple qui peut se concevoir avec une seule caution, le cautionnement solidaire nécessite obligatoirement l'existence d'au moins deux cautions. Lorsque la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal, son engagement est égal à celui de la personne cautionnée.

Le cautionnement se dit solidaire lorsque le créancier peut en cas de défaillance du débiteur principal se retourner sur chacune des cautions pour le paiement de la totalité de la dette d'où l'absence des bénéfices de discussion et de division des cautions.

Par conséquent, la caution solidaire est étroitement liée par son patrimoine au débiteur. Elle est tenue d'honorer l'engagement cautionné en cas de défaillance du débiteur.

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensemble. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout.

En recueillant la caution, la banque veille :

- A ce qu'elle n'accepte de cautionnement que de la part de personnes physiques ou morales solvables ;
- A obtenir la caution solidaire, celle-ci permet de poursuivre le paiement de sa créance indifféremment auprès des débiteurs ;
- A suivre la situation financière de son client cautionné, qui en cas de faillite, fait perdre à la banque son recours contre la caution, si la banque n'a pas produit sa créance dans la faillite.

En cas de non paiement de sa créance, par son client débiteur, la banque met en demeure, par lettre recommandée avec accusé de réception.

1-2- L'aval

C'est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci. Au sens de l'article 409 du code de commerce « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce »

Il peut être donné à l'appui de l'obligation du souscripteur d'un billet à ordre, d'un endosseur d'un effet de commerce, du tiré ou du tireur d'une traite. Il peut être également

donné par acte séparé, c'est-à-dire il limite la garantie de l'avaliste à un seul bénéficiaire qui reste en possession de l'acte, il ne se transmet pas en même temps que l'effet qu'il garantit.

Donc, cette définition suppose que l'aval :

- Est donné comme sûreté au paiement de l'effet de commerce auquel il est attaché ;
- Assure la bonne fin du paiement de l'effet de commerce ;
- Est une garantie fournie par un tiers, autre que le tiré pour la lettre de change et le chèque, différent du tireur pour le billet à ordre ;
- Est signé par le donneur de l'aval ;
- Permet la mobilisation des crédits à court terme.

Il existe deux formes d'aval :

- L'aval donné sur l'effet de commerce lui-même ou sur une allonge ;
- L'aval donné par un acte séparé.

1-2-1 L'aval donné sur l'effet de commerce lui-même ou sur une allonge

Qui sera collé au dit effet, le donneur d'aval devra apposer les mentions obligatoires au recto de l'effet de commerce.

1-2-2- L'aval donné par un acte séparé

C'est à dire que l'aval est donné sur un document différent de l'effet de commerce. Pour cette forme là, il est exigé de mentionner le lieu d'intervention de l'aval.

1-3- Les assurances des crédits

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige souvent que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques de décès, d'invalidité, d'incapacité et de perte d'emploi.

1-3-1- L'assurance «décès, invalidité, incapacité»

Elle offre à la banque la garantie d'être payée si l'état de santé de l'emprunteur ne lui permet plus de travailler ou s'il décède.

La plupart du temps, il s'agit d'une assurance choisie par la banque, mais ce n'est pas obligatoire. Elle évite qu'en cas de décès les héritiers aient à rembourser le crédit. En cas d'invalidité de l'emprunteur celui-ci n'ait à le faire. Elle couvre aussi le plus souvent l'incapacité de travail.

1-3-2-L'assurance «perte d'emploi»

Il existe deux types d'assurance :

- Soit le prêteur se contente de reporter les sommes dues en fin de prêt (le coût du report étant pris en charge par l'assureur) ;
- Soit l'assureur prend en charge tout ou une partie des mensualités pendant une période donnée, dans ce cas, la garantie ne peut jouer qu'un certain nombre de fois. Et pendant une période limitée.

L'assurance peut aussi couvrir les risques d'incendie, accidents et risques divers pour les installations industrielles ou les risques propres aux locaux administratifs. Il y a aussi l'assurance vie. La banque, en obtenant la délégation d'assurance, toute indemnisation consécutive à une destruction des installations de production serait faite entre ses mains par l'assureur.

Il peut s'agir également de couverture de risque d'exploitation. Dans ce cas l'assurance constitue une bonne couverture en cas de sinistre.

2- Les garanties réelles

La banque a parfois des difficultés pour mettre en jeu les sûretés personnelles : problèmes généralement dus soit à l'insolvabilité de la personne garante, soit à un vice de forme lors de la constitution des dites sûretés.

Pour éviter que de tels incidents se produisent, le banquier devra recueillir d'autres garanties plus consistantes, et qu'il pourra réaliser en cas où le débiteur n'honore pas ses engagements, il s'agit des sûretés réelles.

En effet, les sûretés réelles permettent au banquier de faire saisir et vendre le bien objet de la garantie et de se faire payer sur le produit de la vente. Elles confèrent au banquier un droit particulier (droit réel) sur les éléments de l'actif du débiteur. Ce droit ne doit pas cependant priver le débiteur de la propriété du bien objet de ce type de garanties.

D'autre part, la sûreté réelle est toujours associée à une créance, ce qui lui confère le statut d'accessoire de la créance, avec la possibilité de la suivre dans les patrimoines où elle peut passer.

Une garantie réelle est un actif mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier. Elle consiste dans l'affectation d'un bien en garantie d'une dette. Cette garantie peut être constituée d'un stock de marchandises, de titres, d'une délégation de créances, des fonds de commerce, des matériels, des immeubles et même des sommes d'argent.

Selon HADJ SADOK Tahar dans son ouvrage «les risques de l'entreprise et de la banque», ce genre de garantie est juridiquement appelée «cautionnement réel».

Dans le cas où le gage est constitué par la marchandise, le tiers détenteur est dans la plupart des cas un magasin général.

Cette règle comporte des exceptions lorsque le bien remis en gage est indispensable à l'activité du débiteur, c'est le cas lorsqu'il y a nantissement du matériel. Ce dernier reste à la disposition du client mais il faut prendre la précaution de mettre une plaque sur le dit matériel indiquant qu'il est gagé au profit de la banque.

Pour obtenir une réelle sécurité, le banquier s'entoure de certaines précautions, notamment :

- L'appréciation de la valeur actuelle du bien gagé et prévoir une marge de sécurité entre ce dernier et le montant du crédit accordé ;
- Eviter de prendre une garantie sur une entreprise en situation critique susceptible d'être déclarée en cessation de paiement, parce que durant cette période les garanties sont restituées par les pouvoirs judiciaires à la masse des créanciers.

A cet effet, cette section sera consacrée à l'étude des différentes sortes des sûretés réelles qui sont les suivantes :

- Le nantissement ;
- L'hypothèque ;
- Les privilèges.

2-1- Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance. Le créancier préfère le fonds de commerce, le matériel et outillage, les titres (bons de caisse).

Le nantissement peut avoir lieu avec ou sans dépossession :

Dans le cas du nantissement avec dépossession, le débiteur est démuné du bien objet de la garantie. On peut citer dans cette catégorie l'avance sur titres qui est consentie à un client détenant un portefeuille de titres et qui a un besoin de liquidités. Afin de se prémunir contre une éventuelle chute de cours, la banque s'assure une marge de sécurité.

Par contre, dans le cas du nantissement sans dépossession, le créancier reçoit un titre reconnaissant sa garantie et l'acte fait l'objet d'une publicité. C'est le cas par exemple du gage automobile qui bénéficie au vendeur à crédit ou au prêteur, d'opter pour l'achat d'un véhicule

en garantissant le crédit lié à leur acquisition. Le contrat de vente ou de prêt doit être écrit et enregistré. A défaut de paiement, le créancier peut faire réaliser le gage.

Ainsi, on trouve différentes sortes de nantissement :

- Le nantissement du fonds de commerce ;
- Le nantissement de l'outillage et du matériel ;
- Le nantissement des titres et des créances.

2-1-1- Le nantissement du fonds de commerce

Le fonds de commerce, en son entier, constitue une entité juridique distincte de chacun des éléments qui le compose. Ce dernier peut provenir d'un prêt ou de tout autre contrat.

Le nantissement du fonds de commerce est régi par les règles du droit commercial ; le législateur lui a réservé une partie très importante dans le code de commerce. Le législateur n'a pas défini le nantissement du fonds de commerce lors de la rédaction du code de commerce. Cependant, HADJ SADOK Tahar l'a défini comme étant «la possibilité de donner en garantie le fonds de commerce suivant une procédure inspirée de celle des hypothèques»⁷⁴

Le nantissement du fonds de commerce présente les caractéristiques suivantes :

- C'est un acte consensuel, il se forme par la seule volonté des parties (le banquier et son client) ;
- C'est un contrat constaté par un écrit authentique ou par un acte sous signe, privilège consenti aux banques et établissements financiers ;
- Il ne peut être consenti que par le propriétaire du fonds de commerce ou par une personne qui a une procuration spéciale notariée ;
- Il permet au banquier (en sa qualité de créancier nanti de premier rang) de saisir et de vendre le fonds de commerce par voie de justice ;
- Le banquier a la possibilité aussi de se faire rembourser sur le produit de la vente forcée du dit fonds nanti, et ce à concurrence du montant de sa créance ;
- Il confère au créancier nanti (banquier) un droit réel sur le fonds du commerce permettant ainsi au banquier de se faire rembourser sur le produit de vente du même bien.

Ce droit réel permet aussi au créancier nanti de bénéficier de deux avantages très importants. Il s'agit du droit de préférence et du droit de suite.

Le code de commerce a énoncé la liste des éléments du fonds de commerce susceptibles d'être nantis. Ils doivent faire l'objet d'une stipulation expresse pour être compris dans le

⁷⁴ HADJ SADOK Tahar, opcit, p131.

nantissement. Dans le cas contraire, le nantissement ne concernera que : l'enseigne, le nom commercial et le droit au bail.

D'autre part, elles sont exclues du nantissement les marchandises du fait qu'elles sont destinées à la vente et qu'il n'y a aucun moyen pratique d'obliger le commerçant à maintenir son stock.

Le consentement des parties doit être indemne de tout vice qui pourrait entraîner l'annulation de l'acte de nantissement et le constituant doit être propriétaire du bien nanti.

Le fonds de commerce doit exister ou en cours de formation, car le droit de gage est conféré sur un bien à titre de garantie; Il suppose donc l'existence d'une créance valable. Ainsi, la créance doit être déterminée par sa valeur (le montant du principal, intérêts, accessoires et autres frais) ainsi que sa nature (commerciale ou civile).

Vu leurs formes de constitution, il existe trois sortes de nantissement du fonds de commerce :

- Le nantissement conventionnel ;
- Le nantissement judiciaire ;
- Le nantissement sous acte sous seing privé.

a) Le nantissement conventionnel

Ce type de nantissement est effectué par le biais d'un notaire, qui établira l'acte de nantissement du fonds de commerce sous la forme d'un acte authentique, et qui se chargera de toutes les formalités relatives à l'enregistrement et l'inscription du privilège.

b) Le nantissement judiciaire

Le nantissement judiciaire du fonds de commerce est un nantissement conservatoire. Le créancier (banquier), détenteur d'une créance sur le débiteur, peut demander au président du tribunal -du lieu d'exploitation du fonds de commerce- l'autorisation d'inscription de nantissement sur le fonds de commerce du débiteur en garantie d'une créance justifiée.

L'autorisation du juge se matérialise par une ordonnance ordonnant l'inscription provisoire d'un nantissement sur le dit fonds au profit du créancier.

L'inscription provisoire ordonnée par le juge, doit faire l'objet d'une inscription au niveau du centre de registre de commerce local, dans le ressort duquel est exploité le fonds de commerce objet de nantissement.

Dés que l'inscription devient définitive, elle devra faire l'objet d'une inscription auprès du centre du registre de commerce local.

c) Le nantissement par acte sous seing privé

Les banques et les établissements financiers ont le privilège de recueillir le nantissement du fonds de commerce par acte sous seing privé.

Ce genre de nantissement se subdivise en :

- Le nantissement de l'outillage et matériel ;
- Le nantissement des titres et créances.

2-1-2- Le nantissement de l'outillage et matériel d'équipement

Le code de commerce révisé a rendu possible la mise en gage du matériel et de l'outillage, suivant le même système que le nantissement de fonds.

Le matériel et outillage nantis au profit de la banque sont généralement ceux financés par elle-même. Le nantissement de ceux-ci est identifié par des références techniques de chaque machine, après avoir fixé leur valeur comptable et si possible marchande et lieu de leur utilisation, l'agence dresse un acte sous seing privé et procède à l'enregistrement de l'acte auprès de l'administration locale d'enregistrement.

Le nantissement du matériel et de l'outillage peut être défini comme étant le contrat qui confère un droit réel sur l'outillage et le matériel financés par la banque.

Le nantissement est établi par la forme authentique ou par un acte sous seing privé comme suit :

- Etablir l'acte en quatre exemplaires; la signature du client ainsi que celle du banquier doivent être précédées de la mention manuscrite « lu et approuvé» au plus tard un mois après la livraison du matériel ;
- L'acte doit être enregistré auprès du service des recettes (fisc) ;
- Notifier le nantissement à la compagnie d'assurance ;
- Dans le cas de gage sur véhicule de transport, il nécessite en plus de la procédure précédente, la signature de la demande d'inscription dérogée par la Wilaya concernée.

Le débiteur nanti doit conserver le matériel et le maintenir dans de bonnes conditions. Toutes manœuvres frauduleuses que pourrait entreprendre le dit débiteur dont le but de détruire ou de détourner le matériel nanti à des fins privées, fera l'objet d'une sanction pénale.

2-1-3- Le nantissement des titres et créances

Le nantissement des titres et créances est traité par le code de commerce. Cet acte consiste en l'affectation de titres en garantie de remboursement consenti par la banque à son client. Le banquier a pour obligation de conserver les titres, de ne pas les utiliser et de les restituer après remboursement intégral des crédits. S'agissant d'un acte de droit, pour sa validité, il est exigé la propriété des titres et créances du constituant et l'absence d'opposition des titres nantis.

Ce type de nantissement présente un certain nombre de caractéristiques à savoir :

- Très simple à mettre en place ;
- Il entraîne la dépossession du débiteur de la chose gagée ;
- Il confère au créancier nanti un droit de rétention ;
- Il permet la mobilisation des crédits à court et moyen terme.

On trouve quatre formes de nantissement de titres et créances :

- Le nantissement des marchés publics ;
- Le nantissement des bons de caisse ;
- Le nantissement des valeurs mobilières ;
- Le gage véhicule.

a) le nantissement des marchés publics

Le nantissement du marché public constitue l'affectation en garantie d'une créance, au profit de la banque que le titulaire du marché détiendra envers l'administration contractante, pour couvrir les avances que la banque est appelée à lui consentir dans le cadre du même marché. Ainsi, le nantissement du marché public n'est qu'une affectation en garantie d'une créance future. Il ne peut être effectué qu'auprès d'un établissement bancaire.

Dans le cas où le nantissement du marché public a été constitué au profit de plusieurs banques ; celles-ci devront se constituer en groupement avec désignation de l'une d'entre-elles comme chef de fil.

Dans le cadre du nantissement du marché public, la banque en sa qualité de créancier nanti bénéficie des droits suivants :

- L'exclusivité de recevoir les paiements des sommes dues par l'administration au titulaire du marché, du fait que le marché est, d'un côté domicilié à son niveau et d'un autre côté vu sa qualité de créancier nanti ;
- De connaître avec exactitude la situation d'avancement du marché et les sommes à provenir des mandatements ;
- De connaître toutes les modifications apportées au marché.

D'obtenir de l'administration contractante les états suivants :

- Etat sommaire des travaux et fournitures effectuées ;
- Un décompte des droits constaté au profit de l'entrepreneur ou du fournisseur ;
- Un état détaillé des significations reçues par le comptable assignataire.

Ces diverses informations, permettent au banquier de se faire une idée précise sur l'évolution de ses engagements et de la valeur de sa garantie. La valeur de cette garantie

découle de la qualité de l'attestation produite par le titulaire du marché. Un engagement formel et non équivoque de l'administration.

b) Le nantissement des bons de caisse

Le bon de caisse est un titre de créance nominatif, anonyme ou au porteur émis par la banque pour une durée déterminée. Ces bons sont représentés matériellement par des formules détachables d'un carnet à souche.

Ces bons, par leur nature (titre de créance), ils peuvent être donnés en gage comme garantie d'un crédit qu'alloue la banque au propriétaire du bon.

Les caractéristiques du nantissement du bon de caisse sont :

- Facilité de la mise en place de cette garantie ;
- Il entraîne la dépossession du débiteur de la chose gagée ;
- Il confère au créancier nanti un droit de rétention ;
- Le montant de la garantie est déterminé dès sa constitution ;
- Il permet la mobilisation des crédits à court et moyen terme ;
- Il permet au banquier de se faire payer par préférence à tous les créanciers quels que soient leurs statuts.

c) Le nantissement des valeurs mobilières

Les valeurs mobilières occupent une place considérable dans la vie des affaires, car l'avance sur titre consentie par les établissements de crédit constitue une garantie pour les opérations sur le marché à terme.

Le nantissement des valeurs mobilières, s'adopte pour garantir plusieurs types de crédit tels que : les crédits par signature, les avances sur titres, les découverts.

Le nantissement des ces valeurs peut s'adapter aussi au crédit à moyen terme mais le risque pour le banquier est très élevé du fait de la variation des valeurs mobilières. Ça s'explique par les difficultés de prévoir la valeur d'une action par exemple dans le futur, malgré qu'il existe des méthodes scientifiques pour permettre aux établissements de crédit d'évaluer ces titres.

Le choix des valeurs à admettre en nantissement est très délicat, cela est dû à la variation dont elles peuvent faire l'objet. Ainsi, le banquier pour se prémunir contre de tels risques, devra rechercher des valeurs de négociation faciles, réalisables dans de courts délais et qui jouissent d'un large marché.

Actuellement, dans notre pays, il existe deux types de valeurs mobilières : les valeurs à revenu fixe telles que les obligations de Sonatrach qui présentent un risque presque nul en matière de variation de la valeur, et celles à revenu variable (les actions Eriad par exemple) qui peuvent être sujet à une baisse de cours.

Aussi, peuvent faire l'objet d'un nantissement, les obligations créées par une société, souscrites mais non libérées. Ce fut le cas aussi pour les obligations non encore émises portant un objet certain (nantissement des créances à naître).

Les conditions d'admission des valeurs mobilières en nantissement se résument dans les points suivants :

- S'assurer que ces valeurs peuvent être prises en nantissement, car il existe des valeurs qui sont exclues de ce type d'opération, tel que les titres émis par les collectivités dont leurs statuts interdisent la mise en nantissement de ces titres ;
- S'assurer que les valeurs remises en nantissement ne sont pas frappées d'opposition, et ce en consultant le bulletin officiel des oppositions régulièrement établi et publié par une structure de la bourse.

Ce nantissement s'éteint soit :

- Par l'extinction de l'obligation principale ; C'est à dire le remboursement du crédit en totalité ainsi que les intérêts, commissions et frais divers ;
- Par la vente forcée des titres par le banquier pour le recouvrement de sa créance.

d) Le gage véhicule

Le gage véhicule est le nantissement du matériel roulant soumis à l'immatriculation, la législation algérienne ne prévoit aucun texte qui réglemente le gage véhicule.

Cette nouvelle forme de gage sans dépossession est assimilée en Algérie au nantissement spécial du matériel. Le gage véhicule présente les propriétés suivantes :

- Le gage véhicule concerne uniquement le matériel financé. Il est affecté à la garantie du crédit destiné à l'acquisition de véhicules soumis à l'immatriculation ;
- Le gage véhicule n'entraîne pas la dépossession du débiteur du bien gagé ;
- Il est consenti par le propriétaire du bien ;
- Il confère au créancier gagiste, un droit de rétention malgré qu'il n'ait pas main mise effective sur le véhicule. Ce droit de rétention permet au créancier gagiste de s'opposer à la vente poursuivie par un créancier.

Le débiteur a l'obligation de veiller à la conservation du véhicule et de le remettre au gagiste qui lui en fait la demande à la suite du défaut de paiement en vue de la réalisation.

2-2- L'hypothèque

C'est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité.

Donc, l'hypothèque est une sûreté réelle, consentie en garantie du remboursement d'une créance, qui permet au créancier s'il n'est pas payé à l'échéance de saisir cet immeuble en quelques mains qu'il se trouve, de le faire vendre et de se faire payer le premier sur le produit de la vente.

L'hypothèque obéit aux mêmes règles que le nantissement, mais elle porte sur des biens immeubles soit : bâtiments, hangars, habitations, terrains,...

Aussi, l'hypothèque est une sûreté réelle qui, sans dépossession du bien affecté en garantie, permet à la banque (créancière) impayée de saisir le bien aux quelques mains qu'il se trouve. Elle constitue une garantie excellente pour la banque si elle est en premier rang.

L'hypothèque présente les caractéristiques suivantes :

- Le constituant conserve toutes ses prérogatives de propriétaire. Il jouit du droit d'utiliser et d'exploiter l'immeuble à condition de ne pas nuire aux droits du créancier hypothécaire ;
- L'hypothèque est un droit accessoire, c'est à dire qu'elle n'existe que pour garantir une créance qui est déjà née; elle s'éteint avec la créance.

L'hypothèque est un droit réel indivisible ; le créancier hypothécaire bénéficie du principe de l'indivisibilité de l'hypothèque, Ainsi :

- Chaque partie du bien hypothéqué garantie l'intégralité de la créance. Dans le cas de plusieurs immeubles, chaque immeuble répond à la totalité de la dette ;
- Chaque fraction de la créance est garantie par le bien hypothéqué tout entier, le créancier dont la créance est partiellement éteinte conserve l'intégralité de l'hypothèque pour se payer de la fraction qui lui reste due ;
- Cette indivisibilité protège le créancier, qui seul peut l'invoquer et seul peut y renoncer.

L'hypothèque confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite :

- Le droit de préférence, en cas de non paiement et de poursuite, le créancier procède à la réalisation du bien par vente forcée de l'immeuble saisi, aux enchères publiques ;
- Le droit de suite, le débiteur ne peut pas vendre l'immeuble sans rembourser au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble.

Les biens et droits pouvant faire objet d'hypothèque sont :

- Les biens immeubles par nature. (Terrain, appartement...);
- Les biens immeubles par distinction ; Il s'agit de biens meubles qui sont rattachés à l'exploitation de l'immeuble, par exemple le tracteur ;
- Toutes les rénovations et améliorations apportées à l'immeuble.
- Les constructions, même si elles sont faites sur un terrain appartenant à autrui (le créancier hypothécaire a un privilège sur l'indemnité versée par le propriétaire du terrain si celui-ci conserve les constructions) ;
- Les fruits et revenus de l'immeuble ;

Par ailleurs, il y a lieu aussi de citer les biens non susceptibles d'être hypothéqués à savoir:

- Les immeubles faisant parti du domaine public car ils sont insaisissables ;

Les biens des particuliers dans la mesure où la loi les déclare comme inaliénables :

- Les biens immeubles d'autrui.
- Les biens immeubles futurs.

Elle peut être légale, conventionnelle ou judiciaire :

2-2-1 L'hypothèque légale

Elle est prévue par la loi au profit de certains créanciers privilégiés.

2-2-2 L'hypothèque conventionnelle

Elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat (ex. : contrat de prêt pour acquérir un immeuble). Elle doit obligatoirement être constatée par écrit sous une forme authentique (acte notarié) et publié au livre foncier au niveau de la conservation foncière.

2-2-3 L'hypothèque judiciaire

Elle résulte d'un jugement, car la banque peut procéder à l'inscription d'hypothèque sur les immeubles du débiteur par décision de justice et ce, après une poursuite judiciaire.

2-3- Les privilèges

Le privilège est un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d'être préféré aux autres créanciers, même hypothécaires. Cette priorité de paiement permet à son titulaire de disposer d'une garantie sur une partie ou la totalité du patrimoine du débiteur.

Les privilèges peuvent être généraux ou spéciaux ; ils peuvent être mobiliers ou immobiliers.

- Privilèges généraux sur les meubles et immeubles par exemple : frais de justice, salaires... ;

- Privilèges généraux sur les meubles par exemple : frais funéraires, créances de la victime d'un accident ;
- Privilèges spéciaux immobiliers par exemple privilège du vendeur d'un immeuble ;
- Privilèges spéciaux mobiliers par exemple : privilège du bailleur sur les meubles meublants du locataire, privilège de l'aubergiste.

C'est pour se couvrir du risque du non remboursement que le banquier s'entoure de garanties. Il est évident que plus l'échéance du crédit est lointaine, plus les possibilités d'événements imprévisibles augmentent (surtout en périodes de fortes turbulences économiques, politiques ou sociales), et plus les garanties exigées seront importantes.

Le risque lié à l'entreprise est de nature économique et financier. Il concerne le produit en relation avec le marché. En effet, il ne suffit pas de produire mais de réaliser des bénéfices.

Le financement de l'investissement demande encore plus de rigueur, car la prise de garantie seule n'est pas suffisante alors le banquier utilise différentes techniques d'évaluation de projets pour arriver à apprécier la rentabilité du projet ainsi que sa viabilité économique.

La prise de décision finale sera suivie par l'accueil des garanties nécessaires édictées dans la convention du crédit qui est signée par le client et si ce dernier ne rembourse pas sa dette à échéance, la banque actionne ces garanties pour récupérer son capital, ses intérêts et ses frais. Il faut donc espérer que les garanties soient suffisantes, mais il faut surtout espérer qu'elles aient été bien prises et que le contrat de prêt ait été rédigé dans les règles de l'art.

Enfin, toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni son appréciation du risque.

Cependant, ce dernier doit employer tous les moyens de gestion des risques de crédit, y compris une analyse minutieuse de l'entreprise pour aboutir à sa connaissance parfaite et s'assurer de sa capacité de réaliser les objectifs visés. Cette étude constitue en elle-même une garantie.

Le secteur bancaire est confronté en matière d'octroi de crédit à de nombreux risques dont le plus fréquemment rencontré est le risque de crédit qui peut constituer la première cause des pertes voir même la défaillance de ces établissements bancaires.⁷⁵

Paradoxalement une gestion de ce risque semble nécessaire dans le but de renforcer la stabilité et la sécurité du système financier, dès lors les décisions d'octroi de crédit ont beaucoup évolué dans leurs méthodes de détermination.

En effet, un panel de méthodes d'évaluation de ce risque sont mises à la disposition des banques, commençant par les outils de base à savoir l'analyse financière arrivant au système de notation financière approprié par chaque banque. Ces systèmes recommandés par les

⁷⁵ Ilhem zorgui, « risque de crédit », faculté de science juridique économique et gestion, jendouba,2006,p3.

accords de Bâle II, représentant ainsi une véritable révolution en matière de gestion du risque de crédit que les banques Algériennes doivent impérativement suivre et développer en l'occurrence leur système de notation interne.

Section 1 : la notation financière le crédit scoring

1-Définition de la notation ou le rating⁷⁶

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

La notation est donc un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision, puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie.

Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation, on parle alors de notation externe, soit établie par les banques elle-même et la notation est alors dite interne.

1-1La notation externe

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

Cette technique est apparue aux USA dans les années 1910, les agences de notation se sont d'abord intéressées à l'analyse financière et à l'élaboration de statistiques sur l'industrie américaine, puis ont développé l'activité de notation, la première note a été accordée aux compagnies de chemin de fer américaines par Mody's industry Service en 1909.

La notation devient, après la faillite de la première entreprise de transport américaine inévitable car les investisseurs étaient de plus en plus sélectifs sur les titres qu'ils s'échangeaient. En France la première agence de notation ADEF (agence d'évaluation financière) a été créée en 1986.

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

1-2 la notation interne

⁷⁶ Madouche yacine, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », université mouloud mamari, tizi ouzou, Algérie, p65.

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

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

a-Objectifs de la notation interne

L'objectif principal de cet outil est de donner à l'ensemble des collaborateurs utilisant les outils de notation et de calcul des indicateurs de performance ajustés du risque (RAROC et l'EVA), une bonne compréhension de cette approche et de la méthodologie adoptée par la banque.

La mesure du risque n'est pas une fin en soi mais c'est une étape indispensable à la mise en place d'une politique globale de gestion du risque et de la rentabilité dans la banque. En effet, une mesure précise et quantitative du risque par un outil tel que le STARWEB permet :

- de **créer un langage commun du risque** au travers d'une échelle de notation unique au sein de la banque. On peut ainsi communiquer sur le risque à partir d'une mesure objective et comparer les risques des contreparties et des crédits, quels qu'ils soient ;
- **d'aider à la tarification et à la structuration des crédits** pour couvrir au mieux le coût du risque et ainsi assurer la rentabilité des opérations de crédit ;
- **d'améliorer l'efficacité du processus de décision**. En effet, les informations fournies par la notation des contreparties et des transactions constituent un outil d'aide à la décision normalisé et permettent de différencier les circuits de décision en fonction de l'importance du risque, ce qui permet d'avoir une meilleure réactivité commerciale ;
- de **renforcer le pilotage du risque et de gérer activement le portefeuille d'engagements de la banque** afin d'optimiser notamment l'allocation de fonds propres sur les différentes activités en fonction de leur performance. Ainsi, les mesures de risque et de rentabilité réalisées, sous différents axes d'analyse, sur le portefeuille de crédits permettent de faciliter les opérations de gestion du portefeuille : cessions, couvertures ;
- **d'être en mesure de satisfaire les exigences de la réforme du ratio réglementaire** (Bâle 2).

Depuis la fin des années 1980, les banques sont tenues de maintenir un équilibre entre le niveau de leurs fonds propres et celui de leurs engagements (pondérés en fonction de quelques critères de risque). Cet équilibre Fonds Propres / Engagements Pondérés est fixé à 8% minimum.

Cette exigence (dite ratio Cooke), adoptée par le Comité de Bâle en 1988, a été modifiée par un nouveau texte réglementaire pour permettre de prendre en compte la diversité des risques tout en maintenant le ratio Fonds propres / Engagements pondérés à 8%. Cette réforme s'appuie largement sur la notation interne des contreparties et des transactions, qui doivent être au centre des décisions d'octroi de crédit.

2-objectifs de la notation⁷⁷

La notation instaure un référentiel commun à l'ensemble de la clientèle Corporate de la banque. Elle permet :

- D'analyser le risque client hors de toute considération commerciale ou relationnelle ;
- D'apprécier la qualité intrinsèque de chaque risque porté à l'actif du bilan de la banque ;
- De décrire chacun des portefeuilles par niveau de risque.

Par ailleurs, la notation est un outil d'aide à l'évaluation, à la décision (les délégations sont articulées notamment sur la note de signature) et au suivi du risque.

Enfin, la notation qui qualifie le portefeuille peut constituer le support de la stratégie risque.

3-Procédure de notation

3-1 Responsabilité de la notation

Le demandeur (gestionnaire) est chargé d'établir une proposition de notation à partir d'éléments financiers et qualitatifs en sa possession, qu'il apprécie en fonction de sa connaissance du client, du secteur, du contexte,...

Les analystes risques de la DDC (Direction des crédits) procèdent de manière indépendante à une expertise et à la validation de la note retenue ;

Les délégataires décident de la note définitive attribuée à la contrepartie.

Pour les deux derniers intervenants, les motifs qui les amènent le cas échéant à modifier la note attribuée doivent être justifiés et formalisés.

3-2 Périodicité de la note

La notation qui constitue un élément du dossier de crédit soumis à décision est réévaluée à chaque demande d'autorisation et au minimum chaque année au moment du renouvellement ou de la revue annuelle.

La notation doit aussi être actualisée lorsque survient un événement de nature à modifier sensiblement le risque porté sur la contrepartie.

L'initiative en revient généralement au gestionnaire, mais la DDC ou le délégataire peut être à l'initiative d'une actualisation.

⁷⁷ Fatine sekkat, « technique de prévention des défaillances des entreprises par la méthode des scores », science économique et gestion, 2007,p31.

3-3 Périmètre de notation

Toute contrepartie Corporate, sur laquelle un engagement est autorisé où la banque est en risque, doit faire l'objet d'une notation.

4- les agences de notation dans le monde ⁷⁸

Le comité de Bale définit les agences de notation comme des organisations commerciales dont l'activité consiste à évaluer la qualité de crédit de différents types d'emprunteurs.

4-1 Typologie des agences de notation

selon le comité de Bale, il existe environ 130 agences de notation de par le monde répondant à la définition proposée ci-dessus. Il convient cependant d'observer des différences entre ces établissements, selon leur ancienneté, l'origine géographique de la dette notée, leur marché de référence, c'est-à-dire les marchés sur lesquels elles bénéficient d'une reconnaissance des autorités, ainsi que leur actionnariat.

Une analyse menée selon ce critère montre que seul un nombre réduit d'agence a atteint une envergure internationale pour la notation des dettes obligataires : nous les qualifierions d'agences globales. Les autres sont des agences régionales, c'est-à-dire reconnues essentiellement sur leur marché local, ou des agences spécialisées dans la notation d'une variété spécifique d'emprunteurs ou de dette (tableau 1.1).

principales agences de notation dans le monde

Agences	Implantation	Année de création	Reconnaissance	Origine de la dette notée	Actionnariat
Dominion bond rating services	Canada	1976	Oui	canada	indépendant
Fitch ratings	EU/RU	2000	Oui	Tous pays	Fimalac (conglomérat français)
Moody's investor services	EU	1909	Oui	Tous pays	Majorité des titres cotée en bourse
Standard – poor's	EU	1941	Oui	Tous pays	Mcgraw – hill (groupe d'édition US)
Agences régionales pays du G10					
Bonniers kreditfakta /norden AB	Suède		Non	suède	Bonnier (groupe privé)
Canadian bond rating services	Canada	1972	Oui	canada	Privé
Crédit Safe AB	Suède		Non	suède	Groupe

⁷⁸ Eric Paget-Blanc, « la notation financière », Dunod, Paris, France, p11.

					norvégien privé
Egan jones credit ratings	Etat -unis		Non	Etat- unis	Privé
Instantia creditsystem AB international	Suède	1982	Non	Suède	privé familial
Japon credit rating agency	Japon	1985	Oui	Tous pays	Institutions financières
Japon rating and investment information	Japon	1985	Oui	Tous pays	Group Nikkie
Mikuni/ co	Japon	1975	Oui	Japon	Indépendant
Neufeld's credit information AB	Suède		Non	suède	Indépendant familial
R@S rating services AG	Allemagne	1999	Non	Allemagne	Association patronal allemande
SVEA kridit informationAB	Suède		Non	suède	Privé familial
SVEFO SverigeAB	Suède		Non	suède	Telia(groupe de téléphonie suédois
Unternehmensratingagentur AG(URA)	Allemagne		Non	Allemanagne	indépendant
Upplysningscentralen AB(UC AB)	Suède		Oui	Suède/norège	Principales banques suédoises
Agence spécialisées pays du G10					
AM best assurances	EU	1899	Non	Tous pays	indépendant
Dun /bradstreet créances commerciales	EU	1933	Non	Tous pays	indépendant
Lace financial corp(institution financière)	EU	1984	Non	Tous pays	Nd
Principale agences hors G10					
Capital inteelligence (banques)	Chypre	1982	Nd	Pays émergents	indépendant

Tableau 1 Source : Eric Paget-Blanc, « la notation financière », Dunod, paris, France,p13.

5-L'utilisation des techniques de scores ⁷⁹

Le score est un système de notation fondé sur des analyses statistiques, permettant d'avoir une note représentative relative au risque encourus par la banque.

Cette technique est couramment utilisée dans plusieurs pays au monde, dans le traitement des dossiers de crédits automatisés, notamment les crédits à la consommation et l'immobilier, qui représentent un volume de dossiers important. L'étude du dossier de crédit scoring, permet d'avoir un gain de temps par rapport aux méthodes traditionnelles, un dosage en fonction de sa sensibilité aux risques, et le niveau d'impayé que tolère la banque.

Depuis son implantation en Algérie, et face aux nombre important de dossiers de crédit à la consommation qu'elle continue de recevoir, la Société Générale Algérie utilise le système de score dans un souci d'avoir un gain de temps dans le délai de traitement des dossiers, et une rapidité dans la décision de crédit. Mais, de manière générale, les banques françaises implantées en Algérie sont concurrencées par les banques à capitaux arabes, comme la Baraka Bank et Haousing Bank, très actives sur le marché du crédit à la consommation.

⁸⁰L'analyse statistique multidimensionnelle vient pour combler les lacunes en matière de prévision des défaillances d'entreprises et donc de gestion de risques crédits. Généralement, cette méthode repose sur la technique de l'analyse discriminante linéaire. La méthode du scoring a vu le jour aux Etats-Unis et s'est développée par la suite dans les autres pays occidentaux. Le scoring correspond à une méthode d'analyse financière qui tente à synthétiser un certain nombre de ratios sous forme d'un seul indicateur susceptible de distinguer les entreprises saines des entreprises défaillantes.

A partir d'un ensemble de « n » entreprise divisé en deux sous-échantillons (entreprises défaillantes et entreprises saines), on mesure « K » ratios (variables discriminantes) et l'on mesure une variable Z (score Zêta). Les valeurs prises par la variable Z doivent être les plus différentes possibles d'un sous-ensemble à l'autre.

Le score s'exprime ainsi :

$$Z = \alpha_1 R_1 + \alpha_2 R_2 + \alpha_3 R_3 + \dots + \alpha_n R_n + b$$

Avec :

- **R_i** : les ratios comptables et financiers ;
- **α_i** : les coefficients associés aux ratios ;
- **b** : une constante.

⁷⁹ Mohamed Tahraoui, « pratiques bancaire de banques étrangères envers le PME Algériennes », science économique et gestion, université Oran, Algérie, 2007, p 61.

⁸⁰ Azzouz elhamma, « la gestion du risque crédit par la méthode du scoring », science économique et gestion, Rabat, Maroc, 2014, p 4.

Aucune fonction score n'a de pouvoir séparateur absolu ; il existe toujours une zone de recouvrement entre les deux sous-ensembles qui engendre deux erreurs :

- Erreur de premier type : il s'agit de classer une entreprise défaillante par l'utilisation de la fonction score parmi les entreprises saines ;
- Erreur de second type : il s'agit de classer une entreprise saine comme une entreprise défaillante par le modèle.

Les fonctions scores sont relativement nombreuses. Les premiers travaux ont été entrepris aux Etats-Unis d'Amérique dans les années 1960, notamment par Altman (1968), Altman, Haldeman et Narayanan (1977), etc. En France et en Europe, il faut attendre les années 1970 pour qu'elles se développent sous l'impulsion de plusieurs auteurs : Collongues (1977), Conan et Holder (1979), Holder, Loeb et Portier (1984) et les responsables successifs des travaux effectués au sein de la Banque de France à partir de l'exploitation des données de sa centrale de bilans..

La méthode du scoring présente plusieurs atouts pour le secteur bancaire. Ces avantages concernent l'outil lui-même et l'établissement qui l'utilise. Les atouts spécifiques à l'outil sont essentiellement, premièrement, la simplicité : l'utilisation du score s'obtient généralement à partir d'un certain nombre d'informations (de 6 à 12 en général), de ce fait, elle est utilisable en très peu de temps (Verdier, 1986). Cette rapidité dans la prise de décision présente un double avantage : un avantage interne de charge de travail dans la mesure où la tâche de l'exploitant et le processus de décision sont considérablement accélérés d'une part; et d'autre part, un avantage commercial, il s'agit le fait que le client reçoit une réponse en quelques minutes. Deuxièmement, l'homogénéité : avec le diagnostic financier, un client refusé aujourd'hui par l'exploitant pourrait être accepté demain ou inversement. Dans ce contexte, il est difficile de définir une politique de crédit homogène. Par contre, le crédit scoring donne la même décision quelque soit l'agence ou le temps de la prise de décision.

Les atouts spécifiques pour l'établissement qui l'utilise sont, premièrement, la diminution des impayés : la méthode du scoring est fondée sur une analyse statistique et objective des critères de risque, elle se révèle d'une efficacité supérieure aux méthodes classiques.

Deuxièmement, la politique de cautionnement : les établissements de crédits, pour se couvrir contre un risque de crédit, recourent généralement à la politique de cautionnement.

Toutefois, le cautionnement est un procédé soit coûteux, soit anti-commercial, soit les deux. Devant cette situation, la méthode du scoring permet à l'établissement de crédit d'accepter sans cautions les dossiers jugés comme des « dossiers sans problèmes » et ne demande d'une caution que pour les dossiers tangents.

Troisièmement, la productivité : la méthode du scoring permet une appréciation rapide et relativement fiable (Ramage, 2001), et donc permet en quelques minutes de traiter un grand nombre de cas qui ne présentent aucun problème et laisser les techniques traditionnelles opérer les dossiers tangents.

Quatrièmement, La délégation des décisions : un personnel moins qualifié, et moins coûteux que le personnel capable à mener à terme le processus traditionnel de décision, peut facilement utiliser la méthode du scoring pour la plupart des dossiers. Cette méthode permet donc la délégation des décisions.

Devant ces avantages, la question suivante s'impose : quelles sont les étapes pratiques qu'il faut respecter pour élaborer une fonction score ?

5.1- Démarche pratique de la construction des fonctions scores

La construction d'une fonction score repose sur trois principales étapes : la constitution de l'échantillon initial, la sélection des variables discriminantes et l'analyse statistique proprement dite.

Pour la première étape, dans le monde bancaire, il convient de disposer de deux populations d'emprunteurs. La première regroupe les entreprises qui ont fait défaut, et la seconde les entreprises qui n'ont pas fait défaut. Il faut signaler ici que le défaut de paiement est un événement qui peut prendre de multiples formes et dont l'appréciation comporte une part de subjectivité⁸¹. Une fois le critère de défaut est déterminé, il convient de disposer des données historiques sur ces défauts et de constituer un échantillon composé d'un nombre suffisant d'emprunteurs en situation de défaut (défaillant) et autre d'emprunteurs sains. Il faut signaler également l'horizon du modèle. Cet horizon peut être par exemple une année si l'on utilise l'information de l'année précédente N-1 pour prévoir les défaillances de l'année encours N. L'horizon est de deux ans si les informations utilisées sont celles de l'année N-2.

La deuxième étape concerne les variables que l'on va utiliser, il s'agit principalement de savoir quelle est la batterie de variables ou ratios qui vont être utilisés pour la classification et la séparation entre les deux groupes. Il convient de signaler que l'une des conditions requises pour la construction d'une fonction score est que les variables retenues ne soient pas corrélées. Des variables liées apportent en réalité la même information et sont redondantes.

La troisième étape est purement statistique, elle consiste, sur la base des échantillons et de l'ensemble des variables retenues, à élaborer la règle de décision d'affectation qui soit la plus efficace possible. Dans cette étape, il faut choisir une technique statistique de discrimination.

Les techniques de scoring les plus utilisées dans le secteur bancaire sont construites par des méthodes linéaires pour leur simplicité et leur grande robustesse. Les méthodes les plus utilisées sont l'analyse discriminante et la régression logistique. La fonction identifiée sera mise par la suite à l'appréciation de sa qualité prédictive.

Ces trois étapes seront respectées dans l'étude empirique que nous allons mener dans cette recherche.

⁸¹ Le comité de Bâle a précisé la définition de défaut Un défaut intervient lorsque l'un des événements suivants surviennent : il est avéré que le débiteur est dans l'incapacité de rembourser ; le report de paiement est associé à un événement de type abondons de créances ; il existe un retard de paiement de plus de 90 jours ; l'emprunteur est juridiquement en faillite.

Section 3 : les ratios

1- Le Ratio européen de solvabilité⁸²

Le ratio de solvabilité européen en vigueur en France est ainsi peu éloigné du ratio Cooke. Ce dernier est un ratio de solvabilité international établi par le comité de Bâle, qui tire son nom du président du comité, Peter Cooke. Il est égal au rapport entre les fonds propres et les risques pondérés selon leur nature. Il doit être égal au moins à 8% et doit être respecté par tous les établissements financiers ayant une activité internationale.

1-1- Définition du ratio de solvabilité

Le ratio Cooke est un ratio prudentiel destiné à mesurer le degré de solvabilité des banques. Il rapporte leurs fonds propres (capital pur) et quasi-fonds propres (réserves + certaines provisions + titres subordonnés) à l'ensemble de leurs engagements, pondérés selon la nature de l'emprunteur.

Ce ratio doit respecter deux exigences :

(Fonds propres + quasi-fonds propres)

_____ > 8%

Totalité des engagements pondérés

Fonds propres

_____ > 4% Totalité des engagements pondérés

1.2. Les objectifs d'un ratio de solvabilité

Avant le ratio de solvabilité, pour augmenter leur rentabilité financière (Return On Equity), les banques pouvaient selon les cas, abaisser le coefficient d'exploitation, augmenter leur taux de marges ou jouer sur l'effet de levier.

Les banques, ne pouvant pas trop jouer sur les marges, pouvaient augmenter sensiblement leur rentabilité via l'effet de levier. Un effet de levier un peu plus significatif pouvait notifier que la banque était légèrement sous capitalisée, c'est-à-dire qu'elle était un peu plus engagée par rapport à ses fonds propres.

En théorie, en plaçant moins de fonds propres face à des encours de crédits plus risqués et plus rémunérateurs (taux plus élevés), le retour sur fonds propres était un peu plus important. Cependant, le risque était également croissant.

⁸² Hicham Lamharti, « analyse et gestion de risque du crédit bancaire », faculté de sciences commerciale et gestion et économique, université ibn Zohr, Agadir, Maroc, 2008, p 62.

En pratique, ce n'était pas aussi simple car les banques étaient contrôlées notamment par la commission bancaire. Elles devaient déjà garder des réserves en fonds propres.

Cependant, sans rentrer dans des proportions extrêmes, l'avantage était une différenciation concurrentielle avec une appréhension du risque un peu différente suivant les banques.

L'accroissement de la rentabilité par la hausse des marges est confrontée aux limites concurrentielles et l'effet de levier sur les fonds propres étant désormais plafonné, les Stratégies des banques en matière d'augmentation de rentabilité financière ont été un peu revues.

Les banques ont porté leurs efforts de manière un peu plus significative vers l'abaissement du coefficient d'exploitation et la titrisation de certains crédits (moindre besoin en fonds propres).

La fixation d'un ratio minimum tel que le ratio solvabilité a répondu à un double objectif :

- Renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire ;
- Atténuer les inégalités concurrentielles entre les banques.

Ce ratio Cooke couvrait le seul risque de crédit. Il a été complété, en 1996, par des dispositions qui fixaient de nouvelles règles de calcul d'une exigence de fonds propres liée aux risques de marché. Par ailleurs, les pondérations sont fonction de la nature juridique du débiteur.

Nous allons voir que cette pondération n'est pas très réaliste et pose problème dans le cadre du risque crédit et de l'allocation de fonds propres bancaires.

2-La réforme du comité de Bâle II

Après plus 10 ans d'utilisation, le ratio prudentiel bancaire de 1988, chargé de déterminer un montant minimum de fonds propres au regard des encours de crédit, semble avoir quelques limites. Nous allons voir les raisons qui ont poussé les autorités bancaires à la refonte du ratio solvabilité puis étudier l'impact de ce changement sur l'analyse crédit.

2.1. La remise en cause de l'ancien ratio

Le ratio Cooke avait pour objectif de renforcer la solvabilité des banques et de rendre ces dernières plus attentives aux crédits qu'elles accordent et par conséquent de renforcer le contrôle interne. Dans son mode de calcul, ce ratio se concentrait principalement sur le risque de crédit. En effet, le risque de crédit a toujours été considéré comme le risque le plus important pour une banque commerciale. L'accord définissait ainsi un niveau de fonds propres minimum ou égal à 8% des actifs pondérés détenus par un établissement.

Or les membres du comité de Bâle ont pu constater avec le temps les limites d'un tel ratio.

Ces limites sont :

- Le non prise en compte du capital économique plus adapté pour mesurer les risques réels que le simple capital réglementaire. Autrement dit, le ratio Cooke ne tient pas compte des différences de qualité des emprunteurs privés (taille, solidité financière...), ni de la réduction potentielle du risque induite par la diversification du portefeuille, de la prise de garanties ou de l'assurance crédit. L'adéquation entre fonds propres réglementaires et risque de crédit est donc peu satisfaisante ;
- L'inadaptation des pondérations face aux bouleversements qu'a connus la sphère financière depuis 10 ans : Explosion des activités de marchés, mise en place de nouvelles technologies accélérant la circulation de l'argent, naissance de nouveaux instruments, sophistication juridique des acteurs, etc ;
- Mauvaise prise en compte des risques souverains démontrée par les récentes crises de certains pays émergents.

Il a donc fallu réformer le ratio Cooke pour apporter des solutions à ces problèmes.

2.2. Les objectifs du nouveau ratio de solvabilité

Pour répondre à ces problèmes, des discussions ont donc été engagées

en vue d'une réforme du mode de calcul du ratio solvabilité bancaire. Ces discussions ont abouti à la refonte du ratio Cooke par le ratio Mc Donough.

Le nouveau ratio s'articule autour de 3 axes :

- Affiner le traitement des risques de crédit par le renforcement de l'outil d'évaluation (notation externe et interne) pour mieux adapter le niveau des pondérations à chaque client. Avec la réforme il ne suffit pas seulement de contraindre les banques à détenir un niveau minimum de fonds propres, l'objectif est de parvenir à une meilleure gestion du risque bancaire en affinant l'évaluation du risque puis l'affinement de l'allocation de fonds propres ;
- Mettre en place un dispositif de surveillance renforcé chargé de vérifier la concordance entre la stratégie des banques en matière de fonds propres et leur profil global de risque et disposant de suffisamment de pouvoir pour imposer un respect des règles. Afin d'introduire plus de cohérence entre les risques pris et l'allocation de fonds propres les banques sont amenées à développer leurs systèmes de mesure interne du risque. Les autorités de contrôle auront pour objectif de s'assurer de la conformité du système de notation avec la nouvelle réglementation, de vérifier le niveau des fonds propres et, éventuellement, d'imposer un taux plus élevé aux banques présentant un risque élevé ;
- Promouvoir une meilleure transparence dans la politique de communication des banques vis à vis des marchés en publiant des recommandations sur les informations que les banques devront dévoiler.

Ces objectifs devraient être mis en place selon un calendrier établis mais qui dans les faits est toujours difficile à respecter en raison, parfois, d'achoppement dans les négociations ou de retards dans les applications.

On peut constater que le nouveau ratio de solvabilité sera effectif très prochainement. Les banques doivent par conséquent avoir fait le nécessaire pour sa mise en place dans le cadre de cette nouvelle réglementation.

2.3. Le ratio Mac Donough

Suite aux reproches que l'on pouvait faire à l'ancien ratio de solvabilité et compte tenu des objectifs, les autorités bancaires ont affiné ce ratio en intégrant le risque opérationnel et le risque de marché et permet également une meilleure allocations des fonds propres (plus précise et plus juste).

Le ratio de solvabilité Mac Donough :

Total des Fonds propres

_____ **> 8%**

Risque de crédit + Risque opérationnel + Risque de marché

L'architecture du nouveau ratio de solvabilité s'appuie sur trois piliers répondant aux trois objectifs précédemment vus :

- **Exigences minimales de fonds propres ;**
- **Processus de surveillance prudentielle ;**
- **Recours à la discipline de marché, via une communication financière efficace.**

Ce sont les deux premiers piliers qui vont principalement concerner la gestion du risque crédit.

3.2.1. Le premier pilier (Exigence minimale en fonds propres)

Globalement, les exigences de fonds propres réglementaires ne varieront pas sensiblement avec le ratio Mc Donough mais la banque devra procéder à une réallocation des fonds propres à chacun de ses métiers, en fonction de la nouvelle pondération des risques plus proche de la réalité économique.

Si la logique de calcul des exigences minimales en fonds propres demeure fondamentalement la même, c'est à dire un rapport entre fonds propres et un encours de risques pondérés, en revanche la mesure de ces derniers est profondément modifiée à la fois par sa précision (utilisation des notations et prise en compte des techniques de réduction des risques), par l'étendue des risques pris en compte (les trois grands risques) et par l'adoption de méthodologies différenciées.

Le président du comité William McDonough dit ainsi «Ce dispositif incitera les banques à améliorer constamment leur potentiel de gestion des risques pour utiliser les options offrant le plus haut degré de différenciation en fonction du risque et produire ainsi des exigences de fonds propres plus exactes».

Il en résultera des conséquences sur le financement du crédit qui sera plus directement lié aux risques réels présentés par les clients (sachant que le coût des fonds propres réglementaires n'est qu'une des composantes du coût du crédit).

De manière concrète, pour un client risqué (à la cote dégradée), la banque devra mettre plus de fonds propres (avec une pondération plus importante) en face de l'encours de crédit. Sur un client moins risqué, la pondération permettra de lui allouer moins de fonds propres.

Même si le nouveau ratio Mc Donough prend désormais mieux en compte les deux autres risques (de marché et opérationnel), le risque de crédit représente encore une très bonne part du risque supporté par la banque. Le risque de crédit n'échappe donc pas à la réforme et à pour but d'affiner son analyse. Cette amélioration donne la possibilité à la banque de mieux appréhender son risque de crédit fortement consommateur de fonds propres.

Pour se faire, le comité propose donc une réforme de la méthode standard d'analyse crédit et propose également de nouvelles méthodes d'analyse crédit sans pourtant la remettre en cause fondamentalement.

On peut donc distinguer 2 grandes méthodes d'évaluation du risque de crédit. La méthode standard perfectionnée et une méthode de notation interne. Pour le risque de crédit, les banques moins complexes pourront recourir à une approche standardisée perfectionnant la méthodologie de 1988 et permettant de faire appel à des évaluations de crédit externes.

L'ancienne pondération basée selon la nature du débiteur n'étant plus satisfaisante, une nouvelle pondération sur les engagements est mise en place :

- **Pour les états, le taux de pondération prend les valeurs suivantes : 0%, 20%, 50%, 100%, 150% et s'appuie sur les notations des agences spécialisées (agences de rating, notation BDF, ...)** ;
- **Pour les banques, le comité de Bâle doit encore choisir parmi 2 options :**
 - ✓ **un risque unique et collectif lié au risque du pays ;**
 - ✓ **un risque individuel dissocié du risque du pays.**
- **Pour les collectivités publiques, le risque est identique à celui des banques avec toutefois une pondération privilégiée accordée par les autorités du pays et pouvant être prise en compte ;**
- **Pour les entreprises, le taux de pondération prend les valeurs suivantes : 20%,**

50%, 100%, 150%.

Le Comité propose en outre une exigence de fonds propres explicite en fonction du risque opérationnel, pour laquelle ils présentent en détail plusieurs options de calcul.

L'objectif primordial du comité est d'instaurer une méthodologie plus différenciée en fonction du risque qui, en moyenne, préserve le niveau de fonds propres des banques, sans l'augmenter ni l'abaisser, après prise en compte de la nouvelle exigence pour le

risque opérationnel. À l'échelle individuelle de l'établissement, naturellement, les exigences de fonds propres peuvent se trouver accrues ou réduites, selon son profil de risque.

Cependant, le secteur bancaire devenant particulièrement concurrentiel, une gestion active des risques devient un avantage concurrentiel et stratégique de premier plan surtout en période de ralentissement économique.

Les banques avec des systèmes plus sophistiqués de risque seront capables de détenir moins de capital pendant que les autres devront en détenir davantage puisqu'elles seront liées aux approches standards.

3.2.2. Le deuxième pilier (Processus de surveillance prudentielle)

Il s'agit pour ce pilier de mettre en place un processus de surveillance prudentielle destiné à vérifier l'adéquation des fonds propres de chaque établissement et les procédures d'évaluation internes. Ce processus doit servir de cadre et s'appliquer de manière équitable pour tout le monde.

Ce deuxième pilier concerne l'analyse crédit dans le sens où il dépend des méthodes choisies par la banque en interne pour :

- Evaluer son propre risque ;
- Mettre en place sa notation interne ;
- Allouer ses fonds propres.

Une banque pourrait ainsi très bien choisir un niveau de fonds propres bien en dessous du niveau de risque réel en raison d'une notation interne erronée (volontaire ou involontaire).

Le processus de surveillance mis en place est chargé d'éviter ces problèmes liés à la non uniformisation des méthodes internes employées par chaque banque dans le cadre du ratio Mac Donough.

3.2.3. Le troisième pilier (Recours à la discipline de marché)

Le troisième pilier concerne la communication financière. C'est le recours à la discipline de marché via :

- Une communication financière efficace sur la structure du capital ;
- L'exposition aux risques et l'adéquation des fonds propres favorisant des pratiques bancaires saines et sûres.

Le ratio Mac Donough, même s'il ne change pas fondamentalement l'analyse du risque crédit, permettra une meilleure allocation de fonds propres et donc une meilleure prise en compte du risque crédit sur les sociétés.

4- Gestion du risque de crédit⁸³

1- L'apport de Bâle II

L'ancienne méthode de calcul des fonds propres, purement forfaitaire, est remplacée par une approche prudentielle plus fine.

Le nouvel accord s'appuie sur la notion centrale de « défaut » (notion à définir par chaque banque). A la différence de l'accord de 1988 suivi de la mise en place du ratio Cooke, le nouvel accord de Bâle permet aux établissements bancaires de définir la finesse d'évaluation du besoin en Fonds Propres généré par le risque de crédit en fonction des caractéristiques du portefeuille. Il propose ainsi trois approches pour calculer l'exigence en fonds propres réglementaires :

- L'approche standard ;
- Les approches de notation interne : l'approche simple et l'approche complexe.

Le choix de l'une de ces trois méthodes sera à la discrétion de la banque centrale. Le passage d'une méthode à l'autre sera possible dans le temps, mais seulement en allant vers une méthode plus « complexe ».

L'objectif du comité de Bâle est de rendre ainsi plus avantageuses les méthodes les plus complexes.

- L'approche standard : qui devrait être choisie par la majorité des établissements bancaires de petite et moyenne importance, constitue une version révisée de l'accord de 1988, puisqu'elle consiste également en l'application d'une pondération forfaitaire, mais avec des niveaux de pondération plus nombreux et donc une catégorisation plus fine des classes d'actifs.

Son objectif est d'affecter à chaque crédit une pondération qui correspond au niveau de risque de celui-ci et d'en déduire le montant de Fonds Propres à mobiliser pour couvrir ce risque.

Pour cela, il est nécessaire de calculer l'exposition nette de chaque crédit, c'est à dire de déduire du montant du crédit les différents éléments atténuant le risque inhérent tel que :

- Un collatéral (cash, titres) ;
- Une garantie (hypothèque).

L'approche standard permet d'affecter à chaque crédit une notation délivrée par :

- Les organismes externes de Crédit à l'exportation pour les emprunteurs souverains ;
- Les agences de notations pour les banques et les entreprises en bénéficiant ;

⁸³ Tatiana azogang, « la gestion du risque de contrepartie dans la relation des banques commerciales avec les PME », faculté de science commercial, économique et gestion, université catholique d'Afrique central, 2011, p58.

- Une pondération égale à 100% minimum pour les autres emprunteurs.

Une innovation importante a été introduite pour les créances en souffrance qui doivent être pondérées à hauteur de 150% sauf si elles sont déjà couvertes pour un montant minimal de provisions spécifiques constituées par les banques.

Une autre évolution majeure réside dans l'élargissement de l'éventail des sûretés, garanties et dérivés de crédit qui peuvent être pris en compte par les banques, c'est ce que le comité de

Bâle appelle les réducteurs du risque de crédit. Trois catégories d'instruments sont retenues :

- Collatéraux ou sûretés : espèces ou titres ; c'est une garantie par la détention d'un instrument transférable, immédiatement négociable et facilement évaluable ;
- Accords de compensation de bilan : c'est la garantie d'un crédit par un passif, dépôt à terme ou à vue de la même entité ;
- Garanties : il peut s'agir d'une hypothèque et même certains dérivés de crédit sont compris dans cette catégorie. Les dérivés de crédits reconnus pour le moment sont limités au nombre de deux et sont assimilés à des garanties ;
- Crédit default swap ou option : en cas de survenance du défaut, l'acheteur livre l'actif de référence ou reçoit un montant basé sur le taux de recouvrement estimé de la créance ;
- Total return swap : permet d'échanger la performance économique d'un actif contre une rémunération fixe sans cession de cet actif.

La segmentation suivant l'approche standard distingue entre 4 catégories de clientèle :

- Les Souverains : Etats et banques centrales ;
- Les Banques ;
- Les Entreprises ou corporates ;
- Les Retails ou banques de détail : prêts aux petites et moyennes entreprises.

Les expositions sont pondérées selon chaque catégorie et selon la notation externe correspondante Les expositions représentent les encours nets de provisions spécifiques.

5- Gestion du risque de marché .

1- L'apport de Bâle II

Le comité a jugé que, durant ces dernières années, les banques se sont bien portées face au risque de marché ; C'est pour cela que les accords de Bâle II n'ont pas modifié les modalités de quantification de ce risque telles qu'instituées par l'amendement de 1996 qui offre aux banques la possibilité de calculer leurs risques de marché selon deux méthodologies : l'une standardisée et l'autre sur la base de modèles internes.

L'évaluation du Risque de marché repose en grande partie sur la mesure effectuée par la banque elle-même de la valeur en risque ou sur l'approche standardisée du risque de marché.

Il importe également que l'établissement effectue des simulations de crise pour évaluer l'adéquation de ses fonds propres en regard de ses activités de négociation. Les deux méthodes utilisées restent inchangées, à savoir :

- L'approche standard ;
- L'approche des modèles internes.

6- Gestion du risque opérationnel

1-L'apport de Bâle II

Le risque opérationnel fut la nouveauté de cet accord. Il est défini pour la première fois comme un risque à part entière. Les exigences en fonds propres concernant ce risque ont pour vocation de couvrir le potentiel de perte pouvant survenir d'une défaillance attribuable au facteur humain (Vol, fraude interne...), au système d'information (Panne du système informatique...) ou d'événements extérieurs. Outre des méthodes forfaitaires, les banques auront la possibilité d'utiliser des modèles internes pour mesurer les risques opérationnels.

Néanmoins, ces modèles internes devront satisfaire un ensemble de normes définies par le

Comité de Bâle pour que ceux-ci puissent effectivement servir de moteur de calcul pour le risque opérationnel.

Dans son rapport, le comité de Bâle propose trois approches pour calculer l'exigence en fonds propres réglementaires, par ordre croissant de complexité et de sensibilité au risque :

- Approche indicateur de base, approche standardisée et approche de mesures complexes ;
- Approche Indicateur de Base : Purement forfaitaire, elle consiste à pondérer la moyenne des produits annuels bruts positifs des trois années par un coefficient α , fixé par le comité à 15% ;
- Approche standard : les activités de la banque sont réparties en huit lignes d'activités décrites en **Annexe II**. Les revenus bruts de chacune sont un indicateur de l'activité et donc du risque opérationnel. La charge totale en fonds propres relatifs au risque opérationnel est égale à la moyenne, sur 3 ans, du simple cumul de l'exigence en fonds propres de chaque ligne d'activité pour chaque année pondérée de son facteur bêta divisé par 3. Néanmoins, lorsque pour une année donnée la charge en capital est négative, elle sera prise pour zéro. Le comité a précisé pour chacune des 8 lignes de métier son facteur bêta ($12\% < \beta < 18\%$) ;
- Approches de mesure Avancée (AMC): Selon les AMC, l'exigence de fonds propres réglementaire équivaut à la mesure du risque opérationnel produite par le système interne de la banque, sur la base de critères quantitatifs et qualitatifs. La banque détermine elle-même ses besoins en fonds propres par des modèles internes. En ce qui concerne cette « famille » d'approches, rien n'a été déterminé par le comité à l'exception des critères pour convaincre les autorités de l'efficacité de son système d'évaluation.

Coté pratique

Chapitre I :
Présentation
de La BADR

Section 1 : présentation de la BADR

1-Définition et création de la BADR ⁸⁴

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une banque publique créée en 1982 , sous la forme juridique de société par action pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA), son réseau compte aujourd'hui 310 agences et 42 GRE (ex-succursales) (Direction régionale). Prés de 7000 cadres et employés activent au niveau des structures centrales, régionales et locales. Son chiffre d'affaires s'élève à plus de 26.800.000.000 DA.

De part de la densité de son réseau et l'importance de ces effectifs, la BADR est considérée par le « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) comme la première banque en Algérie. Elle occupe le premier rang au plan national et le 668^{ème} au niveau mondial, sur environ 4100 banques classées.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 10/90 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, une banque universelle intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

2-Développement de la BADR

- **La période du (1982-1990)**

Durant les huit premières années, l'objectif de la banque était d'imposer son existence au sein du monde rural en élargissant diverses agences dans les zones a vocation agricole, au fil du temps la banque à gagné en notoriété, en expérience, en aptitude d'envergure mondiale dans le domaine financier du secteur agricole, agroalimentaire et l'industrie mécano- agricole. Cette spécialité a été stipulé dans le cadre de l'économie tracé par ailleurs, chaque banque publique était spécialisé dans l'un des secteurs actifs.

- **La période du (1991- 1999)**

En vertu de la loi 90/10 qui stipule la fin de la période de spécialité des banques et l'élargissement de la banque BADR dans l'autres domaines d'activités économiques en particulier le secteur PMI/PME sans omettre le secteur agricole qui jouit d'importantes relations.

⁸⁴ www.badr-bank.dz

Dans le domaine, technique cette période était le début d'installation de la technologie informatique.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- 1991 : mise en place du système « Swift » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
- 1992 : mise en place du logiciel « SYBU », avec ces différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles) ;
- 1992 : informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieur. Les ouvertures des crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum ;
- 1992 : introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- 1993 : achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- 1994 : mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;
- 1996 : introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- 1998 : mise en service de la carte de retrait interbancaire.

- **La période 2000 à ce jour**

La période actuelle se réjouit de l'existence de l'intervention officielle des banques publiques pour provoquer de nouveaux souffles dans les cadres des investissements produits et rendre ses activités et le niveau de sa rentabilité gérer les intérêts de l'économie de marché, dans le domaine d'intervention du financement de l'économie.

La banque BADR a augmenté à un grand seuil le volume des crédits au profit de la PMI/PME.

Dans le but de les transformations économiques, sociales profondes et en réponse aux doléances des clients, la BADR à instauré un programme quinquennal à mettre en œuvre qui repose particulièrement sur le renouveau de la banque et l'amélioration des services et provoquer l'assainissement dans le domaine comptables et financier.

3-En 12 points la BADR, c'est

1. La première banque en Algérie ;
2. L'utilisation du « Swift » depuis 1991 ;
3. Le traitement informatisé de l'ensemble du compte extérieur ;
4. Le réseau le plus dense ;

5. Une banque universelle qui intervient dans le financement de toutes les opérations économiques ;
6. Prés de 5.8 milliards de dollars de total bilan ;
7. 30 % du commerce extérieur algérien ;
8. Première banque algérienne à concrétiser le concept de « banque assise » avec « service personnalisé » ;
9. L'information totale du réseau sur la base d'un logiciel propriété de la BADR et développer par ses propres informaticiens ;
10. Le traitement en temps réel et à distance des opérations bancaires grâce à la télétransmission ;
11. La mise en place des crédits documentaires en 24 heures ;
12. La consultation à distance des comptes par la clientèle « BADR Consulte ».

4- La structure de la BADR

La BADR est structurée en 21 directions centrales, le réseau qui se compose de 42 GRE (ex-succursale), 310 agences réparties sur l'ensemble

4-1. La direction générale

Sous l'autorité du PDG elle est chargée du suivi de toutes les activités de la BADR, elle est assistée de six départements généraux :

- Inspection générale ;
- Direction de l'audit interne « DAI » ;
- Département de la communication « DC » ;
- Secrétariat de la direction ;
- Conseil commissions et comités ;
- Conseillers.

4-2. Les directions centrales

Elles sont au total 21 directions à savoir :

- Direction générale adjointe « ressources et emplois » ;
- Direction générale adjointe « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Direction générale adjointe « administration et moyens » ;
- Division internationale ;
- Direction du financement des grandes entreprises (D.F.G.E) ;
- Direction « Informatique central » (D.I.C) ;
- Direction du personnel (D.P) ;
- Direction des opérations techniques avec l'étranger (D.O.T.E) ;

- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (D.F.P.M.E) ;
- Direction « informatique réseau d'exploitation » (D.I.R.E) ;
- Direction de revalorisation des ressources humaines (D.R.R.H) ;
- Direction des relations internationales (D.R.I) ;
- Direction du financement des activités agricoles (D.F.A.A) ;
- Direction de la télétransmission et de la maintenance informatique (D.T.M.I) ;
- Direction des moyens généraux (D.M.G) ;
- Direction du contrôle et des statistiques (D.C.S) ;
- Direction des études de marches et produits (D.E.M.P) ;
- Direction de la comptabilité générale (D.C.G) ;
- Direction de la réglementation, études juridiques et du contentieux (D.R.E.J.C) ;
- Direction du suivi et du recouvrement (D.S.R) ;
- Direction de la trésorerie (D.T) ;
- Direction de la prévision et du contrôle de gestion (D.P.C.G).

De plus on trouve des GRE et des ALE réparties sur l'ensemble du territoire algérien

5- L'organigramme général de la BADR⁸⁵

- Président Directeur Général
- Direction de l'Informatique Centrale (DIC)
- Direction du financement des Grandes entreprises (DFGE)
- Direction Générale Adjointe « Ressources & Emplois »
- Direction du Personnel et de la Formation (DPF)
- Direction des Opérations Techniques avec l'Etranger (DOTE)
- Inspection générale « IG »

Conseil, commissions et comités

- [Direction de l'Audit interne « D.L.I »](#)
- [Département de la communication « D.C »](#)
- [Conseillers](#)
- [Division « international »](#)
- [Direction Générale adjointe « Administration et moyen »](#)
- [Direction Générale Adjointe](#)
- [« Informatique, comptabilité et trésorerie »](#)
- [Secrétariat de Direction](#)
- Direction de l'Informatique Réseau d'Exploitation (DIRE)
- Direction de la Revalorisation des Ressources Humaines (DRRH)
- Directions des Relations Internationales (DRI)
- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (DFPME)
- Direction des Moyens Généraux (DMG)
- Direction du contrôle et des statistiques (DCS)
- Direction du financement des Activités Agricoles (DFAA)
- Direction de la Télétransmission et de la Maintenance Informatique (DTMI)
- Direction de la Réglementation, des Etudes Juridiques et Contentieux (DREJC)

⁸⁵www. Badr-bank.dz

- Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE)
- Direction des Etudes marchés et Produits (DEMP)
- Direction de la comptabilité Général (DCG)
- Direction de la Trésorerie (DT)
- Direction de Prévision et du contrôle de Gestion (DPCG)
- Agences Locaux d'Exploitation
- Direction du suivi et du recouvrement (DSR)

6-Les produits de la BADR ⁸⁶

- Compte courant dinars ;
- Compte courant devises ;
- Compte livret épargne ;
- Dépôt à terme ;

1-Bons de caisse.

C'est un dépôt à terme matérialisé par un titre par lequel le client sollicite la banque pour souscrire une somme déterminée à une durée de son choix. A l'échéance, la banque verse une majoration du capital. Le bon de caisse est destiné aux personnes physiques et morales. Il peut être nominatif, au porteur ou anonyme, et les intérêts sont discomptés au taux de référence de la période, conformément aux conditions générales de la banque.

- Minimum de placement est d'une durée allant de 3 mois à 5 ans.

2- location coffre-fort

Service offert par la BADR à ses clients afin qu'ils puissent préserver leurs objets de valeur (bijoux, documents importants...).

3-Crédit d'exploitation

4- le crédit d'investissement « ETTAHADI »

Il s'agit d'un Crédit d'investissement partiellement bonifié, destiné aux nouvelles exploitations agricoles et d'élevage ou aux projets implantés sur des terres agricoles non exploitées, relevant de la propriété privée ou du domaine privé de l'Etat.

5-Le crédit agricole « R'FIG ».

Il s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des agriculteurs et éleveurs, activant à titre individuel, organisés en coopératives ou en groupements économiques.

⁸⁶ www.badr.com

6- BADR net E- banking

C'est notre portail e-Banking pour bénéficier des prestations bancaires à domicile, via Internet, entre autres :

7-Crédit habitat rural

Le crédit hypothécaire «Habitat en milieu rural» aux particuliers est destiné à :

- L'auto construction d'une habitation.
- L'extension de l'habitation existante.
- L'aménagement ou la rénovation de l'habitation existante.
- L'habitation, objet du crédit hypothécaire doit être située en milieu rural, conformément à la nomenclature des communes rurales arrêté par le Ministère Délégué au Développement Rural.

8-Le crédit « R'FIG FEDERATEUR »

Il s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des entreprises économiques organisées en sociétés commerciales ou en coopératives, activant dans la filière de transformation, de stockage et/ou de valorisation des produits agricoles.

9-Le crédit « R'FIG EXPORT »

Il s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des unités de conditionnement et d'exportation de dattes.

10-crédit bail « leasing »

11- la carte interbancaire CIB classique

La carte C.I.B est une carte nationale de retrait valable uniquement en ALGÉRIE sur le réseau interbancaire et de paiement auprès des commerçants accepteurs.

12- la carte CBR

La carte C.B.R est une carte nationale de retrait valable La carte C.B.R est une carte nationale privative de retrait valable uniquement en ALGÉRIE sur le réseau interbancaire.

Elle permet à son titulaire (Porteur) d'effectuer des retraits d'espèces auprès des Guichets Automatiques de Banques G.A.B.

13- assurance personnes

Votre personne, vos Enfants, vos Biens, votre Patrimoine ont besoin d'être protégés. Ils représentent la garantie de l'avenir. Pensez, dès à présent, à les préserver. Offrez-leur la meilleure des protections : nos produits d'assurance.

Pour garantir un avenir serein à votre famille, protégez votre patrimoine, préparez votre retraite, nous vous proposons une large gamme de produits d'assurance.

14- assurance risque habitation

Personne d'autre que vous n'est autant exposé aux multiples aléas de la vie et de l'activité. Vos efforts, vos sacrifices, votre argent peuvent, en un clin d'œil, être anéanti. Assurez vos biens grâce à notre assurance risque habitation.

15- assurances agricoles

Les caprices du climat, les effets de l'environnement, les épidémies, les bris d'équipement sont autant de risques spécifiques aux différentes filières de votre métier. Vos exploitations, vos biens, vos équipements et matériels gagneraient à être assuré

Section 2 : les conditions de l'octroi d'un crédit

1- Procédures et l'élaboration de la demande

Chaque opération d'octroi d'un crédit est initié, en premier, AR l'élaboration d'un demande par l'entreprise auprès d la banque, puis à l'étude par la banque, en suite l'entré en négociation des deux parties pour la mise en place du crédit et en fin la décision finale de la banque.

L'entreprise évalue ses besoins de financement relatif à un projet et établit le mode de financement qui lui adéquat et élabore un plan prévisionnel permettant l'analyse prospective des effets anticipés de l'application de la stratégie choisie.

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder un crédit, la banque effectuera divers études telles que :

- l'analyse sectorielle : présente dans une optique descriptive et prospective ;
- L'analyse des documents et données de l'entreprise (données financières, part du marché, structures organisationnelle, processus de production, relation fournisseurs et clients, actionnariat, ...etc. ;
- L'analyse de suivie e l'entreprise (relation nouvelle ou ancienne) ;
- Etude d plan prévisionnel d'exploitation, de sa stratégie de l'opportunité de réaliser le projet envisager ;
- L'analyse de la capacité de l'entreprise à rembourser le crédit ;
- L'étude de possibilité de mise en place de garanties, l'hypothèques de nantissements et cautions.

De toutes ces études dépendront de la nature et les caractéristiques de crédit que proposera la banque.

2-Négociation entre l'entreprise et la demande

En envisageant de point de vue instrumental (de son résultat). La négociation est un système de décision par le quel les acteurs s'entendent de commun accords au lieu d'agir par voie unilatérale.⁸⁷

Selon KISSINGER 1969 : « la négociation est le processus qui combine les positions conflictuelles dans une position commune, la règle de décision étant l'unanimité ».

La négociation doit être volontaire et avec l'intention réussir, sans quelle aboutisse nécessairement à l'accord, en effet, le désaccord peut concerner les intérêts (besoins ou enjeux), les buts et objectifs, les faits, les valeurs, les méthodes.

Ainsi il faut mettre en évidence que la négociation (dans son résultat global) implique des coûts (en temps, énergie, concession, ...etc.), qui en diminuant « l'utilité » pour les parties intéressées celles-ci ne s'engageront dans l'activité que si elles sont raisonnablement certaines que ce coût inférieurs aux avantages que l'accord pourra faire obtenir.

D'un point de vue conceptuel et technique, ceci peut être formulé en disant que le négociateur se fixera un « coût d'opportunité », pour la négociation, il acceptera de négocier ou de rester dans la négociation tant qu'il estimera que les résultats probables de la négociation seront plus élevés que les positions (réelles minimales, ce que les praticiens codent sous les termes de « butoir » ; « point de rupture » ou « meilleur alternative disponible ».

L'avantage net de la négociation n'est pas seulement d'ordre matériel, il contient l'ensemble des éléments pertinents pour l'agent concerné (par exemple, la préférence une relation non conflictuelle ou le respect de certaines principes).

3-Buts et intérêts de la négociation

Négocier avec un banquier, c'est d'abord acquérir un minimum de connaissances bancaires, c'est-à-dire un langage, la connaissance des usages, des contraintes et critères bancaires, l'ignorance de ce préalable réduit le pouvoir de négociation du client considérablement. La négociation pour but de :

- Etudier la stratégie générale de son banquier et celle de la concurrence ;
- Maintenir la relation à ce que la divergence ne conduit pas à la rupture, au retrait ou à l'abandon du projet ;
- Le négociation doit concéder afin d'obtenir un accord ;
- Réaliser l'équilibre entre intérêt et valeurs divergents ou opposées ;
- Corriger le comportement des négociants ;
- Trouver l'équilibre entre les avantages réciproques.

⁸⁷ Rapport d'activités BADR,2003,p27.

Dans ce qui suit, on va s'intéresser à l'étude et à la négociation. L'analyse d'une demande de crédit d'investissement dépassé par une entreprise, verra la banque intervenir dès la présentation de la demande concernant l'opportunité d'accorder un crédit, ensuite la négociation des caractéristiques du crédit, des actions à mener.

Avant de mettre en place le crédit, du projet et des relations entretenues entre la banque et l'entreprise.

En effet, la mise en place du crédit ne veut pas dire que la relation est terminée, bien au contraire, elle se poursuivra après le décaissement pour assurer la bonne conduite et la réalisation du projet.

Dans leurs habitudes, les banquiers exigent aux entreprises une certaine gestion et un mode d'emploi afin d'assurer le bon déroulement ainsi que l'aboutissement aux objectifs ciblés. Et par leurs conditions, les banquiers assurent la rémunération et le remboursement des crédits qu'ils consentent.

En premier lieu, avant toute opération de crédit, il est indispensable de s'assurer de la bonne situation financière de l'entreprise, c'est-à-dire l'équilibre qui devra être maintenu durant le programme.

Un accord peut être donné si des mesures efficaces et suffisantes sont prévues pour établir l'équilibre de l'exercice en cours (s'agissant d'une entreprise opérationnelle engageant une opération de renouvellement d'équipement ou d'extension ou de capacité), dans un délai déterminé après décision d'octroi du crédit, ce respectant certains rapports qui constituent une sécurité et démontre comment une entreprise est engagée par rapport à ce qu'elle demande à la banque.

La détermination du montant du crédit implique la nécessité de s'assurer de la compatibilité du crédit avec la rentabilité et la structure financière de l'entreprise, après prise de connaissance des besoins de l'entreprise, les crédits susceptibles d'être accordés seront déterminés. En particulier, quels sont les investissements finançables par les crédits à moyen et à long terme, et quels sont les crédits qui peuvent être octroyés.

Pour les crédits à moyen et long terme, la durée est très importante, elle est fonction de :

- La durée du vie de bien financier : la durée du vie du crédit doit être inférieure à la durée de vie du bien, puisque l'entreprise compte sur le cash-flow brut dégagé en particulier au niveau des amortissements pour rembourser ;
- La valeur des charges nettes supportées par l'entreprise pendant la période, et la comparaison de ces charges avec le cash-flow brut de l'affaire..

Les crédits d'investissement octroyés sont généralement soumis à des conditions appelées « conditions résolutoires », dont la réalisation est préalable à leur mise en place. Et parmi ces conditions susceptibles d'être exigées on citera :

- Versement préalable au compte de la part d'autofinancement ou estimation justifiée des dépenses réalisées dans le cadre du projet ;
- Utilisation du crédit au prorata de la part d'autofinancement engagée ou versé au compte d'investissement entrant dans le cadre de projet ;

- Signature de la convention de crédit.

Il n'y a pas que ces conditions, mais il existe d'autres qui peuvent être prescrites.

4- Démarche à suivre

Etude de la demande de crédit de l'entreprise par la banque

Rejet de la demande de crédit suite à une analyse sectorielle en fonction de critères seuils

La banque étudie la proposition, suite du processus de décision.

La banque étudie la proposition, suite du processus de décision

Rejet de la demande de crédit suite à l'analyse des données, passées et présentes relatives à l'entreprise, historique du suivi si clientèle, questions liées aux garanties...)

Rejet de la demande de crédit suite à l'analyse prospective du plan prévisionnel d'exploitation, et en particulier de la capacité de remboursement de l'entreprise, de l'opportunité d'un financement par le crédit (la banque peut être amenée à demander à l'entreprise de réviser sa demande et de la représenter après modification significative du projet ou à proposer un autre mode de financement).

Négociation des caractéristiques du crédit détermination de la stratégie de l'entreprise de la relation que la banque entretiendra avec l'entreprise

Décaissements de fonds relatifs à la mise en place de l'investissement

Rejet de la demande, suite à incompatibilité insurmontable lors de la phase de négociation, entre l'offre et la demande de crédit

Remboursement des échéanciers divers contrôles en terme de stratégie et d'évaluation de l'entreprise (sur la base de rapports écrits et de visites sur le terrain) et des résultats obtenus

Défaut de remboursement, analyse de la situation et remise en cause de l'ensemble de l'accord de crédit.

Présentation par l'entreprise d'une demande de crédit auprès de la banque (caractéristiques souhaitées par l'entreprise), présentation du projet et d'un plan prévisionnel d'exploitation.

Section 3: les risques et la gestion des risques de la banque BADR

Pour mieux maîtriser les risques la banque BADR a créé une sous direction dénommée « sous direction suivi des risques et précontentieux » en 2009, et ce pour redonner à la fonction son rôle essentiel dans la gestion d'une banque aussi l'amélioration de l'organisation de la fonction crédit qui a pour objectif principal la séparation de la fonction crédit de la fonction commerciale.

Aussi il a été décidé que l'agence locale d'exploitation aura un rôle commercial, tout en recueillant les dossiers qu'elle transmettra au groupe régional d'exploitation qui seront chargés de leur traitement, à un certain niveau.

Donc le groupe régional d'exploitation est le centre de traitement des crédits dans les limites des pouvoirs qui leur seront attribués. Aussi le traitement des gros clients se fera au niveau des groupes régional d'exploitation.

1-les principaux risques de la BADR

f) Risque de contrepartie / non paiement

La banque pour se prémunir contre le risque de non paiement, elle se dote des garanties.

Aucun client ne pourra bénéficier d'un crédit avant la proposition des garanties solides qui vont border ses concours qui vont servir à la récupération de l'argent de la BADR.

Le client pendant la durée d'amortissement du crédit peut organiser son l'insolvabilité (dépenser ses biens).

Avant tout des blocages des fonds les garanties doivent être existante préalable.

Le service juridique doit vérifier la validité les exactitudes, conformité, des actes de garanties donner par le client et doit notifier cette validation par courrier à l'agence concerné.

Dès la réception de la validation l'agence doit saisir les garanties réserves bloquantes (qui bloque des déblocages des fonds).

D'autre part le client peut être endetté vis-à-vis du fisc, il représente un créancier privilégié malgré les garanties solides qui borde le crédit, le fisc passe avant la banque lors de la réalisation des garanties s'il se trouve que le client a des dettes envers le fisc dans ce cas là la banque cours un risque de contrepartie.

g) Risque de change

Risque de change en matière parmi les conditions de crédit documentaire la constitution de la provision de niveau de la banque versé dans les comptes bancaires PREG cette provision va faire face au paiement de fournisseur étranger par virement SWIFT.

Cette provision risque s'agissant de l'argent qui va être reconvertir en devise peut être appelé à une diminution ou augmentation suite au risque de change sous le montant de la facteur reçu de la banque.

Le risque de change est supporté par le client il doit verser la différence en se basant sur la conversion des prêts qu'il a signé à travers de la banque

h) Risque de crédit

Le risque de crédit est un des risques les plus classiques, c'est à la fois le plus redoutable et le plus courant pour la banque BADR suite à son activité d'octroi de crédit. Le risque de crédit est lié à l'incapacité du débiteur à honorer ses échéances et à la dégradation de la valeur de la créance. C'est également la perte potentielle qui émane de la détérioration de la qualité du crédit sur un horizon donné. Autrement dit, une banque s'expose à un risque de crédit sur tout engagement vis-à-vis d'un client. Il est généralement le risque le plus consommateur en fonds propres (environ 70 à 80%).

i) Risque de marché

Le risque de marché représente le risque d'incidence négative de fluctuations défavorables de la valeur des instruments financiers à la suite d'une variation de certains paramètres du marché, notamment : les taux d'intérêt, les taux de change, le cours des actions ou le prix des produits de base ainsi que les écarts de taux du taux de crédit.

j) risque opérationnel

Le Risque opérationnel de la banque BADR est « le risque de pertes résultant de carences ou de défaillances attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs».

A l'exclusion du « risque d'atteinte à la réputation » ou du « risque stratégique », cette définition recouvre :

- Les erreurs Humaines ;
- Les fraudes et malveillances ;
- Les défaillances des systèmes d'information ;
- Les problèmes liés à la gestion du personnel ;
- Les litiges commerciaux, les accidents, incendies, inondation... ;
- Le risque opérationnel est généralement le deuxième risque le plus consommateur en fonds propres après le risque de crédit.

2-Le point de vue de la banque concerne un crédit par caisse

Bien que distribuer sur une grande échelle, le crédit par caisse ne connaît pas forcément chez le banquier l'enthousiasme qu'il suscite dans sa clientèle. Il est à juste titre considéré comme un crédit à risque élevé dans le suivi est en revanche aisé pour autant que soient pris en compte, à un instant donné, les débits en cours de journalisation mais non apparents sur la position. En effet pour certaines opérations complexes et malgré les progrès de l'informatique, un écart significatif peut intervenir entre l'acceptation du débit par la banque et sa transcription sur le compte du client.

a)un crédit à risque élevé

A la différence de l'escompte, le crédit par caisse ne porte pas en lui-même son dénouement : il n'est pas « self liquidating ». Sa bonne fin résulte de la qualité de la gestion du client et peut être contrariée par des phénomènes internes ou externes à l'entreprise : hausse salariales, recherches infructueuses, mévente passagère, perte de marchés, faillite de clients, etc.

En outre, ce crédit peut être facilement détourné de son objet. Nombreuses sont les affaires qui financent leurs investissements sur leur trésorerie courante sans s'attacher à solliciter préalablement les concours idoines. Plus dangereuses encore pour le banquier sont celles qui trouvent dans le crédit par caisse un excellent moyen de couvrir leurs pertes.

A chaque fois qu'il consent un crédit par caisse, le banquier s'expose ainsi au gel ou à la perte des capitaux qu'il a engagés. Ce type de concours présente donc les risques élevés, même si les possibilités de récupération à terme sont fortes ou les garanties solides.

On comprend mieux que les crédits par caisse, en blanc, soient réservés à une fraction de la clientèle et que dans la majorité des cas ils soient assortis de garanties, personnelles (cautions des dirigeants le plus souvent) ou réelles. A cet égard la technique de la cession de créances professionnelles à titre de garantie qui peut être plaquée sur toutes formes de crédit bancaire doit être systématiquement utilisée dès lors que la structure financière de l'entreprise paraît fragile. Nonobstant les apaisements que les garanties lui apportent, la banque ne perdra jamais de vue qu'une opération de crédit est avant tout une marque de confiance personnelle accordée au client et que cet élément demeure toujours prépondérant, les suretés n'étant en somme que des accessoires.

Enfin le crédit par caisse pose à la banque un dernier problème, celui de son interruption. S'apercevant que son client encore « in bonis » est dans une situation difficile, la banque doit agir vite pour se dégager à temps. Il lui faut en effet éviter de se retrouver en situation de soutien artificiel, ce qui pourrait engager sa responsabilité vis-à-vis des tiers, abusés par le maintien de ses concours sur la santé réelle de l'entreprise ; mais elle ne peut couper trop

brutalement ses lignes sous peine de rupture abusive de crédit qui serait susceptible d'entraîner sa responsabilité pécuniaire.

Conformément aux dispositions de l'article 60 de la loi bancaire, la banque BADR est en droit de dénoncer tout crédit par caisse, crédit à durée indéterminée, dès lors qu'elle notifie par écrit sa décision à son client et qu'elle respecte un délai de préavis, fixé à 60 jours selon les usages de la profession.

Il importe dès lors de déterminer le montant du crédit habituellement consenti par la banque à son client, montant au-delà duquel l'établissement peut rejeter tout paiement sans craindre de voir sa responsabilité engagée pour rupture abusive de crédit. Le problème est simple à résoudre si le crédit a été confirmé par écrit. Il en va tout autrement si le concours n'a pas donné lieu à une quelconque indication chiffrée notifiée à l'entreprise : selon une jurisprudence dominante, le juge déterminera le solde débiteur moyen et ne prendra pas en considération les pointes débitrices exceptionnellement tolérées.

En outre la loi autorise la banque à dénoncer sans préavis ses concours en cas de comportement répréhensible du bénéficiaire du crédit ou lorsque sa situation s'avère irrémédiablement compromise.

Le premier cas recouvre toute tromperie de nature pénale ou toute faute contractuelle grave traduisant de la part de l'entreprise une mauvaise foi indéniable ou une intention de nuire : remise de chèque ou de traites de cavalerie, faux bilans, factures fictives, cession de créances professionnelles correspondant à des factures déjà réglées...etc.

La notion de situation irrémédiablement compromise est quant à elle beaucoup plus délicate à cerner. Elle s'étend au cas de redressement judiciaire inéluctable, à l'état de cessation des paiements définitive et irréversible. L'application de cette notion implique le plus souvent par la banque la prise d'un risque puisque la réalité de l'opinion qu'elle se fait de la situation de son client n'apparaîtra que postérieurement avec le prononcé du jugement d'ouverture de la procédure collective. Toute erreur d'appréciation peut entraîner la mise en jeu de la responsabilité de la banque pour rupture abusive de crédit et sa condamnation à des dommages –intérêts dont le montant peut être bien supérieur à celui des concours interrompus.

b) un crédit facilement suivi

Suivre l'évolution d'un crédit par caisse est chose aisée pour la banque BADR car l'examen quotidien de la position du compte débiteur situe exactement le risque encouru. En la matière, l'avantage est grand par rapport à d'autres concours tels escompte commercial ou les crédits par signature dont l'issue peut se révéler problématique à un terme plus en moins éloigné dans le temps.

La banque porte en outre la plus grande attention à l'utilisation du crédit.

Elle veille à ne pas se trouver dans une position de commanditaire, s'assure que le compte fonctionne alternativement sur la période considérée en lignes débitrices et créditrices.

Alors qu'elle est encline à accorder l'escompte de papier commercial de bon aloi au-delà de l'autorisation, elle tolère plus difficilement des dépassements au niveau du crédit par caisse. Elle sait en effet qu'un dépassement est un clignotant, signe que l'emprunteur rencontre des difficultés d'ordre technique, commercial ou financier, ou qu'il ne maîtrise pas suffisamment ses prévisions de trésorerie.

d-Point de vue de la banque

Pour la banque le crédit global d'exploitation est avant toute une arme commerciale dont elle ne saurait méconnaître les risques.

Sur le plan commercial, la banque choisit tout d'abord la clientèle à laquelle elle entend réserver la formule, sachant que dans la quasi-totalité des cas elle verra baisser la rentabilité immédiate de sa relation.

Elle cherche ensuite à fidéliser l'entreprise en prévoyant au contrat un parallélisme, entre son engagement et le mouvement commercial qui lui est confié : à titre d'exemple, si son crédit global d'exploitation couvre la moitié des besoins de financement à court terme de l'entreprise, l'établissement bancaire exige en contrepartie la moitié des opérations sociales. Enfin la banque escompte par ce biais accroître sa présence chez son client et bénéficiaire de diverses retombées : vente de services télématiques et de logiciels de gestion de trésorerie, vente de produits de couverture des risques de taux et de change ... etc.

Sur le plan de risque, le crédit global d'exploitation, comme tout crédit à caractère subjectif, peut aisément être détourné de sa finalité et servir à financer des investissements en lieu et place des besoins en fonds de roulement, voire des pertes. La banque se doit donc de consentir ce type de concours exclusivement à de belles affaires sur lesquelles elle a une bonne visibilité.

En matière de garanties, s'il paraît quasiment exclu qu'elle obtienne la caution des dirigeants, il lui est parfois possible d'appuyer son intervention sur les dispositifs prévus par la loi Dailly.

Pour conclure on observera que le crédit global d'exploitation, en se différenciant par de nombreux traits des modes traditionnels de financement à court terme, s'inscrit dans le processus de remise en cause du crédit inter-entreprises et qu'il prépare le passage du crédit – vendeur au crédit – acheteur, largement en usage à l'étranger.

3-La prise des garanties auprès de la banque BADR

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

décision ne repose nullement par sur les garanties autrement dit ces garanties est un accessoire de projets et non pas un préalable.

Les garanties en sûreté prise par le banquier doivent correspondre au type de crédit octroyé.

3-1 Les garanties réelles

La garantie réelle est un engagement d'une entreprise mise à la disposition de la banque BADR sous forme d'un bien mobilier ou immobilier. On distingue deux formes de garanties réelles :

a- Le nantissement

Appelé aussi « les sûretés mobilières réelles ». Le nantissement peut être définie comme tant un contrat réel de garanties, par lequel le débiteur remet à un créancier pour sûreté de sa dette, la possession effective d'un bien (mobilier) le bien ainsi remis.

Il s'agit essentiellement de : nantissement d'équipement, nantissement du marché, de marchandise de fonds de commerce, des véhicules,...etc.

b- L'hypothèque ou « sûreté réelle » immobilière

L'hypothèque est une garantie coûteuse comparativement au nantissement, elle et solliciter en couverture de crédit d'investissement. Elle peut être définie comme étant « un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profil d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance ».

3-2 Les garanties personnelles

Appelé aussi « sûreté personnelle ». Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

a-Le cautionnement

C'est le « contrat par le quel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne le remplit pas lui-même.

b- L'aval

C'est un engagement donné sur la lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée « avaliste », avaliseur ou donneur d'aval en vue de garantie et l'exécution contractée par des débiteurs de la lettre.

Chapitre II :

Traiter un dossier d'investissement

Section 1 : Etude de la demande de crédit de l'entreprise par la banque

BADR

On va présenter les étapes préalables pour accepter ou rejeter un projet d'investissement, en s'appuyant sur une étude d'un cas de dossier qui concerne l'investissement.

Cette étude porte sur une prise de connaissance générale de l'entreprise (structure du capital, activité, situation de l'entreprise vis-à-vis de la banque) sur l'analyse de la demande formulée, et sur l'analyse de la situation financière de l'entreprise.

Présentation par l'entreprise d'une demande de crédit auprès de la banque (caractéristiques souhaitées par l'entreprise), présentation du projet et d'un plan prévisionnel d'exploitation.

1-Présentation générale

Client : S.P.A (X).

Forme juridique : S.P.A

Agence : Agence locale d'exploitation Mostaganem « 866».

Activité : Fabrication de sacs enduits.

Siège social : Hassi Mameche Mostaganem

Date de création : 11/11/2001

Date d'entrée en relation : 22/12/2002

Situation des engagements : société en phase de création.

2-Crédits sollicités

Dans le cadre de la réalisation d'une unité de fabrication de sacs enduits d'une capacité de production de 27 millions de sac par an, à l'usage des cimenteries et des industries pétrochimiques, la société par action (X) sollicite notre concours par la mise en place d'un crédit externe (Crédoc relayé par C.M.T), pour le financement des équipements à importer d'une valeur de 5.300.310 € CV/ 450.526.350 DA (0.1 € = 85 DA).

3-Garanties proposées

- Nantissement des équipements à importer 450.526.350 DA ;
- Nantissement des équipements à acquérir localement 15.723.060 DA ;
- Hypothèque du terrain étendu aux constructions 147.001.651 DA ;
- Hypothèque villa (Rt²) sur un terrain de 600 m² 100.000.000 DA ;
- Convection du prêt ;
- Billets à ordre ;
- D.P.A.M.R avec avenant de subrogation ;
- L.C.A.C ;
- C.S.L des associés ;
- Augmentation du capital social à 30.000.000 DA ;

A- Présentation De L'affaire

- Raison sociale : S.P.A (X) ;
- Forme juridique : S.P.A ;
- Siège social : Hassi Mameche Mostaganem
- **Objet social** : Fabrication des sacs enduits ;
- Capital social à : 6.000.000 DA ;
- Date de création : Le 11/11/2001 ;
- Date d'entrée en relation : le 22/12/2002 ;
- N° de RC : 0019915/B/02 .

a-Les associés : le nombre d'actionnaires est de huit (08) il s'agit de :

1. Mr. A qui détient 26.7 % du capital social ;
2. Mr. B qui détient 3.3 % du capital social ;
3. Mr. C qui détient 3.3 % du capital social ;
4. Mr. D qui détient 23.3 % du capital social ;
5. Mr. E qui détient 3.3 % du capital social ;
6. Mr. F qui détient 3.3 % du capital social ;
7. Mr. G qui détient 3.3 % du capital social ;
8. Mr. H qui détient 33.3 % du capital social ;

b- Nominations des premiers administrateurs

Sont nommés en qualité de premiers administrateurs devant composer le conseil d'administration Mr. A, Mr. D et Mr. H.

Les actionnaires donnent mandat à Mr. A et Mr. H pour agir ensemble ou séparément, à effet de prendre pour le compte de la société les engagements qui révéleraient nécessaires notamment de suivi de l'instrumentation juridique de la constitution de la société, la

représentation de la société, auprès des personnes privées ou publiques et de toutes administrations et signer tout document et de manière générale faire tout ce qui sera utile et nécessaire.

B- Représentation Du Projet

B-1. Nature du projet

Le projet consiste en la création d'une unité industrielle de fabrication de sacs enduits utilisés par les cimenteries, quelques industries chimiques et agroalimentaires, dans le conditionnement de leurs produits.

B-2. Description des produits

Le produit fini proposé, est un sac tissé puis enduit d'une couche de polypropylène, matière qui lui assure une résistance mécanique élevée et une protection contre l'humidité et la mouille.

C'est un sac léger et élastique dont le rendement est supérieur à celui des papiers Kraft multi parois conventionnelles, de 70 % à 200 %, en fonction du type de papier.

B-3. Location du projet

Le projet sera implanté dans la périphérie de la Wilaya sur un terrain d'assiette d'une superficie de 8113 m², sis à une commune de la wilaya de Mostaganem, évalué par Mr. Y expert grée à 97.000.000 DA et constitue un apport en nature.

B-4. Données sur le marché

La production du sac enduit, contrairement au tissé, est un créneau d'activité qui demeure à l'état embryonnaire où le volume des investissements mobilisés jusque-là, est dérisoire voire nul.

La société X retient comme consommateurs prioritaires des produits, les cimenteries, les raffineries de sucre et accessoirement l'industrie des engrais.

Les cimenteries ciblées dans le plan Marketing de la société autrement dit, les plus gros clients, sont pratiquement toutes les entreprises de la région centre.

Compte tenu des besoins induits par les programmes de construction, la production de ciment qui atteint 8 millions de tonnes par an, est en croissance continue depuis déjà quelques années.

L'industrie de raffinerie du sucre est l'autre pôle commercial de la société qui absorba en moyenne 12 millions de sacs par an.

Le marché de l'industrie des engrais qui intéresse potentiellement la société à plus ou moins échéance.

B-5. Avantages souhaités

Le projet sera initié dans le cadre du dispositif juridique réagissent la promotion des investissements productifs et a obtenu la décision d'octroi d'avantages délivré par l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (A.N.D.I) et qui fait ressortir :

- un taux réduit de droits de douane pour les équipements importés ;
- une franchise de T.V.A pour les biens et services acquis la cadre du projet tels les équipements, les assurances aussi que la relation des bâtiments.

C- Moyens de l'entreprise

C-1. Terrains

Le terrain d'assiette sur lequel sera édifié le projet est d'une superficie de 8313 m², sis à une commune de Mostaganem, évalué par Mr. Z, expert agréé en date de 09/08/2003 à 97.000.000 DA.

C-2. Bâtiments

Les bâtiments devant abriter l'usine comprennent sur une surface totale correcte de 4.500 m², le coût de réalisation est estimé à 50.001.651 DA, qui comprend le bâtiment & Génie civil de 34.548.520 DA et la charpente métallique de 15.453.131 DA

C-3. Equipements de production

➤ à importer

Cette rubrique englobe les équipements électromécaniques destinées à la réalisation de deux unités, l'une destinée à la fabrication des sacs ciments AD* STAR[®] d'une capacité de 12 million, et d'autre destinée à la fabrication des sacs en polypropylène d'une capacité de 15 million par an.

Tableau 1 :les équipements de production à importer

Désignation	Prix €	Montant DA
Unité de fabrication	5 015 270	426 297 950
Emballage, chargement et transport à FOB port européen	112 350	9 549 750
Transport à CFR Alger	63 190	5 371 150
Montage et mise en service	109 500	9 307 500

Total général	5 300 310	450 526 350
---------------	-----------	-------------

Source : BADR Banque

Frais d'approche

Désignation	Taux	CD / DA
Droit de Douane	5 %	22526318
Redevances	2 %	9010527
R F D	0.40 %	1802105
Transport MAR. & assur.	0.30 %	1351579
Total Frais d'Approche		34690529

Source : BADR Banque

- A acquérir au niveau local
 - Equipements auxiliaires ;
 - Cette rubrique comporte deux équipements à savoir :
 - Poste transformateur : 3.118.060 DA ;
 - Groupe électrogène : 11.123.000 DA ;
- Equipements de bureau

Le mobilier et le matériel de bureau est de : 1.482.000 DA

C-4. Moyens Humains

Le bon fonctionnement de l'entreprise nécessite les moyens humains suivants :

Tableau 2 :les Moyens Humains

(Unité : DA)

Catégories	Nbr	Salaire mois	Salaire annuel	Charge 25%	Total
Cadres Supérieurs	4	55 000	2 640 000	660 000	3 300 000
Cadres moyens	4	30 000	1 440 000	360 000	1 800 000
Maîtrise	57	15 000	10 260 000	2 565 000	12 825 000
Exécution	25	10 000	3 000 000	750 000	3 750 000
TOTAL	90	110 000	17 340 000	4 335 000	21 675 000

--	--	--	--	--	--

Source : BADR Banque

D -Cout Et Financement Du Projet

Le coût global du projet s'élève à 651.468.730 DA, dont le détail est ci-après :

Tableau3 : cout et financement du projet

(Unité : DA)

Désignation	Montant	Désignation	Montant	%
Frais préliminaires	3 527 140	Apport du Promoteur	200 942 380	31 %
Terrain	97 000 000	* En nature	147 001 651	23 %
Bâtiment G, C + Charp, M,	50 001 651	* En numéraires	53 940 729	8 %
Equipement a importé	450 526 350			
Matériel de Bureau	1 482 000	Crédit bancaire	450 526 350	69 %
Aménagements et install.	14 241 060	* Crédit Externe	450 526 350	69 %
Frais d'approches	34 690 529			
TOTAL	651 468 730	TOTAL	651 468 730	100 %

Source : BADR Banque

Par cette structure, la part de la Banque dans le financement de ce projet est de l'ordre de 69 %, contre une participation du promoteur de 31 %.

E-Analyse financière de l'entreprise

E-1- Analyse du Chiffre d'Affaires

*Chiffre d'affaires théorique

Pour l'unité de production proposée, il est prévu des capacités de production nominale de fabrication de 27 millions par an, calculés sur la base annuelle de 300 jours de travail.

Les prix de vente fixés sont :

- 19 DA pour le sac de ciment ;
- 17 DA pour le sac de sucre.

Les prix pratiqués sur le marché local sont de 22 DA pour le sac de ciment et 18 DA pour le sac de sucre.

Tableau 4: les chiffres d'affaire théorique

(Unité : DA)

Rubriques	Quant, an,	Prix Unit,	C. A. annuel
Sacs de Ciment	16 200 000	19	307 800 000
Sacs de Sucre	10 800 000	17	183 600 000
Total	27 000 000	36	491 400 000

Source : BADR Banque

*Chiffres d'affaires prévisionnels

En envisageant les contraintes techniques de départ, nous tableons sur une production de 18.900.000 sacs pour la première année, soit 70 % de la Production théorique, avec un accroissement de 10 % pour atteindre 90 % la 4^{ème} et 5^{ème} année comme l'illustre le tableau suivant :

Tableau 5 : Chiffres d'affaires prévisionnels

(Unité : K DA)

Rubriques	C, A Théorique	An 1 (70%)	An 2 (80%)	An 3(90%)	An 4 (90%)	An 5 (90%)
Sacs de ciment	307 800	215 460	246 240	277 020	277 020	277 020
Sacs de sucre	183 600	128 520	146 880	165 240	165 240	165 240
Total	491 400	343 980	393 120	442 260	442 260	442 260

--	--	--	--	--	--	--

Source : BADR Banque

E-2- Les consommations prévisionnelles

*** Matières et fournitures consommées**

Les matières premières entrant dans la production du sac sont notamment, le granulé de polypropylène, le fil à coudre, l'encre pour impression, les carburants et lubrifiants ainsi que l'eau et l'électricité.

Tableau 6 : Matières et fournitures consommées

(Unité : KDA)

Rubriques	Consom. Théo.	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Granulé poly pro.	190 800	133 560	152 640	171 720	171 720	171 720
Fil à coudre	810	567	648	729	729	729
Encre d'impression	334	234	267	301	301	301
Carbu, & lubrif	210	147	168	189	189	189
Eau	165	116	132	149	149	149
Energie électrique	222	155	178	200	200	200
Total	192 541	134 779	154 033	173 287	173 287	173 287

Source : BADR Banque

*** Services**

Cette rubrique est estimée a 1% du chiffre d'affaire, et comporte les frais de maintenance des équipements de production, des frais d'entretien des bâtiments, et des frais postaux etc.

Tableau :7 Services

(Unité : KDA)

Rubriques	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Services (1% C, A)	3 440	3 931	4 423	4 423	4 423

Source : BADR Banque

E-3-Les charges d'exploitation prévisionnelles

- **Frais du personnel**

Le tableau ci-après reprend les frais du personnel échelonnés dans le temps. Avec une prévision d'augmentation annuelle de 4 %.

Tableau8 : Frais du personnel

(Unité : DA)

Désignation	An, 1	An, 2	An, 3	An, 4	An, 5
Salaire annuel	17 340 000	19 074 000	20 981 400	23 079 540	25 387 494
Charges 25%	4 335 000	4 768 500	5 245 350	5 769 885	6 346 874
TOTAL	21 675 000	22 542 000	23 443 680	24 381 427	25 356 684

Source : BADR Banque

- **Impôts & taxes**

Il est tenu compte des impôts et taxes dus aux titres de la taxe professionnelle et le versement forfaitaire, pour les taux respectifs de : 2 % du chiffre d'Affaires, 4 % de la base imposable des salaires.

Tableau9 : Impôts & taxes

(Unité : KDA)

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
T A P 2 %	6 880	7 862	8 845	8 845	8 845
V F 4 %	694	721	750	780	811
Total	7 573	8 584	9 595	9 625	9 657

Source : BADR Banque

- **Les frais financiers**

- ❖ **Frais financiers sur Crédit Externe**

* Montant du crédit : 450 526 350 DA

* Taux : 06 %

* Durée : 6 ans dont 1 an de différer

Tableau10 : Frais financiers sur Crédit Externe

Frais Financier sur Crédit Externe							
Années	Encours	Principal	Intérêts	Taxes	Agios	Annuités	Restant dû
2004	450 526	-	27 032	4 595	31 627	31 627	450 526
2005	450 526	90 105	27 032	4 595	31 627	121 732	450 526
2006	360 421	90 105	21 625	3 676	25 302	115 407	270 316
2007	270 316	90 105	16 219	2 757	18 976	109 081	180 211
2008	180 211	90 105	10 813	1 838	12 651	102 756	90 105
2009	90 105	90 105	5 406	919	6 325	96 431	0
Total	-	450 526	108 126	18 381	126 508	577 034	-

Source : BADR Banque

❖ **Frais divers**

Les frais divers de gestion représentant des frais d'assurance concernant les équipements de production, estimés à un taux de 0.3 % du coût des investissements de production, avec une augmentation annuelle de 10 %.

Tableau 11 : Frais divers

(Unité : KDA)

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Assurance (0,3 %)	1 394	1 534	1 687	1 856	2 041

Source : BADR Banque

❖ **Les amortissements**

Le tableau ci-dessous démontre que l'investissement sera amorti à 49 % dans 5 ans :

Tableau12 : Les amortissements

(Unité : KDA)

Rubriques	Taux	Invest. Montant	Amortissements					Total
			An 1	An 2	An 3	An 4	An 5	
Frais préliminaires	20%	3 527	705	705	705	705	705	3 527
Bâti. G,C + Charp,M,	5%	50 002	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	12 500
Equip. de prod.	10%	499 458	49 946	49 946	49 946	49 946	49 946	249 729
Matériel de Bureau	20%	1 482	296	296	296	296	296	1 482
Total		554 469	53 448	53 448	53 448	53 448	53 448	267 239

Source : BADR Banque

E-4-Le tableau13 : des comptes des résultats (T.C.R) (Unité : KDA)

Désignation	2004	2005	2006	2007	2008
Chiffre d'affaires	343 980	393 120	442 260	442 260	442 260
Consommation	134 779	154 033	173 287	173 287	173 287
Service	3 440	3 931	4 423	4 423	4 423
Valeur ajoutée	205 762	235 156	264 551	264 551	264 551
Frais de personnel	21 675	22 542	23 444	24 381	25 357
Impôts et taxes	7 573	8 584	9 595	9 625	9 657
Frais financiers	31 627	31 627	25 302	18 976	12 651
Frais divers	1 394	1 534	1 687	1 856	2 041
Dotation aux amort.	53 448	53 448	53 448	53 448	53 448
Total des charges	115 717	117 734	113 475	108 287	103 153
Résultat Brute	90 044	117 422	151 075	156 264	161 397
I, B, S (30 %)				46 879	48 419
Résultat Net	90 044	117 422	151 075	109 385	112 978

Source : BADR Banque

Compte tenu des paramètres figurants au tableau ci-dessus, on a constaté que la valeur ajoutée assez conséquente, d'un taux de 60 % du chiffre d'affaires, alors que les frais du personnel ne représentent que 6 % ; enfin les résultats dépassent les 25 %.

Ces chiffres témoignent d'une forte rentabilité, et d'une capacité d'autofinancement très

satisfaisante.

F- La Rentabilité Du Projet

F-1 La valeur actuelle nette (V.A.N)

Tableau 14 : La valeur actuelle nette (V.A.N)

(Unité : KDA)

Désignation	2004	2005	2006	2007	2007
Résultat net d'exercice	90 044	117 422	151 075	109 385	112 978
Dotation aux amort.	53 448	53 448	53 448	53 448	53 448
Cash flow brut	143 492	170 870	204 523	162 832	166 426
Cash flow cumulé	143 492	314 362	518 884	681 717	848 143
Cash flow actualisé	135 370	152 073	171 721	128 979	124 363
Coût de projet	651 469				
VAN	61 037				

Source : BADR Banque.

A travers l'examen du tableau précédent, nous constatons que les résultats nets représentent une moyenne de 65 % des cash-flows. Les cash-flows dégagés par l'activité permettent la récupération du coût de l'investissement comme le montre le délai de récupération.

NB : faute d'informations sur le coût du capital, nous avons opté pour le coût du crédit bancaire (60 %) en tant que taux d'actualisation.

F-2 Délais de récupération du projet

Tableau 15 ; Délais de récupération du projet

Désignation	2004	2005	2006	2007	2008
Cash flow actualisé	135 370	152 073	171 721	128 979	124 363
Cash flow actualisé cumulé	135 370	287 443	459 164	588 143	712 506
Coût de projet	651 469				

Source : BADR Banque).

Le tableau ci-dessus nous permet de calculer le délai de récupération :

➤ Le délai de récupération de l'investissement :

$$= ((651\ 469 - 588\ 143) * 360) / (712\ 506 - 588\ 143) = 183 \text{ jours.}$$

Le coût d'investissement sera récupéré dans 4 ans et 6 mois.

➤ Le délai de récupération du crédit bancaire :

$$= ((450\ 526 - 287\ 443) * 360) / (459\ 164 - 287\ 443) = 342 \text{ jours.}$$

Le crédit bancaire sera récupéré dans 2 ans et 11 mois.

F-3 Avis de la succursale

Compte tenu des arguments avancés par le rédacteur, vu l'importance du projet, la succursale émet un avis favorable sous réserve des garanties suivantes :

- Billet à ordre ;
- Convention de prêt ;
- Hypothèque terrain étendu aux constructions ;
- Nantissement équipements à acquérir ;
- L.C.A.C ;
- C.S.L des associés ;
- D.P.A.M.R avec subrogation.

F-4 Avis de la D.F.G.E

Compte tenu de la rentabilité du projet, ainsi que la nature du produit mis sur la marché, la D.F.G.E émet un avis favorable pour le financement de cet investissement par la mise en place d'un Crédoc relayé par C.M.T de 5 300 310 € CV / DA 450 526 350 (1 € = 85 DA) sous réserve du recueil des garanties suivantes :

- Nantissement des équipements à importer 450 526 350 DA ;
- Nantissement des équipements à acquérir localement ;
- 15 732 060 DA;
- Hypothèque du terrain étendu aux constructions 147 001 651 DA ;

- Hypothèque Villa (R+2) sur un terrain de 600 m² 100 000 000 DA;
- Convention de prêt ;
- Billets à ordre ;
- D.P.A.M.R avec avenant de subrogation ;
- L.C.A.C ;
- C.S.L des associés ;
- Augmentation du capital Social à 30 000 000 DA.

L'étude d'un dossier de crédit de quelque nature que ce soit nécessite la connaissance de certains éléments liés à l'entreprise qui désire emprunter. Ces derniers devront figurer dans un dossier de crédit constitué préalablement et qui servira de base à l'étude de la demande à fin de permettre de prendre une décision, de principe sur la nature des risques à supporter.

Les pièces constitutives du dossier doivent permettre au banquier de s'assurer d'abord de la situation juridique de la relation et mener en suite une étude financière et sa capacité de remboursement des crédits sollicités.

Durant son étude, le banquier exige de l'entreprise de réaliser les études suivantes :

- Etude technico-économique de projet ;
- Etude financière de projet d'investissement ;
- La prise de garanties.

L'étude économique vise la limitation des risques inconnus par la mise en œuvre des projets.

L'étude technico-économique et l'analyse financière représentent le terrain de décision au banquier, mais il est nécessaire de recueillir de garanties.

C'est avec la prise de garanties que se termine l'étude du banquier ; toutes ces étapes sont nécessaires à la prise de décision à propos de financement des projets d'investissement.

Ce chapitre comportera des axes suivants :

- L'utilité de l'étude économique ;
- L'impact de l'analyse financière sur la décision de financement des projets ;
- Les garanties recueillies par le banquier lors de l'octroi de crédit d'investissement ;
- Le risque de crédit d'investissement.

Section 2 : Montage et étude d'un dossier d'investissement

A- Etude technico-économique de projet (BOURKAIB N. et BIBI O., 2002)

L'étude technico-économique d'un projet d'investissement doit porter sur différents aspects ayant trait au marché aux considérations commerciales ainsi qu'aux analyses techniques :

- **Analyse du marché**

Consiste à assurer qu'un marché existe pour le produit ou le service de l'entreprise.

- **Analyse commerciale**

Son but est de découvrir la meilleure manière à convaincre les clients par les avantages de produits ou de services.

- **Analyse technique**

Elle portera sur les variables qui touchent à l'investissement telles que :

-L'implantation de l'investissement, l'outil de production (équipement, installation...etc.), la technologie à utiliser, les ressources humaines nécessaires à la prise en charge de toutes les fonctions attendues (administration, production, ...etc.).

a- Etude du marché

L'étude du marché est une analyse quantitative d'un marché, c'est-à-dire l'offre et la demande réelle au promoteur telles d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration de la décision commerciale.

L'étude de marché peut être aussi définie comme un ensemble de méthodes et d'instruments qui permettent de connaître ou prévoir le milieu dans la quelle va devoir vivre la future entreprise.

a-1- les aspects d'une étude de marché

L'élaboration d'une étude de marché est une démarche à trois aspects :

- Etude de produit ;
- Etude de la demande ;
- Etude de la concurrence ;
- Etude de produit : l'étude du produit est basée sur les caractéristiques, les techniques économiques et commerciales.

➤ Etude du produit

- ❖ Etude de la demande : l'étude de la demande obéit à une démarche en deux étapes :
 - Analyse de la demande passée et présente :
 - Estimation de la demande future.

La première étape permet de connaître l'évaluation de la demande en quantité et identifier les facteurs qui peuvent renforcer la demande dans une période considérée.

Pour la deuxième étape, c'est à l'aide des méthodes techniques et qualitatives, que l'entreprise pourra faire des provisions sur la demande future. Parmi ces méthodes utilisées, on trouve les données historiques, des enquêtes et les statistiques.

➤ **Etude de la concurrence**

Cette étude consiste à classer les parts de marché (segmentation de marché).

L'étude de la concurrence est basée sur l'étude de plusieurs variables qui concerne l'entreprise. Ces variables sont schématisées comme suit :

- Etude de la concurrence ;
- Les coûts de production des concurrents ;
- Connaître le nombre des concurrents ;
- Le lieu d'implantation des concurrents ;
- La capacité de production des concurrents ;
- Prix de vente des concurrents ;
- Connaître les concurrents.

b- Analyse commerciale

L'étude de marché pour l'entreprise consiste à produire ce qu'elle vend plutôt que vendre ce qu'elle produit. De ce fait, on se trouve devant les situations suivantes :

➤ Situation A : la demande est supérieure à l'offre

Dans cette situation l'entreprise ne faisait qu'écouler sa production sur le marché sans donner l'importance à la contrainte du marché, puis l'entreprise monopolise la marché et elle n'aura le problème d'écoulement de ses produits.

➤ Situation B : la demande égale à l'offre

Dans cette situation l'étude du marché est considérée mais elle sera réalisée après production (après le lancement du produit). Son but est la recherche des débouchés pour les produits ou services fournis par l'entreprise, dans ce cas l'entreprise doit fournir des efforts pour vendre sa production et faciliter l'écoulement des biens et services.

➤ Situation C : la demande est inférieure à l'offre

La production est considérée par la prise des besoins des marchés qui permet un autre d'orienter les outils des marketing (prix de vente, distribution, publicité).

c- Analyse technique

L'analyse technique comporte :

- Les éléments relatifs à l'investissement ;
- Les relatifs à l'exploitation ;
- Les moyens humains ;
- La location de l'unité de production ;
- La prise en compte de l'incertitude.

A-1. Les éléments relatifs à l'investissement

A-1-1- Le coût de l'investissement

Cet élément consiste la variable principale, la détermination du coût global de l'investissement suppose également que le site d'implantation est déterminé d'une façon à pouvoir chiffrer d'acheminement de l'ensemble d'équipements.

A-1-2- L'étude industrielle

Cette étude est une nécessité première lorsque le banquier accorde ou s'engage dans le financement d'un crédit d'investissement. Quand le banquier envisage de financer un outil de travail, il est nécessaire être assisté par des techniciens. La plupart des organismes qui ont pour vocation de financer des crédits d'investissement se sont dotés d'ingénieurs. Conseils spécialisés par les branches professionnelles dont le rôle consiste précisément à porter un jugement sur l'outil que le demandeur de crédit comporte acquérir par le biais de la banque.

A-2. Les éléments relatifs à l'exploitation

Ces éléments concernant les consommations de la matière première, la disponibilité des utilités (eau, électricité,...) ainsi que les moyens des consommations. Ces éléments sont déterminés d'une manière précise par les techniciens.

A-3. Les moyens humains

L'entreprise doit identifier ses besoins en mains d'oeuvre soit sur le plan des effectifs et de qualification soit sur la politique de recrutement et de formation à programmer.

A-4. La localisation d'une unité de production

Les études liées à la localisation de l'unité de production portent sur :

- Considération technique : coût de facteurs de production, disponibilité de la main d'oeuvre, la matière première, moyens de communication pour les biens et services, transport, assurance,...) ;
- Considération commerciale : Importance de marché, produits à ses coûts de transport élevés,... ;
- Considération sociale : création d'emploi, possibilité d'avantages fiscaux ou douaniers,...

A-5. La prise en compte de l'incertitude

L'incertitude est une variable obligatoire à prendre en considération quelle que soit l'étude technique élaborée.

B. L'analyse financière d'un projet d'investissement (BZDOC M., 1975)

L'analyse financière est aussi un outil à la décision d'investir ou de financer ces investissements. Cette analyse va apporter la réponse aux questions suivantes :

- Est-ce que ce projet d'investissement est rentable ?
- Est-il nécessaire d'octroyer un crédit d'investissement à l'entreprise ?

Ces questions font appel à l'étude de différents documents que possède l'entreprise quelle que soit sa nature d'activité (extension ou création) qui sont :

- Le bilan ;
- Le tableau des comptes des résultats (TCR) ;
- Le plan de trésorerie ;
- L'analyse financière par la méthode des ratios ;
- Tout documents portant un jugement sur le rentabilité de l'entreprise.

B-1. L'analyse du bilan

B-1-1- Définition

Le bilan est un inventaire de tout ce que l'entreprise possède (actif) et de tout ce qu'elle doit (passif). Il doit être établi au moins une fois par an, à la fin de chaque exercice.

Le bilan représente le principal que fournissent les entreprises à leurs banques, il est important car il permet de juger de l'équilibre de la politique d'investissement, la politique financière ainsi que la situation patrimoniale de l'entreprise.

Il est constitué de deux colonnes dont le total est égal : « L'actif et le passif »

B-1-1- L'actif (les emplois)

Il montre l'emploi qui a été des fonds mis à la disposition de l'entreprise et indique la valeur des biens et créances dans une unité monétaire donnée.

Les emplois ont un degré de stabilité parfaite tandis que les valeurs réalisables (stocks et créances clients) et les valeurs disponibles sont en perpétuel renouvellement.

Les emplois ou actifs du bilan composés des postes essentiels suivant :

- Valeurs immobilières, valeurs d'exploitation, valeurs réalisables et valeurs disponibles.

B-1-1-2 Le Passif (les ressources)

Il précise l'origine des fonds utilisés et exprime la valeur des dettes dans la même unité monétaire.

La stabilité de ces ressources est liée à leur degré d'exigibilité croissante. Il comporte les capitaux propres (capital social, provisions, rapport à nouveau), les dettes à moyens et à longs termes ainsi que les dettes à court terme. Ces dettes représente le montant des droits qu'une personne physique ou morale peut avoir sur l'actif y compris l'entrepreneur lui-même.

Les postes de l'actif sont classées en fonction de leur liquidité croissante et les postes du passif en fonction de leur exigibilité croissante. Le bilan peut se présenté de la manière suivante :

Tableau 16: du passif

Actif immobilisé	Actif immobilisé	Dettes à court terme	Surface nette comptable
Actif circulant	stocks		Dettes à long terme
	réalisables		Dettes à court terme hors exploitation
	Disponibilité	Dettes à court terme	Dettes à court terme hors exploitation

(Source : BADR Banque).

Schématiquement on peut aussi présenter les colonnes de l'actif et du passif d'un bilan comme suite :

Tableau 17 : bilan de l'actif et passif

ACTIF	PASSIF
Tout ce que l'entreprise possède :	Tout ce que l'entreprise doit :
-Terrain, construction, matériel, stocks.	- A ses actionnaires : (capacités sociales et réserves).
- Créances, dépôts bancaires, caisse.	- A ses prêteurs (emprunts à court, moyen et long terme).

(Source : BADR Banque).

B-2 Les postes du bilan

B-2-1 Les postes de l'actif

on peut regrouper les différents postes de l'actif d'un bilan en deux rubriques générales : les

valeurs immobilisées et les actifs circulants (capitaux circulants).

B-2-1-1 Les valeurs immobilisées

Les valeurs immobilisées sont composées de trois groupes d'éléments :

- Les frais d'établissement ;
- Les immobilisations ;
- Les autres valeurs immobilisées.

a-Les frais d'établissement

Ils regroupent :

- Les dépenses de recherche, d'étude, de prospection et de publicité qui sont engagées avant le début des opérations ;
- Ils peuvent aussi comporter d'autres éléments de moindre importance par rapport à ceux cités, tel que ;
- Les diverses catégories de frais de construction de la société (droits de mutations honoraires, frais d'acte) ;
- Les frais d'augmentation du capital, etc ;
- Les frais d'établissement, bien qu'essentiels à la création ou à l'extension de l'entreprise ne constituent pas des moyens d'action de l'entreprise car ce sont des dépenses d'exploitation préalable, et il convient donc de les amortir le plus rapidement possible ;

Malgré leur insertion dans les valeurs immobilisées, les frais d'établissement doivent être considérés comme des simples charges à répartir.

b-les immobilisations

on distingue :

b-1- Les immobilisations corporelles

Elles comportent les terrains, les bâtiments et agencement, le matériel, les véhicules. Ces biens constituent les facteurs de production qui permettent à l'entreprise de fonctionner.

b-2- les immobilisations incorporelles

Se sont des éléments qui n'ont pas d'existence matérielle, mais ont une valeur pour l'entreprise : Fonds de commerce, les brevets de fabrication, les licences, les dessins et les concessions d'exploitation accordées aux compagnies de transport,...etc.

b-3 Les autres valeurs d'immobilisation

Ces éléments qu'une importance secondaire. Surtout quand elle comprend par exemple qu'une poste de « *dépôts et cautionnements* ». Mais de fois elle porte sur des montants très

élevés, notamment quant elle incluse des rubriques « *participations ou prêts à plus d'un an* ».

B-2-2-2 Les actifs circulants

Ils comprennent :

- Les valeurs d'exploitation ;
- Les valeurs réalisables ;
- Les valeurs disponibles.

a. Les valeurs d'exploitation

Sont constituées par :

- Les stocks : pour assurer le fonctionnement de l'entreprise et comportent ;
- Les marchandises destinées à la vente en l'état ;
- Les matières premières et fournitures ;
- Les produits en cours de fabrication ;
- Les emballages commerciaux.

b- Les valeurs réalisables

On distingue :

- Les titres de placement : constitués de placements temporaires de fonds dont l'entreprise n'a pas un besoin immédiat ;
- Les débiteurs : ils représentent des sommes qui ne sont pas encore réglées par des clients qui ont déjà reçu de l'entreprise des livraisons de marchandises, des livraisons de produits finis ou encore des fournitures de services et qui bénéficient d'un délai de paiement ;
- Les débiteurs divers : il correspond à des sommes dues à l'entreprise pour un objet qui ne correspond pas directement à son activité.

c- Disponibles

Il s'agit du poste « caisse et banque » qui comprend le montant des avoirs en monnaie et les dépôts en banques

B-2-2 Les postes du passif

On distingue deux rubriques :

- Capitaux permanents ;

- Les dettes à court terme.

Ces rubriques sont présentées dans l'ordre d'exigibilité croissante.

a- Les capitaux permanents : ils regroupent les capitaux propres et les dettes à moyen et long terme (plus d'une année).

a-1- Capitaux propres : ils sont répartis en trois catégories :

- **Le capital social** : il représente les apports des fondateurs de l'entreprise ;
- **Les réserves** : elles représentent tout le bénéfice que l'entreprise conserve à sa disposition. Elles sont constituées dans le but de précaution et pour l'autofinancement des investissements futurs.

a-2- Dette à moyen et long terme : sont des emprunts à plus d'un an. Ils peuvent prendre la forme des « obligations » (emprunts donnant lieu à une émission de titres).

Les montants correspondants aux remboursements en capital venant à échéance au cours de l'exercice comptable suivant, ne figurent pas sous cette rubrique.

a-3- Les dettes à court terme : les dettes à court terme sont celles qui ne dépassent pas une année. Les usages de compte varient d'une entreprise à une autre.

Mais on effectue une différenciation entre les comptes des tiers et les comptes financiers.

- **Les comptes de tiers** : ils comportent les comptes : Fournisseurs : autres créanciers, comptes de régularisation du passif ;
- **Les comptes financiers** : ils regroupent les comptes : Effets à payer, emprunts à moins d'un an, banques ;
Le compte « *dettes à coût terme* » peut aussi comporter d'autres comptes d'une importance secondaire.
- **Les comptes courants associés** : ce sont des avances faites à l'entreprise par des associés ou la société mère.

Enfin, on trouve le compte « bénéfices nets » du dernier exercice (résultat) sans une rubrique spéciale non affectée par la règle d'exigibilité croissante.

Ces bénéfices seront répartis entre les « réserves, report à nouveau, provisions, dividendes, capital social ». Bien que ces comptes soient sous une rubrique spéciale mais ils font partie des capitaux propres.

Conclusion générale

Nous avons essayé à travers ce travail de mettre en évidence le caractère prééminent que prennent des crédits d'exploitation et d'investissement dans la croissance de l'entreprise. Les politiques de financement préconisées par les banques, doivent tenir compte du nécessaire rentabilité de l'activité de l'entreprise et l'activité bancaire simultanément. Le financier doit traiter de manière très rigoureuse les demandes de crédit. L'évaluation financière de l'entreprise dans son activité passée, aussi l'évaluation des projets d'investissement devrait nous donner le niveau du risque qu'encourt le banquier.

Certes que les banques ont mis en place des outils qui permettent d'une façon ou d'une autre la mesure du risque des crédits octroyés, mais la pratique démontre parfois la fragilité et l'inefficacité de ces outils.

En fait, les éléments subjectifs d'évaluation, la falsification des états de synthèse, la volonté de conquérir un nouveau marché malgré un risque présent ainsi que les relations personnelles sont autant de biais qui faussent la démarche normale et correcte de calcul du risque des crédits bancaires.

D'autant la constitution de provisions, de manière rigoureuse, apparaît dès lors, comme indispensable. Les provisions permettent, en effet, de faire face à la défaillance de l'emprunteur qui ne peut plus honorer sa dette. D'où la nécessité d'une politique de provisionnement parfaitement maîtrisée.

Cette pratique qui consiste à provisionner le risque de crédit postérieurement à sa réalisation, peut conduire à une sous-estimation du risque de crédit. Selon cette démarche, la constitution des provisions commence dès lors que le crédit est octroyé sans attendre la matérialisation du risque de crédit par des impayés.

L'évaluation financière comme nous l'avons constaté, présente d'une manière générale de grandes difficultés liées tout particulièrement :

- à l'imprécision des informations qui ont services à confectionner l'étude technico-économique du projet.
- à la connaissance par le banquier de l'environnement de l'entreprise, en recourant le plus souvent à la pérennité des relations, qu'a entretenue l'entreprise avec la banque.

Après étude détaillée du crédit et du risque et de sa gestion nous pourrions en conclure que le risque le plus dominant dans la banque BADR c'est le risque de non paiement dont la meilleur gestion de doter de garantie solide.

Résumé

L'activité bancaire constitue la pierre angulaire de l'économie d'une collectivité donnée consistant notamment, par l'octroi de crédit à destination d'argent économiques, tout corps confondus.

Cependant, l'acte de crédit présente des risques inhérents comme le risque de contrepartie, de liquidité, de marché et de non remboursement ...d'où la nécessité d'une gestion rigoureuse de ces derniers afin de s'en prémunir.

Abstract

The banking business is the cornerstone of the economy of a given community consisting particularly, by granting credit to economic money, all combined body.

However, the act presents risks as credit counterparty risk, liquidity, market and non refund... hence "the need for careful management of these in order to protect themselves.

Tableau 1 : Les équipements de production à importer

Tableau 2 : Les Moyens Humains

Tableau3 : Cout et financement du projet

Tableau4 : les chiffres d'affaire théorique

Tableau 5 : Chiffres d'affaires prévisionnels

Tableau 6 : Matières et fournitures consommées

Tableau 7 : Services

Tableau 8 : Frais du personnel

Tableau 9 : Impôts & taxes

Tableau 10 : Frais financiers sur Crédit Externe

Tableau 11 : Frais divers

Tableau12 : Les amortissements

Tableau13 : des comptes des résultats (T.C.R) (Unité : KDA)

Tableau 14 : La valeur actuelle nette (V.A.N)

Tableau 15 : Délais de récupération du projet

Tableau 16: du passif

Tableau 17 : bilan de l'actif et passif

Ouvrages

- 1-Alise Imorgen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation cas BEA, Oran, Algérie,2010,p 38.
- 2-Ammour Benhalima, « lexique de banque » ,Dahlab, Paris, France, 2000,p8.
- 3-Ammour Benhalima, « le système bancaire algérien »,Dahlab, paris, France, 2000,p30.
- 4-Article 114 DE LA LOI sur la monnaie et le crédit du 14.4.1990.
- 5-Azzouz elhamma, « la gestion du risque crédit par la méthode du scoring », science économique et gestion, Rabat, Maroc, 2014, p 4.
- 6-BELFOUDIL Mohamed, « revue commerce extérieur, évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche », avril 1993, Alger, P.5.
- 7-Belvidi lind gifiane, « traitement d'un dossier d'exploitation », facultés des sciences économiques et gestion et des sciences commerciales, Oran, Algérie, 2011,p30.
- 8-Benkrimi karim, « Crédit bancaire et économie financière »,El dar el othmania, Alger, Algérie, p10.
- 9-BERNET Rollande Luc, «principes de technique bancaire», 23^{ème} édition DUNOD, Paris, avril 2004, p.207.
- 10-Boukhatem Hayet, « crédit d'exploitation »,faculté science économique commercial et science de gestion ,^{université Abdehamid ibn badis,} Mostaganem Algérie, p4.
- 11-Code de commerce
- 12-Djaker Hayet, « technique bancaire », faculté de droit et des sciences commerciales, université Mostaganem, Algérie,2007, p1.
- 13-Eric Manchon, « analyse bancaire de l'entreprise », 5^e édition, paris, France, 2001, p109.
- 14-Eric Paget-Blanc, « la notation financière », Dunod, paris, France, p11.
- 15-Fatine sekkat, « technique de prévention des défaillances des entreprises par la méthode des scores », science économique et gestion, 2007,p31

16-Formation , « Techniques bancaire », Alger, Algérie,2013, p25.

17-Gérard Royer, « la banque et l'entreprise »,3éme édition,paris,France, 2001, p29.

18-Girolle, « les différentes étapes du financement d'un marché public par les banques commerciales »,institut supérieur de management de DAKAR,2012.

19-GOURIEROUX Christian, TIOMO André, «risque de crédit une approche avancée», édition ECONOMICA, Paris, 2007, p.53.

20-Hicham Lamharti, « analyse et gestion de risque du crédit bancaire », faculté de sciences commercial et gestion et économique, université ibn Zohr, Agadir, Maroc, 2008, p 62.

21-Ilhem zorgui, « risque de crédit », faculté de science juridique économique et gestion, jendouba,2006,p3.

22-Les formations de la banque BNA

23-M.A, « analytique d'un financement bancaire »,faculté science économique, université de Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, Algérie,2008, p23.

24-Madouche yacine, « la problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie »,université mouloud mamari, tizi ouzou, Algérie, p65.

25-MANSOURI Mansour, «système et pratiques bancaire en Algérie», édition HOUMA, Alger, 2005, p.129.

26-Mohamed assad, « étude analytique de l'octroi du crédit d'investissement, institut national de la planification et de la statistique,2005,p52 .

27-Mohamed nadir, « les risques et les garanties bancaires », facultés science commercial économique et gestion, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, Algérie,2010,p32.

28-Mohamed Tahraoui, « pratiques bancaire de banques étrangères envers le PME Algériennes », science économique et gestion, université Oran, Algérie, 2007, p 61.

29-Mondher Bellallah, « gestion des risques et produits dérivés classiques et exotique »,Dunod, paris, France, 2003,p22.

30-PAUGET Georges et BETBEZE Jean Paul, Les cents mots de la banque, édition PUF, Paris, mai 2007, p.29.

31-PUOPION Pierre-Charles, «économie et gestion bancaire», édition DUNOD, Paris, octobre 1999, p.76.

32-Revue BADR, n3, 2002.

33-Revue BADR, n4, 2006.

34-Support pédagogique 2^{ème} année, «financement de l'exploitation», société inter- bancaire de formation (SIBF), Alger, p.33.

35-Sylvie de coussergues, « gestion de la banque », Dunod,5^e édition, paris, France, 2007,p1.3.

36-Tahar hadj sadok, « les risques de l'entreprise et de la banque »,Dahlab, Alger,Algérie, 2012,p7.

37-Tatiana azogang, « la gestion du risque de contrepartie dans la relation des banques commerciales avec les PME », faculté de science commercial, économique et gestion, université catholique d'Afrique central, 2011, p58.

Lois et code

La monnaie et le crédit

Code de commerce

Site web

http://www.memoireonline.com/03/13/7084/m_Les-risques-et-les-garanties-bancaires1.html 5/5/2016