

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Economiques

Option : Banque et Marchés Financiers

Thème:

**La gestion des crédits bancaires et son
impact sur la rentabilité bancaire :
Cas de la BADR Tizi-Ouzou**

Présenté par :

- M^{elle} : MANLAN Akou Maryline
- M. IRNATENE Mansour

Dirigé par :

M^{elle} : SI MANSOUR Farida

Jury :

- | | | |
|---------------------------------------|------------|-------|
| - M ^{me} AMIAR Lila | Présidente | M.C.A |
| - M ^r HABBAS Boubekeur | Examineur | M.A.B |
| - M ^{elle} SI MANSOUR Farida | Encadreur | M.A.A |

Année Universitaire 2016/2017

Liste des abréviations

ALE : Agences Locales d'Exploitation

BADR : Banque Agricole du Développement Rural

BO : Le billet à ordre

CA : Chiffre d'Affaire

C.M.T : Crédit à Moyen Terme

C.L.T : Crédit à Long Terme

COFACE : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

CAGEX : Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations

CPNE : Capitaux Nets d'Exploitation

DER : Direction d'Exploitation Régionale

LC : Lettre de Change

GRE : Groupes Régionaux d'Exploitation

KP : Capitaux Propres

PNB : Produit Net Bancaire

RE : Résultat d'Exploitation

ROA : Rentabilité Economique (Return On Asset RoA).

ROE : rentabilité financière (Return On Equity RoE)

RN : Résultat Net

RBE : Résultat Brut d'Exploitation

TVA : Taxe sur Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Tableau récapitulatif des 5C
Tableau 2	Bilan bancaire
Tableau 3	Soldes intermédiaires de gestion
Tableau 4	Tableau de synthèse de provision de crédits
Tableau 5	Réalisations financières de Gulf Bank Algérie de 2013 à 2015
Tableau 6	Réalisations financières de BNP Paribas el Djazair de 2013 à 2015
Tableau 7	Tableau récapitulatif des soldes intermédiaires de gestion 2015
Tableau 8	Tableau récapitulatif des soldes intermédiaires de gestion 2016
Tableau 10	Tableau récapitulatif des soldes intermédiaires de gestion 2017
Tableau 11	Tableau d'évolution du taux de réemploi
Tableau 12	Tableau d'évolution du PNB

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Figure illustrative des données du PNB, RBE, RE 2015
Figure 2	Figure illustrative des données des emplois et ressources 2015
Figure 3	Figure illustrative des données des taux de réemploi 2015
Figure 4	Figure illustrative des données du PNB, RBE, RE 2016
Figure 5	Figure illustrative des données des emplois et ressources 2016
Figure 6	Figure illustrative des données des taux de réemploi 2016
Figure 7	Figure illustrative des données du PNB, RBE, RE 2017
Figure 8	Figure illustrative des données des emplois et ressources 2017
Figure 9	Figure illustrative des données des taux de réemploi 2017

LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1	Finance directe et finance indirecte
Schéma 2	Schéma comptable simplifié des dotations aux provisions

Sommaire

Introduction générale	2
Chapitre1 : Crédits bancaires et méthodes de gestion	
Introduction	7
Section 1 : Approche générale du fonctionnement bancaire.....	8
Section 2 : Approche générale du crédit bancaire.....	12
Section 3 : Gestion des crédits bancaires	34
Conclusion	45
Chapitre 2 : L'analyse de la rentabilité bancaire	
Introduction	47
Section 1 : Notion de rentabilité	48
Section 2 : Les déterminants de la rentabilité bancaire.....	51
Section 3 : Mesure de l'impact de la gestion du crédit sur la rentabilité bancaire.....	62
Conclusion	70
Chapitre 3 : Analyse empirique de la gestion de crédit bancaire et son impact sur la rentabilité bancaire au niveau de la BADR	
Introduction	72
Section 1 : Présentation de la BADR	73
Section 2 : La stratégie de la gestion des crédits bancaires de BADR.....	78
Section 3 : Impact de la gestion des crédits sur la rentabilité bancaire.....	85
Conclusion	98
Conclusion générale	102

INTRODUCTION GENERALE

Les banques jouent un rôle important et primordial dans la mobilisation de l'épargne et l'allocation des ressources financières d'une manière efficiente à travers ses activités traditionnelles et sa fonction d'intermédiation qu'elle occupe entre les dépositaires et les emprunteurs. Ainsi, elles se trouvent au centre du circuit financier et influence d'une manière directe et indirecte le développement de l'économie nationale.

En effet, les réformes introduites en 1989 ont orienté l'économie algérienne vers une amélioration du système financier en général et du système bancaire en particulier pour non seulement aboutir à une économie réelle moderne, libérale et efficace mais aussi assurer une croissance économique forte et durable.

Dans le cadre de ces réformes, des stratégies ont été menées par les banques algériennes visant à renforcer le rôle de « la banque prêteuse » afin d'offrir à la clientèle les crédits les plus adaptés à ses besoins de financement. Ces stratégies si elles sont bien traitées, et managées, permettraient aux établissements de crédits de réaliser des rendements élevés tout en respectant les règles prudentielles fixées par la Banque Centrale d'Algérie en termes de solvabilité, de liquidité et de niveau de capital réglementaire. Cependant, la stabilité et la solvabilité du système bancaire sont une condition critique pour le bon fonctionnement du système financier.

En outre, il faut noter que l'opération d'octroi de crédit constitue le métier de base d'un établissement financier. Néanmoins, toute opération de crédit présente des risques dont le plus saillant est celui d'insolvabilité appelé risque de contrepartie c'est-à-dire la possibilité que le client emprunteur ne respecte pas ses engagements pour des raisons diverses. Le risque de contrepartie réside donc au cœur des préoccupations bancaires.

Par ailleurs, la finalité de chaque établissement financier étant de dégager des gains à partir du crédit qu'il octroie ; il se doit donc de bien gérer cette opération pour qu'elle soit rentable. De ce fait, le banquier doit mener une étude efficace, prudente et préalable avant d'accorder le crédit à sa clientèle. Par conséquent, la méthode d'étude diffère d'un type de crédit à un autre mais en général tous ces types de crédit s'appuient le même principe prudentiel.

De ce fait, l'objectif du choix de notre thème se situe à trois niveaux :

- Tout d'abord, connaître la relation banque-client en matière d'octroi de crédit au sein d'une banque,
- Ensuite, connaître l'importance du portefeuille client des banques, qui est l'un des principaux facteurs de leur performance,
- Et enfin évaluer l'impact de la gestion des crédits sur la rentabilité au sein d'une banque.

Voilà pourquoi la présente réflexion qui consacre la fin de notre cycle de master en banques et marchés financiers, nous pousse à effectuer une étude empirique au sein de la Banque Agricole du Développement Rural (BADR), en vue d'analyser sa gestion des crédits et évaluer son influence sur sa rentabilité sur une période allant de 2015 à 2017.

De ce qui précède, une question principale mérite d'être posée à savoir :

« Quelle est la stratégie adoptée par la BADR en matière de gestion de crédits pour optimiser son résultat, sa performance et sa pérennité ? »

Pour répondre à cette principale interrogation, il nous semble nécessaire de nous poser des questions subsidiaires telles que :

- Quels sont les différents types de crédits accordés à la clientèle bancaire et les risques inhérents ?
- Quelles sont les différents préceptes qui permettent d'évaluer la rentabilité bancaire ?
- Quels sont les impacts de la stratégie de gestion de crédit adoptée par la BADR sur la rentabilité de celle-ci ?

Etant donné qu'un problème sans solution est un problème mal posé, nous tenterons de répondre à ses questions dans notre étude.

Notre intérêt de recherche se repartit en trois points :

- En premier lieu, sur le plan scientifique ce qui nous permettra d'avoir davantage de connaissances sur le fonctionnement bancaire et la relation banque-client ;
- en second lieu sur le plan professionnel ce qui nous permettra de savoir mettre en pratique nos différentes connaissances et de les inscrire dans le contexte dans lequel nous nous trouvons ;
- enfin sur le plan social ce qui nous permettra d'avoir une vue panoramique sur la vie en entreprise afin de pouvoir s'y intégrer facilement.

Ainsi, pour mener à bien notre étude afin de répondre aux questions ci-dessus, nous aurons recours à un arsenal d'outils d'où :

- la méthode documentaire qui nous présentera les indicateurs de la gestion des crédits, de la rentabilité afin de démontrer les liens qui les rattachent.
- La méthode descriptive et analytique qui nous permettra d'observer, de décrire et d'analyser l'évolution des différents indicateurs de la rentabilité au sein de la BADR

A cet effet, nous présenterons notre travail en trois grands chapitres.

- Le premier élucidera les crédits bancaires et leur méthode de gestion appliquée quotidiennement dans le milieu bancaire dans lequel nous commencerons d'abord par une approche générale du fonctionnement bancaire, ensuite une approche générale du crédit bancaire et leur méthode de gestion et enfin les risques liés à l'octroi des crédits bancaires et leur moyen de couverture,
- Le deuxième chapitre visera à montrer l'influence de la gestion des crédits sur la rentabilité bancaire. Ceci nécessitera une présentation et définition de la rentabilité dans son aspect économique et financier, ses différents déterminants et enfin pour pouvoir déterminer l'impact de la gestion des crédits, nous avons effectué une étude comparatives deux grandes banques privées algériennes à savoir la Gulf Bank Algérie et la BNP PARIBAS el Djazair sur une période de 2013 à 2015,
- Nous avons conclu notre étude avec une recherche empirique au niveau de la BADR où nous avons commencé par présenter cette banque, détailler sa stratégie de gestion des crédits avec l'illustration d'une demande d'un crédit d'exploitation par une personne

morale et enfin déterminer son impact sur sa rentabilité durant la période de 2015 à 2017.

CHAPITRE I

Crédits bancaires et méthodes de gestion

INTRODUCTON

Un concept universellement utilisé, la banque désigne tant à la fois une entreprise ou une institution, une activité, un secteur, un métier ou une profession. Située au cœur de l'activité économique, la banque est l'interlocuteur de sa clientèle : particuliers, entreprises et pouvoirs publics. La banque n'est pas une entreprise comme les autres, elle est donc spécifique. Certes comme toute entreprise, elle a un statut juridique, une organisation, un système de pilotage, des produits, une stratégie mais ce qui fait sa spécificité est la création de la monnaie grâce aux intérêts prélevés à travers son activité d'octroi de crédit auprès d'une certaine clientèle. Cependant, toute opération de crédit est en même temps une prise de risque dont le principal est naturellement la défaillance pure et simple de l'emprunteur (la contrepartie). Il est appelé risque de contrepartie ou de défaut.

L'objet du présent chapitre est d'aborder la banque d'une manière générale (section 1), ensuite de présenter les différents types de crédits accordés par la banque à sa clientèle (section 2) et enfin de préciser leur méthode de gestion, les critères d'octroi ainsi que les risques inhérents à ces derniers (section 3).

SECTION 1 : Approche générale du fonctionnement bancaire

Les banques sont des entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte en opérations d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières.

1-1 Définition et typologie de la banque**1-1-1 Définition**

La banque est une entreprise à caractère spécifique et qui appartient à un secteur réglementé. Cette réglementation qui s'applique à tous les intervenants du secteur bancaire ne fait pas obstacle aux conditions d'une vive concurrence qui s'imposent. En effet, la concurrence et la réglementation sont deux caractéristiques majeures du secteur bancaire.

La banque en tant qu'entreprise ne connaît pas de cycle de production à l'instar des entreprises industrielles et son activité ne peut se qualifier de saisonnière. Donc, on peut présenter la banque comme une entreprise de services à fonction, statuts et activités fort différents.

Juridiquement parlant et selon les articles 110 à 114 de la loi sur la monnaie et le crédit : « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de la banque, c'est-à-dire la réception de fonds publics, les opérations de crédit et la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiements et la gestion de ceux-ci. »¹.

En plus de cette définition, il convient de donner une autre définition précisant le rôle exact de la banque. Economiquement parlant, la banque est le financier de l'économie par ses deux modes d'intervention :

- Elle se place comme intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire ;
- Les offreurs et les demandeurs de capitaux entrent directement en relation en se présentant sur un marché de capitaux (marché financier, marché monétaire, etc.), c'est la désintermédiation.

¹ Batac, Julien, et Vincent Maymo. « Les nouveaux outils de pilotage dans les banques », *Revue française de gestion*, vol. 191, no. 1, 2009, pp. 153-166.

1-1-2 Typologie de la banque

Avec le développement de l'économie mondiale et les changements intervenus sur les plans financiers, économiques et politiques, l'organisation de la profession bancaire s'est spécialisée en trois grandes catégories de banques :

- Les banques de dépôt dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts à vue et à terme ;
- Les banques d'investissement, appelées également banques à long et moyen terme dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits d'une durée supérieure à deux ans ;
- Les banques d'affaire dont l'activité principale est l'octroi de crédit, la prise et la gestion de participation dans des affaires existantes ou en formation. Les opérations de financement engagées par les banques d'affaires immobilisent les capitaux pour une longue période, ce qui explique qu'elles « travaillent » avec leurs capitaux propres. Cependant, la loi leur permet d'utiliser également les dépôts « stables » dont la durée est égale au moins à deux ans.

Mais avec la multiplication et la diversité des besoins de la clientèle, parfois très complexes, sollicitant beaucoup de services bancaires en favorisant la création des banques commerciales universelles².

1-2 Activité et rôle de la banque

1-2-1 Les formes d'activité

La réglementation bancaire précise et détaille les opérations et activités bancaires ainsi que les activités connexes.

1-2-1-1 Les opérations de banques

Ces opérations³ sont :

- La réception de fonds du public : c'est les fonds recueillis des tiers avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais avec obligation de les restituer ;
- Les opérations de crédits : ce sont les actes par lesquels une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre (elles englobent les prêts, les découverts, l'ouverture de crédit et les crédits par signature).

² SYLVIE De Coussergues et Gautier BOURDEAUX, « Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie » Dunod, 3^{ème} édition, paris, 2002,p78

³ Les opérations de banque sont considérées par l'article 2 du code de commerce comme acte de commerce et elles sont énumérées à l'article 110 de la loi 90.10

- La mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leur gestion : il est désigné comme moyen de paiement tout instrument permettant à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

La loi bancaire établit le monopole des établissements de crédit en matière de banque.

1-2-1-2 Les activités connexes

Ce sont les opérations qui prolongent les activités de banque, le 1^{er} et le 2^{ème} alinéa de cet article concernant les opérations connexes⁴ de service de caisse et de dépôt. Le 3^{ème} vise les opérations sur les valeurs mobilières. Le 4^{ème} et le 5^{ème} pour le service de conseil. Le 6^{ème} concerne la location simple et le crédit-bail. En plus de ces activités connexes, d'autres peuvent être expressément fixées dans les statuts de la banque telles que : les prises de participations, les activités de placement (action, part de société...). Avec toutes les précisions que donne la loi sur les opérations de banque, cette dernière dispose de l'ensemble des moyens lui permettant d'exercer son rôle principal et sa fonction économique qui est l'intermédiation financière.

1-2-2 Le rôle de La banque : intermédiaire financier

Le rôle d'intermédiaire financier est joué directement ou indirectement par la banque car cette dernière cherche à satisfaire les besoins des agents économiques qu'ils soient des besoins de capitaux ou de services (qui est une activité qui sort de l'intermédiation).

Certains agents, tels les ménages, ne consomment pas l'intégralité de leur revenu et dégagent une épargne qu'ils cherchent à placer. D'autres agents, au contraire, dépensent d'avantage leur revenu, ils ont donc un besoin de financement. En effet la banque intervient entre ces deux catégories d'agents par deux procédés et les met en relation par : l'intermédiation et la désintermédiation financières.

1-2-2-1 La désintermédiation financière

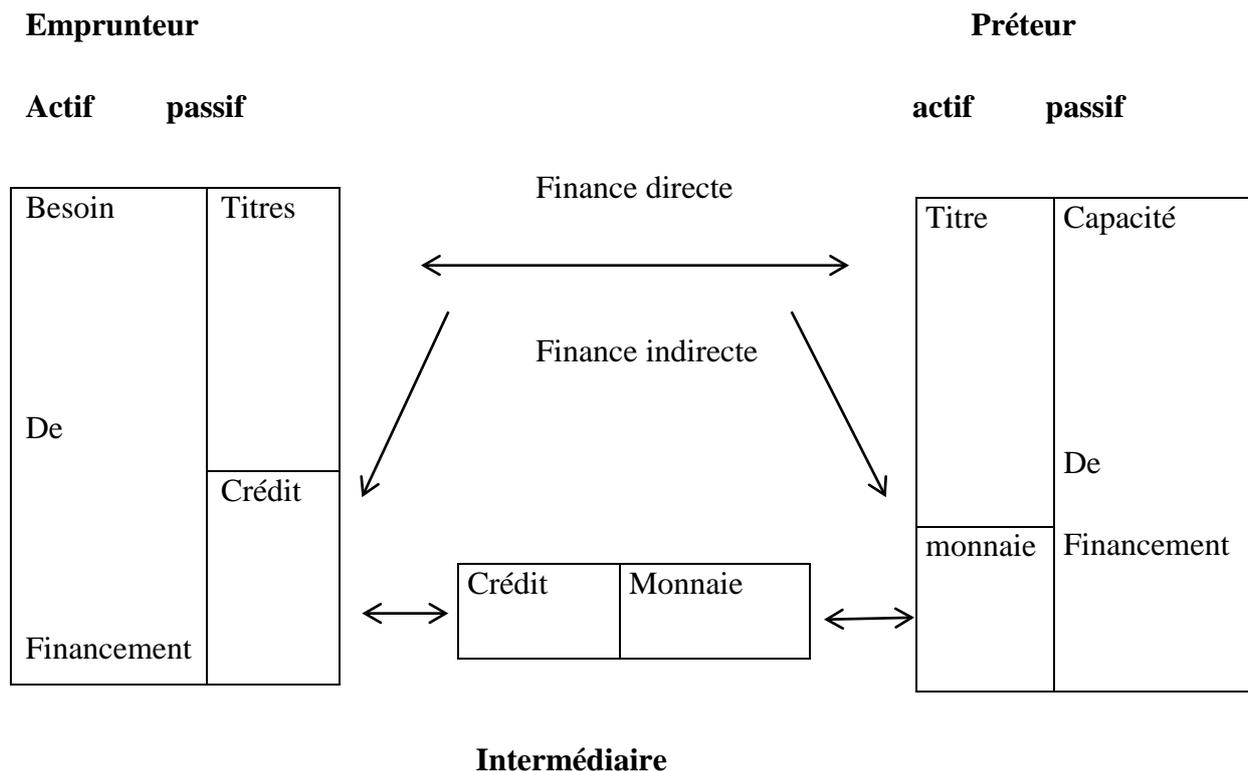
Ce procédé rentre dans le cadre de la finance directe ou d'économie de marché des capitaux, où les agents à besoin de financement émettent des titres sur le marché des capitaux pour que les agents à capacité de financement les achètent, donc le prêteur et l'emprunteur se mettent en contact directement.

⁴ Elles sont énumérées par la loi 90-10 dans son article 116

1-2-2-2 L'intermédiation financière

Ce procédé est lié à la finance indirecte ou à l'économie d'endettement, où un intermédiaire financier vient s'intercaler entre les agents à capacité et à besoin de financement. Cet intermédiaire collecte les fonds sous forme de dépôts et les prête à ceux qui en ont besoin.

Schéma 1 : Finance directe et finance indirecte



Source :De Coussergues (s), Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie, 3ème édition, Dunod , Paris, 2002

Les besoins des agents ne se limitent pas aux capitaux mais ils peuvent porter aussi sur les services.

- Les besoins de services : parmi les services que le banquier offre à son client (individu ou entreprise), on peut distinguer les services matériels et les services immatériels :
 - ✓ Les services matériels : sont les services de caisse, la location des coffres forts etc.
 - ✓ Les services immatériels : sont les conseils en ingénierie financière, la gestion de portefeuille etc.

Section 2 : Approche générale du crédit bancaire

Le crédit est la mise à disposition par une personne ou une organisation (le créancier) d'une ressource (une somme d'argent ou un bien) à une autre (le débiteur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée. Il comporte différentes approches en matière de définitions.

2-1 Définitions du crédit

Deux définitions seront données au crédit à savoir sur les plans économique et juridique :

2-1-1 Définition économique :

Le crédit est un acte qui permet à une personne de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, avec rémunération de service rendu et les risques encourus.

Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général. Cela, on peut dire que le crédit joue un effet multiplicateur sur l'activité humaine. En effet, le crédit exige l'existence ou la rémunération des quatre supports indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et les garanties.

2-1-2 Définition juridique :

« Le crédit ce défini comme étant tout titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées les opérations de crédit, les opérations de location assorties d'opérations d'achats ou notamment les crédits-bails. »⁵

2-2 Caractéristiques du crédit

Le crédit est « *toute obligation (présente ou future) de remboursement de sommes d'argent résultant d'emprunts ou non, qu'elles soient ou non représentées par une valeur mobilière, un titre, un certificat ou un effet.* »⁶

Le crédit peut être défini comme : « *une assistance financière du banquier à l'égard de son client.* ».

« *faire un crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru. Danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service.* »⁷

⁵ « Le crédit au sein de l'article 112 de la loi 90-10 du 4 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit »

⁶ : <http://membres.lycos.fr/stefvil/resume.html>. Consulté le 17/07/2017

⁷ : DUTALLIS.P, « *Le risque de crédits bancaires* », Edition Riber, Paris 1967.P153

La confiance, l'élément temps, le risque et la rémunération sont autant d'éléments qui concrétisent le crédit.⁸

2-2-1 La confiance :

Le droit de crédit est celui de la confiance, il a pour objet les institutions qui permettent au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'elles lui donnent l'assurance qu'il sera payé à l'échéance.

Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin légitime économiquement justifié, est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

2-2-2 L'élément temps :

Il n'y a pas de crédit s'il n'y a pas une certaine durée, qui ne connaît pas une période minimale, la pratique autorise des crédits consentis pour quelques heures, comme les crédits spot.

Généralement, on parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieure à un an, de crédit à moyen terme lorsqu'elle est comprise entre 1 et 7 ans et de crédit à long terme, lorsque la durée est supérieure à 7 ans.

2-2-3 Le risque :

La confiance n'a de sens que dans une situation de risque potentiel. En effet, il n'y a pas de crédit totalement exempt de risque. Les garanties dont il peut être assorti minimisent le risque sans l'éliminer. Le risque est pratiquement inséparable du crédit.

Il existe deux grandes catégories de crédit : le crédit par décaissement (mise à disposition de fonds), et le crédit par signature (la banque honore la signature de son client en cas de défaillance).

Les crédits aux particuliers peuvent prendre la forme de crédits de trésorerie (découvert...), crédit à la consommation, ou de crédit immobiliers.

Pour le petit Larousse : « *le risque est un danger probable auquel on est exposé.* » Le risque peut être défini comme : « *Un engagement portant une incertitude doté d'une probabilité de gain ou préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte.* »⁹

⁸ : CAUDAMINE. Guy et MONTIER .J, « Banque et marché financier », Economica, Paris 1998 P143

⁹ : NAULLEAU.G et ROUACH.M, « Le contrôle de gestion bancaire et financière », Revue Banque, Paris, 1998. P310

2-3 Typologie de crédit

En dehors de l'Etat qui intervient dans certains cas particuliers par le biais du trésor , surtout en faveur des entreprises du secteur public , le financement des entreprises en Algérie est principalement assuré par le secteur bancaire , les marchés des capitaux (marché monétaire et marché financier) étant encore à l'état embryonnaire dans notre pays.

Aux financements des entreprises s'ajoutent ceux des particuliers. En effet, afin de permettre aux particuliers et plus particulièrement aux petites bourses d'accéder à des biens mobiliers et immobiliers ou encore de faire face à des besoins passagers de trésorerie, nous assistons à l'apparition de produits financiers propres à cette catégorie de la clientèle.

2-3-1 Financement de l'exploitation :

En cours de l'exercice, l'entreprise a besoin de liquidités pour couvrir des dépenses éventuelles, mais pour faire face à la concurrence. L'entreprise se doit d'accorder des délais à ces clients, elle doit parfois subir des retards dans les règlements.

Par conséquent, l'entreprise se retrouve dans une situation de besoin de trésorerie, cela va la conduire auprès de son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. La durée de ces crédits consentis à l'entreprise pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux à court terme est inférieure à une année et correspond à la nature des besoins financiers : financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de commercialisation¹⁰.

Les banques accordent aux entreprises des crédits d'exploitation soit directement (les crédits par caisse entraînent un décaissement réel) soit indirectement (les crédits par signature se font sans décaissement).

On peut distinguer donc deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

- les crédits directs (par caisse) :
- les crédits par signature.

2-3-1-1 Les crédits directs par caisse

Ce sont des crédits accordés par le banquier, autorisant un client à rendre son compte débiteur, ils donnent lieu à des décaissements réels. Ils peuvent être regroupés en deux catégories à savoir les crédits directs globaux qui ne sont pas affectés à un actif circulant déterminé et les crédits directs spécifiques qui sont adossés à un actif circulant et assortis d'une garantie réelle.

¹⁰ DUTALLIS.P, *Op.cit*,P160.

A- Les crédits globaux :

Dans ce type de crédits on peut distinguer :

A-1 La facilité de caisse

La facilité de caisse est accordée par la banque à son client lorsqu'il a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie, en principe elle ne doit être utilisée que pour une période très limitée, échéance de fin de mois par exemple (15 jours au maximum).

Dès que l'utilisation de la facilité de caisse devient régulière et permanente, il y a lieu de la transformer en découvert à l'appui d'un dossier de crédit.

A-2 Le découvert

C'est l'opération par laquelle la banque autorise son client à prélever sur son compte des fonds pour un montant supérieur à ces disponibilités propres. Il est accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois). Le découvert peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple règlement d'un important marché).

A-3 Le crédit de compagne

Le crédit de compagne est un crédit destiné exclusivement aux entreprises exerçant des activités saisonnières pour différentes raisons. Une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année, ou avoir une charge importante exceptionnelle (exemple : lancement d'une campagne de publicité).

A-4 Le crédit relais (préfinancement)

Le crédit relais est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper sur une entrée de fond dont la rentrée est certaine qu'elle qu'en soit la raison (vente d'un immeuble, réalisation d'une augmentation du capital...). C'est un crédit trésorerie qui est peu utilisé en Algérie, mais assez fréquent à l'étranger. Il est destiné à permettre à une entreprise à anticiper sur une recette certaine est définie.

A-5 Le crédit « spot »

Cette appellation¹¹ est donnée à un découvert sous forme d'avance d'une durée de quelques jours, formalisée le plus souvent par des billets financiers.

A-6 L'accréditif

L'accréditif¹² est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds dans une autre agence de sa banque ou chez l'un de ses correspondants.

¹¹ BERNET- ROLLANDE.L,Op.cit,P120

¹² BERNET-ROLLANDE ,Op.cit,P 135

B- Crédit direct spécifique**B-1 L'escompte**

L'escompte¹³ est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant échéance et moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant de paiement.

L'ensemble fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte appelée le cédant, le débiteur de l'effet appelé le cédé et le banquier qui est le cessionnaire.

B-1-1 Objet de l'escompte

En vue de la concurrence et la pratique de commercialisation, les entreprises sont souvent amenées à accorder des relais de paiement à leurs règlements. Cependant, les règlements de fournisseurs ne peuvent être décalés, ce qui crée certainement une gêne de trésorerie. La technique de l'escompte demeure une solution à ce problème lorsqu'il s'agit de créances sur la clientèle commerçante.

B-1-2 Procédure de l'escompte

Ce type de crédit est accordé sous forme d'une ligne d'escompte annuelle appelée aussi « autorisation globale d'escompte » dont le plafond (l'encours global) autorisé sera fixé en fonction du chiffre d'affaires, de la durée du cycle commercial (délai client) et des risques liés au crédit risque cédant et risque cédé.

Toutefois, la formule théorique de calcul du plafond d'escompte s'expose comme suit :
Encours global d'escompte = CA(TTC) X délai de client / 360 jours

En escomptant un effet, le banquier précompte le cout de l'opération (les agios) sur la valeur nominale de cet effet. Les agios comprennent : les intérêts, les diverses commissions, frais et aussi les droits de trésor(TVA).

Pour la mise en œuvre du crédit (escompte), l'effet est endossé (endors translatif au profit de la banque qui devient alors le propriétaire)

Cependant, le banquier n'accepte de prendre à l'escompte que les effets dont il espère être remboursé sans difficultés. Pour cela, il procédera à un tri de papier remis par le cédant tenant compte tant de la qualité du débiteur (incidents de règlement...) et la diversité des cédés (divisions des risques) que la qualité du papier (papier de complaisance, papier brûlant, papier creux).

Pour se prémunir de ces risques, le banquier doit éviter d'escompter les effets non acceptés et demander à ce qu'ils soient accompagnés des facteurs qui justifient leur création.

¹³ BERNET-ROLLANDE ouvrage déjà cité

B-1-3 Aspect juridique de l'escompte

Alors que, pour l'encaissement, le banquier est simple mandataire, en cas d'escompte, il devient créancier cambiaire¹⁴ et bénéficie dans ce cas de :

- Transmission de la provision : la provision représente la créance du fournisseur sur le débiteur ;
- Solidarité des signatures : le porteur d'un effet peut réclamer le paiement d'un effet à tous ceux qui y ont opposé leurs signature ;
- L'inopposabilité des exceptions : le débiteur ne peut opposer au porteur les litiges éventuels qu'il a avec le créancier.

B-1-4 Avantage de l'escompte

L'escompte permet à l'entreprise la liquidité des créances et son cout est, en principe moins élevé que le découvert. Alors que le banquier bénéficie d'un double recours (recours cambiaire et le droit commun), il peut se refinancer et peut aussi accroître des dépôts (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible).

B-2 Avance sur marchandises

L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à sa banque une avance sur les marchandises. Cette avance sera la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc effectuées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr, dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple).

B-3 Avance sur le marché public

L'avance sur le marché public est un crédit à court terme sollicité par les entreprises qui travaillent avec l'Etat, les collectivités et les services publics. Ces entreprises, en s'engageant à réaliser de grands travaux tels que la construction de bâtiment se trouvent parfois devant les contraintes lourdes liées au retard dans le règlement des situations de travaux. Ces besoins de financement assez importants, sont composés par les banques au moyen d'avance sur le marché public.

B-4 Avance sur titres

L'avance sur titres est un crédit à court terme accordé par la banque à son client en échange du nantissement de titres financiers. En général, la banque prêtera une somme inférieure à la valeur des titres placés en garantie (elle est consentie dans la limite de 80 pourcent des titres souscrits pour une période d'une année).

¹⁴ SYLVIE De Coussergues et Gautier BOURDEAUX, *Op cit*, p 105

B-5 L'avance sur facture

L'avance sur facture est destinée à mobiliser le « poste client » des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans la pratique, ces organismes, qui ne sont pas réputés commerçants, payent leurs achats par des virements ordonnés sur leur compte au trésor. Ce règlement est en général long en raison des procédures régissant la comptabilité publique.

Afin de permettre la mobilisation du poste client « administration » en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ». Voulant assurer le caractère certain de la créance, le banquier demande à son client de fournir pour chaque avance le bon de commande de l'administration, le bon de livraison et la facture.

La facture remise à la banque pour l'obtention d'une avance, doit être domiciliée chez elle. C'est un acte signifiant de la part de l'acheteur, l'engagement ferme de payer la dite facture par virement au compte du vendeur ouvert sur les livres de la banque qui accorde le crédit.

L'avance sur facture demande une gestion rigoureuse, tenant compte des risques que peut subir l'une des deux parties :

- Le virement : malgré que la mention d'irrégularité soit effectuée en faveur d'une autre banque ;
- L'avance : ne peut être reprise par la banque alors que le virement a été passé en compte.

B-6 Le factoring

L'affacturage¹⁵ est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète, ferme les créances détenus par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant une rémunération.

B-6-1 Modalités

L'affacturage est un contrat à la fois de transfert de créances par subrogation conventionnelle, et garantie de bonne fin. Le factor se charge de l'encaissement des créances. Le vendeur accorde au factor l'exclusivité de l'affacturage de toutes ses créances.

Toutefois, cette convention d'exclusivité peut, dans certains cas, concerner simplement un secteur géographique ou un département d'activité.

Le contrat est inséré le plus souvent sans limitation de durée. Le vendeur doit obtenir l'approbation du factor pour chacun de ses clients avec généralement un plafond par client.

¹⁵Luc bernet-rollande, Opcit,p119

B-6-2 Avantages de l'affacturage pour l'utilisateur

L'affacturage présente trois avantages principaux :

- C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur des soucis de la gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues ;
- C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur ;
- C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor, sauf faute du fournisseur.

B-6-3 Coût de l'affacturage

La rémunération du factor comprend deux éléments :

- La commission d'affacturage est calculée sur le montant des créances transférées qui constitue le paiement des services de gestion comptable, de recouvrement et de garantie de bonne fin ;
- Les intérêts débiteurs ou commissions de financement, calculés au prorata temporis, qui représentent le coût du financement anticipé. Leur taux varie en fonction de l'évolution du loyer de l'argent et de qualité du cessionnaire.

Vu la lourdeur de la gestion administrative qu'impose le recouvrement sur les débiteurs, la banque se voit amener à confier cette technique à un établissement financier spécialisé (la société de factoring). Cette dernière allège l'intervention de la banque au niveau de la trésorerie en faveur d'autres types de crédits plus risqués.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

2-3-1-2 Les crédits par signature

Si le plus souvent la banque aide ses clients en mettant à leurs dispositions des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi leur apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie.¹⁶

Ces crédits peuvent soit différer certains décaissements, les éviter ou encore accélérer les entrées de fonds. Il existe plusieurs formes d'engagement par signature à savoir :

¹⁶ Luc, bernet rollande, Op.cit,P 156.

A. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est aussi considéré comme un engagement par signature qui garantit à l'importateur la réception de sa marchandise dans les meilleures conditions et un paiement à bonne date pour l'exportateur. Nous aurons à développer ce type de crédit dans la partie du financement du commerce extérieur.

B. Les cautions bancaires

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »¹⁷.

Le cautionnement étant un contrat unilatéral, la banque appelée « caution » ne l'accorde à son client que s'il le justifie par l'existence d'une obligation principale (celle qu'il a envers son créancier). Le cautionnement ne se présume pas il doit dans tous les cas faire l'objet d'un écrit.

Le cautionnement s'annule presque en même temps que l'obligation principale (dette de débiteur) alors que le donneur d'aval reste obligé malgré que le débiteur principal ait donné un consentement vicié.

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères :

B-1. Selon leur destination (créancier)

Les cautions peuvent être :

- Administratives ;
- Fiscales ;
- De douanes.

B-2 Selon leur objet (classement le plus signifiant)

A ce niveau, il est possible de distinguer les cautions différant les paiements, les cautions évitant certains décaissements et les cautions accélérant les rentrées de fonds.

Volontairement, nous allons présenter les cautions de la deuxième classification.

¹⁷ Article 644 du code civile Algérien.

B-2-1 Les obligations défilant les paiements :

Les cautions¹⁸ sont réparties comme suit :

- **Les obligations cautionnées pour paiement de la TVA :** une entreprise est redevable de sa TVA tous les mois. En principe, cette taxe se paie le mois qui suit celui d'exigibilité. L'administration fiscale peut, à la demande du contribuable, accorder un délai de règlement de la TVA par obligation cautionnée à quatre mois et le client bénéficiaire de cette obligation cautionnée doit souscrire un ou pour plusieurs billets à ordre (sous forme d'obligation) au profit de l'administration fiscale. Ces derniers doivent être avalisés par la banque (la caution) qui prendra des commissions en contrepartie ;
- **Les obligations cautionnées en douane :** les droits de douane sont généralement payables à 15 ou 30 jours, mais l'importateur peut obtenir de la part du receveur en douane la possibilité de régler les droits à l'aide d'une obligation cautionnée à quatre mois d'échéance (la procédure de traitement est identique à la précédente) ;
- **Soumission de crédit à l'enlèvement :** l'administration des douanes peut autoriser un importateur à prendre livraison de sa marchandise avant le décompte des droits de douane, sous caution de délivrance d'une caution par la banque ;
- **Caution pour impôts contestés :** c'est un engagement par signature fourni pour le compte d'un client au profit d'une administration fiscale pour couvrir une contestation d'impôt à régler et pour lesquels des recours ont été introduits. De tels engagements doivent être souscrits envers de très bons clients, car dans la pratique, il est difficile de prévoir le terme et encore moins d'apprécier le bien-fondé de la contestation, ce qui peut amener la banque, en cas de défaillance du client à supporter en plus du montant des impôts en litige, les pénalités de retard ainsi qu'éventuellement le frais de justice.
- **La soumission contestée :** c'est une caution délivrée à la demande du client en cas de litige avec des services de douanes, suite à une fausse déclaration sur les marchandises importées, par exemple.

¹⁸ Dans les différents types de cautions défilant les paiements, en cas de défaillance du client, la banque honore sa dette mais se trouve de plein droit subrogé dans le privilège du trésor. De ce fait le risque de non remboursement encouru diminue.

B-2-2 Les cautions évitant certains dévissements :

Elles sont destinées à remplacer des cautionnements (nantissement d'espèces) et à garantir la bon fin d'une opération, elles dispensent le client d'effectuer un décaissement immédiat mais non d'effectuer un décaissement définitif. Ces cautions sont demandées surtout dans le cadre des marchés publics.

- **Caution de soumission ou d'adjudication :** elle est destinée à garantir la moralité, la compétence et les moyens professionnels de l'entreprise adjudicataire, démontrant ainsi son intention d'exécuter le marché. En cas de défaillance de l'entreprise, la banque est engagée à la hauteur de la caution qu'elle a fournie.
- **Caution de bonne fin ou caution définitive :** la caution de bonne fin garantit l'administration, maître de l'ouvrage, contre la mauvaise exécution ou l'abandon du marché avant son terme par l'entreprise déclarée adjudicataire. La banque ainsi engagée garantit le recouvrement, au profit de l'administration, de toutes les sommes dont le titulaire du marché serait éventuellement redevable. Cette caution reste valable jusqu'à la réception définitive du marché.
- **Caution d'admission temporaire :** la caution d'admission temporaire est un engagement délivré pour admettre sur le territoire des matières ou tout autre produit et matériel, à titre temporaire, en vue de leur transformation et réexportation. Les marchandises importées en vue d'être réexportées n'ont pas à acquitter les droits de douane. En délivrant cette caution, la banque se porte garante pour des droits de douane à échéance ainsi que des pénalités en cas où le produit en question ne serait pas exporté.

B-2-3 Les cautions accélérant la rentrée des fonds

Dans ce cas¹⁹, on parle de :

- **Caution de retenue de garantie :** à la réception des travaux, l'administration procède sur chaque situation, à une retenue dont le pourcentage est prévu dans le contrat, fixé généralement à 5%. Cette retenue va servir de garantie contre des malfaçons constantes avant la réception définitive du marché. Le banquier, en délivrant cette caution dispense l'entrepreneur de ces retenues. Et ce en

¹⁹ Une défaillance éventuelle du client l'échéance, en plus du risque de non remboursement qui entrainerait des décaissements s considérables, la banque aura des pénalités dans certains cas.

s'engageant à assurer à l'administration le remboursement éventuel des retenues qui auraient dû être effectuées au fur et à mesure du règlement ;

- **Caution de restitution d'avance ou d'acompte :** cette caution est un engagement de rembourser les avances accordées par l'administration au lancement des travaux d'un marché, telles que l'avance forfaitaire et les avances sur approvisionnement, ainsi que les acomptes reçus par l'entreprise. Il est noté que l'avance de démarrage peut représenter de 10% à 20% du montant du marché, elle sera remboursée au fur et à mesure des encaissements des situations. En délivrant cette caution, la banque se trouve ainsi engagée à honorer le remboursement en cas de défaillance du titulaire du marché. Pour cette raison et vu la difficulté d'appréciation du risque dans ce genre de crédit, le banquier procède souvent à la constitution de provisions dont le taux peut être très élevé ou même à 100 %.

C- L'acceptation

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce à échéance. Cet engagement est matérialisé par la mention bon pour acceptation précédé par le signaleur du banquier.

La banque accepte ; tout simplement, à titre de débiteur principal une lettre de change. Elle perçoit pour ce faire une commission variable avec le crédit accordé et le risque, et compte sur la provision que lui fournira le tireur pour payer à l'échéance. Ici encore, elle n'engage donc que sa signature. Et c'est bien un crédit puisque le tireur pourra très facilement escompter une traite acceptée par une banque.

Dans ce type de crédits, le banquier devient le principal obligé vis-à-vis des tiers. Elle est accordée par le banquier à son client dans les deux cas suivants :

- Dans le cadre du commerce extérieur où le banquier substitue sa signature à celle de son client (importateur), s'engageant ainsi à payer le fournisseur à échéance ;
- Dans le cas où le banquier ne peut escompter une traite présentée par son client à ses guichets. Ceci peut être dû à une gêne de trésorerie.

D- L'aval

L'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant d'un effet de commerce si le principal obligé (débiteur) est défaillant à l'échéance. L'aval est donné soit sur un effet de commerce ou sur allonge, soit par acte séparé et ce en portant la mention « bon pour aval en faveur de M^r « X » à la

concurrence du montant en lettre » suivie de sa signature. En avalisant l'effet de commerce, le banquier permet ainsi à son client d'obtenir facilement des délais fournisseurs.

Toutefois, l'appréciation des risques pouvant résulter de cette opération est indispensable et ce à travers l'étude de la situation financière mais aussi à travers l'état des effets déjà avalisés.

D-1 Les avantages et les inconvénients des crédits par signature

Les crédits par signature permettent :

- d'éviter toute sortie de fonds que ce soit pour le client ou pour la banque
- de présenter pour le client un coût moins élevé (commissions) et une plus grande souplesse que les crédits bancaires directs ;
- ils n'impliquent de la part de la banque aucune création monétaire d'où ils ne sont pas soumis de ce fait aux dispositions restrictives de l'encadrement du crédit ;
- la banque se trouve subrogée dans les droits du créancier initial en cas de décaissement, ce qui réduit le risque de non remboursement.

Par ailleurs, ils peuvent présenter certains inconvénients dont :

- La difficulté à l'appréciation du risque ;
- Ils peuvent entraîner des décaissements considérables de fonds.

2-3-2 Financement des investissements

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent si importants que l'entreprise ne puisse assurer par ses seules ressources internes. Par ailleurs, l'appel à l'épargne public, est un autre recours pour l'obtention des ressources financières nécessaires, et ce, en agissant, sur le marché financier selon deux procédures à savoir l'augmentation du capital (émission d'actions) et l'emprunt obligataire (augmentation des fonds permanents : émission d'obligation).

Cependant, l'entreprise algérienne a souvent recours à sa banque en sollicitant des crédits d'investissement.

Un crédit d'investissement est un crédit appelé à financer la partie haute du bilan ou l'actif immobilisé. Le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices. Toutefois, quel que soit l'objet de l'investissement (renouvellement, extension, création) le financement par concours bancaires peut se faire selon la durée, sous deux formes, les crédits à moyen terme (C.M.T) et crédits à long terme (C.L.T). De plus, il existe une autre forme de crédits permettant à l'entreprise de louer des investissements, ou même de les acquérir par la suite, c'est le crédit-bail ou le « leasing », que nous développerons par la suite.

2-3-2-1 Le crédit à moyen terme

Le crédit à moyen terme est un mode de financement qui répond à des besoins bien précis et qui peuvent être amortis financièrement dans une durée de sept ans au maximum et de deux ans au minimum. Il s'applique donc à des investissements de durée moyenne tels que les véhicules, matériel et outillage, et de façon générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.

2-3-2-2 Les crédits à long terme

Ce sont des crédits dont la durée est de sept ans et plus, généralement elle est comprise entre sept et quinze ans avec un différé d'amortissement de deux à quatre ans. Donc, il s'agit d'immobilisation lourdes, notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, etc.

La banque, ne disposant généralement que de ressources à court terme, peut mettre en péril son équilibre financier, en employant ces ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ces fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).

Les crédits à long terme nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

Vu l'importance des montants de ces crédits, ainsi que leur durée nécessitant pour la banque la détention des ressources à long terme, ces concours sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés, cités ci-dessous.

2-3.2.3 Le crédit-bail (leasing)**A- Définition du crédit-bail**

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19^{ème} siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons.

Il est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente, c'est-à-dire une banque où 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.

B- Caractéristiques du crédit-bail

- Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.
- Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat.
- Ce n'est pas une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien après un certain délai.

C- Mécanisme

La technique du leasing met en relation trois intervenants :

- Le fournisseur : vendeur ou fabricant ;
- L'opérateur locataire qui choisit le bien et négocie les termes du contrat avec le fournisseur (le montant, spécificité etc.). Il s'adresse à une banque ou une société de leasing pour le financement de l'opération ;
- Le bailleur de fonds : la banque ou la société de leasing signe le contrat d'acquisition tel qu'arrêté par l'opérateur et fait signer à ce dernier un contrat de location du bien choisi par lui et financé par le bailleur ;
- Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (trimestriel ou annuel). Ainsi que sa durée (période dite irrévocable) qui équivaut souvent) la durée de bien économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, ne pourra pas dénoncer le contrat.

A la fin de la période d'irrévocabilité, le locataire peut :

- Soit renouveler le contrat de location à un prix réduit (à déterminer) ;
- Soit renoncer au bien (mettre fin au contrat).

D- Les variantes de crédit-bail

Il existe différentes variantes de crédit-bail²⁰ liées aux biens mobiliers et immobiliers, on en retiendra les plus connues :

D-1 Formes principales de crédit-bail**D-1-1 Le crédit-bail mobilier**

Il porte sur des biens meubles (bien d'équipement). Il ne peut s'appliquer aux fonds de commerce et aux logiciels informatiques. Le client souhaitant acquérir un bien meuble demande à une société de crédit-bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra

²⁰ Filareto-Deghaye, Marie-Christine, et Éric Séverin. « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME françaises par le KACM », *Marché et organisations*, vol. 2, no. 2, 2006, pp. 62-78.

contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur.

D-1-2 Le crédit-bail immobilier

C'est la même opération que pour le crédit-bail mobilier, sauf qu'il concerne des biens immobiliers professionnels déjà construits ou à construire. En général, il concerne les biens immobiliers à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts).

D-2 Opérations particulières de crédit-bail

D-2-1 Le lease-back

C'est une technique de crédit par laquelle l'emprunteur transfère au prêteur la propriété d'un bien qu'il rachètera progressivement suivant une formule de location assortie d'une promesse de vente. Le lease-back permet donc à une entreprise de trouver des capitaux en cédant ses immobilisations.

Cette opération ne peut avoir lieu en matière de fonds de commerce ou d'établissement artisanal.

D-2-2 Le crédit-bail adossé

Appelé aussi le crédit fournisseur, c'est une opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail

L'entreprise productrice, devenue locataire de ses propres productions, sous loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat crédit-bail dont elle est bénéficiaire.

D-3 Les avantages du crédit-bail

- La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples.
- Il y a financement de l'intégralité(100) du coût de l'investissement.
- Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire, le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses immobilisation ce qu' lui permet de conserver ses capacités d'emprunt.
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible, voire nul.
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide).

D-4 Les inconvénients du crédit-bail

Le locataire a un droit de jouissance qui lui permet de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit. Cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état.

- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur, ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste.
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.

2-3-3 Financement du commerce extérieur

Dans ce point, nous allons étudier le financement de l'importation et le financement de l'exportation.

2-3-3-1 Le financement de l'importation

On se limitera dans notre étude aux deux principales techniques bancaires²¹ qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

A- Le crédit documentaire :

Couramment nommé « crédoc », le crédit documentaire est tout à fait adapté aux transactions entre un importateur et un exportateur ou prestataire de service qui souhaitent obtenir des assurances quant au respect des obligations de chacun et au bon déroulement de l'opération. De plus, pour les exportateurs qui travaillent avec des pays pouvant rencontrer des troubles économiques ou politiques entraînant des risques de non-paiement, le crédit documentaire, lorsqu'il est confirmé par une banque d'un autre pays constitue une réelle réponse.

Le crédit documentaire est très avantageux, il porte des garanties concrètes :

- A l'acheteur, qui paiera seulement lorsque le vendeur peut justifier du fait qu'il a satisfait à ses obligations (présentation accomplie, marchandises expédiées dans les délais, terme de crédoc respectés, quantité et montant,..) ;
- Au vendeur, qui aura obtenu un engagement de règlement émanant d'une banque évitant ainsi le risque de défaillance de l'acheteur ;
- L'importateur bénéficie alors d'une certaine souplesse dans la gestion de la trésorerie ;

²¹ Brana, Sophie, et Delphine Lahet. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur dans les peco », *Revue économique*, vol. vol. 63, no. 5, 2012, pp. 867-884.

- L'exportateur pourra facilement mobiliser sa créance puisqu'il détient un engagement bancaire de paiement.

B- La remise documentaire :

Il s'agit d'opérations où l'importateur a besoin d'être rassuré sur la réalité de l'expédition des marchandises sans qu'il soit nécessaire de faire un paiement d'avance ou de fournir une garantie de paiement.

L'exportateur cherche une sécurité minimum, les documents ne seront délivrés que contre paiement ou acceptation d'effet de la part de l'importateur.

La remise documentaire est très avantageuse car le recouvrement est mieux assuré, mieux suivi que s'il s'agissait d'un simple virement. Dans le cas de remise contre acceptation, l'exportateur peut également demander que l'effet soit avalisé par la banque de l'importateur. Si celle-ci est d'accord, il bénéficie d'une réelle garantie bancaire. Pour l'importateur, sa banque n'a pas à lui octroyer de ligne de crédit, sauf dans le cas d'une demande d'aval de la traite.

2-3-3-2 Le financement de l'exportation

Il regroupe le crédit fournisseur, le crédit acheteur et le factoring²².

A- Le crédit fournisseur

C'est un crédit généralement à taux fixe qui peut être refinancé par une banque par l'escompte de la créance irrévocable sur l'acheteur étranger sous certaines conditions et suivant des modalités déterminées. Ce type de crédit s'applique surtout à l'exportation de biens d'équipement et prestations de services liés généralement à la livraison ou l'installation de cet équipement. La créance financée doit être une créance commerciale résultant d'un contrat d'exportation réalisé par une entreprise nationale avec un acheteur d'un pays étranger.

En outre, la créance financée doit être certaine dans son montant, son échéance et son exigibilité.

Cependant, en raison des risques assez élevés que comporte ce type de crédit. (Risque de change, risque catastrophique, risque de non transfert) son octroi est généralement subordonné à l'obtention d'une garantie de la COFACE (compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) en France, HERMES en Allemagne CAGEX (compagnie algérienne de garantie des exportations) en Algérie.

²² Tran, Thi Anh-Dao. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », *Economie internationale*, vol. n° 86, no. 2, 2001, pp. 3-25.

B- Le crédit acheteur

Le crédit acheteur est un crédit financier accordé directement à un acheteur étranger par une institution de crédit dans le pays de l'exportateur dont les fonds doivent être utilisés pour régler l'importation stipulée. Un crédit acheteur comporte deux contrats, un contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur et un contrat de crédit qui lie la banque à l'acheteur. Le crédit acheteur a pour but de décharger le fournisseur de tout souci de financement. Il va donc se libérer à la fois du risque commercial et des charges financières.

C- Le factoring

Cette technique a été déjà abordée mais seulement dans le cadre du financement de l'économie nationale. Au niveau international, elle repose sur les mêmes principes, mais cette fois-ci, c'est le poste « client étranger » de l'entreprise qui va être mobilisé, elle consiste donc en l'achat définitif de créances commerciales à court terme détenues par l'entreprise sur ses acheteurs étrangers.

2-3-4 Le financement des particuliers

Les particuliers font désormais l'objet d'un intérêt non négligeable de la part du banquier. Celui-ci est amené, depuis quelques décennies à profondément reconsidérer ce segment de la clientèle.

En effet, le statut du particulier est passé de celui de simple déposant et usager de services bancaires banalisés (ouverture de compte, traitement de chèque, virements, etc.) à celui de demandeur de crédits. Deux principales raisons expliquent cet engouement à savoir l'instauration progressive de la civilisation de consommation et les marchés de biens de consommation devant être sans cesse stimulés sous peine de s'étouffer, le banquier a compris qu'en aidant les particuliers et revendeurs il participe à la stimulation des ventes.

Les crédits accordés par les banques aux particuliers sont de variétés diverses. Nous les présenterons ici répertoriés en deux catégories à savoir le crédit destiné à faire face à des besoins passagers et le crédit lié au financement des biens durables.

2-3-4-1 Les crédits destinés à faire face à des besoins passagers

Les banques, dans ce cadre, peuvent accorder quatre formes de concours qui sont les avances « en compte », les avances sur titres, les crédits liés à la possession d'une carte de crédit et les cautions.

A- Les avances « en compte »

Il s'agit d'une autorisation tacite ou expresse à faire fonctionner le compte en situation débitrice à concurrence d'un certain montant et pour une période bien déterminée. La réglementation algérienne interdisant le passage d'un compte chèque en position débitrice, rend impraticable ce concours dans notre pays.

B- Les avances sur titres

Ils sont réservés aux particuliers détenant un portefeuille titre et exprimant un besoin passager de liquidité. Les avances sont mises en place en contrepartie du nantissement des titres.

C- Les crédits liés à la possession d'une carte de crédit

La position d'une carte de crédit permet d'effectuer des paiements immédiats, qui ne seront portés au débit du compte du titulaire qu'après un certain délai.

En Algérie, les seules cartes existantes sont :

- Les cartes cash, permettant de procéder à un retrait d'espèces dans les distributeurs automatiques de billets de banque ;
- Les cartes de garanties de chèque, permettant à l'adhérent d'effectuer des paiements par chèque garantis à concurrence d'un certain montant ;
- Les cartes visa international, donnent la possibilité aux particuliers détenteurs de compte devises, d'effectuer des paiements à l'étranger et de procéder à des retraits d'espèces auprès des banques affiliées à ce système.

Il apparaît alors que le crédit aux particuliers par le biais des cartes bancaires n'existe pas encore dans notre pays.

D- Les cautions

Au même titre que pour les entreprises, la banque peut consentir aux particuliers des cautions pour leur permettre de différer un paiement exigible, d'éviter un décaissement en espèces ou encore d'accélérer des rentrées de fonds. Nous citerons comme exemple la caution visant à différer le paiement des impôts lors la contestation de leur montant.

2-3-4-2. Les crédits destinés à faire face à l'acquisition de biens durables

Nous aborderons, à travers ce titre, les deux formes les plus courantes de financements à moyen et long terme accordés aux particuliers, à savoir :

A- Les crédits à la consommation

Il s'agit de crédits accordés aux particuliers dans le but de leur permettre d'accéder à des biens d'équipement automobiles et ménagers.

La mise en place de ces concours est très simple. En effet, elle consiste en le règlement au comptant, des fournisseurs, de la partie non apportée par le client. Le concours ne dépassant jamais les 70% du montant total de l'acquisition, sera constaté par des billets à ordre tirés sur l'emprunteur. Ces effets peuvent éventuellement faire l'objet d'un réescompte auprès de la banque d'Algérie.

Dans le registre des crédits à la consommation, nous aborderons un produit financier proposé par la CNEP-Banque et qui a été repris par le CPA et BARAKA-Banque. Il s'agit du prêt véhicule qui est un concours accordé aux particuliers, dans le but de leur permettre d'acquérir un véhicule de tourisme neuf à usage personnel, et ce auprès d'un concessionnaire agréé. Ce concours, ne devant en aucun cas dépasser 70% du montant du véhicule, est déterminé sur la base d'une facture pro-forma délivrée par les toutes taxes comprises.

Le recouvrement de ce crédit se fera par le biais de mensualités débitées automatiquement du compte de l'emprunteur, et ce dans un délai maximal de 48 mois. S'agissant d'un prêt à la consommation finale, ce montant ne doit en aucun cas, être supérieur à 40% du revenu permanent du client et ce, pour ne pas obérer sa situation et compromettre ainsi, d'émettre, le remboursement du crédit. Le banquier avant de procéder au financement, exigera la mise en place d'une garantie. Celle-ci se traduit généralement par le gage du véhicule en question.

B- Les crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, l'auto construction, la rénovation, l'extension ou alors l'acquisition de logements d'occasion. Cette forme de crédit s'est développée ces dernières décennies, en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. En effet, eu égard à cet engouement, les banques et les établissements financiers, de par le monde, se sont attelées à mettre au point et à perfectionner des techniques destinées à satisfaire la demande dans ce domaine.

Dans notre pays, malgré la forte demande, une seule forme de crédits immobiliers est pratiquée. C'est : « le crédit hypothécaire classique »²³.

B-1 Définition du crédit hypothécaire

Le crédit hypothécaire est un concours visant le financement de l'habitat. Celui-ci est garanti par une hypothèque de premier rang sur le logement financé et une délégation au profit de l'établissement prêteur de la police d'assurance portant sur le montant total du logement à financer.

B-2 Conditions d'éligibilité

Seules les personnes physiques, juridiquement capables et résidentes en Algérie peuvent être éligibles au crédit immobilier.

Pour prétendre au crédit hypothécaire, ces personnes doivent remettre à la banque tous les documents justifiant la réalisation de l'opération immobilière et assurant la réalisation future de l'hypothèque au profit du banquier

B-3 Montant et durée du crédit

Le crédit immobilier finance à une hauteur de 70% le montant du logement à acquérir ou du montant des travaux à réaliser. Ce pourcentage ne doit en aucun cas dépasser les trois millions de dinars pour les logements, et les cinq millions de dinars pour les maisons individuelles. Son remboursement se fait par des mensualités allant de 30% à 50% du revenu net de l'emprunteur, augmenté éventuellement, de revenu net du conjoint (généralement 40%).

La durée du crédit, quant à elle, peut aller jusqu'à trente ans à compter de la première utilisation. Celle-ci est, généralement égale au nombre séparant l'âge actuel de l'emprunteur de ses 70 ans.

²³ BERNET-ROLLANDE .L, « Principes et techniques bancaire », 23^{ème} édition Dunod, , paris, 2004 ,p 98.

Section 3 : Gestion des crédits bancaires

La gestion du crédit bancaire consiste à analyser les demandes de crédits particuliers ou entreprises (immobilier, consommation, ...) et à évaluer les risques liés à leur octroi selon la stratégie commerciale et financière globale de l'établissement et la réglementation bancaire.

3-1 Instruments des crédits

Le développement du commerce et de l'industrie, des services et des échanges a engendré une évolution importante des instruments de base aux différentes transactions. Parmi ces instruments, nous pouvons distinguer les instruments de crédit, qui sont la lettre de change, le billet à ordre, le warrant et la carte de crédit.

3-1-1 La lettre de change (LC) :

Lorsque l'on parle de « crédit à court terme », nous pensons tous aux avances, aux découverts²⁴ bancaires, aux autres prêts à court terme. Mais cette liste exhaustive ne s'arrête pas là, et la lettre de change en fait intégralement partie. La LC est utilisée depuis le moyen âge pour faciliter les échanges commerciaux et elle est à la fois un instrument de paiement et d'octroi de crédit utilisé par les entreprises.

Egalement appelée « Traite », la LC se définit comme étant un écrit par lequel, un créancier appelé « Tireur » donne l'ordre à une personne, le débiteur « Tiré » de payer une certaine somme à une certaine date à une tierce personne appelée « bénéficiaire ».

Elle permet à l'entreprise de consentir des crédits à ses clients (cette opération est connue sous le terme de « crédit fournisseur » et d'obtenir en cas de besoin, des crédits bancaires par la technique de l'escompte ou « la mobilisation du crédit »).

3-1-2 Le billet à ordre (BO) :

Le BO est un effet de commerce par lequel une personne, nommée souscripteur, s'engage à verser, à une certaine date, une somme déterminée à une autre personne nommée bénéficiaire, ou à l'ordre de celle-ci. Il est couramment utilisé par les établissements de crédit (banques, établissement, finance, société de crédit pour la mobilisation et le remboursement de leurs encours).

²⁴Le découvert : c'est un concours bancaire qui a pour objet de pallier les insuffisances de trésorerie et de compléter ainsi un fonds de roulement qui peut se trouver.

3-1-3 Le warrant :

Il s'agit d'un instrument spéculatif émis par des établissements de crédit qui permet d'acheter (call warrant) ou de vendre (put warrant) une valeur (action, obligation, indice...) à un prix et à une échéance donnés. Les warrants sont des instruments financiers à hauts risques, les investisseurs sont en conséquence informés que leurs warrants peuvent perdre toutes leurs valeurs et doivent donc envisager la perte totale à une période plus ou moins longue de 15 jours à quelques mois selon les besoins à satisfaire et la nature de l'activité de l'entreprise. Il s'agit de couvrir des besoins immédiats par anticipation à des rentrées futures certaines telles que l'exécution d'une commande, l'approvisionnement en matière première, le règlement des échéances fiscales... de leur investissement contre les risques d'insolvabilité, de liquidité, de change, de taux...

3-1-4 La carte de crédit :

La carte de crédit n'est pas un instrument de paiement, elle permet à une personne, ayant besoin de crédit, de bénéficier de facilités de paiement. Le système le plus utilisé est celui du crédit revolving (crédit renouvelable). La carte donne droit à un montant déterminé de crédit qui peut être au gré du titulaire et des remboursements effectués. L'organisme émetteur de la carte se rémunère par des agios prélevés sur les titulaires de carte lorsqu'ils utilisent le crédit. On peut dire donc que la carte de crédit est associée à une réserve d'argent préalablement et contractuellement définie. La réserve étant un produit de crédit à la consommation que le titulaire rembourse par petites mensualités.

3-2 L'octroi du crédit**3-2-1 Les types d'octroi de crédit**

Le développement économique et social, le progrès technique, l'évolution des échanges commerciaux nationaux et internationaux ont engendré la transformation et la multiplication des besoins de l'Etat, des établissements publics et semi publics, des entreprises et des particuliers, des besoins en investissement et donc en financement. Ces transformations ont entraîné parallèlement la diversification des opérations d'octroi du crédit bancaire qui est devenu beaucoup plus vaste.

De ce fait, on peut distinguer entre les opérations d'octroi de crédit selon leur objet, leur nature, leur destination, aussi par rapport aux garanties prévues, à l'encadrement du crédit, et aux possibilités de financement des crédits.

3-2-1-1 Distinction par rapport à l'objet

On peut classer les crédits en deux types :

- Le crédit de banque : un prêt en argent ;
- Le crédit commercial : consenti par un fournisseur à son client à l'issue d'une vente de marchandise qui correspond au délai de règlement.

3-2-1-2 Distinction par rapport à la nature

Dans ce cas, on divise les crédits bancaires en deux grandes catégories :

- **Les crédits en capitaux** : qui impliquent pour une banque des décaissements effectifs en argent (cas de facilité de caisse, du crédit à moyen terme...). Ces crédits sont couramment appelés « crédit par décaissement » ;
- **Les crédits en garantie** : qui ne nécessitent que la signature des banquiers (cautions et crédits documentaires). Le banquier qui s'est porté caution d'un de ses clients peut être appelé à décaisser des sommes importantes et doit envisager les répercussions que son engagement peut avoir sur sa trésorerie. D'autre part ; le banquier qui escompte une remise, en met le montant à la disposition du cédant, mais il peut réescompter immédiatement les effets et, en pareil cas, son intervention se ramène en fait à l'apposition d'une signature de garantie. Par ailleurs, le client qui obtient l'acceptation d'une banque a toutes facilités pour faire escompter sa traite chez un autre banquier et la garantie qui lui est donnée lui permet souvent d'obtenir immédiatement des fonds.

3-2-1-3 Distinction par rapport à la durée du crédit

Cette distinction permet de différencier :

- **Les crédits à court terme** : destinés à suppléer aux besoins intermittents des entreprises ou aux besoins de consommation des particuliers et dont la durée s'étale généralement de quelques mois à 2 ans.
- **Les crédits à moyen terme** : ayant pour objet de compléter le financement des projets d'investissement et dont la durée varie de 25 mois à 7 ans.
- **Les crédits à long terme** : dont l'objet est analogue à celui des crédits à moyen terme mais dont la durée de remboursement excède souvent 7 annuités, soit en raison de l'importance des programmes d'investissement, soit compte tenu de la faiblesse relative à leur capacité d'autofinancement ou des

deux à la fois. Les crédits à long terme peuvent atteindre de 10 à 15 ans voir même plus dans certains cas.

Cette distinction est importante dans la mesure où elle a entraîné une spécialisation des établissements bancaires et para-bancaires. Ainsi, les crédits à court terme finançant les besoins courants des affaires sont l'apanage des banques de dépôts. Ceux finançant les besoins de consommation des particuliers sont dévolus essentiellement aux sociétés de crédit à la consommation alors que les crédits à moyen et long terme finançant les investissements sont principalement octroyés par les organismes financiers spécialisés.

3-2-1-4 Distinction par rapport à la destination du crédit

Selon cette distinction, on différencie entre les crédits soit par rapport aux secteurs d'activités soit par rapport aux circuits économiques.

- **La classification des crédits par rapport aux secteurs d'activités** : (agriculture, pêche, mine et industrie, commerce et services) elle permet aux banques et aux organismes financiers spécialisés de connaître leur pénétration dans les différentes branches, l'évolution des financements de celles-ci et d'orienter en conséquence leur politique respective.
- **La classification des crédits par rapport aux circuits économiques** : elle permet de faire la distinction entre les crédits à la production, les crédits à la commercialisation et les crédits à la consommation.

Les crédits aux activités productives dans le domaine de l'investissement, sont pris par les banques et les organismes financiers spécialisés car ils sont destinés à promouvoir le développement du pays. En développant les crédits d'investissement, les banques réservent une large part de leurs concours au financement d'exploitation des entreprises productives.

A l'opposé, les crédits à la commercialisation distribués quasi-totalement par les banques n'ont trait qu'aux besoins d'exploitation des entreprises commerciales et plus rarement à leur équipement. Les investissements réalisés par les entreprises commerciales sont généralement financés par les propres moyens de celles-ci.

Les crédits à la consommation distribués principalement par les sociétés de crédits, sont développés aussi au sein des banques et ceci dans le but de rechercher une clientèle importante à dépôt relativement stable.

3-2-1-5 Distinction par garantie de crédit

Cette distinction porte la différence entre le crédit personnel et le crédit réel.

- **Le crédit personnel** : est celui qui n'est joint d'aucune garantie sauf celle que confère la personnalité même du débiteur notamment sa valeur morale (son sérieux dans les affaires, son honorabilité et sa solvabilité, sa situation personnelle ou moyens financiers propres). En revanche, en octroyant un crédit personnel, le banquier prend en considération, non seulement la moralité et la capacité de remboursement du client mais également sa surface, c'est-à-dire la somme globale de ses biens meubles et immeubles susceptibles de servir de garantie en cas de non-paiement.
- **Le crédit réel** : contrairement au premier, celui-ci est assorti d'un ou de plusieurs garanties qui peuvent être des sûretés réelles ou de sûretés personnelles. Les sûretés réelles sont celles qui portent sur un gage de biens meubles ou immeubles que possède l'emprunteur alors que les sûretés personnelles sont celles qui résultent de la garantie d'une ou de plusieurs personnes appelées cautions, une personne qui s'engage à assurer le remboursement du crédit en cas de non solvabilité de l'emprunteur.

L'opération de crédit²⁵ ne doit être qu'une facilité suivie d'un remboursement et non pas la délivrance d'une somme à charge par le prêteur de vendre des biens mobiliers et immobiliers ou d'actionner un tiers pour rentrer dans ses fonds. La justification économique et morale du crédit disparaît si la défaillance du débiteur devait être considérée comme l'éventualité courante.

On en déduit donc que le crédit personnel ou réel est basé d'abord sur la personnalité du débiteur plus particulièrement la confiance qu'il inspire, et que les garanties ont un rôle secondaire dans la décision du banquier, on peut dire qu'elles sont un moyen de couvrent du risque d'insolvabilité.

²⁵ Lazarus, Jeanne. « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, vol. 76, no. 4, 2009, pp. 17-39.

3-2-1-6 Distinction par rapport à l'encadrement du crédit

Elle permet de distinguer entre les crédits encadrés et ceux non encadrés. On remarque que les banquiers ont tendance à accorder aisément les crédits non encadrés du fait qu'ils sont basés sur un taux d'intérêt variable et donc ne limitent pas quantitativement leurs interventions, par contre ils se montrent plus sélectifs, voir même plus sévères, pour les autres formes de crédit.

3-2-1-7 Distinction par rapport aux possibilités de financement des crédits

Les banques opposent ici les crédits dits réescomptables ou mobilisables aux crédits non-réescomptables ou non mobilisables.

- Les crédits réescomptables sont considérés comme un moyen de refinancement de la banque en cas de besoin de celle-ci, sur le marché monétaire ou auprès des organismes financiers spécialisés intéressés après accord de réescompte.
- Les crédits non réescomptables sont tous les crédits qui ne sont pas susceptibles d'être réescomptables et qui engendrent une immobilisation de fonds des banques.

De cela, on peut dire que les crédits réescomptables sont plus favorables que les crédits non réescomptables, du fait qu'ils sont à taux d'intérêt beaucoup plus intéressant que ceux prévus pour les concours non réescomptables, d'autre part les réescomptables offrent la possibilité aux banques de se refinancer en cas de resserrement de la trésorerie.

3-2-2 L'étude préalable à l'octroi du crédit

L'octroi du prêt²⁶ aux travailleurs autonomes, aux particuliers ou aux entreprises est basé sur ce qu'on appelle communément les cinq «C» du crédit ; c'est à dire : le caractère, la capacité, le capital, le collatéral et les conditions.

3-2-2-1 Le caractère :

Le caractère permet de déterminer si l'emprunteur va rembourser sa dette, permettant ainsi de répondre à la question suivante : le client voudra-t-il rembourser le prêt ? C'est donc un facteur basé sur la détermination de la fiabilité, de l'honnêteté et de la bonne foi de l'emprunteur. Les principaux critères qui déterminent le caractère sont : l'occupation, la stabilité d'emploi, la stabilité de résidence, les antécédents de crédit, le statut familial, le niveau de responsabilité, etc.

²⁶ Lazarus, Jeanne. « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, vol. 76, no. 4, 2009, pp. 17-39

3-2-2-2 La capacité :

Elle consent à déterminer si l'emprunteur peut rembourser sa dette ; ce qui permet de répondre à la question suivante : le client pourrait-il rembourser le prêt ? Pour la capacité, on distingue des critères purement financiers (revenus et dépenses mensuels) mais aussi des critères moins tangibles comme l'éducation, la santé, l'âge, la formation, la qualification, l'habileté, l'expérience,...

3-2-2-3 Le capital :

Le facteur « capital » ne devient important que lorsque le montant du crédit est élevé ou lorsque le facteur « capacité » est défaillant. Outre plus de la détermination de la valeur nette, on s'intéresse également à la nature et à la liquidité des actifs détenus par l'emprunteur.

3-2-2-4 Les conditions :

Lorsque l'on parle de « conditions », on fait allusion à tous les facteurs spécifiques au marché c'est-à-dire tous les facteurs qui sont hors contrôle du créancier et de l'emprunteur et qui exercent une influence sur la décision de crédit pour tous les emprunteurs d'une économie donnée. Les principaux critères sont : le cycle économique, le niveau des taux d'intérêt, la concurrence, le niveau des taxes, les relations de travail, les prises de contrôle.

3-2-2-5 Le collatéral :

L'une des variables clé susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit est le degré ou la valeur du collatéral, c'est-à-dire les actifs servant de soutien, de support ou de garantie au prêt. Ainsi, plusieurs prêts sont garantis par un ou des actifs spécifiques de l'emprunteur dans le cas où ce dernier aurait des problèmes de remboursement. L'évaluation de la dimension « collatérale » consistera alors à déterminer la nature et la valeur des garanties dont dispose le client.

Dans son analyse, le responsable du crédit doit non seulement tenir compte des cinq « C » du crédit mais il devra aussi prendre en considération cinq autres facteurs susceptibles de lui porter préjudice tôt ou tard. Ces facteurs sont : la complaisance, la négligence, la communication, les contingences et la concurrence.

- **La complaisance** : essentiellement due à l'excès de confiance accordée à la personnalité de l'emprunteur et à la surestimation de l'analyse du crédit surtout au niveau des jeunes responsables de crédit qui n'ont jamais connu l'échec.

- **La négligence** : provenant du manque de documentation adéquate de prêt, du manque d'information financière courante ; du manque de clauses protectrices et du manque d'informations enregistrées sur fichier.
- **La communication** : problème apparemment facile à discerner, cependant capable de démolir la banque entière. Les problèmes de communication sont dûs à : des objectifs de qualité de crédit non clarifiés d'avance ; un manque de communication avant-gardiste et un faible degré de communication de la part des organismes de réglementation.
- **Les contingences** : les responsables doivent imaginer toutes les éventualités possibles (bonnes comme mauvaises) afin d'être mieux préparés pour le futur en termes de risque.
- **La concurrence** : guidées par la recherche de parts de marché et d'objectifs de croissance de leurs revenus, les institutions financières ont tendance à prendre leur décision de prêt en fonction de ce que fait la concurrence au lieu de se concentrer sur les véritables mérites de ces prêts.

En conclusion, l'octroi du crédit nécessite d'abord l'analyse détaillée de toutes les variables sur mentionnées. Ces cinq dimensions du crédit doivent être analysées de façon exhaustive car elles se complètent et se légitiment. La principale différence entre l'analyse du crédit commercial (crédit aux entreprises) et celle du crédit aux particuliers relève du fait que dans le premier cas l'accent est surtout mis sur les facteurs « capacité » et « capital » alors que dans le second cas on privilégie les facteurs « caractère » et « capacité ».

Tableau n°1 : Tableau récapitulatif des cinq « C ».

Caractère	capacité	capital	conditions	Collatéral
Occupation	Revenu	Valeur nette	Cycle économique	Type d'emprunt
-Stabilité de l'emploi	-Ratios d'endettement	-Nature des actifs.	-Taux d'intérêt	-Nature des garanties
-stabilité de résidence	-Âge	-Liquidité des	-Compétition	-Valeur des garanties
- antécédent de crédit	-Education	actifs.	-Niveau des taxes	...
- statut familial	-Formation	...	-Relations de travail	
-responsabilité	-Type d'emploi		-Prise de contrôle	
-honnêteté	-Qualification		...	
...	-Expérience			
	-Habilité			
	...			

Source : Chaire de coopération de Guy-Bernier université du Québec à Montréal.

3-3- Risques liés à l'octroi des crédits bancaires

Face à un paysage financier en perpétuel changement profondément marqué par une multitude d'évènements majeurs, le risque de crédit n'a cessé d'augmenter ces dernières années. Le secteur bancaire de par ses fonctions a été l'un des premiers à être touché par ce fléau.

3-3-1 Définition du risque de crédit bancaire

« Le risque de crédit, ou le risque de contrepartie, ou encore de signature est le risque de défaillance d'une contrepartie, particulier, entreprises, établissement financier, ou pays, avec laquelle la banque est engagée »

Le risque de crédit constitue le risque fondamental de toute activité bancaire. Il est le premier des risques auxquels la banque peut se confronter. Il est appelé aussi « le risque de contrepartie » qui désigne le risque de défaut des clients c'est-à-dire « le risque de perte consécutif au défaut d'un emprunteur face à ses obligations ».

Le banquier doit faire face au risque de non-remboursement de la part de certains emprunteurs. Lorsque la banque octroie du crédit, elle pose un acte de confiance vis-à-vis du débiteur. Faire crédit, c'est essentiellement faire confiance : la banque croît au remboursement ultérieur, mais il n'y a jamais de certitude absolue que le débiteur remboursera bien dans les délais convenus d'où le risque de crédit.

En d'autres termes, le risque de crédit est le risque d'insolvabilité du débiteur : la banque doit donc bien examiner la solvabilité de son client. En effet, une personne est considérée comme solvable quand la banque peut conclure du dossier introduit que cette personne pourra respecter ses obligations.

3-3-2 Les différents types de risques de crédit bancaire

Le risque de crédit bancaire résulte de la combinaison de trois facteurs qui sont : le risque de contrepartie, le risque d'exposition et le risque de récupération. Cette combinaison forme le modèle « modèle CER »²⁷.

3-3-2-1 Le risque de contrepartie :

Il est caractérisé par la probabilité de défaillance du client relative principalement à deux facteurs qui sont la qualité du débiteur (classe de risque ou notation) et la maturité du crédit.

²⁷ Aubier, Maud, et Frédéric Cherbonnier. « L'accès des entreprises au crédit bancaire », *Economie & prévision*, vol. 177, no. 1, 2007, pp. 121-128.

3-3-2-2 Le risque d'exposition :

C'est l'évaluation du montant des engagements au jour de la défaillance. Ce montant dépend du type d'engagement accordé (facilité de caisse, prêt moyen à terme, caution, opérations de marché,...), du niveau confirmé ou non, de la durée de l'engagement et de sa forme d'amortissement (linéaire, dégressif,...).

3-3-2-3 Le risque de récupération :

C'est la valeur attendue de la réalisation des garanties (sûretés réelles et personnelles) et de la liquidation des actifs non gagés de la contrepartie. La valorisation des garanties détenues vient en déduction de l'exposition. Elle est fonction de la valeur initiale du bien, du caractère nécessaire ou non pour la poursuite de l'activité, de sa durée de vie, du marché d'occasion et de la décote en cas de vente forcée.

3-3-3 Modèle de gestion et de couverture du risque de crédits bancaires

Pour réduire le risque de crédit bancaire, nous pouvons agir sur ces trois facteurs :

3-3-3-1 Les garanties exigées par la banque :

Pour être sûr de récupérer les sommes prêtées, les banquiers s'entourent du maximum de garanties. Les garanties en contrepartie du prêt octroyé permettent au prêteur de disposer d'un moyen juridique de se prémunir contre le risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Il en existe plusieurs sortes dont les deux principales sont l'hypothèque et le cautionnement mutuel.

A- L'hypothèque : elle permet à la banque en cas de défaillance de la part de l'emprunteur, de faire saisir le logement pour le vendre aux enchères judiciaires et récupérer ainsi les sommes restantes dues.

B- Le cautionnement mutuel : il existe un organisme spécialisé appelé « société de cautionnement mutuel » dont son fonctionnement repose sur le principe de la mutualisation des risques. Chaque emprunteur doit en effet participer à un fonds de garantie destiné à se substituer à titre temporaire ou définitif aux emprunteurs défaillants.

3-3-3-2 La titrisation

La titrisation est communément définie comme étant l'opération qui consiste à transformer une créance (ou actifs illiquides) en titres.

En termes économiques, la titrisation peut être définie comme un montage financier permettant de créer des instruments financiers qui aboutissent à des solutions de financements sur mesure aux investisseurs. Elle donne, de plus, la possibilité à une entreprise ou une institution financière de transférer le risque.

Les avantages que peut recueillir une banque en pratiquant la titrisation sont :

- La liquéfaction d'actifs non liquides : transformation immédiate des actifs non liquides en actifs liquides
- Transfert des risques : le risque de perte sur le portefeuille est passé chez les investisseurs.
- Accès à une nouvelle source de financement.

3-3-3-3 L'adossement

Le terme adossement renvoie à une action dans laquelle une banque ou une personne lie une opération financière ou bancaire, comme un crédit ou un placement, avec une autre opération ayant le sens inverse. Cette opération a pour but de réduire le risque de change, de taux et de liquidité en cas de défaillance d'un emprunteur ou d'échec d'un investissement.

Pour une banque, l'adossement se manifeste par la couverture d'un crédit accordé à un client par un placement ou un emprunt de même durée, de même montant et au même taux sur le marché monétaire.

CONCLUSION

Pour conclure ce premier chapitre, on peut dire que les banques qui sont les principaux fournisseurs de crédit, tant aux entreprises qu'aux particuliers, offrent plusieurs types de crédit.

La détermination du type de crédit sollicité par un client est fonction de son besoin de financement. Ainsi, la gestion bancaire répartit les crédits en 4 grands groupes tels que les crédits à l'exploitation, au financement, au commerce extérieur, et aux particuliers.

Par ailleurs, le banquier avant d'octroyer un crédit suit une procédure appelée les « 5C » et c'est au terme de cette dernière que la décision sera prise à savoir un avis favorable ou défavorable.

Par conséquent, l'activité d'octroi des crédits génère bien évidemment des risques majeurs qui pourront avoir un impact sur la rentabilité de la banque.

La banque met donc en œuvre une politique de gestion de couverture de ces différents risques.

CHAPITRE 2

L'analyse de la rentabilité bancaire

INTRODUCTION

Pour pouvoir effectuer des dotations aux provisions nécessaires afin de se prémunir de la survenance du risque, la banque doit en avoir les moyens en dégagant une rentabilité.

La rentabilité d'une banque représente sa capacité à dégager de son exploitation, des gains suffisants pour poursuivre durablement son activité.

Dans la comptabilité bancaire il existe des soldes intermédiaires de gestion qui servent d'outils d'analyse de cette rentabilité.

Le produit net bancaire est en quelque sorte la mesure de la valeur ajoutée de la banque. Le résultat brut d'exploitation représente la capacité de la banque à dégager des marges après déduction de ses charges. Il témoigne en effet la capacité de la banque à couvrir les risques que son activité génère.

Enfin le résultat net, dernier des soldes intermédiaires de gestion mesure la capacité de la banque à dégager du profit pour faire face à son futur.

L'analyse de ces soldes intermédiaires de gestion n'est pas à elle seule suffisante pour porter une appréciation sur la qualité de la gestion de la banque (notamment la gestion des crédits). Il convient également aux banques évoluant dans un système concurrentiel, de comparer ces éléments à ceux des autres banques et de respecter les normes et les recommandations édictées par les organes de contrôle.

Ainsi, nous nous intéresserons à la notion de la rentabilité dans la section 1 ensuite aux déterminants de la rentabilité dans la section 2 et enfin à l'impact de la mesure des crédits sur la rentabilité bancaire.

Section 1 : la notion de rentabilité

Cette section sera consacrée à la définition du concept de « Rentabilité » ainsi que ses différents types tels la rentabilité économique, financière.

La rentabilité est en effet le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir. La notion s'applique notamment aux entreprises mais aussi à tout autre investissement. Elle représente l'évaluation de la performance de ressources investies par des apporteurs de capitaux. Elle constitue donc un élément privilégié pour évaluer la performance des entreprises.

1-1 La rentabilité économique ou Return On Assets

1-1-1 Définition

Selon l'INSEE²⁸, « la rentabilité économique est un des indicateurs de la profitabilité d'une entreprise. Elle est estimée à partir du résultat d'exploitation moins l'impôt sur les sociétés, rapportés aux capitaux stables de l'entreprise. Elle permet d'apprécier la performance d'une société en retenant l'ensemble de ses capitaux durables (capitaux d'endettement et capitaux propres). »

Ce ratio correspond à ce que la comptabilité anglo-saxonne appelle le « Return on Assets » ou encore « ROA » et en termes plus simples, il indique la rentabilité des actifs d'une entreprise ou d'une banque.

1-1-2 Diagnostic de la rentabilité économique

Le revenu généré est mesuré par l'indicateur financier que constitue le résultat d'exploitation (RE), auquel on soustrait les impôts sur les bénéfices (Imp). L'ensemble des capitaux « employés » est égal à la somme des fonds propres (KP), apportés par les apporteurs de capitaux, plus les capitaux acquis grâce à l'endettement (DF, pour dette financière).

La somme des capitaux nets d'exploitation est donc égale à :

$$CPNE = KP + DF$$

La rentabilité économique est donc égale à :

$$\frac{RE - \text{Imp}}{CPNE}$$

$$ROA = \frac{\text{RESULTAT NET}}{\text{TOTAL DU BILAN}}$$

La rentabilité économique est donc indépendante du type de financement des capitaux et exprime la capacité des capitaux investis à créer un certain niveau de bénéfice avant paiement des éventuels intérêts sur la dette. Elle est donc une mesure de la performance

²⁸ Institut national de la statistique et des études économiques (www.insee.fr > définitions)

économique de l'entreprise dans l'utilisation de son actif : elle détermine quel revenu l'entreprise parvient à générer en fonction de ce qu'elle a. C'est donc un ratio utile pour comparer les entreprises d'un même secteur économique.

Selon la gestion bancaire, le ratio de la rentabilité économique doit être supérieur à 1%

1-2 Rentabilité financière ou Return On Equity

1-2-1 Définition

La rentabilité financière mesure la capacité des capitaux investis par les actionnaires et associés (capitaux propres) à dégager un certain niveau de profit. Ce ratio correspond à ce que la comptabilité anglo-saxonne appelle le « Return on Equity » ou encore « ROE ».

La rentabilité financière nette est égale à la capacité d'autofinancement nette (capacité d'autofinancement - charges de maintien du potentiel de production destinées au renouvellement de l'outil productif et à la couverture des risques d'exploitation) rapportée aux capitaux propres (capital social + primes d'émission, de fusion, d'apport, etc. + écarts de réévaluation + réserve légale + réserves statutaires ou contractuelles + réserves réglementées + autres réserves + report à nouveau + résultat de l'exercice + subventions d'investissement + provisions réglementées).

En d'autres termes, la rentabilité financière est l'indicateur qui permet aux actionnaires / investisseurs de mesurer la rentabilité de leur investissement dans l'entreprise

La rentabilité financière est un ratio destiné aux seuls actionnaires, alors que la rentabilité économique s'intéresse aux performances de l'entreprise

1-2-2 Diagnostic de la rentabilité financière

Le bénéfice analysé est le résultat net courant (RN), c'est-à-dire au résultat d'exploitation (RE) auquel on a soustrait l'impôt sur les bénéfices (Imp) et les intérêts versés aux dettes financières (iDF, avec i le taux d'intérêt moyen sur les dettes financières de l'entreprise). On divise ce résultat net courant par le montant des capitaux propres de l'entreprise ou fonds propres.

La rentabilité financière sera donc égale à :

$$\text{ROE} = (\text{RE} - \text{Imp} - \text{iDF}) / \text{KP}$$

$$\text{ROE} = \text{RESULTAT NET} / \text{FONDS PROPRES}$$

1-3 Définition de la rentabilité bancaire

La rentabilité d'un établissement de crédit représente son aptitude à dégager de son exploitation des gains suffisants, après déduction des coûts nécessaires à cette exploitation, pour poursuivre durablement son activité.

La rentabilité bancaire est issue du processus de transformation au sens large (sur les contreparties, les taux d'intérêt, les devises, les échéances...) mis en œuvre par les établissements de crédit dans le cadre de leur fonction d'intermédiation. L'activité de transformation est à l'origine de risques (de contrepartie, de taux d'intérêt, d'illiquidité, ...) dont la gestion est optimisée en vue d'obtenir un maximum de gains pour un minimum de pertes potentielles. La prise de risques est donc indissociable de la notion de rentabilité bancaire et le compte de résultats doit refléter ce couple rentabilité/risques. En outre, les établissements de crédit ont développé au cours des dernières années des activités qui dépassent la simple fonction d'intermédiation (gestion des moyens de paiement, ingénierie financière, opérations de marché,...), mais qui sont désormais génératrices d'une part substantielle des résultats bancaires²⁹.

Il existe plusieurs façons d'apprécier la rentabilité bancaire, selon l'objectif poursuivi par l'analyste :

- Pour les actionnaires, le rapport du résultat net aux fonds propres (coefficient de rentabilité ou return on equity) met en évidence le rendement de leur investissement. Cette vision s'accommode fort bien d'une sous-capitalisation structurelle des établissements, un bon coefficient de rentabilité pouvant provenir d'un faible niveau de fonds propres.
- Les dirigeants doivent à la fois assurer à l'actionnaire un rendement satisfaisant, pour se ménager des possibilités d'augmentation du capital, et conforter l'assise financière afin de maintenir l'activité de l'établissement.
- Les analystes extérieurs, notamment les contreparties des établissements de crédit, privilégient la structure financière, donc l'importance relative des fonds propres, mesurée par le ratio fonds propres sur total de bilan (gearing ratio). Celui-ci, combiné avec le coefficient de rentabilité, permet d'obtenir le ratio résultat net sur total de bilan, appelé coefficient de rendement ou return on assets. L'inconvénient de cette approche est qu'elle place tous les actifs sur un

²⁹Danièle Nouy , La rentabilité des banques françaises, Revue d'économie financière Année 1993 Volume 27 Numéro 4 pp. 465-486

même plan, alors que leurs risques sont différents, et qu'elle néglige les activités de hors-bilan, qui se sont fort développées au cours des dernières années.

En conséquence, les autorités prudentielles utilisent plusieurs de ces instruments d'appréciation de la rentabilité.

Section 2 : Les déterminants de la rentabilité bancaire

Comme tout commerçant, le banquier cherche à tirer un certain bénéfice des différents services qu'il rend à sa clientèle. L'objet de cette section sera de relater les éléments qui entrent dans la détermination de la rentabilité de ces services, dont on cite le bilan bancaire, les principaux résultats de l'activité bancaire et les ratios de la rentabilité bancaire.

2-1 Représentation du bilan bancaire

Le bilan est considéré comme étant l'image de la situation économique de la banque. En effet, le bilan bancaire³⁰ présente tous les comptes du bilan et du hors bilan décrivant d'une manière concise et précise toutes les opérations de l'activité bancaire.

Tableau 2 : bilan bancaire

	ACTIF	PASSIF	
①	PRETS INTERBANCAIRES	EMPRUNTS INTERBANCAIRES	①
②	CREDITS CLIENTELES	DEPOTS CLIENTELES	②
③	PORTEFEUILLES TITRES	CERTIFICATS DE DEPOTS	③
		OBLIGATIONS	
④	IMMOBILISATIONS	FONDS PROPRES	⑤

Source : <https://www.economie.gouv.fr>

Le passif renseigne sur l'origine des ressources, c'est-à-dire les fonds collectés par la banque et l'actif informe sur l'utilisation des fonds collectés.

Le cadre comptable ventile le bilan d'une banque en 5 classes :

³⁰<https://www.economie.gouv.fr>

- Les actifs et les passifs de la classe 1 correspondent aux opérations interbancaires celles que la banque réalise avec d'autres institutions financières, dans le cadre de sa gestion de trésorerie.
- Les actifs et les passifs de la classe 2 correspondent aux opérations avec la clientèle
- Les actifs et les passifs de la classe 3 reprennent les opérations sur titres et les opérations diverses.
- La classe 4, à l'actif, contient les valeurs immobilisées, c'est-à-dire les biens et valeurs censés demeurer durablement dans le patrimoine de la banque.
- La classe 5, au passif, comprend les provisions constituées et les fonds propres y compris les bénéfices non distribués.

2-1-1 Les opérations interbancaires

Elles font partie des comptes de la classe 1, ce sont les opérations réalisées entre la banque et les autres institutions financières dans le cadre de sa stratégie de trésorerie.

Quand son exploitation lui permet de dégager des excédents de trésorerie, la banque se trouve en position de prêteur net sur le marché interbancaire. Dans le cas inverse, la banque doit avoir recours au marché pour assurer son refinancement³¹.

2-1-2 Les opérations avec la clientèle

Elles sont engendrées par les comptes de la classe 2. À l'actif, les crédits accordés et au passif, les dépôts collectés ventilés selon leur degré d'exigibilité, leur forme (compte, bon, certificat) et leur nature au regard de la réglementation bancaire (compte d'épargne à régime spécial, comptes ordinaires). Ces comptes traduisent l'intensité de l'activité de financement de la banque.

2-1-3 Les opérations sur titres

La 3^{ème} classe des comptes comprend les opérations sur titre. Ces opérations retracent l'intervention de la banque sur le marché des capitaux pour son propre compte. L'actif fait donc état de son portefeuille de titres classés selon l'ordre croissant de leur durée de conservation : titre de transaction, titre de placement, titre d'investissement. Au passif on retrouve les titres que la banque émet pour se refinancer qui sont soit fixes soit variables. Les titres effectués pour le compte de la clientèle n'y apparaissent pas.

³¹ Danièle Nouy , La rentabilité des banques françaises, Revue d'économie financière Année 1993 Volume 27 Numéro 4 pp. 465-486

2-1-4 Les valeurs immobilisées :

Sont enregistrées dans les classes 4 et 5 toutes les valeurs immobilisées qui correspondent aux biens et valeurs censés durables dans le patrimoine de la banque. Le bilan bancaire ne présente donc, de ce point de vue, aucune originalité face à celui de l'entreprise industrielle et commerciale.

2-1-5 Les opérations extra-bilancielle :

Ces opérations sont prises en compte pour caractériser la position de la banque ; elles sont retracées dans les comptes du hors bilan (classe 9). Ce sont toutes les opérations qui ne sont pas neutres en terme de risque et non encore survenues en date de situation mais pour lesquelles des engagements contractuels ont été donnés ou reçus.

Il s'agit :

- Des engagements de financement et des avals et garanties donnés et reçus des établissements de crédit et de la clientèle non financière ;
- Des opérations en devises à la suite de prêts, d'emprunts libellés en devises ou de **swaps**³²de devises.
- Des engagements sur titres : montants à livrer ou à recevoir entre la date de négociation de la transaction et celle de livraison des titres. Ils résultent des interventions à l'émission (pouvant être réalisées au profit de la clientèle), et des opérations « techniques » entre différents placeurs, lors d'une émission de titres ;
- Des engagements sur instruments financiers à terme réalisés à des fins de couverture, de spéculation ou d'arbitrage.

³²Le swap est un produit dérivé financier.

2-2 Les principaux résultats de l'activité bancaire

L'équilibre rentabilité/risques ne peut pas toujours être apprécié par le seul examen du résultat net, qui est un solde intégrant parfois des produits ou des charges non récurrents qui peuvent masquer la structure de la rentabilité de l'établissement. C'est pourquoi l'analyse de celle-ci passe par la mise en évidence de soldes intermédiaires (produit net bancaire, résultat brut d'exploitation, résultat d'exploitation) qui permettent d'identifier les éléments ayant concouru à l'obtention du résultat final.

Tableau 3 : soldes intermédiaires de gestion

produits d'exploitation	Intérêts, commissions liées aux prestations de services, produits des opérations de trésorerie et interbancaires, opérations sur titres, opérations de change, opérations hors-bilan
- (moins) charges d'exploitation	Rémunérations des dépôts, charges sur les opérations de trésorerie et interbancaires, opérations sur titres, opérations de change, opérations hors-bilan
= Produit Net bancaire	Indique la marge brute dégagée par les banques dans leurs activités bancaires
- charges générales d'exploitation	Charges de personnel, loyers, frais de publicité...
= Résultat Brut d'Exploitation	Marge brute dégagée après charges de «structure»
- Coût du risque	Risque de contrepartie : dotations aux provisions pertes sur créances irrécouvrables (les plus-ou moins-values latentes sur portefeuilles de titres sont comptabilisées dans le PNB)
+/- gains/pertes sur actifs immobilisés	Plus-ou moins-values réalisées sur cessions d'immobilisations (corporelles, incorporelles, financières)
= Résultat courant avant impôt	Marge générée sur l'ensemble des activités, après prises en compte de tous les coûts (de structure et de risque)
- Impôts sur les bénéfices	
+/- autres produits et charges	Résultats exceptionnels (sur opérations non récurrentes), dotations (ou reprises de fonds) pour risques bancaires Généraux
= Résultat net	

Source : <https://www.economie.gouv.fr>

2-2-1 le Produit Net Bancaire (PNB)

Cet indicateur prend en compte toutes les activités de la banque.

Il s'obtient donc en soustrayant à la somme des produits d'exploitation, la somme des charges d'exploitation. Les principaux composants du PNB sont :

- Les intérêts perçus sur la clientèle et ceux versés aux tiers,
- Les produits du portefeuille titres et des participations,
- Les autres produits d'exploitation bancaire (essentiellement les commissions sur les services).

Les commissions sur service sont de plus en plus recherchées par les banques du fait qu'elles ne sont pas sensibles aux variations du taux et donc elles permettent d'améliorer leur rentabilité.

2-2-2 Le Résultat Brut d'Exploitation (RBE)

On obtient le RBE en soustrayant les charges de structure du PNB. Le RBE est un indicateur de référence de l'activité bancaire proprement dite (hors provision et éléments exceptionnels). Le coefficient net d'exploitation est un ratio important qui apporte les charges de structure au PNB, c'est-à-dire il mesure la part du PNB consacrée aux charges de structures (préférable qu'il soit inférieur à 70%).

2-2-3 Le Résultat d'Exploitation

Pour pouvoir mesurer l'impact de la prise de risque dans la constitution des résultats, il est nécessaire de retrancher le coût du risque. Il est composé de :

- Dotations et reprises pour dépréciations de créances sur la clientèle et établissements de crédits ;
- Pertes sur créances irrécouvrables ;
- Dotations et reprises sur engagements de hors bilan

Ce sont les pertes réelles et attendues qui représentent les risques pris qui ont ou qui auront des conséquences sur les résultats.

2-2-4 Le Résultat Courant avant impôt

Il est mesuré en diminuant du RBE, les dotations aux provisions et la perte sur créances irrécupérables, c'est-à-dire il prend en compte le risque de contrepartie (ou de crédit).

2-2-5. Le Résultat Net

Quant au résultat net, il tient compte des produits et charges exceptionnels, des dotations ou des reprises aux fonds pour risques bancaires généraux³³, et de l'impôt sur les sociétés.

Il faut noter que le produit global d'exploitation (PGE) agrège au PNB des produits et des charges relatives à des activités qui ne relèvent pas d'opérations bancaires (locations d'immeubles par exemple).

2-3 Les ratios de la rentabilité bancaire

La régulation prudentielle a prévu divers ratios mettant en œuvre un rapport quantitatif entre certains éléments de l'actif et certains éléments du passif du bilan de la banque. Ceci est dans le but d'assurer la solvabilité et la liquidité des banques ainsi que la protection des institutions financières et de la clientèle et le respect de l'orthodoxie financière conformément aux standards internationaux.

2-3-1 Le ratio de solvabilité

Le début des années 1980 fût marqué par une instabilité de l'environnement financier. C'est dans ce contexte que le comité de Bâle³⁴ s'est attelé à l'élaboration d'une norme internationale de solvabilité³⁵ permettant de mieux renforcer le niveau des fonds propres des banques et une plus grande stabilité des systèmes bancaires avec une plus grande convergence des méthodes d'évaluations de ces niveaux.

A l'issue des travaux menés par le comité, et de quelques réunions des gouverneurs du G 10, ces derniers ont approuvé en juillet 1988, un document qui consistait en un système de mesure des fonds propres par le biais d'un rapport de solvabilité plus communément appelé ratio Cooke.

Mais devant la complexité du monde de la finance et la montée des risques à partir du début des années 1990, le cadre méthodologique institué par les accords de Bâle 1, dans le but de se prémunir contre le risque de crédit, s'est vu complètement remis en cause par les banques, qui avait en parallèle développé des techniques de mesure et de couverture du risque plus affinés. Les travaux du comité de Bâle concluent donc une nouvelle norme d'adéquation des fonds propres en 2004 avec un nouveau ratio de solvabilité appelé le ratio Mc Donough.

³³ Les Fonds Pour Risques Bancaires généraux (FRBG) sont constitués des sommes que la banque décide d'affecter à la couverture de risques potentiels particuliers qu'elle détermine. Ce fonds est alimenté par un prélèvement sur le compte de résultat et obéit à un régime réglementaire et fiscal particulier.

³⁴ Le comité de Bâle ou contrôle de Bâle sur le contrôle prudentiel est une institution créée en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du groupe de 10 (G10) pour la réglementation bancaire.

³⁵ Extrait du mémoire magister « le contentieux bancaire en Algérie » soutenu par N.IMOUDACHE, juin 2009

2-3-1-1 Le ratio Cooke

Le ratio Cooke³⁶ définit un calcul précis des fonds propres fixé à 8% par rapport à l'ensemble des engagements risqués pris par la banque, et qui sont regroupés en deux catégories (tiers) :

- Les fonds propres de base recouvrant le capital social, les bénéfices non distribués, fonds pour risques bancaires généraux... ils représentent la partie solide et la plus stables des fonds propres ;
- Les fonds propres complémentaires comprennent les réserves et écarts de réévaluation, les provisions générales, les obligations convertibles en action, les obligations à durée indéterminée à taux flottant, et les titres de dettes subordonnées à long terme. Ce sont des éléments de moins bonne qualité que les fonds propres de base.

Pour le capital complémentaire, lorsque ce dernier est repris dans les fonds propres, il ne peut dans ce cas dépasser les 100% du montant des fonds propres de base et certains éléments des fonds propres complémentaires ne sont pris en compte qu'à hauteur de 50% de leur montant.

Quant au dénominateur du ratio Cook, on trouve la totalité des éléments d'actifs plus précisément les crédits consentis, et les éléments du hors bilan de l'établissement. Ces actifs sont pondérés³⁷ selon certains critères comme par exemple la nature de la contrepartie et la zone géographique de cette dernière. Les taux de pondération applicables sont de 0%, 20%, 50% et 100%.

D'une manière générale le ratio Cooke est un rapport entre :

- Au numérateur : le montant des fonds propres de la banque
- Au dénominateur : le montant de l'ensemble des actifs pondérés représenté essentiellement par le risque de crédit.

Le ratio Cooke est donc égale à :

$$\frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{actifs pondérés (dont crédits pondérés)}} \geq 8\%$$

³⁶ On l'appelle le ratio Cook du nom du président de comité de Bâle, *PETTER COOKE*, entre 1977 et 1988, et ancien gouverneur de la *Bank of England*.

³⁷ La pondération permet de ne pas retenir certains actifs pour leur montant total mais pour seulement une fraction de ce montant.

La réglementation imposée par le comité de Bâle prévoit aussi dans le souci de protéger les déposants, que lorsque le ratio tombe sous la barre des 8%, les autorités nationales chargées de la supervision sont appelées à intervenir en veillant à y remédier.

2-3-1-2 Le nouveau ratio Mc Donough³⁸

Le nouvel accord Bâle II affine l'accord de 1988 et cherche en parallèle à rendre les fonds propres cohérents avec les risques réellement encourus par les établissements financiers. Parmi les nouveautés du nouvel accord, on signale la prise en compte du risque opérationnel (fraudes, pannes de système...) et des risques de marché en complément du risque de crédit ou de contrepartie.

Le nouveau visage du Bâle II se concrétise par un nouveau ratio en remplacement du ratio Cooke dénommé le ratio Mc Donough dont la formule est la suivante :

$$\frac{\text{fonds propres réglementaires}}{\text{risques de crédits} + \text{risques opérationnels} + \text{risques de marché}} \geq 8\%$$

Contrairement à son prédécesseur, le ratio Mc Donough laisse plus de latitude aux banques pour le calcul de leurs risques. Le régulateur offre, en effet, le choix entre différents modèles de calcul : du plus simple où la banque opte pour un calcul aisé ratio via l'application d'une formule entièrement calibrée par la BRI³⁹, au plus compliqué, où elle utilise son expertise pour calculer différents paramètres de cette même formule. Cette dernière approche permet une estimation plus fine des risques bancaires et se traduit très concrètement par une économie de fonds propres.

2-3-2 Le ratio de liquidité

La crise financière de 2007 a mis en lumière le risque de liquidité conduisant le comité à y consacrer un volet particulier dans la nouvelle réforme. En effet, des banques dotées d'un niveau de fonds propres suffisants avaient rencontré des difficultés importantes en matière de liquidité lors de la crise. Selon le comité, les difficultés rencontrées par certaines banques étaient dues à des lacunes dans l'application des principes de base concernant la gestion saine du risque de liquidité⁴⁰.

Le comité définit deux normes minimales pour faire face au risque de liquidité, et qui doivent répondre à deux objectifs :

³⁸ Du nom du président du comité de Bâle.

³⁹ Banque des Règlements Internationaux

⁴⁰ BRI, 2010, page 9

- Premièrement, la résilience des banques à court terme face au risque de liquidité par la mise en place du ratio à court terme permettant aux banques de disposer d'assez de liquidité pour faire face à une crise d'un mois ;
- Deuxièmement, la résilience à long terme favorisée par l'utilisation des sources stables, en utilisant un ratio structurel de liquidité à long terme, permettant sur un horizon d'un an d'évaluer la viabilité de la structure des échéances.

2-3-2-1 Le ratio de liquidité à court terme (LCR)

L'objectif du ratio⁴¹ vise à garantir que la banque possède un niveau satisfaisant d'actifs liquides dit de haute qualité, non grevés, et qui peuvent être directement convertis en liquidité de telle sorte à résister à des crises de liquidité sur une période de 30 jours.

Le LCR est défini comme suit :

$$\frac{\text{Encours d'actifs liquides de haute qualité}}{\text{total des sorties de trésoreries sur les 30 jours calendaires suivants}} \geq 100\%$$

- les actifs liquides de haute qualité présentent la spécificité de conserver leur liquidité même en période de crise. Ils sont directement transformables en liquidité sans pertes de valeur ;
- le total des sorties nettes de trésorerie désigne les sorties totales attendues moins les entrées totales attendues durant les 30 jours calendaires suivants.

2-3-2-2 Le ratio structurel de liquidité de liquidité à long terme (NSFR⁴²)

Ce ratio vise à inciter les banques à des financements de leurs actifs et de leurs activités avec des dettes stables sur le moyen à long terme. Il traduit le montant minimum acceptable de financement stable par rapport au profil de liquidité des actifs de la banque sur une année. Il doit donc permettre un financement des actifs à long terme par un montant minimum de passif stable et ainsi réduire l'asymétrie entre les financements à court terme et les financements à long terme.

Le montant des ressources stables doit être en permanence supérieur au montant des besoins en ressources stables. Il s'agit d'un ratio dont l'utilité est de remédier aux asymétries de financement et incite les banques à recourir à des ressources stables pour financer leurs activités.

Le NSFR est égal à :

$$\frac{\text{montant du financement stable disponible}}{\text{montant du financement exigé}} \geq 100\%$$

⁴¹ Liquidity Coverage Ratio

⁴² Net Stable Funding Ratio

- le financement stable représente les types et montants de financement sous forme de fonds propres ou d'autres passifs, censés constituer des ressources fiables sur une durée de 1 an en période de tension prolongée ;
- Le montant du financement exigé est déterminé à partir des caractéristiques de liquidité des différents types d'actifs qu'il détient, de ses expositions de hors bilan et autres activités de la banque.

2-3-3 Le ratio de division des risques

Mises en place en 1979 et renforcées en 1984, les règles de division des risques visent à éviter que la défaillance d'un client, sur lequel une banque détient un niveau important de risque crédit, ne mette en péril sa solvabilité.

Il existe différentes règles de division des risques. Seules les règles de division des risques proprement dites seront abordées ici.

La division des risques⁴³ consiste, pour une banque, à respecter en permanence deux limites :

- Un rapport maximal de 40% entre l'ensemble des risques que la banque court, au titre des crédits accordés à un même client, et le niveau de ses fonds propres nets ;
- Un rapport maximal de 800% entre, d'une part, la totalité des risques encourus par la banque au titre des crédits accordés à des clients ayant chacun obtenu des crédits supérieurs à 15% des fonds propres nets de la banque et, d'autre part, le niveau de ces fonds propres nets.

Cela signifie en pratique qu'une banque disposant de fonds propres à hauteur de 800 millions de DA, ne devra pas :

- Détenir de risques de plus de 320 millions de DA sur un même client (40% de 800) ;
- Dépasser 6,4 milliards de DA, au titre de la totalité des risques détenus (risques supérieurs à 15% de 800 millions de DA = 120 millions de DA).

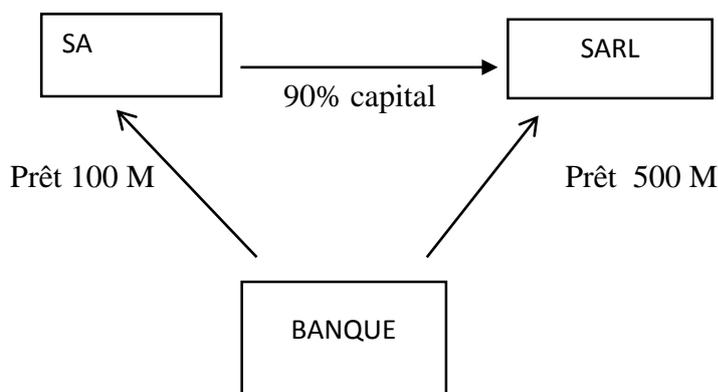
Une directive européenne entrée en application le 1 janvier 1994 renforce encore ce dispositif. Elle a abaissé de 40% à 25% le niveau de risques supportés sur un même client de 15% à 10% les niveaux de risques sur plusieurs clients, et a précisé que la somme des risques ne saurait dépasser huit fois les fonds propres de la banque.

Pour le calcul des limites de risques ci-dessus définis, le montant des fonds propres est identique à celui utilisé pour le calcul du ratio de solvabilité.

⁴³ MICHEL MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque de crédit : mieux le cerner pour mieux le comprendre, édition la revue banque, Paris, 1995, page 57-58

Les niveaux de risques retenus font pour leur part, l'objet de précisions complémentaire. Ainsi, lorsqu'une solidarité financière, manifestée par l'existence d'un lien de contrôle et/ou tous autres liens existent entre plusieurs clients (par exemple dans le cadre de groupe de sociétés), un principe dit de globalisation oblige la banque à agglomérer ces risques pour tenir compte de l'application des seuils réglementaires.

Par exemple



La banque devra globaliser les crédits accordés à la SA et à la SARL, soit 600M, pour vérifier l'application des limites de division des risques, par rapport à ses fonds propres.

2-3-4 Le ratio de fonds propres et de ressources permanentes

Ce coefficient a été promulgué en juillet 2004. Ainsi, il⁴⁴ vise à éviter aux banques et aux établissements financiers d'avoir des ressources de durées inférieures à leurs emplois en les incitant à allonger la durée de leurs ressources, tout en maintenant un certain équilibre entre les emplois et ressources longues en monnaie nationale.

Cette mesure permet de limiter le risque de transformation, qui s'établit lorsque les durées des ressources et des emplois ne correspondent pas. Il est défini comme étant le rapport entre les ressources de durée à court de plus de cinq ans et les emplois de durée à court de cinq ans. Ce rapport doit être supérieur ou égal à 60% et les 40% sont laissés à la disposition des établissements de crédits pour leur activité de transformation.

Ce ratio est égal à :

$$\frac{\text{Ressources de durée de plus de 5 ans}}{\text{Emplois de durée à court de 5 ans}} \geq 60\%$$

⁴⁴MICHEL MATHIEU, Op.cit, page 59

Section 3 : Mesure de l'impact de la gestion du crédit sur la rentabilité bancaire

L'activité d'octroi de crédit peut avoir un impact positif ou négatif sur la rentabilité bancaire.

Pour comprendre cet impact, nous allons d'abord voir la constitution des provisions et son impact sur les résultats de la banque, les risques des prêts bancaires et leur impact sur le niveau d'activité de la banque et nous clôturons le tout avec un exemple plus démonstratif.

3-1. L'impact des dotations aux provisions sur la formation des résultats de la banque⁴⁵

Les provisions peuvent être définies comme « *un amortissement préventif d'une perte future probable* ».

Il existe plusieurs sortes de provisions propres au risque crédit :

- Les provisions « réglementaires » sur les créances douteuses et litigieuses qui consistent à provisionner obligatoirement une partie de la créance en fonction de critères de retard constatés dans le règlement des échéances,
- Les provisions sur des créances considérées comme risquées par la banque, alors même qu'aucun retard n'est constaté dans le règlement des échéances,
- Les fonds pour risques bancaires généraux (FRBG) constitués des sommes que la banque décide d'affecter à la couverture de risques potentiels particuliers qu'elle détermine (les risques crédits sectoriels, par exemple). Ce fond est alimenté par un prélèvement sur le compte de résultat. Il obéit à un régime réglementaire particulier,
- Les provisions réglementées qui ne sont pas comptablement de véritables provisions, mais constituent des capitaux propres d'une nature spécifique.

⁴⁵ MICHEL MATHIEU, Op.cit, page 5

Tableau4: tableau de synthèse des provisions crédit

Objet de la provision	Provision pour dépréciation	Provision pour risque et charges	Capitaux propres
Créances douteuses	•		
Litiges		•	
Risques-pays	•	•	
FBRG			•
Provisions réglementées			•

Source : Michel Mathieu « l'exploitant bancaire et le risque de crédit : mieux le cerner pour mieux le comprendre », édition la revue banque, Paris, 1995

Concernant les provisions dites « classiques », il faut distinguer le flux de dotations nettes des reprises qui impactent le compte de résultat, du stock de provisions d'un établissement qui figure au bilan.

Lorsque, au cours de l'exercice *n*, un risque crédit se matérialise, la banque effectue une dotation aux provisions pour faire face à la perte probable qu'elle quantifiera par déduction de la valeur estimée de ses garanties.

Exemple : crédit 100 dinars (da) - garantie estimée à 40 da = risque de 60 da.

La provision est en principe égale au risque de perte résiduelle, soit 60 da.

- Si l'estimation de la perte résiduelle doit être revue à la hausse (dépréciation de la garantie par exemple), la banque effectuera une dotation de provisions complémentaires ;
- A l'inverse, si la perte résiduelle estimée doit être minorée (revalorisation de la valeur de la garantie par exemple), la banque effectue une reprise de provisions qui diminue la couverture de son risque.

Le schéma comptable simplifié est le suivant⁴⁶ :

Schéma 2 : schéma comptable simplifié des dotations aux provisions

• **Traitement comptables du prêt**

Bilan

Crédit clientèle
100

bilan

encours douteux et litigieux
100

• **Dotations de provisions**

Compte de résultat

Dotations aux provisions sur clientèle
60

bilan

provisions sur crédits clientèle
60

• **Reprise de provisions**

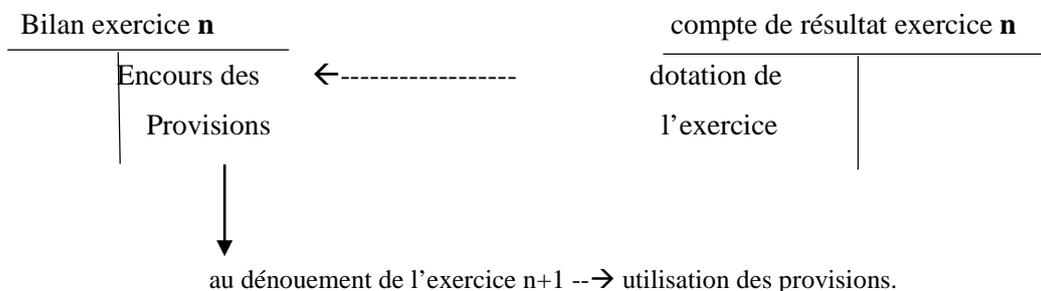
Compte de résultat

Reprise de provision sur crédit clientèle
60

bilan

provision sur crédits clientèle
60

Enfin, lorsque le risque crédit se matérialise définitivement (impossibilité de récupérer la créance résiduelle), la banque utilisera les provisions constituées pour couvrir sa perte et solder le crédit.



⁴⁶MICHEL MATHIEU, Op.cit, page 5

Ainsi, la provision impacte les comptes de la banque immédiatement et dans le temps :

- Lors de la constitution de la provision, le résultat d'exploitation diminue à due concurrence, de même en cas de complément de provisions lié à l'aggravation du risque ;
- Lors de la reprise de la provision (en tout ou en partie), le résultat d'exploitation augmente à due concurrence ;
- Lors de l'utilisation des provisions constituées sur l'exercice n-1, le compte de résultat de l'exercice n, n'est pas impacté, mais le stock de provisions inscrites au bilan diminue à due concurrence.

Le stock de provision inscrit au bilan sert à diminuer le taux de couverture des créances risquées, qui lui-même révèle la sensibilité de la banque au risque crédit.

3-2 L'impact du risque de crédit sur le niveau d'activité des banques

A périmètre de résultat inchangé, la banque qui a engrangé des risques qu'elle doit provisionner ou des pertes qu'elle comptabilise, devra (par hypothèse) déployer une activité plus importante. Ainsi, on peut établir, de manière très simple, qu'il existe un rapport (plus ou moins variable) de 1 à 100 entre une perte nette comptabilisée et le niveau d'activité supplémentaire qu'il faut développer, avec une hypothèse de rémunération de 1% (en crédit ou en collecte), pour compenser les effets de cette perte.

Exemple :

Soit une banque qui provisionne au cours d'un exercice 100 mille de DA sur ses créances risquées. Pour annihiler les conséquences de cette provision, la banque devra collecter 10 millions de DA de collecte supplémentaire, ou réaliser 10 millions de DA de crédit, avec une marge nette de 1% pour compenser les effets de cette provision, (bien entendu il ne s'agit là que d'un ordre de grandeur bâti sur une hypothèse de marge nette de 1%, hors effet « trésorerie », fiscal, charges d'exploitation, risques générés par le surplus d'activité, nature de crédit...). Chaque établissement peut, en fonction de ses caractéristiques propres, déterminer par approximation le surplus d'activité nécessaire pour couvrir le risque.

Il est donc très révélateur pour un établissement d'analyser la part contributive du crédit dans son résultat net (après dotation aux provisions). Cette part contributive est très certainement négative pour de nombreux établissements et ne permet pas d'assurer la rémunération des fonds propres. Cela signifie que l'activité crédit est « subventionnée » par les autres activités de la banque.

3-3. Illustration

Nous allons observer ici le cas de deux différentes banques privées en Algérie pour voir l'impact de l'activité d'octroi de crédit sur la rentabilité.

3-3-1. Observations

3-3-1-1 Cas Gulf Bank Algeria 2013-2015⁴⁷

La Gulf Bank Algeria est une Banque commerciale de droit Algérien ; filiale de Burgan Bank Group et membre d'un des plus éminent groupe d'affaires du moyen orient KIPCO « Kuwait Projects Company ».

Gulf Bank Algeria, au capital de 10 000 000 000 DZD débute son activité en mars 2004 et se fixe pour principale mission de contribuer au développement économique et financier de l'Algérie, en offrant aux entreprises, professionnels et particuliers une gamme étendue et en constante évolution de produits et services financiers.

Aussi, pour répondre aux attentes de sa clientèle, Gulf Bank Algeria propose des produits bancaires conventionnels ainsi que ceux conformes aux préceptes de la Chariâa.

Gulf Bank Algeria dispose aujourd'hui d'un réseau de 63 agences classiques dont 6 automatiques, opérationnelles, afin de se rapprocher au mieux de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national.

Tableau 5: Réalisations financières de Gulf Bank Algeria de 2013 à 2015⁴⁸

	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
FONDS PROPRES	20 140 057	21 778 701	24 348 232
CREDITS CLIENTELE	81 240 932	101 162 236	104 883 046
DEPOTS CLIENTELE	96 339 954	127 879 050	131 680 266
PROVISION	351 227	722 115	299 921
TOTAL BILAN	138 962 534	176 819 451	177 377 510
RATIO EN %			
CREDIT CLIENTELE/ TOTAL BILAN	58	57	59
(CREDIT-DEPOT)/ MONTANT LE PLUS ELEVE	-15.67	-20.89	-20.35
ROA EN %	4	2	2
ROE EN %	33	23	18
RESULTAT NET	5 035 072	4 010 423	3 628 435

Source :Gulf Bank Algeria, rapport annuel 2015

⁴⁷ Rapport annuel AGB 2013-2015

⁴⁸ Rapport annuel AGB 2013-2015

3-3-1-2 Cas BNP PARIBAS el Djazair⁴⁹

BNP Paribas El Djazaïr est une filiale à 100% du Groupe **BNP Paribas**, leader européen des services financiers. Lancée en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences.

Tableau6 : Réalisations financières de BNP PARIBAS el Djazair de 2013 à 2015

	2013	2014	2015
FONDS PROPRES	21.058.969	21.895.708	24.119.173
CREDITS CLIENTELES	110.043.069	115.293.255	139.202.453
DEPOTS CLIENTELES	188.452.271	201.370.801	192.778.690
PROVISION	3.915.823	4.511.988	3.779.665
TOTAL BILAN	233.868.797	254.285.383	252.587.536
RATIO EN %			
CREDIT CLIENTELE/TOTAL BILAN	47,05	45,34	72,20
(CREDIT-DEPOT)/ MONTANT LE PLUS ELEVE	-41,60	-42,75	-27,79
ROA EN %	1,64	1,71	1,47
ROE EN %	38,25	43,36	37,23
RESULTAT NET	3.825.349	4.336.739	3.723.465

Source : rapport annuel BNP PARIBAS el Djazair

⁴⁹ Rapport annuel BNP PARIBAS EL DJAZAIR 2013-2015

3-3-2. Analyse et interprétation**3-3-2-1 Cas GULF BANK ALGERIA****A. RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES**

Le renforcement des fonds propres est crucial pour la survie d'une banque, ce qui signifie sa capacité d'honorer ses engagements.

Le tableau nous montre que les fonds propres de la Gulf Bank Algeria sont en parfaite évolution ce qui montre qu'elle dégage des ressources pour couvrir au mieux ses risques.

B. RATIO CREDIT CLIENTELE/ TOTAL BILAN

Ce ratio explique l'importance qu'une banque accorde à sa structure de crédit.

On remarque sur ce tableau, un accroissement presque négligeable de ce ratio durant ces trois dernières années.

Ce ratio étant supérieur à 50% signifie que plus de la moitié de la clientèle de l'AGB est intéressée par l'activité d'octroi de crédit.

Cette activité occupe donc une place majeure au sein de l'AGB.

C. RATIO CREDIT-DEPOT / MONTANT LE PLUS ELEVE

Ce ratio permet de déterminer la position nette de la clientèle dans l'activité d'une banque. C'est un indicateur qui explique le choix de la banque entre deux alternatives différentes à savoir favoriser l'activité d'octroi de crédit ou favoriser la collecte des dépôts.

Le tableau nous montre que ce ratio est en diminution continue ces 3 années ce qui explique que la quasi-totalité des dépôts effectués par la clientèle de cette banque sont presque totalement et systématiquement distribués sous forme de crédit !

Mais notons bien que les dépôts restent supérieurs au crédit.

D. ROA

Le ROA permet de mesurer l'efficacité de la banque à générer des bénéfices et en gestion bancaire, ce ratio doit être supérieur à 1%.

Comme nous le constatons sur ce tableau, ce ratio est en parfaite diminution mais reste toujours supérieur à 1%.

E. ROE

Le ROE traduit la capacité d'une banque à dégager des bénéfices. Plus ce ratio est élevé plus la banque est rentable. En rapport avec ce présent tableau, nos constats sont que ce ratio est en décroissance durant la période de 2013 à 2014. Ceci s'explique par la croissance inverse du résultat net par rapport au fonds propres.

3-3-2-2 Cas BNP Paribas El Djazair

Les enseignements à tirer sont :

A- RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES

Le renforcement des fonds propres est crucial pour la survie d'une banque, ce qui signifie sa capacité d'honorer ses engagements.

Le tableau nous montre que les fonds propres de la BNP Paribas El Djazair sont en parfaite évolution ce qui montre qu'elle dégage des ressources pour couvrir à mieux ses risques.

B- RATIO CREDIT CLIENTELE/ TOTAL BILAN

On remarque sur ce tableau, une légère baisse durant la période 2013/2014 de 2% et une augmentation de près de 25 % durant la période 2014/2015.

Durant la période de 2013 à 2014, les clients de la BNP Paribas se sont intéressés à l'activité de la collecte de dépôts, mais de 2014 à 2015 plus de la moitié de la clientèle de cette banque s'intéresse à l'activité d'octroi de crédit car ce ratio est supérieur à 50%.

Cette activité occupe donc une place majeure au sein de la BNP Paribas.

C- RATIO CREDIT-DEPOT / MONTANT LE PLUS ELEVE

Le tableau nous montre que ce ratio est en diminution durant la période 2013 à 2014 mais après il y a une forte augmentation dans la période suivante ce qui explique que la quasi-totalité des dépôts effectués par la clientèle de cette banque sont presque totalement et systématiquement distribués sous forme de crédit !

Mais notons bien que les dépôts restent supérieurs au crédit.

D- ROA

Le ROA permet de mesurer l'efficacité de la banque à générer des bénéfices et en gestion bancaire, ce ratio doit être supérieur à 1%.

Comme nous le constatons sur ce tableau, ce ratio est en diminution durant 2013 à 2014 et en augmentation durant la période 2014 à 2015. Mais il reste toujours supérieur à 1%.

E- ROE

Le ROE traduit la capacité d'une banque à dégager des bénéfices. Plus ce ratio est élevé plus la banque est rentable.

En rapport avec ce présent tableau, nos constats sont que ce ratio est en croissance durant la période de 2013 à 2014 et en décroissance durant la période 2014 à 2015. Ceci s'explique par la croissance inverse du résultat net par rapport au fonds propres.

A la lumière de notre analyse, il nous convient de dire que l'activité d'octroi de crédit a eu un impact négatif sur la rentabilité de la Gulf Bank Algeria sur la période 2013-2015 d'où l'évolution décroissante de son résultat net.

Aussi, l'activité d'octroi de crédit a eu un impact positif sur la rentabilité de la BNP Paribas sur la période 2013-2014 mais durant la période de 2014-2015 il y eu un impact négatif sur la rentabilité de la banque d'où la diminution de son résultat net sur cette période.

CONCLUSION

La gestion bancaire met de plus en plus l'accent, sur la connaissance et la maîtrise des coûts et de la rentabilité bancaires. Le renforcement de cette préoccupation s'explique par la vigueur des pressions concurrentielles qui ont entraîné une forte contraction des marges

Pour évaluer la rentabilité bancaire, la gestion bancaire nous propose des soldes intermédiaires de gestion (SIG) ainsi que différents ratios.

Entre autre, cette rentabilité peut être en évolution croissante comme décroissante suite aux activités de la banque.

Cependant, la banque doit avoir une bonne stratégie et politique de gestion de ses activités afin de dégager des résultats positifs et en parfaite évolution à la fin de chaque exercice.

CHAPITRE 3

*Analyse empirique de la gestion des
crédits bancaires et son impact sur la
rentabilité bancaire au niveau de la
BADR*

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

INTRODUCTION

Afin d'illustrer les différents éléments élaborés et abordés dans les chapitres précédents, et dans le but de mettre en exergue les techniques de gestion de crédits bancaires ainsi que la rentabilité, une analyse empirique est donc nécessaire et indispensable.

Cette étude a été effectuée au niveau de la Banque Agricole du Développement Rural (BADR) dans la Wilaya de Tizi-Ouzou 015.

Tout au long de ce chapitre, notre étude sera tournée d'abord vers la présentation de la BADR dans la première section, ensuite, de la gestion des crédits bancaires avec illustration d'une étude de dossier pour un octroi de crédit d'exploitation dans la deuxième section et enfin l'impact des crédits sur la rentabilité durant la période de 2015 à 2017 dans la troisième et dernière section.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

SECTION 1 : Présentation de la BADR

1-1 Historique de la BADR

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ⁵⁰ est une institution financière nationale créée par le décret n° 82-106 le 13 mars 1982, sous forme d'une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, sa vocation est le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds publics, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion. Son capital a été augmenté au seuil de 33.000.000.000 DA en 1999.

En 2005, les pouvoirs publics ont décidé de recentrer les missions et activités de la BADR sur le financement de l'agriculture, la pêche, l'aquaculture et des activités connexes ainsi que le financement des programmes de développement rural.

Avec un réseau qui compte actuellement 295 Agences Locales d'Exploitation (ALE) et 39 Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE), ainsi que 47 directions, et plus de 6700 cadres et employés qui activent au sein des structures centrales, groupes régionaux et agences locales d'exploitation, la BADR est la première banque en Algérie de par l'étendue de son réseau et l'importance de ses effectifs.

1-2 Les missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande
- La réception des dépôts à vue et à terme

⁵⁰ <https://www.badr-bank.dz>

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

1-3 Les objectifs de la BADR :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles. La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

1-4 Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou GRE 015.

1-4-1 Définition d'une direction d'exploitation.

La Direction d'Exploitation Régionale a pour objectif de garantir la qualité du service rendu aux clients des centres de sa DER et de développer les Ressources Humaines dans une optique de pérennité.

- Elle garantit l'atteinte des objectifs fixés, dans le cadre du plan de stratégie de l'organisme ;
- Elle contribue au développement de la satisfaction du client et de sa part de marché ;
- Elle établit un plan d'évolution de ses collaborateurs de son périmètre géographique

Chaque DER compte entre 60 et 70 centres. Une DER est découpée en plusieurs secteurs qui regroupent entre 10 et 15 centres. Un Directeur de Centre dépend donc d'un secteur géographique animé par un Directeur de Secteur, auquel il reporte son activité. Ce Directeur du secteur est lui-même rattaché à un directeur d'Exploitation Régionale.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

1-4-2 Présentation de la direction d'exploitation de Tizi-Ouzou

Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou, BADR 015 est l'une des directions d'exploitation de l'institution centrale de la banque d'agriculture et du développement rural. Ce groupe régional sis à la rue Bouzard Cherif à Tizi-Ouzou dispose de 92 agences locales d'exploitation.

Ce groupe a quatre services principaux :

- Service comptabilité et administratif
- Service monétique et moyen de paiement
- Service de crédit et commerce extérieur
- Service animation commerciale

1-4-2 Rôle du Groupe Régional d'Exploitation

Dans ce groupe d'exploitation, chaque service a son rôle dans la fixation des objectifs de cet organisme présentés dans ce qui suit :

- L'assistance des agences dans l'élaboration et la fixation des objectifs des agences locales d'exploitation concernant le volet monétique ;
- La dotation de la clientèle en cartes magnétiques de retrait ou de paiement ;
- Etablir le reporting à sa hiérarchie ;
- La disponibilité de la documentation inhérente à son domaine d'activité ;
- La consultation et l'alimentation des centrales de risque et d'impayés de la banque d'Algérie ;
- L'évaluation de la cote du risque emprunteur de la clientèle d'engagement.

Vu que le thème de notre mémoire s'intéresse au service crédit, il nous convient donc de le présenter.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

1-5 Le service crédit

1-5-1 Rôle et relation fonctionnelle du service crédit

1-5-1-1 Le rôle du service crédit :

- La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;
- Réception et enregistrement des dossiers de crédit ;
- Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relatifs au crédit ;
- Contrôle de la conformité des dossiers reçus par rapport aux règles d'octroi de crédit ;
- Proposition des concours à mettre en place ;
- Présentation des demandes de crédit aux comités de l'agence et de la région ;
- Information, assistance et conseil de la clientèle ;
- L'étude et l'appréciation du risque.

1-5-1-2 Les relations fonctionnelles du service crédit :

Le compartiment crédit constitue indéniablement l'interface la plus reliée de l'agence avec le réseau bancaire. En effet, le service crédit entretient les relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du directeur d'agence, à savoir :

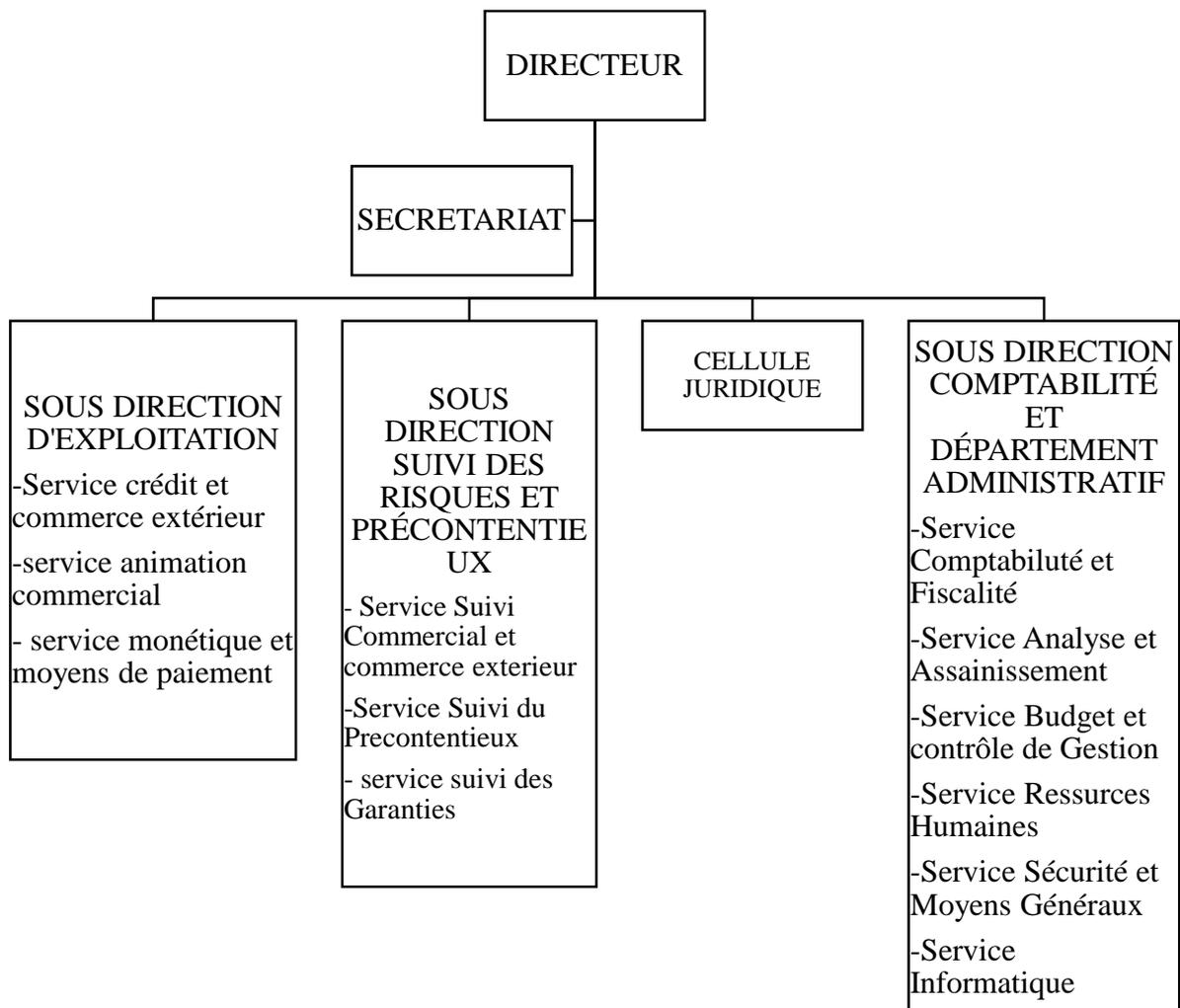
- Le service des opérations du commerce extérieur, en vue d'assister la clientèle dans ses opérations avec ses partenaires étrangers ;
- La direction de crédit pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;
- La direction financière pour les besoins financiers (accréditif permanent, appels de fonds...), et pour la mobilisation des crédits (chaînes de billets, tableaux d'amortissements des crédits...) ;
- La direction des études juridiques et contentieuses pour orientations et recommandations juridiques, la prise en charge des affaires précontentieuses et contentieuses ;
- La direction de la comptabilité pour les aspects comptables liés aux opérations traitées ;

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

1-6 Organigramme du Groupe Régional d'Exploitation de Tizi Ouzou

année

2017



Source : BADR Tizi-Ouzou

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

SECTION 2 : la stratégie de la gestion des crédits bancaires de la Banque Agricole du Développement Rural(BADR)

Le crédit est, au plan global, à la fois un instrument de la politique monétaire de l'Algérie ainsi qu'un des moyens de la politique de développement et de régulation économique. De ce fait chaque banque, publique comme privée doit adapter une bonne stratégie d'octroi de crédit.

Dans cette section nous allons d'abord élaborer d'une manière générale la stratégie d'octroi de crédit de la BADR et ensuite entamer d'une manière plus approfondie la gestion des crédits de la BADR en faisant une étude panoramique d'un dossier dont l'objet est la demande d'un crédit d'exploitation.

2-1 Stratégie générale d'octroi de crédit de la BADR.

Les réformes introduites en 1989 ont orienté l'économie algérienne vers une amélioration du système financier en général et du système bancaire en particulier.

Dans le cadre de ces réformes, des stratégies ont été menées par les banques algériennes, visant à renforcer le pôle de la banque prêteuse afin d'offrir à la clientèle les crédits les plus adaptés à ses besoins de financement.

Ces stratégies, si bien managées permettraient aux établissements de crédits de réaliser des rendements élevés, tout en respectant les normes prudentielles fixées par la banque centrale d'Algérie.

Au niveau de la Banque Agricole de Développement Rurale, la stratégie d'octroi des crédits se fait de la manière suivante :

- L'élaboration de la demande du crédit client auprès de l'ALE ;
- L'étude du dossier du dossier par l'ALE ;
- L'entrée en négociation des deux partis pour la mise en place du crédit ;
- La décision finale accordée par le Groupe Régional d'Exploitation.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

2-1-1 L'élaboration de la demande de crédit client auprès de l'Agence Locale d'Exploitation

Cette première étape consiste à demander au client, personne morale ou physique d'élaborer une lettre mettant en avant la présentation du client, l'objet de la demande, le type de crédit sollicité et le montant souhaité.

2-1-2 L'étude du dossier par l'Agence Locale d'Exploitation

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder le prêt, la banque effectuera diverses études telles que :

- L'analyse sectorielle : elle est présentée dans une optique descriptive et prospective ;
- L'analyse des documents et données du client : données financières, part du marché, structures organisationnelles, processus de production, relation fournisseurs et clients, actionnariat ,etc ;
- L'analyse de suivi du client : relation nouvelle ou ancienne, fidélité de la clientèle ;
- Etude du plan prévisionnel d'exploitation, de la stratégie, de la capacité de réaliser le projet envisagé ;
- L'analyse de la capacité du client à respecter ses engagements ;
- L'étude de la possibilité de mise en place de garanties, d'hypothèque de nantissements et cautions.

2-1-3 L'entrée en négociation des deux partis pour la mise en place du crédit

La négociation est un système de décision par lequel les acteurs s'entendent d'un commun accord au lieu d'intervenir par voie unilatérale. Ainsi, il faut mettre en évidence que la négociation (dans son résultat global) implique des coûts. D'un point de vue conceptuel et technique, ceci peut être formulé en disant que le négociateur se fixera un coût d'opportunité.

Négocier avec un banquier, c'est d'abord acquérir un minimum de connaissances bancaires car l'ignorance de ce facteur réduit le pouvoir de négociation du client considérablement.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

La négociation a 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 ;
- Trouver l'équilibre entre les avantages réciproques

2-1-4 La décision finale accordée par le GRE.

La décision revient au directeur de la ALE et est approuvée par le GRE, c'est-à-dire que le directeur de la ALE peut donner un avis favorable ou défavorable à cette demande mais qui peut être le contraire au niveau du GRE. Cependant, c'est le GRE qui donne la décision finale face à une telle requête.

Cependant, la mise en place du crédit ne veut pas dire que la relation banque-client est terminée, bien au contraire, elle se poursuivra après le décaissement pour assurer la bonne conduite et la réalisation du projet.

Habituellement, les banquiers exigent aux clients, une certaine gestion et un mode d'emploi afin d'assurer le bon déroulement et l'aboutissement aux objectifs ciblés.

2-2 Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation

Pour illustrer tout ce qui a été expliqué plus haut, il nous convient de faire une étude empirique sur un dossier d'exploitation.

2-2-1 Elaboration de la demande par le client

2-2-1-1 Demande du client

L'entreprise SARL MIN sollicite la mise en place d'un crédit d'exploitation sous forme d'un découvert mobilisable d'un montant de 9.500.000 DA.

Fait le 31 Mai 2015.

2-2-1-2 Présentation du client

- Domiciliation actuelle : indice ALE 520 Du GRE 015 et un numéro de compte 580 xxxx
- Forme juridique : SARL
- Secteur d'activité : agroalimentaire spécialisé dans la Minoterie
- Adresse fiscale : xxxxx

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

- Localisation de l'unité : xxxxxx
- Régistre du commerce : xxxxxxxxxxxxxx modifié le 24 Aout 2010
- Date de création : 23 Novembre 2005
- Date d'entrée en relation : 04 Octobre 2007
- Capital social : 26 100 00 da.

2-2-1-3 Garanties proposées

Un terrain d'une valeur de 29 812 130 da.

2-2-2 Etude du dossier par la ALE

2-2-2-1 La situation des engagements

Les engagements d'un client envers la banque sont les crédits déjà sollicités auprès de celle-ci.

- **Date dernières autorisations**

- Un prêt de 11 318 335 da accordé le 31/08/2015
- Un prêt de 1 036 819 da accordé le 31/08/2015
- Un prêt de 16 566 000 da accordé le 31/01/2017
- Un prêt de 8 000 000 da accordé le 30/04/2014.

- **Manchette des engagements**

Récapitulations des engagements	Positions débitrices	Positions créditrices
Provision pour crédit documentaires		xx
Compte courant		xx
Débiteur pour crédit documentaire margé à 100%		xx
Compte débiteur pour crédit documentaire margé à 100%	xx	

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

2-2-2-2 Part de marché de l'entreprise

- **Déploiement de l'entreprise sur le marché**

International	National	Régional	Local
		•	•

- **Partenaires commerciaux**

Désignation	Etrangers	Nationaux	
		Publics	Privés
Fournisseurs		•	
Clients		•	•

2-2-2-3 Consultation des centrales des risques et impayés

Notre client ne figure pas à la centrale des risques et des impayés.

2-2-2-4 Chiffres d'affaires et mouvements confiés

Il s'agit des dépôts effectués par la SARL MIN à la BADR et le ratio MC/CA indique la partie du chiffre d'affaire qui a été confié la banque.

Exercice	2013	2014	2015	2016
Mouvements confiés (MC)	394 339 000	456 307 000	419 029 000	150 460 000
Chiffre d'affaire (CA)	Xxx	xxx	xxx	xxx
MC/CA	87%	97%	106%	110%

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

2-2-3 Appréciations provisoires du Directeur de la ALE

Le directeur de l'agence Locale d'Exploitation stipule qu'il y a une ancienne relation de risque honorablement connue par l'agence.

Cependant, il nous donne son avis favorable pour la mise en place du concours sous forme d'un découvert de 9 500 000 da.

2-2-4 Diagnostic financier de l'entreprise SARL MIN 2013 2014 2015

Vu que le client a demandé un crédit durant l'année 2015, le banquier devra analyser sa situation financière sur les 3 dernières années c'est-à-dire 2013 / 2014/ 2015 afin de voir si l'entreprise est en situation d'équilibre financier et ne présente pas trop de risque.

Ceci se fera à l'aide de l'analyse financière du bilan financier, le calcul des différents ratios nécessaires et la cotation du risque que nous retrouverons en annexe.

- La synthèse finale de l'analyste financier.

1) La cotation du risque emprunteur :

Secteur d'activité : 2.30

Management : 2.70

Finances : 3

Cotation du risque emprunteur : 3A

2) L'analyse financière de l'entreprise :

De l'analyse financière de l'entreprise nous avons constaté ce qui suit :

- L'entreprise a enregistré des résultats positifs durant les trois dernières années 2013/ 2014 /2015 à savoir respectivement ,38 673 681 da, 26 593 469 da et 39 533 248 da.
- Un fonds de roulement qui couvre la totalité des besoins en fonds de roulement et ainsi elle dégage une trésorerie positive.
- Une liquidité générale très appréciable.

3) Le point de vue management

Du point de vue management, la qualité de la relation banque-client à nos guichets est appréciable c'est-à-dire les mouvements confiés, la situation des engagements...

4) L'analyse du plan de trésorerie :

De l'analyse du plan de trésorerie, l'entreprise exprime un besoin de financement de 8 553 160 da (somme dont la SARL a réellement besoin), quant à la SARL MIN elle exprime dans sa demande de découvert un montant de 9 500 000 da.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

Toutefois, le montant du découvert ne doit pas dépasser les 15 jours du chiffre d'affaire réalisé au 31/12/2015 à savoir 16 198 608 da.

2-2-5 Décision provisoire du directeur de la ALE

La SARL MIN nous sollicite pour la mise en place d'un découvert d'un montant de 9 500 000 da, à cet effet, en guise de garantie, la SARL MIN demande la reconduction de l'hypothèque déjà comptabilisée et détenue à 29 812 130 da.

La relation a déjà bénéficié de nos concours sous forme de crédits d'investissements, crédit documentaires, découvert remboursé en leur totalité sans aucun incident de paiement.

2-2-6 Décision finale du comité du GRE

Après avoir lu la synthèse de l'analyste financier et la décision du directeur de l'ALE, le comité du GRE approuve et décide d'accorder le crédit sous forme de découvert bancaire à la SARL MIN d'un montant de 9 000 000 da

A la lumière de notre analyse, toute banque pour mener à bien sa gestion de crédits doit avoir une bonne stratégie en faisant une étude statique et dynamique sur son client afin de dégager la rentabilité de ce dernier.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

SECTION 3 : Impact de la gestion des crédits sur la rentabilité bancaire.

La rentabilité bancaire est déterminée par plusieurs facteurs tels que la rentabilité économique, la rentabilité financière et le Produit Net Bancaire.

Chaque banque dispose de sa propre manière de déterminer sa rentabilité. Néanmoins, la BADR utilise le PNB pour pouvoir le faire.

C'est dans ce cadre que nous allons déterminer sur la période de 2015 à 2017 certains ratios à l'aide des informations collectées et évaluer le PNB afin de déterminer l'impact de la gestion des crédits sur la rentabilité de cette banque.

3-1 Evolution des indicateurs de rentabilité en fonction des emplois et ressources [2015-2017]

En dépit de la confidentialité de certaines informations relatives aux banques publiques algériennes, nous avons pu avoir accès à certaines d'entre elles telles que : les emplois (crédits), les ressources (dépôts), produit net bancaire, résultat brut d'exploitation, résultat d'exploitation, qui nous ont permis d'élaborer une étude analytique des données présentées sous forme de tableaux et de figures. Nous tenons à préciser que le secteur de Tizi-Ouzou présente 11 agences dans des différentes DARrA dont nous avons nommé 1,2.... 11. Les résultats de la Direction Régionale nommée DG ici sont formés à partir des résultats des 11 agences qui la composent.

3-1-1 Indicateurs de rentabilité année 2015

Tableau 7 : Tableau récapitulatif des soldes intermédiaire de gestion

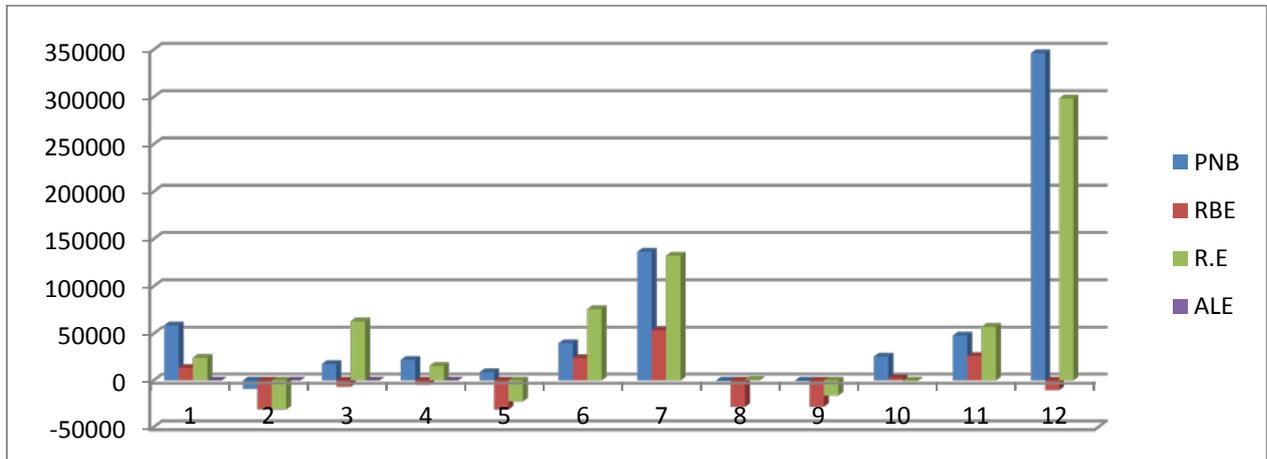
Indice	ALE	EMPLOIS	RESSOURCES	PNB	RBE	R.E	taux de réemploi
1	A	4714215	5660684	58797	13363	24273	0,832799534
2	B	2735065	5578867	-8982	-30848	-30979	0,490254562
3	C	04757	6658824	17508	-6694	62952	0,466262061
4	D	2779538	5899997	21976	-4686	15454	0,471108375
5	E	2772561	5591915	8771	-31053	-22467	0,495816013
6	F	3439813	3902875	39856	23879	75851	0,881353618
7	G	7740637	10747178	136546	53625	132377	0,720248329
8	H	3191865	6978944	-867	-28241	975	0,457356442
9	I	2491465	3845843	-889	-28148	-16156	0,647833258
10	J	4423869	3479340	25557	2345	-938	1,271467865
11	K	3218467	3249792	48095	26181	57135	0,990360922
12	DG	40612252	61594259	346368	-10277	298477	0,659351255

Source : service crédit BADR

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

Pour mieux observer l'évolution des différents indicateurs de la rentabilité de la BADR de l'année 2015, il serait intéressant de les disposer dans une figure.

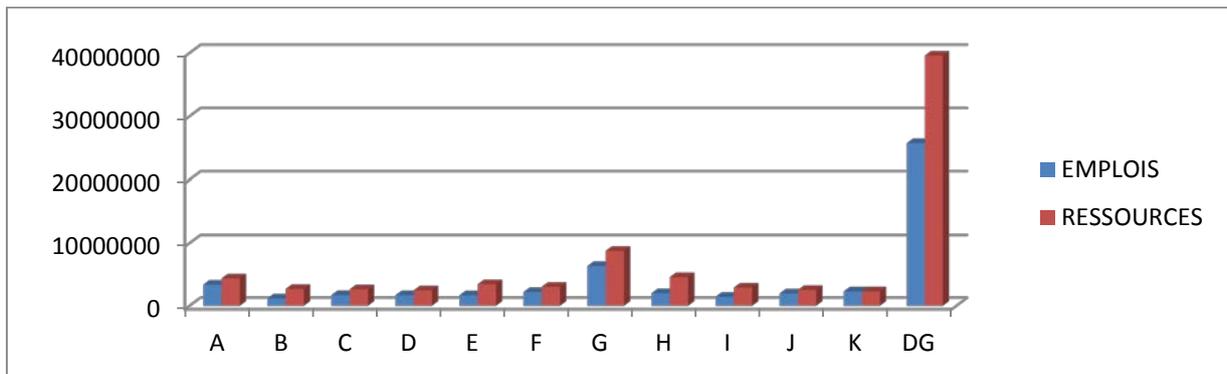
Figure 1 : Figure illustrative des données PNB , RBE et RE par agence



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

La figure suivante nous montrera plus clairement l'état des emplois et des ressources constitués dans chaque ALE du GRE de Tizi-Ouzou.

Figure 2 : Figure illustrative des données emplois et ressources

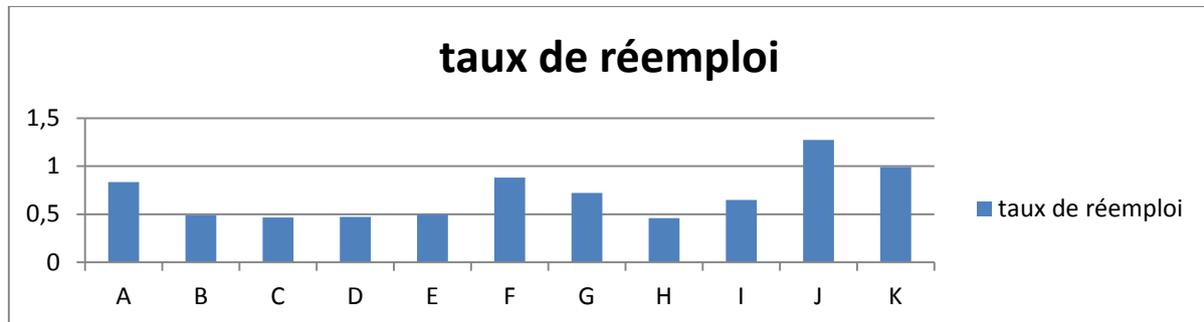


Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

La figure suivante nous montrera le taux de réemploi de chaque ALE ainsi que du GRE de la BADR Tizi-Ouzou en 2015.

Figure 3 : Figure illustrative des données taux de réemploi par agence



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

3-1-1-1 Observations

- les dépôts sont supérieurs aux crédits dans les 11 agences ce qui implique les mêmes résultats au niveau de la Direction Régionale ;
- la majorité des agences présente un PNB positif sauf la 2, 3 et 9. Etant donné que c'est seulement ces 3 agences qui présentent un PNB négatifs en raison de leur localisation géographique, leur résultat n'a pas un impact important sur le PNB de la DG ;
- Le RBE est obtenu en soustrayant du PNB les charges d'exploitations. Il est négatif dans presque toutes les agences sauf la 1, 6, 7, 9 et 11. Du coup le RBE de la DG est aussi négatif ;
- Le RE est obtenu en soustrayant le coût de contrepartie du RBE. Il est positif dans presque toutes les agences sauf la 2, 5, 9 et 10. Cependant, au niveau de la DG il est positif ;
- Le taux de réemploi est supérieur à 0.5 dans 6 agences et inférieur à 0.5 dans 5 agences. La DG a donc un taux de réemploi supérieur à 0.5.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

3-1-2 Indicateurs de rentabilité année 2016

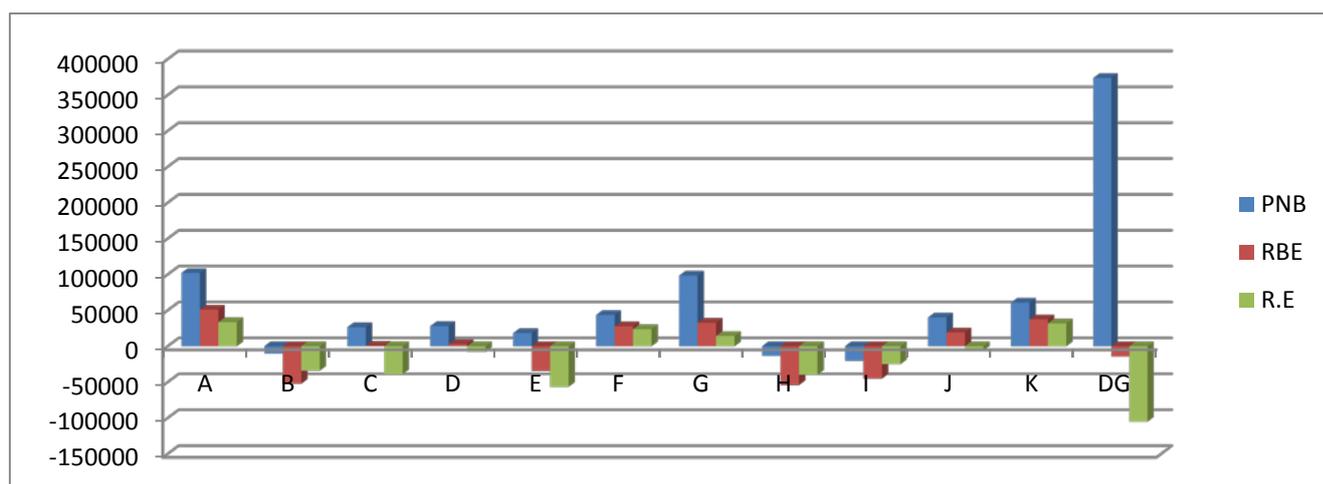
Tableau 8 : Tableau récapitulatif des soldes intermédiaire de gestion

indice	ALE	EMPLOIS	RESSOURCES	PNB	RBE	R.E	taux de réemploi
1	A	3364259	4365734	102018	51040	33482	0,770605584
2	B	1154860	2667929	-10240	-52259	-34132	0,432867591
3	C	1690732	2611127	26432	554	-38889	0,647510443
4	D	1672782	2448949	28033	2986	-7971	0,683061183
5	E	1667307	3428544	18307	-34529	-56508	0,486301765
6	F	2182695	3027088	43647	27854	23670	0,72105436
7	G	6348357	8771314	98374	32737	14185	0,723763509
8	H	2001127	4566526	-13430	-54165	-39741	0,438216491
9	I	1426930	2889594	-20261	-45125	-24949	0,493816778
10	J	1957515	2511799	40116	19169	-6066	0,779327884
11	K	2280851	2296125	60718	37380	31724	0,993347923
	DG	25747415	39584729	373714	-14358	-105195	0,650438077

Source : service crédit BADR

La figure suivante nous présentera l'état des indicateurs de rentabilité des différentes ALE ainsi que du GRE de la BADR Tizi-Ouzou en 2016

Figure 4 : figure illustrative des données PNB, RBE, RE

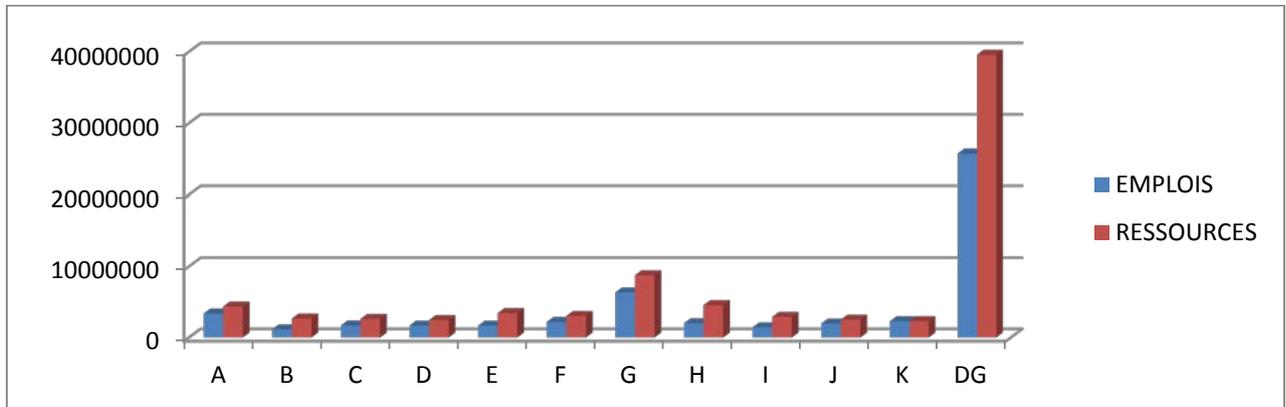


Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

La figure suivante nous permettra de voir plus clairement le montant des dépôts et des crédits octroyés par les différentes ALE ainsi que par la GRE de Tizi-Ouzou en 2016.

Figure 5 : Figure illustrative des données emplois et ressources



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

La figure suivante nous montrera l'aspect du taux de réemploi de toute la région de Tizi-Ouzou en 2016.

Figure 6 : Figure illustrative des données taux de réemploi



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

3-1-2-1 Observation des données de l'année 2016

- Les dépôts sont supérieurs aux crédits dans toutes les agences ce qui implique les mêmes résultats au niveau de la direction régionale ;
- La majorité des agences présentent un PNB positif sauf la 2, 8, 9. Etant donné que c'est seulement ces 3 agences qui présentent un PNB négatif en raison de leur localisation géographique, leur résultat n'a pas un impact important sur le PNB de DG ;
- Le RBE est obtenu en soustrayant du PNB les charges d'exploitations. Il est positif dans presque toutes les agences sauf la 2, 5, 8 et 9 qui enregistrent un montant très considérable du coup le RBE de la DG est aussi négatif ;
- Le RE est obtenu en soustrayant le cout de contrepartie du RBE. Il est positif dans les agences sauf la 1, 6, 7 et 11 le reste des agences enregistre des résultats négatifs. Cependant au niveau de la DG il est négatif ;
- Le taux de réemploi est supérieur à 50% dans les agences 1, 3, 4, 6, 7, 10, 11 et il est inférieur à 50% dans les agences 2, 5, 8, 9. la DG a donc un taux de réemploi supérieur à 50%.

3-1-3 Indicateurs de rentabilité année 2017

Tableau 9 : tableau récapitulatif des soldes intermédiaire de gestion

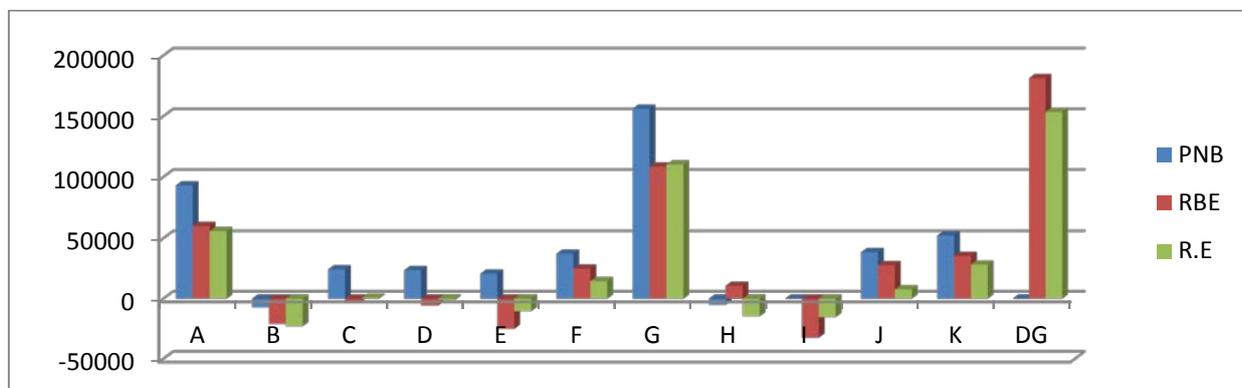
indice	ALE	EMPLOIS	RESSOURCES	PNB	RBE	R.E	taux de réemploi
1	A	4360240	5443788	93124	60173	56008	80,0956981
2	B	240960	3689600	-7123	-20993	-22856	6,53078925
3	C	903029	3623352	24352	-2164	909	24,9224751
4	D	860906	3525160	23707	-5619	-1081	24,4217567
5	E	933339	4470732	20851	-25090	-10399	20,8766484
6	F	3122453	3942350	37388	24993	14680	79,2028359
7	G	7310749	9566657	156273	108539	110295	76,4190563
8	H	3026257	5675067	-5037	10761	-14685	53,325485
9	I	624102	3931895	-5590	-32353	-15345	15,8728043
10	J	1884849	3536284	38591	27796	7773	53,3002723
11	K	3285128	3386640	52367	35428	28316	97,0028701
	DG	26552022	50791525	428903	181471	153615	52,2764812

Source : service crédit BADR

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

La figure ci-dessous nous permettra de voir clairement l'aspect des différents indicateurs de la rentabilité de la région de Tizi-Ouzou en 2017.

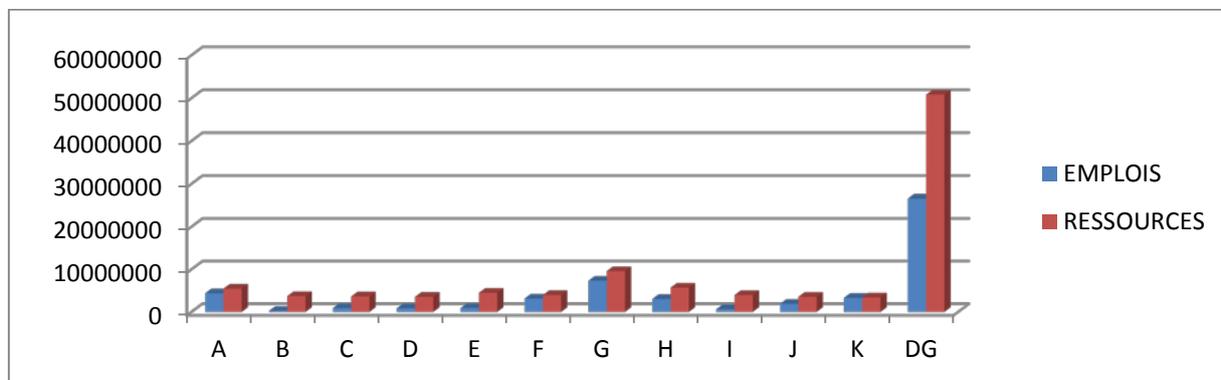
Figure 7:Figure illustrative des données



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

La figure ci-après nous montre à coup d'œil le montant des épargnes et des ressources allouées des différentes ALE ainsi que du GRE de Tizi-Ouzou en 2017

Figure 8 : figure illustrative des données

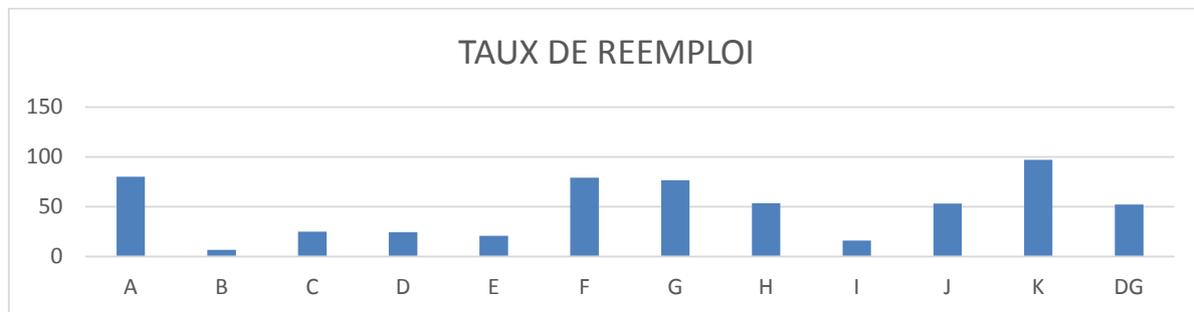


Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

La figure suivante nous présentera le chiffre du taux de réemploi de la région de Tizi-Ouzou en 2017.

Figure 9 : Figure illustrative des données



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

3-1-3-1 Observation des données de l'année 2017

- Les dépôts sont supérieurs aux crédits dans toutes les agences ce qui implique les mêmes résultats au niveau de la direction régionale ;
- La majorité des agences présentent un PNB positif sauf la 2, 8, 9. Etant donné que c'est seulement ces 3 agences qui présentent un PNB négatif en raison de leur localisation géographique, leur résultat n'a pas un impact important sur le PNB de la DG ;
- Le RBE est obtenu en soustrayant du PNB les charges d'exploitations. Il est positif dans presque toutes les agences sauf la 2, 3, 4, 5 et 9. du coup le RBE de la DG est aussi positif ;
- Le RE est obtenu en soustrayant le cout de contrepartie du RBE. Il est positif dans presque toutes les agences sauf la 2, 5, 5, 8 et 9. Cependant, au niveau de la DG il est positif ;
- Le taux de réemploi est supérieur à 50% dans les agences 1, 6, 7, 8, 10, 11 et il est inférieur à 50% dans les agences 2, 3, 4, 5, 9. la DG a donc un taux de réemploi supérieur à 50%.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

3-2 Traitement et analyse des données 2015 /2016 /2017

3-2-1 Calcul des ratios

3-2-1-1 La position nette de la clientèle : (ratio crédit - dépôt / montant le plus élevé)

Ce ratio permet de déterminer la position nette de la clientèle dans l'activité d'une banque. C'est un indicateur qui explique le choix de la banque entre deux alternatives différentes à savoir favoriser l'activité d'octroi de crédit ou favoriser la collecte des dépôts.

Tableau 10 : Tableau d'évolution de la position nette des clientèles

	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
<u>Crédits</u>	<u>40 612 252</u>	<u>25 747 415</u>	<u>26 552 022</u>
<u>Dépôts</u>	<u>61 594 259</u>	<u>39 584 729</u>	<u>50 791 525</u>
<u>Ratios</u>	<u>-34.06 %</u>	<u>-34.96%</u>	<u>-47.72%</u>

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

Commentaire

Durant la période de 2015 à 2016, le tableau ci-dessus nous montre une évolution plus ou moins décroissante de ce ratio, tandis que de 2016 à 2017 on observe une diminution de 13% approximativement de ce ratio.

Cependant, nous remarquons aussi que les dépôts collectés passent de 61 594 259 da en 2015 à 39 584 729 da en 2016 (diminution des dépôts), tandis que 39 584 729 en 2016 ils passent à 50 791 525 da en 2017 (accroissement des dépôts).

En outre, l'octroi des crédits est en parfaite diminution de 2015 à 2016 avec une légère accentuation de 2016 à 2017.

Par conséquent, la BADR a prélevé plus de 20 000 000 de da dans les dépôts collectés en 2015 pour favoriser l'octroi de crédit, près de 14 000 000 de da en 2016 et d'environ 24 000 000 de da en 2017.

En conclusion, la BADR favorise l'activité d'octroi de crédits par rapport à celle de la collecte des dépôts.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

3-2-1-2 Le taux de réemploi (ratio crédit / dépôt)

Ce ratio explique non seulement l'aversion de la banque face aux risques dans l'activité d'octroi de crédit mais aussi son positionnement face aux risques de liquidité.

Tableau11 : tableau d'évolution de taux de réemploi

	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
<u>Crédits</u>	<u>40 612 252</u>	<u>25 747 415</u>	<u>26 552 022</u>
<u>Dépôts</u>	<u>61 594 259</u>	<u>39 584 729</u>	<u>50 791 525</u>
<u>PNB</u>	<u>346368</u>	<u>373714</u>	<u>428903</u>
<u>Ratios</u>	<u>65,93512554</u>	<u>65,04380768</u>	<u>52,2764812</u>

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

A. Position de la banque face aux risques dans l'activité d'octroi de crédit

Ce ratio permet d'apprécier le niveau d'aversion de la banque face aux risques dans l'activité d'octroi de crédit.

Lorsqu'il est supérieur à 50%, cela implique que la banque utilise la majorité des dépôts pour les transformer sous forme de crédits clientèles ce qui signifie que la banque prend plus de risque (risque de contrepartie), mais lorsqu'il est inférieur à 50%, la banque prélève juste une petite partie des dépôts pour les transformer sous forme de crédit clientèles, elle ne prend donc pas de risque.

Commentaire :

- En 2015 :
 - On observe un taux de réemploi qui est égal à 65.93%,
 - Les dépôts sont de 61 594 259 da tandis que les crédits octroyés sont de 40 612 252 da,
 - Le PNB est de 346 368 da.

Ces informations expliquent qu'en 2015, la BADR a pris des risques plus ou moins élevés en utilisant plus de la moitié des dépôts pour les octroyer en crédits clientèles d'où le taux de réemploi supérieur à 50%.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

- En 2016 :

- On observe un taux de réemploi qui est égal à 65.04%
- Les dépôts sont de 39 581 729 da tandis que les crédits sont de 27 745 415 da,
- Le PNB est de 373 714 da.

Ces informations expliquent qu'en 2016, les dépôts perçus et les crédits octroyés sont inférieurs à ceux de 2015, le taux de réemploi diminue à quelques facteurs près mais le PNB augmente légèrement.

- En 2017 :

- On observe un taux de réemploi qui est égal à 52.27%,
- Les dépôts sont de 50 791 525 da tandis que les crédits sont de 26 552 022 da
- Le PNB est de 428 903 da.

Ces informations expliquent qu'en 2017, les dépôts perçus et les crédits octroyés sont supérieurs à ceux de 2016 mais restent inférieurs à ceux de 2015. La BADR a donc favorisé l'activité de collecte des dépôts en 2017 mais a pris moins de risque face à l'activité d'octroi de crédit pour avoir une accentuation considérable de son Produit Net Bancaire.

En conclusion, la BADR prend plus ou moins de risques dépendamment de la situation dans laquelle elle se trouve. Ceci est une stratégie pour que ses activités d'exploitation aient toujours un impact positif sur son Produit Net Bancaire.

B. Position de la banque face aux risques de liquidité.

Bien que le ratio crédit /dépôt nous explique l'aversion de la banque face aux risques dans l'activité d'octroi de crédit, il nous permet aussi d'apprécier l'exposition de la banque face aux risques de liquidité.

- Lorsque ce ratio est inférieur à 0.5 ou 50%, la banque n'a pas de souci de liquidité et est loin d'en avoir en d'autre termes, la banque n'est pas exposée au risque de liquidité ;
- Lorsque ce ratio est légèrement supérieur à 50% et s'approche de 1 ou 100 %, la banque n'est pas exposée au risque de liquidité mais peut y faire face, cependant elle doit renforcer ses activités pour éviter ce risque ;
- Lorsqu'il est égal à 1 ou 100, la banque est exposée au risque de liquidité, en d'autres termes, elle rencontre un problème de liquidité. Ceci peut engendrer le phénomène de panique bancaire qui conduira à la ruée bancaire c'est-à-dire, les déposants se rendent en masse au niveau de l'agence pour retirer leur argent. Dans ce cas, la banque se

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

sentira obligée d'emprunter de l'argent sur le marché interbancaire. Néanmoins, si le marché interbancaire n'arrive pas à donner le montant exact dont la banque souhaite, l'Etat peut intervenir en tant que Prêteur en Dernier Ressort pour essayer de sauver cette banque sinon elle fera faillite.

Commentaire :

-Nous observons durant l'année 2015 un ratio égal à 65.93%, en 2016 il est égal à 65,04% et en 2017 il avoisine les 52.27%

Ce ratio étant supérieur à 50%, la BADR n'est donc pas exposée au risque de liquidité mais peut y faire face.

Cependant, nous constatons son évolution décroissante sur ces 3 dernières années car elle passe de 65.93% à 52.27% ce qui est bon signe pour la BADR, montrant qu' elle adopte une stratégie efficace pour éviter ce risque.

3-2-1-3 L'évolution du PNB

Tableau 12 : Tableau d'évolution du PNB

	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
<u>Crédits</u>	<u>40 612 252</u>	<u>25 747 415</u>	<u>26 552 022</u>
<u>Dépôts</u>	<u>61 594 259</u>	<u>39 584 729</u>	<u>50 791 525</u>
<u>PNB</u>	<u>346368</u>	<u>373714</u>	<u>428903</u>
<u>Taux de croissance du PNB</u>	<u>•</u>	<u>7,89%</u>	<u>14,77%</u>

Source : élaboré par nous-mêmes sur la base du tableau récapitulatif.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

Commentaires :

Nous constatons une évolution du PNB de 346 368 da en 2015 à 376 714 da et à 428 903 da en 2017. Il y a une donc une évolution de 14.77%.

Cependant pendant que le PNB croît, l'activité d'octroi de crédit diminue en 2016 et augmente légèrement en 2017. De 40 612 252 da en 2015, elle passe de 25 747 415 da en 2016 et à 26 552 022 da en 2017.

Mais la question est de savoir pourquoi le PNB augmente tandis que l'activité d'octroi de crédit diminue. Pour répondre à cette question, il nous convient tout d'abord de savoir que l'activité d'octroi de crédit de la BADR constitue 75% du PNB (information interne donnée par le service crédit BADR Tizi Ouzou) tandis que les autres 15% sont obtenus à partir des autres activités qu'elle gère.

De plus, Les différents ratios calculés plus haut tels le ratio de positionnement de la clientèle nous ont prouvé que la BADR favorisait l'activité d'octroi de crédit à l'instar des autres activités.

Cependant si le PNB et l'activité d'octroi de crédit évoluent de manières différentes (PNB croît, les crédits diminuent), ce phénomène s'explique par l'utilisation des ressources optimales (faire moins de prêt) dans le but de dégager plus de profit (PNB en augmentation).

Nous pourrions alors dire que la BADR utilise ses ressources de façon rationnelle et optimale pour atteindre ses objectifs. Elle est alors performante.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

Conclusion

Ce présent chapitre nous a permis d'apprécier la stratégie adoptée par la BADR Algérie notamment celle de Tizi-Ouzou pour la gestion des crédits accordés à ses clients.

Comme nous l'avons vu dans le chapitre 1, chaque banque dispose d'une procédure particulière d'étude préalable du dossier client avant l'octroi du crédit mais la principale reste celle des « 5C » c'est-à-dire le caractère, la capacité, le capital, les conditions et le collatéral.

Par ailleurs, dans le cas de la BADR Algérie, en général plusieurs facteurs contribuent à l'étude du dossier du client « emprunteur » avant de prendre la décision d'accord de crédit mais ce qui fait la spécificité de sa stratégie c'est bien la mise en place du dispositif de négociation. C'est-à-dire les deux parties banque, client, étant à la recherche de leur propre intérêt trouvent un accord commun pour la mise en place du crédit.

Cependant, dans le cas de la BADR Tizi-Ouzou, une étude approfondie est réalisée sur sa relation avec le client en mettant en avant la fidélité et l'ancienneté de ce dernier d'abord et ensuite une étude accentuée sur le diagnostic financier du client et sa cotation du risque. Au terme de cette analyse, la décision de mise en place du crédit revient d'abord au directeur de l'Agence Locale d'Exploitation qui est ensuite approuvée par le comité du GRE. En d'autres termes, la décision du directeur de l'ALE est provisoire et celle du comité du GRE est finale. Ensuite, après la mise en place du crédit, elle accentue sa relation avec le client en procédant au suivi de la réalisation du projet.

En outre, pour déterminer sa rentabilité, cet établissement financier n'utilise pas tous les facteurs enclenchant la rentabilité que nous avons vus dans le chapitre 2 de la partie théorique mais il fait seulement appel au PNB car il occupe près de 75% des activités de la banque.

En conclusion, après notre étude empirique effectuée au sein de cette banque dont le but était d'évaluer l'impact de la gestion de crédit de la BADR sur sa rentabilité, nous pourrions alors dire que l'activité d'octroi de crédit a eu un impact positif sur la rentabilité de la BADR durant la période de 2015-2017.

Durant cette période, elle a favorisé l'activité d'octroi des crédits par rapport à celle des dépôts, elle a pris des risques en fonction de sa situation, et a géré ses ressources de manière optimale afin d'atteindre ses objectifs.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

POINTS FORTS, POINTS FAIBLES ET SUGGESTIONS

La banque joue un rôle prépondérant dans une économie en se préoccupant de son rôle principal mais son objectif reste celui de réaliser également un profit à travers la bonne politique de gestion de ses actifs et passifs.

Au terme de notre étude empirique, il en ressort des points forts et des points faibles. Cependant, nous allons essayer d'apporter des pistes à suivre susceptibles de renforcer la performance de la banque BADR.

- **Points forts**

- l'existence d'une bonne stratégie de gestion des crédits car elle fait une étude statique et une étude dynamique avant d'accorder le crédit à un client dans le but de chercher le client le plus rentable nécessitant des intérêts favorables à la banque.
- la BADR est efficace sur ces 3 années car elle utilise ses ressources de manière optimale pour atteindre ses objectifs. Et plus les années passent plus les ressources allouées c'est-à-dire l'octroi des crédits sont plus faibles tandis que les profits dégagés croissent considérablement d'où sa performance.

- **Points faibles**

- Le produit net bancaire est principalement composé des intérêts perçus sur la clientèle et ceux versés aux tiers, des produits du portefeuille titres et des participations, et des autres produits d'exploitation bancaire essentiellement les commissions sur les services. Cependant, il ne peut pas être le seul facteur de la rentabilité d'une telle banque.
- L'activité d'octroi de crédit quant à elle seule occupe 75% des activités de la banque tandis que les autres activités occupent 15% du PNB. Cependant, le constat de la diminution de l'activité de crédit durant la période étudiée n'est pas bon signe pour l'encouragement de l'économie nationale, le principe de précaution l'emporte sur le rôle majeur de la banque et qui est le financement de l'économie.
- Il existe différentes agences du secteur de Tizi Ouzou qui dégagent des résultats négatifs en vue de leur localisation car il n'y a pas trop de clients.

- **Suggestions**

- Il serait intéressant pour la BADR Tizi Ouzou d'utiliser aussi le ROE et le ROA pour évaluer sa rentabilité d'un point de vue économique et financier afin d'être plus clair dans ses résultats, renforcer sa performance et aussi attirer plus d'actionnaires.

CHAPITRE 3 : Analyse empirique de la gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire : cas BADR

- Elargir son portefeuille d'activités en favorisant aussi les autres activités telles que la gestion des portefeuilles, la gestion des patrimoines, les activités connexes.
- Veiller à la régulation des agences se situant dans les zones peu peuplées.

CONCLUSION GENERALE

Durant les années 80, le secteur bancaire a été marqué par la faillite de plusieurs banques dans le monde. De ce fait, un consensus a découlé sur le fait que le risque de crédit est la première cause interne des défaillances bancaires ; ce qui a engendré au cours de ces dernières décennies, une expansion considérable des modèles d'évaluation et des outils de gestion de crédit dans le secteur bancaire qui reste toujours marqué par le risque de crédit.

En effet, la gestion de crédit comme nous l'avons vu correspond à l'ensemble des techniques ayant pour but de bien maîtriser le portefeuille de crédit bancaire et de réduire le risque de faillite bancaire d'où l'intérêt pour la recherche de l'amélioration de la rentabilité bancaire.

L'activité d'octroi de crédit bancaire constitue l'activité majeure du secteur bancaire. La question de performance et des plus-values étant au cœur des objectifs d'une banque alors une mauvaise gestion de crédit exposera la banque non seulement à des multiples risques mais encore à un impact négatif sur sa rentabilité. La banque doit donc disposer d'un système de gestion de crédit efficace qui lui permettra de dégager une rentabilité positive.

En outre, chaque banque use d'une stratégie de gestion de crédit très précise. Paradoxalement, le secteur bancaire, toujours en grande mutation n'est pas prêt de s'arrêter. De nouvelles techniques de gestion voient le jour pour que les banques puissent s'adapter aux changements du secteur économique tout en restant efficaces.

Notre travail de recherche nous a permis de connaître et d'approfondir nos connaissances sur le fonctionnement bancaire, sa relation avec sa clientèle, ses modalités, techniques et procédures d'octroi de crédits, les risques inhérents et les moyens pour s'en couvrir, connaître les différents éléments de la rentabilité bancaire afin de les mettre en pratique dans notre stage d'étude effectué à la BADR.

Ce stage nous a été d'un bénéfice certain, vu qu'il nous a été permis d'approcher la réalité bancaire avec l'opportunité de nous introduire dans ce milieu professionnel et pouvoir acquérir des connaissances pratiques sur les méthodes et stratégies adoptées par la BADR dans l'accomplissement du métier de banque.

Après avoir fait une étude descriptive sur la stratégie utilisée par la BADR pour l'octroi des crédits bancaires ; et avoir passé en revue les différents indicateurs de rentabilité de cette banque en fonction des dépôts et crédits au sein des différentes agences locales d'exploitation de la région de Tizi-Ouzou, nous avons procédé à leur étude analytique en vue de faire

ressortir tout d'abord l'importance du portefeuille client dans l'activité d'octroi de crédit au sein de la banque, son lien avec sa rentabilité et l'impact de la gestion de cette activité sur cette dernière. A partir des résultats obtenus, il en ressort que la stratégie adoptée par la BADR pour la gestion des crédits bancaires a un impact positif sur sa rentabilité.

Le choix du thème et notre stage au sein de cette banque nous ont permis non seulement d'atteindre nos différents objectifs mais également et surtout d'approcher les contours de notre problématique et d'y apporter une réponse via notre corpus théorique et notre analyse empirique.

Néanmoins des éléments positifs ont été décelés, ils devront être maintenus et renforcés pour assurer la performance des banques mais aussi des éléments négatifs sont apparus, ils devront être impérativement corrigés pour ne pas nuire à l'activité des banques.

BIBLIOGRAPHIE

➤ OUVRAGES

- *BERNET-ROLLANDE .L*, « *Principes et techniques bancaire* », 23^{ème} édition Dunod, , Paris, 2004
- *CAUDAMINE. Guy et MONTIER .J*, « *Banque et marché financier* », *Economica*, Paris 1998
- *DE COUSSERGUES .S et BOURDEAUX.G*, « *Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie* » Dunod, 3^{ème} édition, Paris, 2002
- *DUTALLIS.P*, « *Le risque de crédits bancaires* », *Edition Riber*, Paris 1967.
- *LAMARQUE .E* « *Gestion bancaire* », *Edition DAREIS et PEARSON*, Paris, 2008
- *MISHKIN .F*, « *Monnaie, Banque et Marchés financiers* », 9ieme Edition Nouveaux Horizons, Paris, 2007
- *MICHEL .M*, « *L'exploitant bancaire et le risque de crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser* », édition la revue banque, Paris, 1995
- *NAULLEAU.G et ROUACH.M*, « *Le contrôle de gestion bancaire et financière* », *Revue Banque*, Paris, 1998.

➤ TEXTES REGLEMENTAIRES

- *Article 110 de la loi 90.10 relatif à l'article 2 du code du commerce*
- *Article 116 de la loi 90.10 relatif à l'article du code du commerce*
- *Article 112 de la loi 90.10 du 4 avril 1990 relatif à la monnaie et au crédit*

➤ REVUES

- Aubier, Maud, et Frédéric Cherbonnier. « L'accès des entreprises au crédit bancaire », *Economie & prévision*, vol. 177, no. 1, 2007, pp. 121-128.
- Batac, Julien, et Vincent Maymo. « Les nouveaux outils de pilotage dans les banques », *Revue française de gestion*, vol. 191, no. 1, 2009, pp. 153-166.
- Brana, Sophie, et Delphine Lahet. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur dans les peco », *Revue économique*, vol. vol. 63, no. 5, 2012, pp. 867-884.
- Filareto-Deghaye, Marie-Christine, et Éric Séverin. « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME françaises par le KACM », *Marché et organisations*, vol. 2, no. 2, 2006, pp. 62-78.

- Lacoue-Labarthe, Dominique. « Sylvie Diatkine, les fondements de la théorie bancaire – des textes classiques aux débats contemporains Paris, Dunod, coll. théories économiques, 2002 191 p, index des auteurs, index des notions ISBN2 10 005507 0 », Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy, vol. 48, no. 1, 2005, pp. 189-194.
- Lazarus, Jeanne. « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, vol. 76, no. 4, 2009, pp. 17-39.
- Nouy Danièle, La rentabilité des banques françaises, Revue d'économie financière Année 1993 Volume 27 Numéro 4 pp. 465-486
- Plane, Mathieu, et Georges Pujals. « Les banques dans la crise », Revue de l'OFCE, vol. 110, no. 3, 2009, pp. 179-219.
- Pollin, Jean-Paul. « Quel système bancaire pour l'après-crise ? », Revue de l'OFCE, vol. 110, no. 3, 2009, pp. 413-430.
- Tran, Thi Anh-Dao. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », *Economie internationale*, vol. n° 86, no. 2, 2001, pp. 3-25.

➤ **MEMOIRES**

- *EL hadj Saidou Nourou N'DIATH, Gestion du risque de crédit et son impact sur la rentabilité bancaire : cas de la BEA. SUPDECO 2011-2012*
- *Bitangi Franck, La gestion des crédits et son impact sur la rentabilité : cas de la Raw Bank. Mémoire de licence, LUBUMBASHI, Institut supérieur de commerce, 2016*
- *Imoudache Nadir, Le contentieux bancaire en Algérie, Mémoire de magister, Tizi-Ouzou : UMMTO, FSEGC, Juin 2009*

➤ **RAPPORTS**

- *Rapport annuel AGB 2016*
- *Rapport annuel AGB 2015*
- *Rapport annuel BNP PARIBAS EL DJAZAIR 2016*
- *Rapport annuel BNP PARIBAS EL DJAZAIR 2015*

➤ **WEBOGRAPHIE**

- <http://www.économie.gouv.fr>
- <http://www.membres.lycos.fr>
- <http://www.mémoireonline.com>

- <http://www.banque-france.fr>
- <http://www.macgestion.fr>

Table de Matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des schémas	
Sommaire	
Introduction générale	2
CHAPITRE 1: CREDITS BANCAIRES ET METHODES DE GESTION	
INTRODUCTON	7
SECTION 1 : Approche générale du fonctionnement bancaire	8
1-1 Définition et typologie de la banque	8
1-1-1 Définition.....	8
1-1-2. Typologie de la banque.....	9
1-2 Activité et rôle de la banque.....	9
1-2-1 Les formes d'activité	9
1-2-1-1Les opérations de banques.....	9
1-2-1-2Les activités connexes	10
1-2-2 Le rôle de La banque : intermédiaire financier.....	10
1-2-2-1 La désintermédiation financière	10
1-2-2-2 L'intermédiation financière	11
Section 2 : Approche générale du crédit bancaire	12
2-1 Définitions du crédit.....	12
2-1-1 Définition économique :	12
2-1-2 Définition juridique :	12
2-2 Caractéristiques du crédit.....	12
2-2-1 La confiance :	13
2-2-2 L'élément temps :	13
2-2-3 Le risque :	13
2-3 Typologie de crédit	14
2-3-1 Financement de l'exploitation :	14
2-3-1-1 Les crédits directs par caisse	14
2-3-1-2 Les crédits par signature	19
2-3-2 Financement des investissements	24

2-3-2-1 Le crédit à moyen terme	25
2-3-2-2 Les crédits à long terme.....	25
2-3.2.3 Le crédit-bail (leasing)	25
2-3-3 Financement du commerce extérieur	28
2-3-3-1 Le financement de l'importation	28
2-3-3-2 Le financement de l'exportation.....	29
2-3-4 Le financement des particuliers	30
2-3-4-1 Les crédits destinés à faire face à des besoins passagers.....	30
2-3-4-2. Les crédits destinés à faire face à l'acquisition de biens durables.....	32
Section 3 : Gestion des crédits bancaires	34
3-1 Instruments des crédits.....	34
3-1-1 La lettre de change (LC) :	34
3-1-2 Le billet à ordre (BO) :	34
3-1-3 Le warrant :	35
3-1-4 La carte de crédit :	35
3-2 L'octroi du crédit	35
3-2-1 Les types d'octroi de crédit.....	35
3-2-1-1 Distinction par rapport à l'objet	36
3-2-1-2 Distinction par rapport à la nature	36
3-2-1-3 Distinction par rapport à la durée du crédit	36
3-2-1-4 Distinction par rapport à la destination du crédit	37
3-2-1-5 Distinction par garantie de crédit	38
3-2-1-6 Distinction par rapport à l'encadrement du crédit.....	39
3-2-1-7 Distinction par rapport aux possibilités de financement des crédits.....	39
3-2-2 L'étude préalable à l'octroi du crédit.....	39
3-2-2-1 Le caractère :	39
3-2-2-2 La capacité :	40
3-2-2-3 Le capital :	40
3-2-2-4 Les conditions :	40
3-2-2-5 Le collatéral :	40
3-3- Risques liés à l'octroi des crédits bancaires.....	42
3-3-1 Définition du risque de crédit bancaire.....	42
3-3-2 Les différents types de risques de crédit bancaire	42
3-3-3 Modèle de gestion et de couverture du risque de crédits bancaires	43
3-3-3-1 Les garanties exigées par la banque :	43
3-3-3-2 La titrisation	43
3-3-3-3 L'adossement.....	44

CONCLUSION	45
INTRODUCTION.....	47
Section 1 : la notion de rentabilité.....	48
1-1 La rentabilité économique ou Return On Assets.....	48
1-1-1 Définition.....	48
1-1-2 Diagnostic de la rentabilité économique.....	48
1-2 Rentabilité financière ou Return On Equity.....	49
1-2-1 Définition.....	49
1-2-2 Diagnostic de la rentabilité financière	49
1-3 Définition de la rentabilité bancaire.....	50
Section 2 : Les déterminants de la rentabilité bancaire	51
2-1 Représentation du bilan bancaire	51
2-1-1 Les opérations interbancaires.....	52
2-1-2 Les opérations avec la clientèle	52
2-1-3 Les opérations sur titres	52
2-1-4 Les valeurs immobilisées :.....	53
2-1-5 Les opérations extra-bilancielle :	53
2-2 Les principaux résultats de l'activité bancaire	54
2-2-1 le Produit Net Bancaire (PNB)	55
2-2-2 Le Résultat Brut d'Exploitation (RBE)	55
2-2-3 Le Résultat d'Exploitation.....	55
2-2-4 Le Résultat Courant avant impôt	55
2-2-5. Le Résultat Net	56
2-3 Les ratios de la rentabilité bancaire.....	56
2-3-1 Le ratio de solvabilité	56
2-3-2 Le ratio de liquidité.....	58
2-3-3 Le ratio de division des risques.....	60
2-3-4 Le ratio de fonds propres et de ressources permanentes.....	61
Section 3 : Mesure de l'impact de la gestion du crédit sur la rentabilité bancaire	62
3-1. L'impact des dotations aux provisions sur la formation des résultats de la banque.....	62
3-2 L'impact du risque de crédit sur le niveau d'activité des banques.....	65
3-3. Illustration	66
3-3-1. Observations	66
3-3-2. Analyse et interprétation.....	68
CONCLUSION	71
INTRODUCTION.....	73
SECTION 1 : Présentation de la BADR.....	74

1-1 Historique de la BADR.....	74
1-2 Les missions de la BADR	74
1-3 Les objectifs de la BADR :	75
1-4 Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou GRE 015.....	75
1-4-1 Définition d'une direction d'exploitation.	75
1-4-2 Présentation de la direction d'exploitation de Tizi-Ouzou	76
1-4-2 Rôle du Groupe Régional d'Exploitation	76
1-5 Le service crédit.....	77
1-5-1 Rôle et relation fonctionnelle du service crédit	77
1-5-1-1 Le rôle du service crédit :	77
1-6 Organigramme du Groupe Régional d'Exploitation de Tizi Ouzou année	78
2017	78
SECTION 2 : la stratégie de la gestion des crédits bancaires de la Banque Agricole du Développement Rural(BADR)	79
2-1Stratégie générale d'octroi de crédit de la BADR.....	79
2-1-1 L'élaboration de la demande de crédit client auprès de l'Agence Locale d'Exploitation ...	80
2-1-3 L'entrée en négociation des deux partis pour la mise en place du crédit.....	80
2-1-4 La décision finale accordée par le GRE.....	81
2-2 Montage et étude d'un dossier de crédit d'exploitation	81
2-2-1 Elaboration de la demande par le client.....	81
2-2-1-1 Demande du client.....	81
2-2-1-2 Présentation du client	81
2-2-1-3 Garanties proposées.....	82
2-2-2 Etude du dossier par la ALE.....	82
2-2-2-1 La situation des engagements	82
2-2-2-2 Part de marché de l'entreprise	83
2-2-2-3 Consultation des centrales des risques et impayés	83
2-2-2-4 Chiffres d'affaires et mouvements confiés	83
2-2-3 Appréciations provisoires du Directeur de la ALE.....	84
2-2-4 Diagnostic financier de l'entreprise SARL MIN 2013 2014 2015	84
2-2-5 Décision provisoire du directeur de la ALE	85
2-2-6 Décision finale du comité du GRE	85
SECTION 3 : Impact de la gestion des crédits sur la rentabilité bancaire.	86
3-1 Evolution des indicateurs de rentabilité en fonction des emplois et ressources [2015-2017]	86
3-1-1 Indicateurs de rentabilité année 2015	86
3-1-2 Indicateurs de rentabilité année 2016	89
3-1-3 Indicateurs de rentabilité année 2017	91

3-2 Traitement et analyse des données 2015 /2016 /2017.....	94
3-2-1 Calcul des ratios.....	94
3-2-1-1 La position nette de la clientèle : (ratio crédit - dépôt / montant le plus élevé).....	94
3-2-1-2 Le taux de réemploi (ratio crédit / dépôt).....	95
Conclusion.....	99
Points forts, points faibles, suggestions.....	99
Conclusion générale.....	101
Bibliographie.....	105