

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



Faculté des sciences économiques, gestion et sciences
commerciales Département des sciences de gestion

Mémoire de fin d'études

En Vue de l'Obtention du Diplôme de Master En Sciences Economique

Option : Economie monétaire et bancaire

Thème

*La gestion des risques des crédits
bancaires*

Cas CNEP-Banque

Réalisé par

AIT OUALI Dalila

HAMDADACHE Amel

Dirigé par :

Mr : ABIDI Mohamed

Devant membre de jury

- OUALIKEN Salim (Professeur)
- ACHIR Mohamed (M.C.M)
- ABIDI Mohamed (M.C.B)

**président
Examineur
Rapporteur**

Année universitaire 2020

REMERCIEMENT

Au nom d'Allah le tout puissant, un grand merci lui revient pour nous avoir donnée la foi, la volonté, le courage et surtout, de nous avoir permis d'en arriver là ;

Nous tenons aussi à adresser nos vifs remerciements à notre encadreur

Monsieur ABIDI Mohamed qui par ses encouragements renouvelés, ses remarques pertinentes, ses conseils, sa disponibilité, et son soutien qui ne nous ont jamais fait défaut, nous avons pu achever notre travail de recherche dans les meilleures conditions ;

Nous remercions également les membres du jury, qui ont accepté d'évaluer ce travail ;

Nous remercions, également, l'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation tout au long de notre cursus universitaire ;

Pour la même occasion, nous remercions, infiniment le directeur de l'agence CNEP de Tizi-Ouzou qui nous a offert le terrain favorable pour la réalisation de notre travail ;

Nous tenons aussi à remercier tous ceux qui ont contribué à ce modeste travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- *Ma chère maman, puisse ce travail être la récompense de tes soutiens, de tes efforts et de ton sacrifice .*

- *Mon père puisse ce modeste travail constituer une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposés pour assurer notre bien-être et notre éducation.*

- *Mes frères : Karim et Khaled.*

- *Ma sœur : Karima.*

- *Ma belle-famille, et surtout mon mari qui m'a soutenu tout au long de mon parcours d'étude.*

- *Et finalement je dédie ce travail aussi à tous mes amis sans les citer, ils se reconnaîtront tous.*

A. DALILA

Dédicace

Je dédie ce modeste travail qui est la récolte de tant d'efforts et de recherches à :

- *Mes chers parents, les personnes les plus importantes de ma vie, que j'aime et à qui je souhaite une longue et heureuse vie.*
- *Ma chère sœur : Lydia*
- *A toutes ma famille, mes tantes, mes oncles*
- *Et finalement je dédie ce travail aussi à tous mes amis sans les cités, ils se reconnaîtront tous.*

H. AMEL

SOMMAIRE

LISTE DES ABRIVIATIONS

INTRODUCTION GENERALE	1
------------------------------------	----------

CHAPITRE I : NOTION DE BASE SUR LES BANQUES ET LES CREDITS

BANCAIRES	4
------------------------	----------

Introduction	4
--------------------	---

SECTION 1 : LE FONCTIONNEMENT BANCAIRE.....4

1.1. Définition du la banque et son rôle.....	4
---	---

1.2. Le rôle économique d'une banque	5
--	---

1.3. Typologie des banques en Algérie	6
---	---

1.4. Evolution du système bancaire algérien	6
---	---

SECTION 2 : NOTION SUR LES CREDITS BANCAIRE.....9

2.1. Notion sur le crédit	9
---------------------------------	---

2.2. Les caractéristiques du crédit bancaire	10
--	----

2.3. Le rôle du crédit	11
------------------------------	----

SECTION 3 : TYPE DE CREDIT OCTROYE AUX ENTREPRISES ET LEUR

LIMITES.....	13
---------------------	-----------

3.1. Types de crédit octroyé aux entreprises	13
--	----

3.2. Limites du crédit.....	29
-----------------------------	----

Conclusion.....	30
-----------------	----

CHAPITRE II : NOTION SUR LE RISQUE DU CREDIT ET LA DEMARCHE DE SA

MAITRISE.....	31
----------------------	-----------

Introduction	31
--------------------	----

SECTION 1 : BASE THEORIQUE SUR LE RISQUE DE CREDIT.....31

1.1. Définition du risque de crédit	31
---	----

1.2. Les différentes catégories du risque de crédit	32
---	----

SECTION 2 : METHODES D'ANALYSES ET D'EVALUATION DU RISQUE DE CREDIT	39
2.1. Méthode classique	39
2.2. Méthodes statistiques	54

SECTION 3 : LIMITATION DES RISQUES DE CREDIT BANCAIRE	68
3.1. La diversification des portefeuilles de crédit.....	68
3.2. Les études approfondies du futur débiteur	69
3.3. La surveillance constante de la solvabilité	69
3.4. La prise des garanties	69
Conclusion.....	71

CHAPITRE III : TRAITEMENT ET GESTION D'UN DOSSIER DU CREDIT

IMMOBOLIER	72
Introduction	72

SECTION 1 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL CNEP-BANQUE

1.1. Historique de la CNEP-Banque.....	72
1.2. Caractéristiques et mission de la CNEP-Banque	75
1.3. Présentation de l'agence CNEP-Banque de Tizi- Ouzo.....	79
1.4. Les principes formes du crédit immobiliers accordés par la CNEP Banque.....	82

SECTION 2 : Le TRAITEMENT D'UN DOSSIER DU CREDIT IMMOBILIER	84
2.1. Condition d'éligibilité	84
2.2. Les étapes du traitement d'un dossier du crédit immobilier	84
Conclusion.....	98

CONCLUSION GENERALE

ANNEXES

LISTE DES TABLEAUX

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUES

TABLES DES MATIERES

Liste des abréviations

BAD : Banque Algérienne de Développement

BADR : Banque Agricole du Développement Rural

BCA : Banque centrale d'Algérie

BDL : Banque de Développement local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BFR : Besoin en fonds de roulement

BNA : Banque National d'Algérie

CAD : Caisse Algérienne de Développement

CAF : Capacité auto Financement

CAGEX : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur

CMC : Conseil de la Monnaie et du crédit

CMCC : Crédit de Mobilisation des créances commerciales

C LT : Crédit à long termes

CMT : Crédits à Moyen terme

CNEP : Caisse Nationale d'épargne et de Prévoyance

COFACE : Compagnie Française d'assurance pour le commerce extérieur

CR : Capacité de Remboursement

CSDCA : Caisse de Solidarité des Dé

DCT : Dette à court terme

EBE : Excédant Brut d'Exploitation

EPE : Entreprise Publique Economique

FR : Fonds de roulement

FRL : Fonds de Roulement liquidités

HT : Hors Taxe

K : Capital

LT :long terme

LCR :Lettre de change relevée

MT : Moyen terme

Re :Rentabilité économique

Rn :Résultat net

SICAV :Société d'investissement à capital variable

SPA : Société Par Action

TR :Trésorie

TVA :Taux sur la Valeur Ajoutée

CPA :Crédit Populaire d'Algérie

Ces dernières années, on a souvent mis l'accent sur le phénomène de risque encouru dans les activités bancaires, et principalement le risque de crédit. Ceci n'est pas du tout le fruit du hasard mais une simple conséquence des problèmes économiques importants que soulevé la question, ayant abouti dans un certain cas à des situations dramatiques.

En effet, la crise financière des surprimes qui a frappé le système financier mondial dans son intégralité à fin de 2007 en est la preuve, elle vient démontrer, une fois de plus, que le comportement des banques est source de risque systémique. Parmi les métiers de la banque, on trouve l'octroi de crédit qui constitue la principale activité à cette dernière, en effet une fois le crédit est accordé, on peut commencer de parler automatiquement sur le risque d'insolvabilité de l'emprunteur qui est appelé aussi le risque de contrepartie. Il peut être défini comme une perte éventuelle que la banque peut subir suite à une opération de crédit, par ailleurs, cette perte est traduite sous plusieurs formes, la plus courante est le défaut de paiement d'un emprunteur au principal et/ou les intérêts constituant le fruit de ce crédit.

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

HEEM¹ définit le risque de contrepartie pour le banquier comme :

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

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

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires.

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

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

L'évaluation des risques est le facteur déterminant de toute prise de décision. Elle est bien trop souvent intuitive dans nos actions de tous les jours, mais gagnerait à être formalisée dans le cadre de tout projet qui comporte une dimension financière.

Donc le risque apparaît comme l'un des défis actuels des dirigeants pour le définir, le mesurerait le gérer pour améliorer la performance.

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque), dont l'activité principale est le financement du secteur de l'habitat qui constitue, un secteur stratégique et privilégié de développement économique et social du pays, a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs. Ces crédits se caractérisent par la diversité, la complémentarité et l'universalité. Le crédit immobilier est porteur d'une multitude de risques attachés au produit lui-même et cela dès son étude et jusqu'à son échéance, Toutefois, chaque demande du crédit doit faire l'objet d'une étude et d'un suivi du dossier du crédit pour minimiser les risques que la banque encourt.

L'objet de notre travail est consacré à la recherche sur les méthodes de gestion du risque de crédits accordés par les établissements de crédit aux particuliers et aux entreprises. A cet effet la question principale auxquelles nous tenterons de répondre est la suivante : **Comment se fait donc l'évaluation du principal risque bancaire au sein de banques nationales ? Quelles sont les procédures pratiquées ?**

Cette problématique est accompagnée d'un certain nombre de questions pour mieux appréhender le sujet, ces questions subsidiaires sont formulées comme suit :

- Qu'est-ce qu'un crédit ?
- Quels sont les différents types de crédits proposés par la banque ?
- Quels sont les différents risques générés par l'activité bancaire ? et
Comment une banque peut-elle identifier et mesurer le risque du crédit Bancaire ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

- La banque dispose de moyens diversifiés pour se prémunir contre le risque du crédit.

- L'étude et le suivi du dossier du crédit immobilier s'effectuent selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

Pour mener à terme notre travail, nous avons adopté une démarche orientée dans les directions suivantes :

- La consultation d'ouvrages et l'étude des textes réglementaires relatifs à la monnaie et au crédit. L'abondance des ouvrages en matière de l'activité bancaire nous a conduit à utiliser que ceux qui se rapportent directement à notre thème de recherche.

La collecte de données nécessaires à la finalisation de notre travail de recherche a été recueillies auprès de l'organisme d'accueil CNEP-Banque où on a effectué notre stage.

Pour parvenir à notre objectif, nous avons réparti notre travail en trois (03) chapitres.

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

- La deuxième partie, quant à elle, sera consacrée à l'étude d'un cas pratique effectué au niveau de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP- Banque) concernant le traitement et la gestion d'un dossier de crédit immobilier.

Introduction :

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

En général, le principal défaut supporté par la banque est le risque de crédit qu'elle doit circonscrire par une bonne définition et une bonne analyse afin d'en avoir une mesure assez correcte lorsqu'elle prête à tel client (particulière ou entreprises).

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

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

Section 1 : Le fonctionnement bancaire

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

1.1.Définition de la banque et son rôle

La banque est connue pour son activité d'intermédiaire financier, en faisant le lien entre les agents en excédents de financement et les agents en besoin de financement.

Juridiquement parlant et selon les articles 66 à 70 de l'ordonnance n°03-11 sur la monnaie et le crédit¹ : « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banque : c'est -à -dire la réception de fonds du public, les opérations de crédit et la mise disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci. »

D'après le dictionnaire de l'économie ² : « la banque est une entreprise qui reçoit des fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne. Elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à la disposition de ses clients des moyens de paiement (chèque, compte bancaire, virement...).

Elle sert aussi d'intermédiaire sur le marché financier, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprises, Etat, ...) et les investisseurs (épargnants, fonds commun, SICAV,

¹Ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

²BEZBAKH. P, Sophie GHERARDI, « Dictionnaire de l'économie », Larousse/HER, 2000, P 82.

compagnies d'assurances ...). Elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie et en « achetant » ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (effet de commerce...).

Selon LE GOLVAN : « sont considérées comme banques les 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 opération d'escompte, de crédit ou en opérations financières. Cette définition est essentiellement basée sur le commerce de l'argent, vision traditionnelle et technique de l'activité bancaire ».³

1.2. Le rôle économique d'une banque

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

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

- En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux : c'est l'intermédiaire bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux (marché financier, monétaire, ...), c'est le phénomène de désintermédiation »⁴.

- **L'intermédiation bancaire**

- les offreurs de capitaux confient à la banque leurs dépôts et leur épargne.
- les demandeurs de capitaux sollicitent auprès de la banque des financements.

- **Les marchés directs (désintermédiation)**

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

- **Les marchés dérivés**

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

³LE GOLVAN.Y, « Banque Assurance », éd DUNOD, Bordas, paris, 1988, p19.

⁴ PHILIPPE G.et STEPHANIE. Op cite, p 8.

1.3. Typologie des banques en Algérie

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 banque :

1.3.1. La Banque Centrale :

Une banque centrale est une institution d'émission propre à un pays ou à une zone monétaire. La banque centrale est la banque des banques, elle est en charge de la politique monétaire d'un Etat ou d'une zone.

L'impact de la politique monétaire d'une banque centrale est majeur sur l'économie, les marchés financiers et le marché des changes.⁵

La banque centrale veille sur le bon fonctionnement du système bancaire, règlemente et supervise les opérations des différentes banques.

1.3.2. La Banque de dépôt :

Une banque de dépôt a pour activité de collecter les dépôts des particuliers, des entreprises et des administrations publiques. La monnaie collectée est ensuite transformée en crédit, que la banque octroi à ses clients. La banque de dépôt peut exercer à une échelle régionale, nationale ou même internationale.

1.3.3. La Banque d'affaires (d'investissement) :

Une banque d'affaires est un établissement financier spécialisé œuvrant comme intermédiaire dans les opérations financières tel que l'introduction en bourse, l'augmentation de capital, les opérations de fusion-acquisition ... La banque d'affaire intervient auprès de grandes entreprises industrielles et commerciales et parfois même auprès des Etats. Elle peut également assurer la gestion de son propre portefeuille de participations.

1.4. Evolution du système bancaire algérien :

Après 132 ans de colonisation française, une guerre longue et meurtrière, l'Algérie est enfin indépendante le 05 juillet 1962. Mais pauvre et sous-développée. L'Etat se trouve face au besoin d'un développement rapide de l'économie. Le gouvernement met alors en place un processus de développement en adoptant une démarche selon laquelle il fallait investir en

⁵[Http:// www. Tradings .com /lexique-boursier](http://www.Tradings.com/lexique-boursier), consulté le 06.04.2016

priorité dans des industries lourdes pour entraîner tous les autres secteurs de l'économie ; d'où la nécessité de la nationalisation des entreprises et la planification de l'économie.

Pour rester dans le sujet du choix du thème, nous projetons cette évolution sur le secteur bancaire algérien. Ceci sera développé suivant cinq périodes.

1.4.1. La première période de l'indépendance a 1966

L'ère allant de 1962 à 1966 se caractérisé par la concrétisation de la souveraineté monétaire, émanant de la souveraineté nationale donnant naissance à une monnaie nationale, le Dinars Algérien. Trois institutions furent créées ;

- **La banque centrale d'Algérie « BCA »** : responsable de l'émission des billets de banque et de la régulation de la circulation monétaire, créée par la loi n°62-144 du 12 décembre 1962⁶.
- **La caisse algérienne de Développement « CAD »** : chargée du financement des programmes d'investissement publics et des programmes d'importation, créée par la loi n°63-165 du 03 mai 1963⁷.
- **La caisse nationale d'épargne et de prévoyance « CNEP »** : dont la mission consiste essentiellement en la collecte de l'épargne dans le but de soutenir la construction des logements, créée par la loi n°64-227 du 10 aout 1964⁸.

1.4.2. La deuxième période de 1966 à 1970 :

Dans le but de la nationalisation des banques étrangères installées en Algérie lors de l'époque de la colonisation, trois banques algériennes ont vu le jour.

- **La Banque Nationale d'Algérie « BNA »** : créée par l'ordonnance n°66-178 du 13juin 1966⁹.
- **Le Crédit Populaire d'Algérie « CPA »** : crée par l'ordonnance n°66-366 du 19 décembre 1966¹⁰.

⁶ KAROUS OUAFA, KANDI HALIM, « l'octroi de crédit, risque et garantie » université ABDERRAHMANE Mira Bejaia, 2014 IN Abdelkrim NAAS, « le système bancaire algérien : de la décolonisation a l'économie de marché », éd INAS, paris, 2003, p11.

⁷ KAROUS OUAFA, KANDI HALIM, IDEM, P15.

⁸KAROUS OUAFA, KANDI HALIM, IDEM, P15.

⁹ KAROUS OUAFA, KANDI HALIM, IDEM P15.

¹⁰ KAROUS OUAFA, KANDI HALIM, IDEM P15.

- **La Banque Extérieure d'Algérie « BEA »** : créée par l'ordonnance n°67-204 du 01 octobre 1967.

1.4.3. La troisième période de 1970 à 1978 :

Pour répondre aux besoins de financement des investissements nécessaires à l'atteinte des objectifs de développement économiques de l'Algérie, la caisse Algérienne de Développement « CAD », laisse place, en Mai 1972, à la Banque Algérienne de Développement « BAD ».

1.4.4. La quatrième période de 1978 à 1986 :

Une restructuration du secteur bancaire a été engagée dans le but de diminuer certaines banques d'un poids financier qui devenait insoutenable. Deux banques naissent durant cette période pour appliquer le principe de spécialisation des banques.

- **La Banque Agricole du Développement Rural « BADR »** : créée par le décret du 13 mars 1982.
- **La Banque de Développement Local « BDL »** : créée par le décret du 31 avril 1985.

1.4.5. La cinquième période de 1988 à ce jour :

Cette dernière période se caractérise par la promulgation de plusieurs lois relatives aux réformes économiques dont la plus importante est celle de la monnaie et du crédit N°90-10 en date du 14-04-1990, dont le but est la libéralisation de la banque centrale du joug de la gestion administrative de l'Etat. D'autres lois de réforme ont été promulguées telles que la loi des finances 1994 et sa loi complémentaire comportant l'ouverture des EPE aux capitaux privés nationaux ou étrangers visant le retrait de l'Etat de la sphère économique.

Section 2 : Notion sur le crédit bancaire

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

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

2.1. Notion du crédit**2.1.1. Définition étymologique**

Le mot crédit vient du verbe latin « credere¹ », qui signifie « croire ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « croit » en celui qui le reçoit, En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

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

2.1.2. Définition juridique

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

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

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

2.1.3. Définition économique

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

Le crédit est l'essence de la création de richesse, il contribue l'expansion de l'activité économique en général. 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 la rémunération.¹¹

2.2. Les caractéristiques du crédit bancaire

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

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 de perte partielle ou totale que comporte la même de service. »

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

2.2.1 La confiance

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

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

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

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

¹¹ WWW.Wikipedia.org

2.2.2. Le temps

Il n'y a crédit, en effet, que dans la mesure où se constitue la rémunération de la prestation : l'une, celle du créancier, est actuelle, l'autre, celle du débiteur, est retardée dans le temps, différé.

Le temps du crédit bancaire sera ainsi, à la fois, celui où se constitue la rémunération du prêteur et celui nécessaire à l'emprunteur pour rembourser.¹²

2.2.3 La rémunération

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

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

2.2.4. Le risque

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

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

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

2.3. Le rôle du crédit

Le crédit est un moteur de l'économie, c'est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses

¹² Michel GAUDIN, « le crédit aux particuliers », édition SEFI, Québec, 1996, p9

quelques soit leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il¹³ :

- Permet d'accroître la qualité de production ;
- Met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite
- Les échanges entre les entreprises et entre les entreprises et les particuliers ;
- Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation ;
- Est un moyen de création monétaire.

¹³ Petit- Dutallis G. : « Le risque du crédit bancaire » ; Edition Dunod ; paris ;1999 ; P ,20.

Section 3 : Types des crédits octroyés aux entreprises et leurs limites

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

3.1. Types de crédit octroyé aux entreprises

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

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

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

3.1.1. Les crédits d'exploitations¹⁴

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

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

On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation :

3.1.1.1. Les crédits par caisse¹⁵

On appelle crédits par caisse les crédits accordés par le banquier autorisant un client à rendre son compte débiteur, on distingue des capitaux définis comme suit :

A) Financement globale des actifs circulants¹⁶**➤ La facilité de caisse :**

La facilité de caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Cette autorisation est accordée pour une période donnée, jusqu'à une date limite à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude

¹⁴ Farouk BOUYACOU, Op cit, pp233-249.

¹⁵ LUC BERNET- ROLLANDE, « principes de technique bancaire », éd 23, Paris, 2004, P206.

¹⁶ Farouk BOUYACOU, Op cit , p233-249.

(en général le banquier revoit ses autorisations à la lecture des résultats de l'entreprise grâce aux documents comptables que les dirigeants lui auront remis).

Bien qu'ayant généralement une validité annuelle, elle ne doit être en principe utilisée que pour une période très limitée (échéance de fin de mois, par exemple). Elle répond aux besoins de financement dus au décalage des entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires.

- **Le découvert :** Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son propre fonds. Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de confiance du banquier en ses dirigeants.
- **Le crédit relais :** Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé pour un moment précis.
Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital, ou encore d'une cession d'actifs.
- **Le crédit de campagne :** Le crédit de campagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. Le plan de financement de la campagne agricole, industrielle, ou commerciale est le document essentiel qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se décider. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. A l'issue de la campagne, le crédit de campagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.
- **Le crédit d'embouche :** Le crédit d'embouche est un crédit de campagne particulier. Il permet à une exploitation d'élevage, d'acheter du bétail et de procéder à son engraissement pour sa revente. Le risque du crédit d'embouche tient à la durée de l'opération, aux fluctuations des prix de la viande ainsi qu'aux possibilités de mortalité élevée, mortalité due aux maladies.
- **L'avance sur facture :** L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti contre remis de factures visées par des administrations ou par des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse. Le montant de l'avance ne dépasse pas, généralement, 70% du montant de chaque facture.

- **L'avance sur créances nées de l'exploitation** : l'avance sur créances nées de l'exploitation est un crédit par caisse consenti aux exportateurs contre présentation des documents d'expédition. Le montant de cette avance ne dépasse pas, généralement, 80% du montant de l'expédition
- **La mobilisation des crédits à court terme** : Les crédits à court terme mobilisable sont des crédits qui ont fait l'objet d'un accord préalable de la Banque d'Algérie, et d'une souscription de billets à ordre.
-

B) Financement des valeurs d'exploitation ¹⁷

- **L'avance sur marchandise** : L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier.
- **Le financement des marchés publics** : Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la réalisation de biens ou l'exécution de travaux. Les entrepreneurs qui détiennent des marchés publics, surtout dans le domaine des travaux réalisés au secteur du bâtiment, ne reçoivent leurs tranches qu'après un grand retard, trouver les financements nécessaires et prétendre à :
 - Des crédits par signature (caution marchés) ;
 - Des crédits de préfinancement ;
 - Des avances sur délégation de marchés, créances nées non constatées ;
 - Des avances sur délégation de marchés, créances nées constatées.
- **Le financement des marchés privés¹⁸** : Un marché privé est un contrat passe entre un entrepreneur et une société du secteur privé.

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

¹⁷Farouk BOUYACOU, Op cit, p233-249.

¹⁸ Farouk BOUYACOU, Op cit, p233-249.

C) Financement du poste « clients »

- **L'escompte commercial :** L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur un effet de commerce non échu. Le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) est monnayé contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ses accessoires.
- **La lettre de change relevée (L.C.R) :** Il s'agit d'un regroupement de créances détenues sur la clientèle que le banquier prend globalement à l'escompte sur une lettre de change relevée.
- **Le crédit de mobilisation des créances commerciale (C.M.C.C) :** Le crédit de mobilisation des créances commerciales donne lieu à la souscription, par l'entreprise bénéficiaire, d'un billet à l'ordre de sa banque, billet qui regroupe les créances nées pendant une période donnée (10 jours) et qui viennent à échéance à des dates voisines (10 jours maximum). La banque escompte alors ce billet représentatif de créances commerciales.

3.1.1.2. Crédit par signature :

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant sa disposition des fonds sous forme de crédit de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature.

La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. L'étude faite par la banque doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner des décaissements importants. Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes.

Ces crédits peuvent soit différer certains décaissements, les éviter ou encourir accélérations. Le banquier peut aussi s'engager en acceptant des effets de commerces : on parle dans ce cas de crédits par acceptation.

- **Les différents types d'engagement par signature :**

- a) **Les cautions**

- **Pour différer les paiements :**

- **Obligations cautionnées**

Toute entreprise, ou presque, perçoit pour le compte de l'Etat de la TVA cette TVA doit être reversée immédiatement (en fait, vers le 15 du mois ou du trimestre suivant), diminuée de

celle qui a été payée. Or comme la plupart des entreprises accordent des délais de paiement à leurs clients, l'administration fiscale admet que le reversement de cette TVA soit différé de 4 mois au plus avec toutefois pour condition que ce différé de paiement soit cautionné par une banque.

Le même mécanisme existe pour certains droits de douane ou les droits d'enregistrement (droit perçus lors de l'achat d'immeuble, par exemples).

➤ **Crédits d'enlèvement :**

Il s'agit de la possibilité pour un importateur d'enlever des marchandises sans avoir à attendre la liquidation (calcul) des droits de douane, à condition de fournir une caution bancaire.

➤ **Cautions pour impôts contestés :**

Le contribuable qui conteste des impôts ou des taxes doit les régler ou fournir des garanties. La banque peut alors se porter caution avec les risques de ne pouvoir être toujours subrogée dans les droits du Trésor.

• **Pour éviter les décaissements**

➤ **Cautions d'adjudication et de bonne fin**

Si une entreprise veut participer à des chantiers de travaux commandés par l'Etat ou les collectivités locales (wilaya, commune), elle devra apporter des garanties dont la plus importante est la caution d'adjudication et de bonne fin.

Cette caution signifie que d'une part (adjudication) le banquier garantit le sérieux de l'entreprise adjudicataire, et d'autre part (bonne fin) qu'elle est à même de mener dans de bonnes conditions le chantier à sa fin. Elle évite enfin à l'entreprise de déposer des fonds en garantie lorsqu'elle se portera candidate à l'adjudication.

➤ **Cautions en matière de droits de douanes et TVA**

A condition de fournir une caution bancaire, une entreprise peut être dispensée de payer des droits de douane ou la TVA sur des produits importés devant être réexportés (admissions temporaires).

- **Pour accélérer les rentrées**
 - **Caution de remboursement d'acomptes**

En cas d'acomptes versés par les clients dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers.

- **Caution de retenue de garantie**

Dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers. Le maître de l'ouvrage peut différer le paiement inégal des sommes dues dans l'attente de la réception définitive.

- **Cautions diverses**

Cautionnement donne en faveur de certaines professions qui doivent fournir des garanties (garantie financière des conseils juridiques, des agents immobiliers ...)

- **Des engagements financiers**
 - **De remboursement de découvert local**

Les concours consentis par un autre banquier à l'étranger seront contre-garantis par la banque de l'exportateur.

- **De remboursement des douanes du pays acheteur**

Pour garantir le paiement des droits de douane en cas d'exonérations sous condition de rapatriement ou de réexportation (en cas d'importation temporaire de matériels de chantiers par exemple).

- **Dans le cadre d'obligations diverses**

Caution en faveur d'autres confrères : sociétés de crédit-bail, institutions financières spécialisées.

Dans le cadre d'émission de titre par des émetteurs publics ou privés : garantie bonne fin.

b) 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.

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 bonne 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 Mr « 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.

○ 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.

3.1.2. 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.

3.1.2.1. 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.

3.1.2.2. 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.

3.1.2.3. Le crédit-bail (leasing)

a) Le crédit-bail : est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19ème 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 :

e) Formes principales de crédit-bail**➤ 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 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.

➤ **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).

f) Opérations particulières de crédit-bail

➤ **Le lease-back**

C'est une technique de crédit par laquelle l'emprunteur transfère au prêteur la propriété d'un bien qu'il rachète 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.

➤ **Le crédit-bail adossé¹⁹**

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.

• **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 immobilisations ce qu'elle 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).

¹⁹ Luc BERNET ROLLANDE, op cit, p262.

- **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.

3.1.3. Financement du commerce extérieur

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

3.1.3.1. Le financement de l'importation

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

➤ **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 ;

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

➤ **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.

3.1.3.2. Le financement de l'exportation :

Il regroupe le crédit fournisseur, le crédit acheteur et le factoring

➤ **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.

➤ **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.

➤ **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.

3.1.3.3. 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.

➤ **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.

➤ **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 »

- **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.

- **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

- **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.

3.2. Limites liées aux contraintes de gestion de la banque

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

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

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

Conclusion :

La banque a un rôle important dans la croissance économique et cela vu son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leurs projets. Les crédits sont parmi les principales ressources des banques et le moteur de la création monétaire.

La banque doit prêter une attention particulière aux différents risques qui sont multiples et multidimensionnels, auxquels elle est exposée tout au long de son activités, elle doit impérativement les définir et les identifier le mieux possible dans la perspective de les mesurer, de les suivre et de les contrôler.

Introduction :

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

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

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

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

Section 1 : Base théorique sur le risque de crédit :

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

Donc le risque apparait comme l'un des défis actuels des dirigeants pour le définir, le mesurer et le gérer pour améliorer la performance.

1.1. Définition du risque de crédit :

Le risque de crédit est défini comme étant :

« Le résultat de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque des lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché¹ »

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

¹ Ousmane BAH Mémoire fin d'étude, « La Gestion du Risque de crédit : Un enjeu majeur pour la banque », Université de Dakar Bourguiba, 2008, p14

du public quelle doit être en mesure de restituer en temps ou selon les conditions de retrait fixées, puisque les banques ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent juger les demandes de crédit avec minutie pour minimiser le risque de crédit.

Il faut noter que dans les affaires de crédit, les banques sont tenues de respecter « La règle d'or des banques ». Cette règle dite « principe de l'adossement » ne stipule que « les banques financent les prêts à court termes avec des fonds à court terme et les prêts à long terme avec les passifs à long termes ».

1.2. Les différentes catégories du risque de crédit

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

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

- **Le risque de contrepartie** : Le risque est caractérisé par la probabilité de défaillance du client relative, principalement, à deux facteurs qui sont la qualité du débiteur et la maturité du crédit.

Le risque de contrepartie revêt trois (03) formes, qui sont ²:

- **Le risque de la contrepartie sur l'emprunteur** : Concerne les crédits accordés aux clients (particuliers et entreprises) ou les placements effectués sur les marchés financiers.
- **Le risque de la contrepartie sur le prêteur** : Sur les garanties potentielles du financement accordées par des contreparties bancaires pour assurer le financement de l'activité, en cas de difficultés d'approvisionnement sur le marché.

² Calvet H. : « Etablissement de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière » : Edition Economique ; Paris ; 1997 ; p.78.

- **Le risque de la contrepartie sur produits dérivés :** Les produits dérivés³ sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculations, ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.
- **Le risque particulier à un client ou à une opération :**

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

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

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

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

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

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

³ Les produits dérivés peuvent être des forwards (contrat à terme de change ou de taux), des swaps de change ou de taux ou encore des options de change ou sur le taux d'intérêt.

- **Le risque de taux⁴ :**

Ce type de risque a pour origine l'activité même de la banque qui consiste, à réaliser des prêts à un taux inférieur au coût de sa collecte. Le risque de taux ne peut donc apparaître le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois. Le risque de taux est de voir la rentabilité de l'établissement bancaire se dégrader par évolution défavorable des taux d'intérêt.

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

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

- **Le risque corporatif ou professionnel :**

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

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

⁴ Calvet H. : « Etablissement de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière » : Edition Economique ; Paris ; 1997 ; p.78.

- **Le risque général :**

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

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

- **Le risque économique :**

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

- **Le risque monétaire :**

Les troubles monétaires amènent les gouvernements à prendre des mesures telles que la suspension des paiements envers l'étranger.

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

- **Le risque politique :**

Le risque politique réside dans les révolutions, les guerres civiles et étrangères. les guerres entraînent des fermetures d'entreprises, des réquisitions, des destructions .elles peuvent être à délais moratoires qui paralysent les règlements.

- **Le risque social :**

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

- **Le risque naturel :**

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

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

- **Les risques financiers :**

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

- **Risque de liquidité :**

Ce type de risque désigne l'insuffisance de liquidité bancaire pour bancaire pour faire face à ces besoins inattendus. En effet, ce risque peut conduire à la faillite de la banque suite à un mouvement de panique des déposants, qui peuvent demander leurs dépôts au même temps.

Le recoure aux retraits massifs des fonds par les épargnants, ainsi que leurs inquiétudes sur la solvabilité de l'établissement bancaire, peut aggraver la situation de cette dernière et entraîne ce qu'on appelle « une crise de liquidité brutale ».

- **Risque de crédit :**

Le risque de crédit est le risque le plus important et le plus dangereux auquel est exposée une banque. Cette dernière doit accorder une attention particulière à sa gestion afin de ne pas être en proie à ses conséquences.

Le risque de crédit peut être défini comme la perte potentielle consécutive à l'incapacité par un débiteur d'honorer ses engagements. Il désigne également, d'une façon plus large, le risque de perte lié à la dégradation de la qualité de la contrepartie qui se traduit par une dégradation de sa note.

Le risque de crédit peut prendre plusieurs appellations : on parle de risque de contrepartie dans les transactions de prêt sur le marché interbancaire et financier.

- **Risque de taux d'intérêt :**

Le risque de taux d'intérêt représente pour un établissement financier, l'éventualité de voir sa rentabilité affectée par les fluctuations des taux d'intérêt. Il peut s'appréhender différemment selon qu'il menace la marge de transformation (les résultats courants) ou la valeur patrimoniale. Mais dans les deux cas le risque obère les fonds propres. Il est important que les banques aient un bon système de gestion du risque de taux, vu que leur activité est basée sur la transformation,

en général de ressources à court terme en emplois à long terme. Il résulte du risque de taux trois types de risques :⁵

- **Risque de type 1** : est dû à l'écart des montants entre passifs et actifs à taux variable ;
- **Risque de type 2** : est dû à l'écart des échéances entre les passifs et les actifs à taux fixe ;
- **Risque de type 3** : est dû à l'existence d'options cachées dans le bilan.

- **Risque de change :**

Ce type de risque trouve sa naissance dans les établissements financiers, à partir des opérations de prêts et d'emprunts à plus d'un an, en monnaie étrangère. En d'autres termes la banque supporte cette catégorie de risque lorsqu'elle se trouve face à une évolution défavorable du taux de change. En outre, il est aussi remarquable qu'il existe une interaction entre le risque du taux et celui de change.

- **Risque de marché :**

C'est une probabilité que la banque prête sur une opération d'octroi du crédit. Généralement et de façon assez globale, les risques de marché font référence aux risques qui résultent d'une volatilité des rendements, des taux d'intérêt, des cours de change et de la valeur des titres ou de matières premières⁶. Autrement dit ; Le risque de marché correspond aux pertes susceptibles de prévenir la diminution de la valeur des portefeuilles bancaire investis en actions ou en obligation dont la valeur est volatile. On distingue entre : le risque de taux d'intérêt, le risque de change et le risque de prix.

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

- **Risque de marges (ou de volume) :**

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

⁵ DUBERNE M, « gestion actif-passif et tarification des services bancaires », Edition Economica, Paris 2000.

⁶ LAMARQUE Erick, Hirigoyen Gérard, « Management de la banques, risque, relation client, Organisation » Edition, Pearson, Octobre 2006, Page 54.

- **Risques réglementaires et légaux :**

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

- **Risque opérationnel :**

Le risque opérationnel peut être défini comme le risque de pertes résultant de procédures internes inadaptées ou défaillantes, d'erreurs humaines, de défaillances des systèmes informatiques, d'événements extérieurs. Ce sont donc des risques qui existent depuis toujours dans les banques ou les entreprises. Il peut s'agir par exemple de problèmes informatiques qui retardent l'exécution d'ordres sur les marchés (incidents courants) mais également de l'incendie de locaux ou de fraude interne pouvant entraîner de lourdes pertes. Le risque opérationnel est donc un risque qui peut s'avérer très coûteux.

Le comité de Bâle avait défini ce risque comme suit :

« Risque de pertes dues à l'inadéquation ou la défaillance de processus internes dues au personnel ou aux systèmes ainsi que celles dues aux événements extérieurs ».⁷

⁷ Erick Lamarque, Frantz Maure. (2009), « Le risque opérationnel bancaire. Disposition d'évaluation et système de pilotage », Revue française de gestion, (n°191), p94.

Section 2 : Méthodes d'analyses et d'évaluation du risque de crédit

L'étude du dossier de crédit vise notamment à évaluer le risque que la banque peut prendre et à arrêter les limites et les formes des concours à mettre en place éventuellement. La documentation comptable constitue à ce titre l'élément de base de cette étude.

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

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

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

2 .1. Méthode classique

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

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

2.1.1. L'analyse financière**2 .1.1.1. Définition et objectifs**

On peut définir l'analyse financière comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, une méthode qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière⁸.

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

⁸ Alain MARION, Analyse financières, concept et méthodes, 2 -ème édition, éd DUNOD, Paris, p 10.

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

L'analyse interne permet de faire un diagnostic global sur la situation financière actuelle et future de l'entreprise. Ce diagnostic permet d'identifier les causes d'un déséquilibre financier ou d'une rentabilité insuffisante et de prendre les décisions qui s'imposent.

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

2.1.1.2 L'équilibre financier

a) Définition⁹ :

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

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

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

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

b) Les dimensions de l'équilibre financier¹⁰ : A l'image de la performance économique l'équilibre financier est une notion polymorphe, dont on peut donner plusieurs expressions :

⁹Jean Louis AMEON. L'essentiel à connaître en gestion financière. 2ème édition MAXIMA, France, 2000, p65.

¹⁰Alain MARION, op cite, pp107-110.

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

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

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

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

Situation d'équilibre $Re > K$ 

Re = Rentabilité économique.

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

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

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

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

- ✓ Si l'entreprise a un besoin de financement, elle doit se procurer des concours financiers bancaires ;

- ✓ Si l'entreprise dégage une capacité globale de financement, qui résulte d'un excédent de ressources sur les emplois, elle dispose alors d'un volant de liquidité qui, généralement, fera l'objet d'un placement et / ou de distribution de dividendes.

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

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

- La première question a trait à l'adéquation entre la maturité des ressources et celles des emplois qui financent ces ressources. Cette adéquation débouche sur une règle d'orthodoxie financière qui traduit un principe de spécialisation des financements en fonction de la nature des emplois.
- La deuxième question concerne l'aptitude de l'entreprise à générer des liquidités aux rythmes des échéances induites par le passif. Sur le plan financier, on cherche à vérifier comment les sorties de fonds impératifs seront couvertes par des rentrées de fonds par natures potentielles et aléatoires.

a) L'approche fonctionnelle de l'équilibre financier : L'approche fonctionnelle repose sur un principe normatif implicite, qui conduit à affirmer que plus le besoin en fonds de roulement est financé par le fonds de roulement (ressource stable), meilleur est censé être assuré l'équilibre financier à long terme de l'entreprise¹¹.

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

Le fonds de roulement est l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé net¹².

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

- Par le haut du bilan, le fonds de roulement représente la part des capitaux permanents affectée au financement de l'actif circulant.

- Par le bas du bilan, le fonds de roulement représente l'excédent des actifs à moins d'un an sur les dettes exigibles à moins d'un an.

¹¹Alain MARION, op cite, p111.

¹²Jean-Louis AMELON, op cite, p67.

Le fonds de roulement ne peut plus être directement calculé à partir du bilan.

Désormais, le retraitement préalable du bilan comptable est nécessaire. De plus, il se calcule à partir d'un bilan après répartition.

Pour financer le besoin permanent induit par le décalage entre les flux de décaissement et d'encaissement du cycle d'exploitation, l'entreprise recourt à des financements stables (le fonds de roulement) et à des crédits bancaires à court terme¹³.

Le fond de roulement assure à l'entreprise une sécurité de fonctionnement, surtout quand le cycle d'exploitation est susceptible de connaître des coups brutaux, se traduisant par un gonflement momentané des besoins en fonds de roulement¹⁴.

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

- Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Le besoin en fond de roulement est lié au problème de couverture du besoin de financement de l'exploitation. Il mesure l'écart entre les emplois cycliques (stocks et créances) et les ressources cycliques (dettes fournisseurs). C'est donc un besoin permanent qu'il faut financer par le fonds de roulement. Il se calcule comme suit :

$$\text{B.F. R} = \text{Emplois cycliques} - \text{Ressources cycliques}$$

$$= \text{Stocks} + \text{Réalizable} - (\text{Dette à court terme} - \text{avances})$$

- Si le BFR est positif, l'entreprise n'arrive pas à couvrir ses besoins cycliques par des ressources cycliques. Un besoin de financement de cycle d'exploitation est ressenti. C'est le genre de situation que l'on trouve dans les grandes entreprises industrielles ayant de gros stocks ou des entreprises évoluant dans un secteur fortement concurrentiel les obligeant à accorder de longs délais de paiements.
- Si le BFR est négatif, cette entreprise dispose alors de peu de stocks et/ou se fait régler au comptant tout en obtenant des crédits fournisseurs. Exemple : Les grandes surfaces

¹³ Alain MARION, op cite, p107.

¹⁴Idem

se font payer comptant, ont des stocks qui tournent vite, tout en obtenant des crédits fournisseurs. Cette situation est celle qui doit être recherchée par l'entreprise.

- **La trésorerie** : La trésorerie de l'entreprise est égale à la différence entre les disponibilités et les concours bancaires à court terme, c'est-à-dire entre emplois et ressources financières à court terme¹⁵.

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

Elle s'exprime ainsi : **TR = FR – BFR ou = valeurs disponibles – DCT Bancaires**

La notion de trésorerie calculée à partir du bilan est trop étroite, car elle ne renseigne pas véritablement sur la capacité de l'entreprise à faire face à ses échéances. Ainsi celles qui disposent de lignes de crédits non encore utilisées auprès de leurs banques bénéficient de ce fait d'une marge de sécurité, d'une « trésorerie potentielle » immédiatement mobilisable que n'appréhende pas le concept de trésorerie¹⁶.

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

2.1.2. La méthode des ratios

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

2.1.2.1. Définition ¹⁷

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

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

¹⁵Jean-Louis AMELON, op cite, pp72, 73

¹⁶Jean-Louis AMELON, op cite, pp72, 73

¹⁷ CHOUAM BOUCHAMA, Evaluation et choix des investissements. Ed Dar el Gharb , Oran, 2002, pp157, 158.

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

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

- Dans l'espace, le ratio permet à l'entreprise de se situer dans son propre secteur d'activité ou dans l'environnement économique global.

- Dans le temps, il permet de suivre l'évolution d'un certain nombre d'indicateurs, tant internes qu'externes.

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

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

2.1.2.2. Différents types des ratios¹⁸

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

Les ratios sont habituellement regroupés en quatre grandes catégories :

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

a) Les ratios de structure : Les ratios de structure analysent principalement les grandes masses du haut du bilan. Ils expriment les conditions dans lesquelles l'entreprise assure son équilibre

¹⁸Gérard MELYON, Gestion financière. Ed Bréal, France, 1999, pp 145-152.

financier à partir des opérations du cycle de financement et des opérations du cycle d'investissement.

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

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

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

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

Sources : Gérard MELYON, Gestion financière, Ed Bréal, France, 1999, p142.

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

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

Source : Gérard MELYON, op cit, p143.

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

L'analyse financière reconnaît traditionnellement trois ratios de liquidité :

- Liquidité générale
- Liquidité réduite
- Liquidité immédiate.

Tableau N° 03 : Ratios de liquidité

Ratio	Interprétation
Liquidité générale : Actifs circulants / Dette à court terme	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant ses actifs à court terme.
Liquidité restreinte : (Créance + disponibilités) dette à court terme	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les créances et les disponibilités.
Liquidité immédiate : Disponibilité / dette à court terme	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les disponibilités.

Source : LOTMANI N, « introduction à l'analyse financières », édition enseignement, Alger 2008 P71.

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

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

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

Tableau N° 04 : Principaux ratios de rotation

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

Source : Gérard MELYON, op cit, p146.

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau N° 05 : les ratios de rentabilité

Ratio	Interprétation
Taux de croissance du résultat net : (Rn-Rn-1) / Rn-1	L'évolution d'un résultat net permet de mesurer l'évolution de la rentabilité de l'entreprise.
Taux de marge nette : Résultat net / Chiffre d'affaires HT	Il mesure la capacité d'une entreprise à générer du résultat net à partir du chiffre d'affaire.
Taux de marge commerciale : Marge commerciale / Vente de marchandises HT	Ratio qui s'applique uniquement aux entreprises commerciales et permet de le comparer avec celui des entreprises du même secteur.
Taux de marge brute : EBE/Chiffre d'affaire HT	Il mesure la capacité de l'entreprise à générer une rentabilité d'exploitation à partir du chiffre d'affaire.
Rentabilité financière : Résultat net/Capitaux propres	Il mesure l'aptitude de l'entreprise à rentabiliser les fonds apportés par les associés.
Rentabilité apparente de la main d'œuvre : Valeur ajoutée / Effectif moyen	Ratio qui permet de mesurer la création de richesse par salarié qui doit être analysé d'une année sur l'autre et comparé par rapport à d'autres entreprises évoluant dans le même secteur d'activité.

Source : LOTMANI N, « Introduction à l'analyse financière », édition enseignement, Alger 2008 P72.

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

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

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

- **Ratio de rentabilité économique** : Ces ratios visent à exprimer la rentabilité de l'ensemble des actifs, c'est à dire l'intégralité des moyens mis en œuvre pour assurer l'activité de l'entreprise.

Le résultat obtenu indique la performance de l'entreprise à partir des opérations d'exploitation.

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

Le ratio de la rentabilité économique s'écrit :

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

Ce ratio peut se décomposer comme suit :

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

Taux moyen économique (profitabilité de l'entreprise) (vitesse de rotation du capital économique investi)

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

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

On distingue habituellement deux ratios de R.E :

Tableau N°06 : Ratios de rentabilité économique

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

Source : Gérard MELYON, op cit, p 151

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

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

Tableau N° 07 : Ratios de la rentabilité financière

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

Source : Gérard MELYON, op cit, p152.

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

$$\frac{\text{Resultat net de l'exercice}}{\text{capitaux propres}} = \frac{\text{résultat net de l'exercice}}{\text{chiffre d'affaire(H. T)}} \times \frac{\text{chiffre d'affaire (HT)}}{\text{capitaux propres}} \times \frac{\text{Actif total}}{\text{capitaux ppropres}}$$

Taux de marge nette Rotation Taux d'endettement

2.1.3. Les principes limites et conséquence du diagnostic financier classique :

Le diagnostic financier présente plusieurs limites pour une banque, ces limites sont liées essentiellement à la construction du bilan financier et à la non maîtrise des postes à risques. Pour construire un bilan financier, les banques ne tiennent pas en compte que quelques retraitements économiques. Parmi ces retraitements, nous citons par exemple les provisions pour risque et charges, les provisions réglementées, les subventions d'investissements, les comptes courants d'associés, les écarts de conversion actif, les plus ou moins-values sur actifs, etc. Le diagnostic financier qui ne prend pas en considération ces retraitements ne permet pas d'affiner davantage la gestion du risque crédit. Toutefois la prise en compte de ces retraitements engendre des couts importants supplémentaires que les banques doivent supporter. Également les comptes de l'entreprises sont souvent aménagés pour donner une image plus flatteuse que la réalité. Les postes que la banque doit maîtriser sont essentiellement : les frais de recherche et développement, la production immobilisée, les stocks (qui peuvent fictifs), les plus-values exceptionnelles, les dettes sur comptes courants des actionnaires, etc.

En plus de ces deux grandes catégories de limites techniques le diagnostic financier nécessite pour une banque beaucoup de temps et un personnel qualifié, ce qui entraine une augmentation des couts. Ces limites conduisent généralement à des conséquences néfastes.

Malheureusement, l'inexistence de publications spécifiques aux indicateurs de risque crédit propre aux entreprises nous a poussé à faire appel aux conséquences globales de la gestion classiques du risques crédit.

Le traitement par l'analyse financière à court terme, telle qu'elle est pratiquée par les banques, est une méthode classique d'appréhension du risque de crédit. La lenteur et la longueur de sa réalisation et son caractère subjectifs constituent des inconvénients majeurs affectant ses résultats.

La prochaine section nous présenterons une méthode basée sur des fondements statistiques et qui permet d'évaluer rapidement le risque du crédit.

2.2. Méthodes statistiques :

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

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

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

2.2.1. La méthode des scores :

Le crédit scoring se trouve parmi les modèles de prévisions des risques les plus utilisés dans la micro finance notamment dans les pays en développement. Cet outil est manifesté dans les travaux d'ALTMAN E I¹⁹, les deux véritables pionniers de l'application des techniques de « crédit Scoring » à l'activité d'octroi de crédit aux entreprises.

2.2.1.1. Définition du crédit scoring

« Le crédit scoring est une méthode de prévision statistique qui vise à associer à chaque demande de crédit une note proportionnelle à la probabilité de l'emprunteur »²⁰.

« Les modèles de score sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Ils produisent des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs potentiels ou réels. Les institutions financières peuvent utiliser ces notes pour ranger les emprunteurs en classes de risque ».²¹

Donc, l'objectif du scoring est d'apprécier de façon synthétique la situation financière d'une entreprise et de la classer dans la catégorie d'entreprises saines ou défaillantes.

¹⁹ ALTMAN E.I. « Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy », The Journal of Finance, 1968, traduction en français in Girault F.&Zisswiller R, Finance modernes : théories et pratiques, Tome I, Edition Dunod, 1973, P 30- 60.

²⁰ A.M. PERCIE DU SERT. « Risque et contrôle de crédit », édition economica, Paris 1999, P 36.

²¹ M.DIETCH et J. PETEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières » éd. Revue banque éditeur, Paris, 2003, P48.

Le principe du scoring est le suivant : déterminer les variables clés qui discriminent le plus les deux groupes d'entreprise (entreprises saines et entreprises défaillantes), Ensuite un indicateur appelé « score » est calculé nous permet de juger rapidement la situation d'une entreprise. Cet indicateur est élaboré sur la base de deux échantillons d'entreprise. Jugées à priori saines ou défaillantes. Le score est d'autant plus faible que le classement qu'il reproduit est proche de réalité.

Un bon modèle de score affecte des scores élevés aux débiteurs ayant une faible probabilité de défaut et des scores faibles à ceux dont les prêts se comportent mal (forte probabilité de défaut). Mais ces scores ne peuvent être significatifs que si le modèle comporte les facteurs de risque les plus importants.

2.2.1.2. Historique du scoring

Bien que le crédit scoring ait été pour la première fois utilisé dans les années 1960 aux USA, ses origines remontent en fait au début du XXe siècle, lorsque J. MOODY publia la première grille de notation pour ses titres (obligations commerciales). Brièvement ; nous présentons les 10 dates clés du scoring crédit dans le tableau ci-dessous.

Tableau 08 : l'histoire du crédit scoring en 10 dates.

Date	Evènement
2000 Av. JC	1 ^{ère} utilisation du crédit en Assyrie, à Babylone et en Egypte
1851	1 ^{ère} utilisation de la notation (classement) crédit par John Bradstreet, pour ses commerçants demandeurs de crédit, USA
1909	John M. Moody publie la 1 ^{ère} grille de notation pour les obligations commerciales négociées sur le marché, USA
1927	1 ^{er} « crédit bureau » crée en Allemagne
1941	David Durand professeur de Gestion au MIT écrit un rapport, et suggéré le recours aux statistiques pour assister la décision de crédit, USA
1958	1 ^{ère} application du scoring par <i>American Investments</i>
1967-1970	Altman crée le « Z-score » à partir de l'analyse discriminante multi variée. Règlementation des « crédits bureaux » par le <i>creditreportingact</i> , USA
1995	Moody's KMV introduit le Risk Calc pour le scoring des ratios financières (<i>Financial ratio scoring – FRS</i>)
2000	Moody's KMV introduit le Risk Calc pour le scoring des ratios financiers (<i>Financial ratio scoring-FRS</i>)
2004	Balle II recommande l'utilisation des méthodes statistiques de prévision du risque de crédit

Source: R. ANDERSON, « The credit toolkit », oxford university press 2007, P28.

Il faut cependant noter que le crédit scoring ne constitue pas la seule voie à ce jour de gestion du risque de crédit. Depuis quelques années, l'émergence de produits financiers dérivés permettant une protection contre le risque de défaut, ou encore, une protection contre une augmentation des probabilités de défaut pouvant être mesurées par l'écart de crédit. Il s'agit notamment des options (options sur écart de crédit, option sur défaut), des contrats à terme sur l'écart de crédit.

2.2.1.3 La fonction score ²²

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

Elle permet d'élaborer l'indicateur synthétique de classement que l'on appelle

« **Fonction score** ».

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

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

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

Elle s'écrit donc sous la forme suivante :

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

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

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

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

²² Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. « Crédit management, gérer le risque client ». Ed Economica, Paris, 1996, P 175.

2.2.1.4. Intérêts et limites²³

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

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

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

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

Également, il est difficile de concevoir un système de crédit-scoring intégrant des éléments qualitatifs de nature objective, le manque des premières fonctions de scoring a été justement de reléguer au second plan des critères tels que la qualité du climat social, la compétence des dirigeants, l'implication des actionnaires, la qualité de la stratégie de l'entreprise... même s'il est en effet peu aisé d'obtenir des renseignements concernant ces éléments, le décideur doit tenter de recueillir le maximum d'informations relatives à ces critères.

2.2.2. Les systèmes experts²⁴

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

²³Nicolas VAN PRAAG. Op cit, p44.

²⁴ Michel DIETSH et Joel PETEY. Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières. Ed Revue banque, Paris, 2002, pp 45-47.

et en leur demandant de valider collectivement les règles de décision émergeant de ces discussions et confrontations.

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

2.2.2.1. L'objectif des systèmes experts des banques

Les systèmes experts ont pour objectif :

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

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

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

a) Des informations sur les caractéristiques financières des emprunteurs

- Structure financière, solidité financière et état des dettes ;
- Réputation, ancienneté des relations de la clientèle ;
- Politique financière et autofinancement ;
- Niveau de profitabilité et stabilité temporelle des profits ;
- Niveau des garanties, etc.

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

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

- Position du secteur dans le cycle économique.

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

2.2.2.2 La construction d'un système expert

Elle passe par les trois étapes suivantes :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2.2.3 Les avantages et les limites du système expert

Les avantages du système expert sont les suivants :

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

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

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

2.2.3. Le Rankin²⁵**2.2.3.1 Définition**

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

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

2.2.3.2 Avantages et utilisations

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

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

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

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

A l'inverse, en cas de situation économique favorable, un client dont le risque de défaillance diminue peut descendre dans le classement de l'ensemble des débiteurs. Cela signifie que son risque diminue moins vite que celui de l'ensemble des clients de l'entreprise.

L'entreprise en question est alors à surveiller de plus près. Il est nécessaire d'analyser pourquoi elle est moins performante que les autres clients.

²⁵Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp201, 202.

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

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

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

2.2.4. La méthode des points de risque²⁶

2.2.4.1 Définition

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

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

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

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

2.2.4.2 Organisation d'un système de points de risque

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

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

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

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

²⁶Axelle LAABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp202-204.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2.4.3 Avantages et limites de la méthode des points de risque

a) Avantages

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

b) Limites

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

2.2.5. L'analyse neuronale²⁷

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

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

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

Elle est inspirée d'un modèle neurophysiologique d'apprentissage.

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

2.2.5.1 Définition d'un réseau de neurones

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

En ce qui concerne le problème de classification, le réseau de neurones est particulièrement adapté. Il va chercher les règles lui permettant de distinguer le plus efficacement possible entre deux types de populations et ce, à partir d'une base d'exemples

²⁷Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Op cit, pp196-201.

comprenant des entreprises jugées saines et des entreprises jugées potentiellement défaillantes : il peut donc apprendre à faire la distinction.

2.2.5.2 Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones

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

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

Les inputs sont les données quantitatives concernant une entreprise (chiffre d'affaires, effectif, ratios, ...). Le neurone effectue la somme algébrique pondérée des inputs.

Si cette somme dépasse un certain seuil prédéfini, le neurone se déclenche et transmet à son tour une information (output) aux autres neurones. Dans le cas contraire, le neurone n'est pas activé et ne transmet rien.

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

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

La valeur que va recevoir un neurone en entrée dépend donc de la somme des valeurs des neurones auxquels il est connecté ainsi que du poids de la connexion avec ces neurones.

Le phénomène d'apprentissage va provenir de la possibilité de modification du poids des connexions. La somme des valeurs transmises par chaque neurone au neurone final constitue la note de l'entreprise étudiée.

2.2.5.3 Avantages et limites

Parmi les nombreux avantages de cette méthode on trouve :

- **La facilité de construction** : La simulation informatique d'un réseau de neurones, pour une petite application, est simple et ne nécessite qu'un temps de développement assez court ;

- **La capacité de généralisation** : Il devient intéressant de disposer d'un système qui puisse, à partir d'un ensemble d'exemples, apprendre à retrouver des règles sous-jacentes ou à mimer les comportements qui permettent de résoudre le problème ;

- **La capacité d'adaptation** : La maintenance d'un réseau de neurones présente dans ce cas l'avantage d'être relativement aisée. Lorsque le système perd de ses performances de distinction, il suffit tout simplement d'une mise à jour sur une nouvelle base d'exemples pour qu'il retrouve de nouveaux critères de séparation. On dispose ainsi d'un outil qui peut se « reprogrammer ».

En ce qui concerne ses limites :

- L'un des principaux reproches fait aux réseaux de neurones tient dans leur incapacité à expliquer les résultats qu'ils fournissent ;

- L'utilisateur pourra seulement savoir s'il refuse ou accorde un crédit à telle entreprise selon la logique de l'établissement qui a fourni la base d'exemples. Mais il ne saura pas sur quels éléments le système s'est basé pour juger de la solvabilité de l'entreprise ;

- L'analyse neuronale n'est pas apte à résoudre tous les problèmes du service crédit. Ce n'est qu'une méthode optimale d'analyse de données. Elle travaille avec des informations quantitatives tirées des comptes de l'entreprise, et par conséquent souvent anciennes.

Section 3 : Limitation des risques de crédit bancaires

Selon pierre CONSO, « On a pu constater que le risque est omniprésent, multiforme, qu'il concerne tous les collaborateurs de l'entreprise, et bien sûr la direction générale, mais aussi les actionnaires au niveau du risque global d'entreprise. Le combattre concerne donc tous les acteurs »²⁸.

Il existe plusieurs moyens pour limiter les risques de crédit bancaire. Ces moyens varient en fonction des différents auteurs. JACQUES F²⁹, par exemple présente quatre moyens pour limiter les risques de crédit bancaire :

- La diversification des portefeuilles de crédit.
- Etude approfondies du futur débiteur.
- La surveillance constante de la solvabilité.
- La prise de garantie.

Quant à pierre-Charles P³⁰, il propose les moyens pour réduire le risque de taux d'intérêt en fonction des aléas qui surviennent au niveau de la conjoncture économique nationale et internationale.

3.1. La diversification des portefeuilles de crédit :

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

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

3.2. Les études approfondies du futur débiteur :

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

²⁸CONSOP. L'entreprise en 24 leçons, Dunda, Paris, 2001, P260.

²⁹ F. JACQUES, Op. cit, dalloz, Toulouse, 1963, PP.188-190.

³⁰ PIERRE-Charles P, Economie et gestion bancaire, Dunod, Paris, 1999, P.70.

La banque doit vérifier que le montant des remboursements et intérêts demandés est en correspondance avec les revenus actuels et futurs du débiteur. Elle doit également s'assurer que le client a le réel désir d'honorer ses engagements ; elle peut pour cela, consulter les fichiers d'incidents de paiement et de remboursement.

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

3.3. La surveillance constante de la solvabilité :

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

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

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

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

3.4 .La prise des garanties :

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

On distingue les garanties réelles et les garanties personnelles.

3.4.1. Les garanties réelles :

La garantie réelle est un engagement qu'une entreprise met à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier. On distingue deux formes de garanties réelles :

a) Le nantissement :

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en débiteur remet à la créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage, s'il s'agit des revenus d'immeuble, on appelle cela l'antichrèse.

b) L'hypothèque ou sûreté réelle immobilière :

L'hypothèque est une garantie coûteuse comparativement au nantissement, elle est sollicitée en couverture de crédit d'investissement. L'hypothèque se définit comme étant l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité.

3.4.2 .Les garanties personnelles :

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

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

Garanties sont constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Elles se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

- Le cautionnement : le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur.
- L'aval : l'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal.
- L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

Conclusion :

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

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

Introduction :

La CNEP-Banque joue un rôle essentiel dans la vie économique, en ce sens, elle est l'une des moteurs du système bancaire Algérien.

Toutefois, à la différence de l'entreprise, la CNEP-Banque est un intermédiaire qui est à la recherche des capitaux. En effet, la CNEP- Banque, répond aux besoins de financement aussi bien pour les entreprises pour les particuliers en octroyant des divers crédits : des crédits d'investissement, crédits à la consommation et crédits hypothécaires.

Pour mieux répondre à ce besoin, la CNEP-Banque a développé depuis sa création jusqu'à notre jour, une structure bancaire qui s'adapte à ses nouvelles fonctions notamment la collecte de dépôts et l'octroi de crédit.

A cet effet, la première section de ce chapitre est consacrée à la présentation de la CNEP-Banque. La deuxième section est réservée à l'étude d'un logement auprès d'un promoteur.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque

La caisse Nationale d'Epargne et Prévoyance- Banque (CNEP-Banque) est spécialisée, depuis sa création, le 10 août 1964, dans la collecte de l'épargne.

La CNEP-Banque finance, également, les projets d'acquisitions et de renforcement des entreprises de réalisation des entreprises de production de matériaux de constructions et des entreprises de réalisation intervenant en amont bâtiment. Par ailleurs, la CNEP-Banque intervient dans le financement du projet d'investissements dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

1.1. Historique de la CNEP-Banque

La caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance –Banque est une institution financière créée par la loi n°64-227 du 10 août 1964, succédant à l'ancienne institution française qui est la Caisse de Solidarité des Départements et des communes d'Algérie (CSDCA), sa mission principale est la mobilisation de la collecte de l'épargne. La première agence de la CNEP a été ouverte, officiellement, le premier mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne était déjà commercialisé, depuis une année, à travers le réseau Poste et Télécommunication (P&T).

La CNEP est, aujourd'hui, une Société Par Action (SPA) au capital de 14 milliards de dinars dont le siège social se situe à Alger. Dès sa création jusqu'à son attribution de statut de

banque par le Conseil de la Monnaie et du crédit (CMC), la CNEP a connu plusieurs étapes dans son évolution, à s'avoir¹ :

1.1.1. La période de 1964-1970 : Collecte de l'épargne sur livret

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP-Banque a été limitée à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires. Le réseau CNEP n'était constitué, alors, que de deux agences ouvertes au public, en 1967, et de 575 points de collecte implantés dans le réseau de Post et télécommunication (P&T).

1.1.2. La période de 1971-1979 : Engagement du financement de l'habitat

En 1971, la loi bancaire a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du trésor. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit de titulaires de livrets d'épargne. En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.

1.1.3. La période de 1980-1990 : La CNEP au service de la promotion immobilière

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit, des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. Au 31 décembre 1988, environ 11.590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP a entrepris une politique de diversification des crédits accordés notamment, en faveur des professions libérales, des travailleurs de promotion immobilière de la santé, des coopératives de services et des transporteurs.

1.1.4. La période de 1990-1999 : Instruction de la loi sur la monnaie et le crédit

La CNEP reste, toujours, le plus grand collecteur d'épargne, en Algérie, vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représentés au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de dinars (dont 34 milliards de dinars sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de dinars pour un total de 80.000 prêts.

¹ Document interne de la CNEP-Banque

En 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque. Désormais, elle porte le nom de la CNEP-Banque. Elle peut, également, effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

1.1.5. La période de 2000 à nos jours

La période de 2000 à nos jours connaît plusieurs étapes dans son évolution, à savoir² :

- **31 mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier**

L'assemblée générale extraordinaire a décidé, le 31 mai 2005, de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

- **28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

L'assemblée générale ordinaire, du 28 février 2007, relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ;
- Les crédits à la consommation ;

Il a été, également, décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants. Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et à la réalisation de programmes d'habitats. Les programmes éligibles au financement sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

- **17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de CNEP-Banque**

L'assemblée générale ordinaire, du 17 juillet 2008, relative au repositionnement stratégique de la banque décide que, les crédits hypothécaires pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel, sont exclus du titre de crédit aux particuliers.

² Document interne de la CNEP-Banque

La même assemblée décide de n'autoriser que le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux commercial ou professionnel, en plus du financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation des logements.

Quant au financement des opérations d'acquisition, d'extension set/ ou de renforcements moyens de réalisations (équipements) initiées par des entreprises de par des entreprises de production, de matériaux de construction ou de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment et les projets d'investissements dans le secteur du bâtiment et les projets d'investissements dans le secteur de l'énergie, de pétrochimie ou de l'aluminerie.

- **17août 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

Repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement.

- **Crédits aux particuliers** : est autorisé le financement des crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.
- **Financement de la promotion immobilière** : sont autorisés le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programme immobiliers, de la réalisation d'opération de promotion immobilière et de biens immobiliers à achever ou à rénover.
- **Financement des entreprises** : sont autorisés le financement des investissements de tous les secteurs d'activités tous les secteurs d'activités économique y compris le fonds de roulement nécessaires au démarrage de l'activité, les crédits par signature, le leasing immobiliers et les services liés à l'habitat (bureau d'étude, entreprise d'entretien d'immeubles...)

1. 2. Caractéristique et mission de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque présente plusieurs caractéristiques et effectuer des missions très importantes pour le développement de l'activité économique.

1.2.1. Les caractéristiques de la CNEP-Banque

La CNEP –Banque dispose de certaine caractéristique, à savoir³ :

- **En tant que caisse (avant 1997)**

Les caractéristiques de la CNEP-Banque en tant que caisse sont les suivantes :

- Elle était régie par une loi spécifique et placée sous tutelle du ministère des finances ;
- Son champ d'action est limité et son autonomie est réduite ;
- Son développement ne pouvant être envisagé hors du pouvoir de l'administration et sans accord de celle-ci ;
- Elle ne pouvait octroyer des crédits qu'à concurrence de ces ressources.

- **En tant que banque (après 1997)**

Les caractéristiques de la CNEP-Banque en tant que banque sont :

- Elle est régie par le code du commerce en tant que Société Par Action (SPA) ;
- Elle est sous le contrôle de la Banque d'Algérie et la commission bancaire ;
- Sa politique du développement et du ressort du conseil d'administration ;
- La mise en œuvre de cette politique est du ressort du gestionnaire ;
- Elle est soumise à la libre concurrence pour ses activités.

1.2.2. Les missions de la CNEP- Banque

Les missions de la CNEP – Banque sont :

1 .2.2.1. Les produits de la banque

La CNEP-Banque offre à ses clients divers produits grâce à ces deux (02) fonctions différentes : en tant qu'une banque et aussi en tant qu'un collecteur d'épargne.

- **Produits d'épargne**

On distingue deux types de produits d'épargne, à savoir :

- **Epargne à vue dont :**

- Livret Epargnant Logement (LEL)

³ Document interne de la CNEP-Banque

- Livret Epargne Populaire (LEP)

➤ **Epargne à terme :**

- Compte Courant (CC)
- Dépôt A Terme (DAT)

- **Produits d'épargne bancaires**

Il existe trois types de produits d'épargne bancaire, qui sont :

- Compte courant (CC) ;
- Dépôt A Terme (DAT) ;
- Bon De Caisse (BDC) ;

1.2.2.2 Les emplois de la banque

Parmi les emplois de la banque, on distingue :

- **Les emplois de l'habitat**

Les produits de l'habitat représentent environ 99,67% de l'activité du crédit.

- **Pour les entreprises :** Tous les volets des projets immobiliers.
- **Pour les particuliers :** Tout type d'habitat (logement, villas : pour la bâti neuf et ancien).

- **Les emplois hors habitats**

Les emplois hors habitats représentent environ uniquement 0,33% de L'activité du crédit.

- **Pour les entreprises :** Les crédits d'investissements et d'exploitation, notamment pour les petites et moyennes Entreprises (PME)
- **Pour les particuliers :** Les crédits d'équipements domestiques appelés crédit

1.3. Présentation de l'agence CNEP-Banque de TIZI OUZOU

L'agence CNEP-Banque de Tizi Ouzou agence ABANE Remdane code « 201 » est le code comportement de base de la CNEP-Banque de Tizi Ouzou, l'agence « 201 » réalise un volume d'activité très importants par rapport aux autres agences de la ville, elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

1.3.1. Front Office

Front office est l'ensemble de personnels qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidités, les pièces nécessaires à fournir et des différentielles orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de quatre (04) sous parties, à savoir⁴ :

- **Chargés de la clientèle (particulier et entreprises) :** Ce service s'occupe d'ouverture du compte et suivi, prospection de la clientèle, souscription de produits d'épargne et du crédit, revenue des comptes inactifs et successions.
- **Guichet payeur /caisse :** Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle.
- **Accueil /orientation :** Qui a comme charge : Accueil (information et orientation), distribution des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaires.
- **Direction agence :** Ayant comme charge : Ayant comme tâche : animation commerciale, rôle éventuel de conseiller de clientèles entreprises.

1.3.2. Back office

Le Back office est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et des traitements des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit. Ils comportent les services suivants⁵ :

- **Services administration / support :** Assure la gestion administrative du personnel et les moyens, réalisation des budgets des statistiques ;
- **Services gestion flux :** Accomplir les opérations de compensation et paiement de chèque, virement émis et reçus ;

⁴ Document interne de la CNEP-Banque

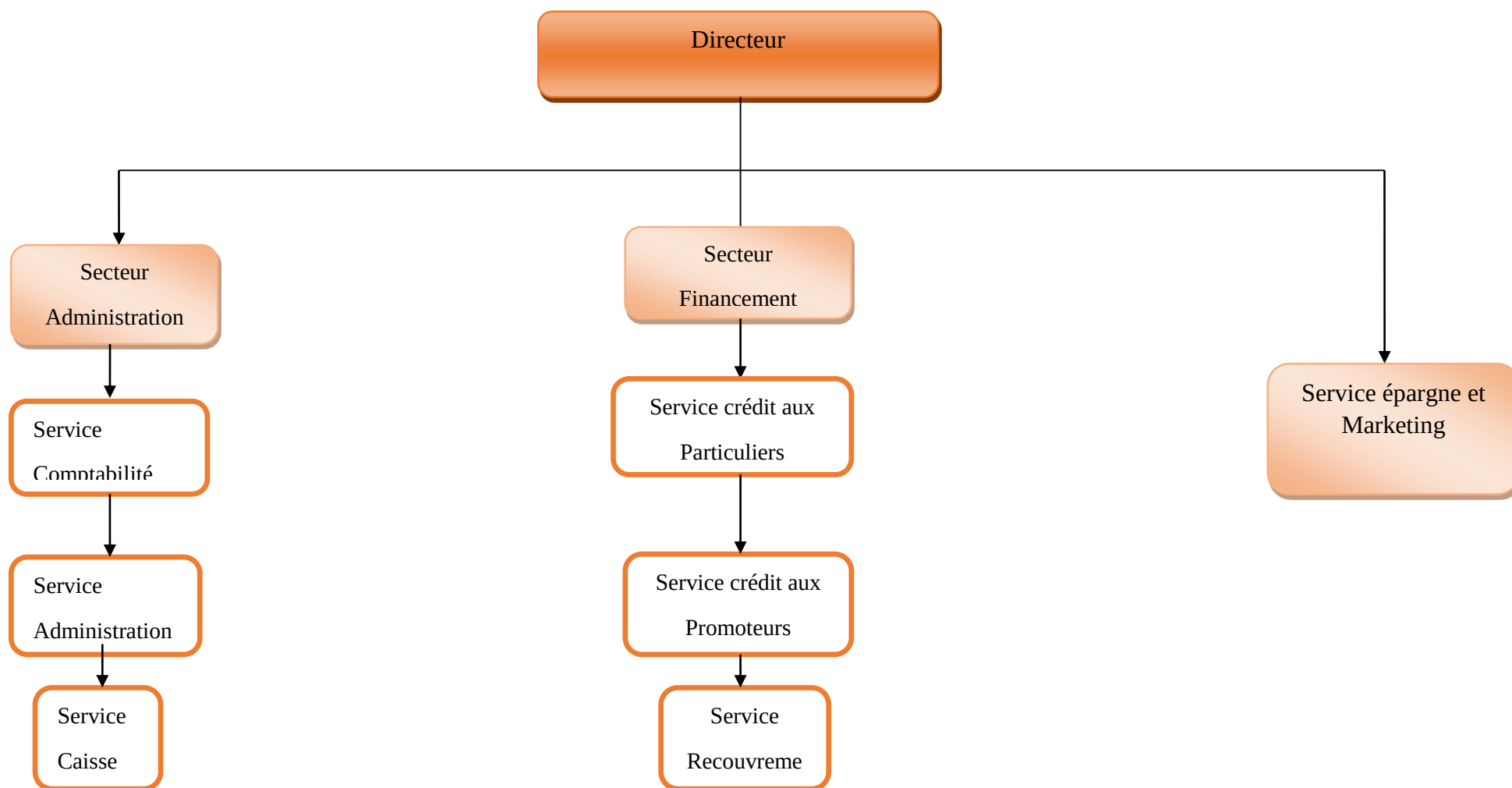
⁵ Idem

- **Services Secrétariat Engagement (gestion des litiges et événements) :** Il est chargé du traitement des instructions du crédit, prise des garanties des crédits...)

Cette agence est investie des principales missions, qui sont :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier décider et mettre en place les conditions dans les limites des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (satisfaction des conditions préalables exigées et les recueils des garanties,)
- Assurer la gestion, suivi les crédits décidés et des garanties exigées.

Schéma N°2 : Organigramme de l'agence CNEP-BANQUE TIZI-OUZOU



Source : Document interne de la CNEP-Banque

1.4. Les principales formes du crédit immobilier accordé par la CNEP-Banque.

Afin de réaliser les projets immobiliers, une série de produit a été mise en place par le CNEP-Banque. Ces produits peuvent être partagés en deux (02) catégories, à savoir⁶ :

1.4.1. Les crédits à l'accession.

Ce type du crédit permet aux particuliers l'acquisition d'un bien meuble ou immeuble. Notamment, les logements, les terrains et les locaux commerciaux.

1.4.2. Les crédits à la réalisation.

Cette seconde catégorie du crédit est consacrée au financement de la réalisation des projets de construction, d'extension ou de surélévation.

1.4.3. Autres formes de crédits immobiliers.

Il existe d'autres formes de crédits immobiliers, tels que :

1.4.3.1. Le crédit jeune.

La CNEP-Banque à lancé le crédit immobilier jeune qui permet, d'obtenir un crédit pouvant aller jusqu'à 100% pour l'achat d'un logement ou la construction d'une habitation. Les caractéristiques de ce crédit sont les suivantes :

- Ce crédit destiné aux moins de 35 ans ;
- Ayant un revenu régulier ;
- Permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement :

-Achat d'un logement promotionnel ;

- Achat d'un logement social participatif ;

- Achat logement vente sur plan.

- La durée maximale du crédit est de 40 ans ;
- La limite d'âge est de 70 ;
- Le postulant bénéficie d'un différé de remboursement :

- Une année, en cas d'achat d'un logement neuf ou ancien ;

⁶ Document interne de la CNEP-Banque

- De 42 mois, en cas de construction d'une habitation.

- Les taux d'intérêt applicables au prêt jeune sont :
- - De 5% pour épargnants ;
- - De 6% pour les non épargnants.

Néanmoins, ces taux d'intérêts sont révisables en fonction de l'évolution des conditions de banque.

- L'habitation à acquérir constitue une garantie et fera l'objet d'une hypothèque du premier rang au profit de la CNEP-Banque.

1.4.3.2. Le crédit immobilier à taux bonifié.

Le crédit à taux bonifié (appelé aussi taux privilégié) est un crédit bancaire à des conditions avantageuses. C'est un taux inférieur à celui pratiqué, habituellement, pour un même type de crédit, les taux bonifiés sont rendus possibles grâce aux aides de l'Etat. En 2010, l'Etat a lancé le décret exécutif n° 10-87 relatif au crédit immobilier à taux bonifié de 1% ou de 3%. Les caractéristiques de ce crédit sont les suivantes :

Tout citoyen bénéficiaire d'un Logement Sur Plans (LSP) a le droit au crédit à intérêt bonifié entre 1% et 3%, à condition qu'il ne soit pas débiteur d'une quelconque institution financière en Algérie et que le prêt soit consacré à l'achat du LSP qui, d'un autre côté, l'empêche de bénéficier d'un logement rural. Les ménages dont le salaire se situe entre 1 et 4 fois le Salaire Minimum Interprofessionnel de Garantie¹ (SMIG), bénéficieront d'un crédit immobilier à taux bonifié, en plus d'une aide frontale du Trésor public. Les ménages dont leurs salaires allant de 4 à 6 fois SMIG, auront des crédits avec un taux d'intérêt bonifié différent, mais auront aussi droit à une aide frontale. Mais les salaires dépassant 6 fois le SMIG, auront d'autres taux bonifiés mais ne bénéficieront pas d'aide frontale.

Section 2 : Traitement d'un dossier du crédit immobilier

Dans le cadre d'acquisition d'un logement collectif Vente Sur Plans (VSP) auprès d'un promoteur, un client qu'on citera sous le nom de Mr X, s'est présenté auprès de l'agence wilaya « 201 » afin de solliciter un crédit immobilier. Après son entretien avec le chargé de clientèle du Front Office, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

2.1. Conditions d'éligibilités.

Il est éligible à un crédit CNEP toute personne remplissant les conditions suivantes :

- Avoir la nationalité algérienne ;
- Avoir la capacité juridique de contracter un prêt, être majeur ou émancipé ;
- Avoir la solvabilité justificative d'une capacité de remboursement suffisante ;
- Justifier d'un revenu stable ;
- Être âgé de 70 ans au maximum ;
- Le bien à financer est situé, en Algérie.

2.2. Les étapes du traitement d'un dossier du crédit.

Le traitement du dossier s'étalera sur des principales étapes, à savoir⁷ :

- Prise du contact avec le client ;
- Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande du crédit ;
- Etude du dossier ;
- Etablissement de la fiche technique de l'étude du dossier ;
- Signature de contrat du prêt ;
- Mobilisation du crédit ;
- Recueil de la garantie ;
- Recouvrement.

⁷- Document interne de la CNEP-Banque.

2.2.1. Prise de contact avec le client.

La prise du contact est une étape décisive dans le processus d'octroi du crédit. La priorité du banquier est avant tout de donner une bonne impression et d'essayer par tous les moyens possibles de satisfaire sa clientèle.

Pour cela, il est indispensable que le banquier soit à l'écoute de sa clientèle (dans le cadre du possible) afin de cerner les véritables besoins du client et être capable de proposer des solutions efficaces pour les combler. Lors de la présence du client X au niveau du front office, le chargé de la clientèle tente d'avoir les informations concernant les points suivants :

- **Identification du client.**

Nom, prénom, date et lieu de naissance, situation familiale, adresse du domicile, profession, adresse de l'employeur, pièce d'identité, revenu.... Notre client X souhaite acheter un logement vente sur plans auprès d'un promoteur, le prix de cession fixé par les deux parties est de quatre million huit-cent quarante mille dinars algériens (5.167.250,00DA).

- **Le logement objet de financement**

Type : F4

Superficie :

Emplacement : Quatre chemins boulevard de la Soummam Béjaïa ;

; Prix de vente : 5.167.250,00DA

2.2.2. Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande du crédit.

Après identification du client X qui répond aux conditions d'éligibilité, celui-ci est invité au niveau du Front Office afin de remettre un dossier constitué des pièces suivantes :

2.2.2.1. Pièces communes.

Les pièces communes sont :

- Formulaire de demande de crédit, fourni par la banque, rempli par Mr X
(Cf. annexe n° 01) ;
- Photocopie de la pièce d'identité légalisée ;

- Fiche familiale récente ;
- Extrait de naissance ;
- Certificat de résidence (moins de trois mois) ;
- Relevé des émoluments et attestation de travail suivant modèle CNEP-Banque datant d'où moins de trois mois (Cf. annexe n° 02).
- Copie de la carte de sécurité sociale ;
- Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP- Banque, Formulaire CNEP-Banque (Cf. annexe n°03).

2.2.2.2. Pièces particulières.

Les pièces particulières sont les suivantes :

- Acte de vente sur plan notarié, publié et enregistré au niveau de la conservation foncière.
- Attestation de garantie du promoteur souscrite auprès du Fond de Garantie et de Caution Mutuelle des Promoteurs Immobiliers (FGCMPI).

Après avoir déposé le dossier par le client et s'assurer que le dossier contient tous les documents essentiels et contrôler la vraisemblance des documents fournis pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur, le client recevra un récépissé du dépôt du dossier du prêt, puis il aura un compte chèque auprès de cette agence.

2.2.3. Etude du dossier.

Après vérification de la conformité et l'authenticité des pièces et documents fournis par Mr X et classement des pièces par nature du dossier au niveau du Back office par le chargé du crédit. Ce dernier procèdera à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert, à cet effet.

2.2.3.1. Contrôle du fichier clientèle.

Le contrôle du fichier « clientèle crédit » reste obligatoire avant notification au client et formalisation du dossier. Il vise à vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP ou auprès d'une autre banque.
- Le postulant n'est pas en situation d'impayé.

A cet effet, l'agence doit établir une demande de consultation selon le modèle joint en annexe n°04 (fiche de suivi et du contrôle). Les résultats de la consultation sont numérotés et classés dans un classeur ouvert à cet effet.

2.2.3.2. Détermination du montant du crédit.

Avant de déterminer le montant du crédit à accorder au client, la banque procède d'abord à la détermination :

- De sa capacité de remboursement ;
- De la durée du crédit ;
- Du taux d'intérêt.

- **Capacité de remboursement.**

Selon le tableau de la « capacité de remboursement des postulants », le taux appliqué dans ce cas (revenu de Mr X est égal à 89.263,24 DA est donc supérieur à 4 fois et inférieur à 8 fois le Salaire Minimum Interprofessionnel de Garantie (SMIG) est de 50 %. Le SMIG a été fixé par les pouvoirs publics à dix-huit mille dinars (18.000,00DA) et ce à compter de janvier 2012.

Tableau N°09 : Capacité de remboursement des postulants aux crédits immobiliers

Unité %

Si le revenu mensuel net est :	Salarié	Commerçants, artisans, professions libérales
Inférieur ou égal à 2 fois le SMIG	30	40
Supérieur à 2 fois, et inférieur ou égal à 4 fois le SMIG	40	45
Supérieur à 4 fois, et inférieur ou égal à 8 fois le SMIG	50	55
Supérieur à 8 fois le SMIG	55	60

Source : Document interne de la CNEP-Banque

La capacité de remboursement se calcule selon la formule suivante :

$$\text{Capacité de Remboursement (CR)} = \text{Revenu Mensuel Net (RMN)} * 50\%$$

$$\text{CR} = 89263,24 * 50\% = 44\,631,62 \text{ DA}$$

$$\text{Capacité de remboursement} = 44\,631,62 \text{ DA}$$

- **La durée du crédit**

Les crédits immobiliers peuvent avoir une durée qui s'étend jusqu'à 40 ans pour les Jeunes de moins de 35 ans, elle est calculée en fonction de l'âge.

$$\text{Durée du crédit} = \text{Âge limité} - \text{Âge du postulant}$$

Puisque Mr X est né, en 1980, donc, en 2013, il a 33 ans.

$$\text{La durée du crédit} = 70 \text{ ans} - 33 \text{ ans} = 37 \text{ ans.}$$

Le crédit sollicité donne lieu à 4 ans de différé. Pendant cette période, le client ne paie que les intérêts intercalaires et donc la durée totale du crédit (durée de remboursement) est de $37 - 3 = 34$ ans.

$$\text{La durée du crédit} = 34 \text{ ans}$$

- **Le taux d'intérêt**

Le taux d'intérêt appliqué au crédit immobilier pour le client X âgé de 33ans en vue d'acquisition d'un logement collectif vente sur plan auprès d'un promoteur avec un salaire qui se situe entre trois (3) et six (6) fois le SMIG est un taux bonifié à 1% au lieu de 6%.

Le taux appliqué = 1 %

- **Détermination du montant du crédit.**

Le montant du crédit se calcule selon la formule suivante :

$$\text{Montant du Crédit (MC)} = \frac{\text{Capacité de remboursement}}{\text{Valeur Tabulaire (VT)}}$$

Pour le cas du crédit pour jeune (moins de 35 ans), la CNEP-Banque peut accorder un crédit pouvant aller jusqu'à 100% du prix de cession du logement. La valeur tabulaire est un coefficient déterminé sur la base d'une formule mathématique qui se calcule comme suite :

$$\text{Valeur Tabulaire (VT)} = \frac{(\text{taux}/100)/12}{1 - [(1 + (\text{taux}/100)/12)]^{-(\text{Durée} \times 12)}}$$

On a :

Taux : 1%, durée du crédit : 37ans

Selon ces données, la valeur tabulaire sera de :

$$VT = \frac{1/100/12}{1 - [1 + (1/100)/12]^{-34 \times 12}}$$

$$VT = \frac{0,000833333}{1 - (0,711871109)} \quad VT = 0,002892224$$

Dans ce cas, le montant du crédit sera :

$$MC = \frac{44.631,62}{0,002892224} = 15.431.506,38$$

Crédit = 15.431.506, 38 DA

Donc, le montant 15.431.506,38 DA représente le prêt maximum que la CNEP banque peut accorder au client X vue sa capacité de remboursement, le montant est donc considéré comme théorique. Ce client a demandé que 4 840 000 DA (le client peut supporter largement ce crédit demandé étant donné qu'il est inférieur au maximum déterminé).

A cet effet, la banque met en place au profit du client un prêt de 4.840.000 DA au taux de 1% l'an, sur une durée de 34 ans.

La capacité de remboursement correspond à la mensualité du prêt de 44.631,62 DA. Par contre, le crédit que la banque décidera d'accorder est de 4.840.000 DA. Afin de trouver la mensualité correspondante à 4.840.000 DA, nous reprenons le raisonnement suivant :

- **Calcul de la mensualité.**

Mensualité = Échéance en capital et intérêt + Prime d'assurance décès.

Échéance en capital et intérêt = Crédit accordé * VT

Échéance en capital et intérêt = $4.840.000 * 0,002892224 = 13.997,54$ DA.

La banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur une assurance pour garantir le risque de décès, Invalidité Absolue et Définitive (IAD), ce produit est commercialisé par l'organisme d'assurance CARDIF EL DJAZAIR⁸

Le montant de l'assurance (prime) est déterminé selon la formule suivante :

Prime d'assurance = crédit accordé * coefficient d'assurance

Prime d'assurance = $4.840.000 * 0,037 \%$ Prime d'assurance = 1.790,80 DA

Mensualité = $13.997,59 + 1.790,80$ Mensualité = 15.788,34 DA.

CARDIF EL DJAZAIR : Filiale de la Banque Nationale du Paris (BNP), Paribas assurance, agréée en Algérie, en 2006, elle est spécialisée dans l'assurance de personnes .

Tableau N°10 : Les différents taux d'assurances.

Types du prêt	Couverture	Taux de la prime Emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35 ans
Prêt bonifiés (1et 3)	Décès seul : 100 du CRD	0.037	0.037	0.029
Prêtlocation-vente (programme e 65.000 logement)	Décès seul : 100 du CRD	0.037	0.037	0.037
Autre prêt immobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul : 100 du CRD	0.045	0.040	0.029
Offre Enrichie (au choix du client)				
Décès + IAD : 100 du CRD + 20 en cas de Décès / IAD accidentel		0.052	0 .042	0.029

Source : Document interne de la CNEP-Banque.

- **Calcul de l'échéance.**

L'échéance se calcule à partir de la mensualité sachant que la mensualité regroupe l'assurance et l'échéance.

$$\text{Mensualité (Mst)} = \text{Echéance} + \text{Assurance}$$

Donc :

$$\text{Echéance} = \text{Mst} - \text{assurance}$$

Le tarif de l'assurance est déterminé par la société d'assurance selon le montant du crédit accordé.

$$\text{Echéance} = 15.788,34 - 1790,80$$

$$\text{Echéance} = 13.997,54 \text{ DA}$$

Le montant du prêt obtenu est de 4.480.000 DA, il est calculé sur la base de la mensualité.

Le montant est donc considéré comme étant théorique. Alors, on procède au calcul du crédit réellement accordé à la base de l'échéance.

On aura :

$$\text{Crédit Accordé (CA)} = \frac{\text{Echéance (E)}}{\text{La Valeur Tabulaire (VT)}}$$

$$CA = \frac{13.997,54}{0,002892224} = 4.840.000$$

2.2.4. Etablissement de la fiche technique

La fiche technique du dossier du crédit (Cf. annexe n°05) est établie après le calcul des différents montants par l'agence domiciliaire. La fiche technique est élaborée et signée par le préposé du crédit, elle est contrôlée et visée par le responsable du crédit chargé du contrôle du dossier. La fiche technique est soumise au comité du crédit pour :

- Décision si, pouvoir agence et rédaction du procès-verbal de réunion du comité agence ;

- Avis si, pouvoir réseau ou direction centrale du crédit (siège), et rédaction du procès-verbal.

Le pouvoir de décision d'engagement du crédit immobilier est du ressort des comités du crédit. Le comité du crédit délibère et statue, dans les limites fixées, sur un ensemble de dossiers inscrits à son ordre du jour.

Tableau N°11 : Pouvoir d'engagement des comités du crédit

Unité : DA

Les comités	Montant des crédits sollicité
Comité du Crédit de l'Agence (CCA)	Jusqu'à 3.000.000,00 quel que soit le type du Crédit.
Comité du Crédit Régional (réseau CCR)	Jusqu'à 8.000.000,00 quel que soit le type du Crédit.
Comité du Crédit Central (siège Alger CCC)	Plus de 8.000.000,00.

Source : Document interne de la CNEP- Banque

- **Etablissement de décision d'octroi et la lettre d'accord au client**

Etablir ou recevoir la décision d'octroi soit par l'agence, le réseau ou par la direction centrale du crédit (Cf. annexe n°06). Après cette décision l'agence remettre au client et recueillir son acceptation ou son refus.

2.2.5. Signature du contrat du prêt

Après la signature de la notification d'acceptation d'octroi du crédit remise par la CNEP

Banque au client, le chargé de clientèle remet une convention du crédit qui contient les articles suivants :

L'objet, le montant du crédit, le taux d'intérêt, durée du crédit, mobilisation du crédit, garantie, assurance décès, remboursement du crédit, remboursement par anticipation, pénalité de retard, clause pénale, force majeure, clause résolutoire, résiliations, règlement des litiges, droit et taxe, élection domicile, entrée en vigueur de la convention.

Les articles de la convention doivent être consultés attentivement par le client, avant la signature précédée de la mention « lu et approuvé ». Lors de cette phase, la banque procède au prélèvement des frais du dossier.

2.2.5.1. Les frais d'étude et de gestion

Les frais d'étude et de gestion du crédit sont payés en une seule tranche par prélèvement sur le premier déblocage du crédit octroyé.

• Les commissions

Les commissions à payer sont de : 15 000,00 DA (Cf. Tableau n°11).

En ajoutant :

- La TVA qui est de 17%, donc $15\,000 \times 0,17 = 2\,250$ DA

Tableau N°12 : Commissions en fonction du montant du crédit accordé

Unité : DA

Crédit (DA)	Frais (HT) d'étude et de gestion
< 500.000,00	8.000 ,00
500.000,00 < crédit < 3.000.000,00	12.000,00
3 000 000,00 < crédit < 8.000.000,00	15.000 ,00
Plus 8.000.000	25.000,00

Source : Document interne de la CNEP-Banque.

• L'assurance décès

L'assurance décès d'une année est de $1.790,80 \times 12 = 21.489,60$ DA

• L'assurance SGCI

Tous les crédits hypothécaires aux particuliers de la CNEP-Banque, sont soumis à la couverture Assurance de Garantie des Crédits immobiliers « SGCI » contre le risque d'insolvabilité. L'assurance SGCI couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur) de procéder un remboursement du crédit dû, essentiellement, aux motifs

suivants : La perte d'emploi, la dégradation de la capacité de remboursement, la perte de la deuxième source de revenu et le surendettement⁹.

Le montant de la prime d'assurance contre le risque d'insolvabilité est calculé sur la base du montant du crédit et en fonction du Ratio : Prêt / Valeur à la garantie (RPV¹⁰) du bien immobilier objet du crédit (Cf. Tableau n°12).

L'emprunteur règle le montant de l'assurance en prime unique (FLAT) avant la mobilisation du crédit. Cette prime est versée, intégralement, et en seule fois par l'agence CNEP-Banque au compte de la SGCI ouvert à cet effet.

- Mode de calcul de la prime d'assurance

Montant de la prime = (Montant du crédit * Taux de la prime) + TVA

Valeur du bien = 5.167.250 ,00 DA

Montant du crédit = 4.840.000,00 DA

RPV = 80 % (60% < RPV < 95%)

Taux de la prime= 1,00%

TVA = 17%

- Montant de la prime FLAT à payer par l'emprunteur

Montant de la prime (Hors TVA) : 4.840.000,00 DA * 1% = 48.400 DA

Montant de la TVA : 4.840.000,00 * 17% = 822.800,00 DA

Montant à payer : 48.400, 00DA + 822.800,00 DA = 871.200 DA

Le total des frais du dossier est de :

17.250,00 + 21.489,60 + 871.200,00 = 909939,60 DA.

⁹Document interne de la CNEP-Banque.

¹⁰ Le RPV est le rapport en pourcentage (%) entre le montant du crédit et la valeur expertisée du bien immobilier

Tableau n°13 : Le mode de calcul de la prime d'assurance Unité %

Ratio : Prêt / Valeur (RPV)	Taux de la prime (Hors taxe)
RPV < = 40	0,50
40 < RPV < = 60	0,75
60 < RPV < = 95	1,00

Source : document de la CNEP-Banque.

2.2.6. Constitution des garanties

Au niveau de la CNEP-Banque, tout crédit octroyé doit être assorti d'une garantie contre le risque de non remboursement de la créance qui peut survenir en cas d'impossibilité, d'incapacité ou de refus du débiteur de rembourser son prêt ou encore en cas du décès de ce dernier. Conformément à l'article six (06) de la convention, l'agence procède au recueil de la garantie d'hypothèque du premier rang sur le bien de financement qui est le logement, dans ce cas.

2.2.7. Mobilisation du crédit

Un ordre de mobilisation du crédit édité par le chargé du crédit, signé par le directeur d'agence et adressé au responsable du service crédit pour déblocage de la somme du prêt au profit du client X qui a souscrit une assurance décès tel qu'il est stipulé à la convention pour le logement objet de financement. Le crédit sera mobilisé en plusieurs tranches selon le contrat (VSP) pour le compte du promoteur.

Dans ce cas, le montant sollicité est 4.840.000 ,00DA, donc le traitement du dossier se fait au niveau de l'agence, le délai de déblocage de crédit est de quinze (15) jours après la délivrance d'un reçu de réception du dossier du crédit, la date de déblocage de crédit est le 15/05/2013.

La CNEP-Banque possède un système informatique qui englobe l'ensemble des étapes de mobilisation du crédit qui sont les suivantes :

- Gestion du dossier du prêt ;
- Acceptation du dossier ;
- Entrée en portefeuille ;
- Déblocage de fonds ;
- Consolidation d'un prêt ;

- Tableau d'amortissement.

2.2.8. Le recouvrement

Le crédit de Mr X sera amortissable en 408 versements mensuels constants (le 15 de chaque mois) 15.788,34 DA de chacun, comprenant une part d'amortissement en principal ainsi que des intérêts et de la prime mensuelle du fonds de garantie. Pendant la période du différé 3 ans, l'emprunteur paie uniquement les intérêts intercalaires sur le montant du crédit mobilisé. Le premier paiement des intérêts intervient 30 jours après la date de déblocage, soit un montant d'intérêt à verser mensuellement de :

$$\text{Intérêts intercalaires (mensuels)} = \frac{\text{Montant du crédit accordé} * \text{taux} * 30}{36\,000}$$

$$\text{Intérêts intercalaires} = \frac{4.840.000 * 1 * 30}{36.000}$$

$$\text{Intérêts intercalaires} = 4.033,33 \text{ DA}$$

Donc, le montant d'intérêts à verser, mensuellement, par le client X est de 4.033, 33 DA, ce qu'il lui fera un montant annuel de : $4.033, 33 * 12 = 48.400 \text{ DA}$.

Une fois, la période de différé achevée, c'est-à-dire le 15/04/2016, le client X procèdera au paiement des mensualités. Le paiement de la première est fixé à trente (30) jours après la période de différé, soit le 15/05/2016.

De ce fait, le client X devra payer un montant de 15.788,34 DA (mensualité) et cela chaque mois pendant 34 ans, ce qu'il lui fera 408 mensualités à payer. La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. L'agence doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance du client. Ces étapes sont les suivantes¹¹:

¹¹Document interne de la CNEP-Banque.

- Dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'invitant à régulariser sa situation par une « lettre de rappel » (Cf. annexe n°09) ;
- Après 15 jours de l'envoi de la lettre de rappel, si le client ne se présente pas, l'agence lui envoie une mise en demeure (Cf. annexe n°10), elle a pour effet de couper le délai de prescription (si, ce dernier n'est pas coupé par une mise en demeure pendant cinq (05) ans après la constatation de l'impayé, l'emprunteur devient propriétaire du bien) ;
- Deux semaines après l'envoi de la mise en demeure, si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer par la voie d'un huissier de justice (Cf. annexe n°12).
- S'il trouve le client, il lui adresse un PV, attestant que l'impayé lui a été notifié. S'il ne le trouve pas, il va adresser un PV de créance ;
- Si le client se présente, le banquier entreprend avec lui un entretien pour analyser le problème et proposer des solutions, deux (02) peuvent se présenter :
 - L'emprunteur peut régler l'intégralité des sommes dues : le banquier procède donc au calcul de ces sommes en intégrant les pénalités de retard et lui fait signer une lettre d'engagement (Cf. annexe n°13) ;
 - L'emprunteur ne peut pas payer toutes les sommes dues : le banquier lui propose alors un remboursement partiel qui consiste en un paiement d'au moins de 50% du montant de l'impayé et de rééchelonner le reste sur une période d'un an maximum ;
- Si le client ne se présente pas, le banquier va utiliser les recours légaux.

Conclusion

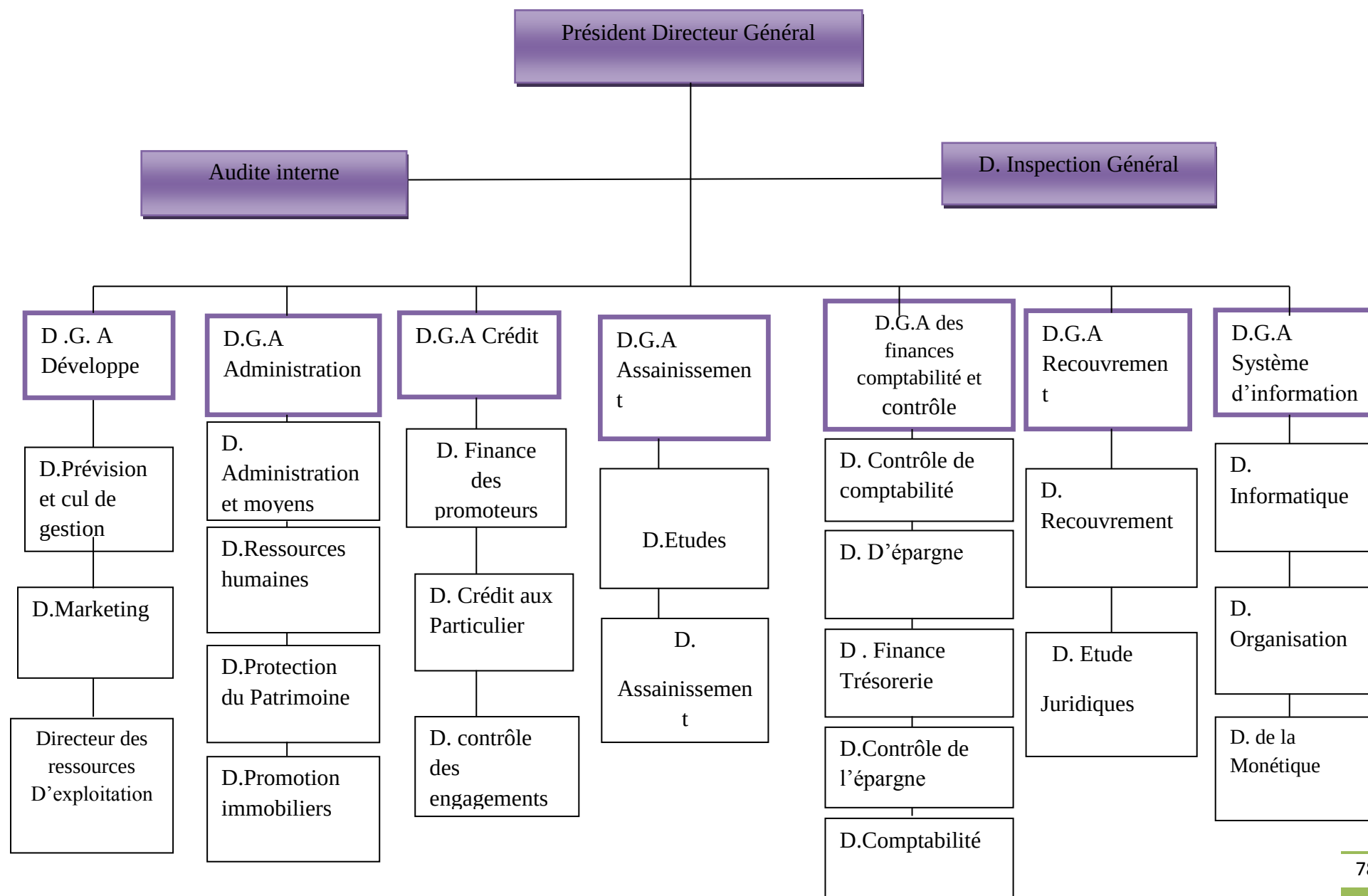
Le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, sa maîtrise reste donc une préoccupation majeure pour le banquier qui doit chercher les meilleurs outils pour les maîtriser. La CNEP-Banque, a mis en place toute une panoplie de prêt immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs, toutefois, chaque demande du crédit immobilier doit faire l'objet d'un traitement d'un dossier du crédit pour minimiser les risques que peut encourir la banque.

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes sommes à long terme. De ce fait, toute demande du crédit doit être bien étudiée et ce, à travers, les étapes suivantes :

- Prise de connaissance du client ainsi que du projet à financer ;
- Vérification des documents ;
- Evaluation de la situation du demandeur du prêt (familiale, professionnelle et financière) ;
- Recueil des garanties.

Le banquier doit alors bien se renseigner sur l'environnement du prêt et évaluer les capacités d'endettement et de remboursement du client.

Schéma N° 01 : Organigramme de l'agence CNEP-Banque. Source : (CNEP : Support pour la direction du réseau CNEP, juin 2009).



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

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

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

Dans ce contexte, nous avons essayé, à travers ce travail, de traiter la problématique de notre étude qui portait sur la possibilité d'application immobilier, nous sommes intéressés beaucoup plus sur les différentes méthodes d'évaluations, ainsi l'ensemble des procédures pratiquées pour minimiser les risques dans les banques.

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

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

Dans cet environnement et selon cet objectif primordial, la gestion du crédit est le facteur de réussite d'une banque universelle. Sa gestion et son analyse sont un enjeu très important puisqu'une bonne gestion du crédit permet d'atteindre ce fameux cercle vertueux, synonyme de réussite.

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

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

Les banques n'ayant pas réussi à opérer ces changements, ont été généralement rachetées ou ont connu de très grosses difficultés à chaque crise bancaire, allant parfois jusqu'à disparaître. Ce dernier phénomène est quand même très rare. Les autorités bancaires, par leur réglementation, ont réussi à renforcer le système financier et pousser les établissements bancaires à une meilleure prise en compte de leurs risques. Etant au centre de la réforme du ratio de solvabilité, le risque de crédit, sera désormais dans un avenir proche considérablement mieux pris en compte par les banques.

Grâce à la notation interne et à une meilleure allocation des fonds propres, la gestion du risque de crédit s'en trouvera affiné et permettra un avantage compétitif ou une différenciation pour ceux qui auront les meilleurs systèmes de notation interne.

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

L'activité principale de la CNEP-Banque est le financement du secteur de l'habitat qui constitue un secteur stratégique et privilégié du développement économique et social du pays. Le système de financement du crédit immobilier cherche à satisfaire tous les besoins de la clientèle, le rôle assigné aux banques est d'avoir une plus grande maîtrise et de mieux gérer le crédit immobilier, et ainsi rendre le marché hypothécaire plus crédible. A cet effet, la création de la Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI) et le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), a certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier, mais reste insuffisant en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

La CNEP Banque est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs, toutefois, chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'une étude et

d'un suivi du dossier pour minimiser les risques que peut encourir la banque, cette étude se fait selon plusieurs étapes, à savoir :

- Faire une analyse approfondie du dossier de l'emprunteur.
- Prendre des garanties réelles et personnelles contre tout évènement imprévisible.
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI, FGCMPI).
- Le suivi et le recouvrement du crédit.

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°01 : La demande de crédit.

Annexe n°02 : Relevé des émoluments et attestation du travail.

Annexe n°03 : Autorisation de prélèvement sur compte.

Annexe n°04 : Demande consultation d'agence.

Annexe n°05 : Fiche Technique Crédit.

Annexe n°06 : Décision d'octroi de crédit.

Annexe n°07 : Lettre d'acceptation d'octroi de crédit.

Annexe n°08 : Valeurs tabulaires.

Annexe n°09 : Lettre de rappel.

Annexe n°10 : Mise en demeure.

Annexe n°11 : 1er Sommation.

Annexe n°12 : 2ème Sommation.

Annexe n°13 : Lettre d'engagement

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : Les principaux ratios de structure dans l'analyse liquidité /Exigibilité	46
Tableau n°02 : Les principes ratios de structure dans l'analyse fonctionnelle.....	47
Tableau n°03 : Ratios de liquidité	48
Tableau n°04 : Principaux ratios de rotation.....	49
Tableau n°05 : Les ratios de rentabilité	50
Tableau n°06 : Ratios de la rentabilité économique	52
Tableau n°07 : Ratios de la rentabilité financière	52
Tableau n°08 : L'histoire du crédit scoring en 10 dates	56
Tableau n°09 : Capacité de remboursement des postulants aux crédit immobiliers	87
Tableau n°10 : Les différents taux d'assurances.....	91
Tableau n°11 : Pouvoir des comités du crédit	93
Tableau n°12 : Commissions en fonction du montant du crédit accordé	94
Tableau n°13 : Le mode de calcul de la prime d'assurance.....	96

LISTE DES SHEMAS

- Organigramme de la direction du réseau CNEP-BANQUE	78
- Organigramme de l'Agence CNEP-Banque de TIZI-OUZOU	81

Ouvrages :

- Alain MARION, Analyse financières, concept et méthodes, 2 -ème édition, éd DUNOD, Paris.
- ALTMAN E.I. « Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy », The Journal of Finance, 1968, traduction en français in Girault F.& Zinswiler R, Finance modernes : théories et pratiques, Tome I, Edition Dunod, 1973.
- Axelle LABADI et Olivier ROUSSEAU. Crédit management, gérer le risque client. Ed Economica, Paris, 1996.
- A.M. PERCIE DU SERT. « Risque et contrôle de crédit », édition economica, Paris 1999.
- Calvet H. : « Etablissement de crédit : Appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière » : Edition Economique ; Paris ; 1997.
- Chouam BOUCHAMA, Evaluation et choix des investissements. Ed Dar el Gharb, Oran, 2002.
- CONSOP. L'entreprise en 24 leçons, Dunda, Paris, 2001.
- DUBERNE M, « gestion actif-passif et tarification des services bancaires », Edition Economica, Paris 2000.
- Gérard MELYON, Gestion financière. Ed Bréal, France, 1999.
- Gregory HEEM, le contrôle interne du risque de crédit bancaire, thèse de doctorat en science de gestion, université de Nice, 2000,
- GOLVAN.Y, « Banque Assurance », éd DUNOD, Bordas, paris, 1988,
- Jean Louis AMEON. L'essentiel à connaître en gestion financière. 2ème édition MAXIMA, France, 2000 ;
- Jean Louis RIVES LONGE et Monique Contamine RAYNAUD. Droit bancaire. 5ème Édition Dalloz, Paris, 1990 ;
- Luc BERNET ROLLAND, Principes de techniques bancaires, 22 -ème éd, Dunod, paris, 2002 ;
- Luc BERNET ROLLANDE, Principes de techniques bancaires. 21ème édition Dunod, Paris, 2001 ;
- LUC BERNET- ROLLANDE, « principes de technique bancaire », éd 23émé, Paris, 2004,

- Michel DIETSH et Joel PETEY. Mesure et gestion de risque de crédit dans les institutions financières. Ed Revue banque, Paris, 2002,
- Michel GAUDIN, « le crédit aux particuliers », édition SEFI, Québec, 1996 ;
- Nicolas VAN PRAAG. Le crédit management et le crédit scoring. Ed. Economica, Paris, 1995 ;
- PHILIPPE G .et STEPHANIE P., La banque : fonctionnement et stratégies, éd Economica, Paris, 1997 ;
- PIERRE-Charles P, Economie et Gestion bancaire, éd Dunod, Paris, 1999 ;

TEXTE REGLEMENTAIRE

- Ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003, relative à la monnaie et au crédit.

AUTRES DOCUMENTS

- Document interne de la CNEP-Banque.

SITES WEB

- www.wikipedia.org
- [www.acp banque.fr](http://www.acp-banque.fr)
- www.doc-étudiant.fr
- [www.banque of-algeria.dz](http://www.banque-of-algeria.dz)

TABLE DES MATIERES

Liste des abréviations

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Notion de base sur les banques et les crédits bancaire	4
Introduction	4
Section 1 : Le fonctionnement bancaire	4
1.1. Définition de la banque	4
1.2. Le Rôle économique d'une banque	5
1.3. Typologie des banques en Algérie	6
1.3.1 La banque centrale.....	6
1.3.2. La banque de dépôts	6
1.3.3. La banque d'affaires	6
1.4. Evolution du système bancaire algérien.....	6
1.4.1. La première période de l'indépendance à1966.....	7
1.4.2. La deuxième période de 1966 à 1970.....	7
1.4.3. La troisième période de 1970 à 1978	8
1.4.4. La quatrième période de 1978 à 1986	8
1.4.5. La cinquième période de 1988 à ce jour.....	8
Section 2 : Notion sur le crédit bancaire	9
2.1. Définition du crédit	9
2.1.1 Définition étymologique	9
2.1.2 Définition juridique	9
2.1.3 Définition économique	9
2.2. Les caractéristiques du crédit bancaire.....	10
2.2.1 La confiance	10
2.2.2 Le temps	11
2.2.3 Rémunération	11

2.2.4 Le risque	11
2.3. Le rôle du crédit	11
Section 3 : Type des crédits octroyés aux entreprises et leurs limites	13
3.1. Type octroyé aux entreprise	s13
3.1.1. Les crédits par d'exploitation	13
3.1.1.1 Les crédits par caisse	13
3.1.1.2 Les crédits par signature	16
3.1.2 Financement des investissements	20
3.1.2.1 Les crédits à moyen terme	20
3.1.2.2 Les crédits à long terme	21
3.1.2.3 Le crédit-bail	21
3.1.3 Financement du commerce extérieur	24
3.1.3.1 Financement de l'importation	24
3.1.3.2 Financement de l'exportation	25
3.1.3.3 Le financement des particuliers	26
3.2 Limites lies aux contraintes de gestion de la banque	29
Conclusion	30
Chapitre II : Notion sur le risque des crédits et la démarche de sa maîtrise	31
Introduction	31
Section 1 : Base théorique sur le risque de crédit	31
1.1 Définition du risque de crédit	31
1.2 Les différentes catégories des risques de crédits	32
Section 2 : Méthode d'analyses et d'évolution du risque de crédit	39
2.1 Méthode classique	39
2.1.1 Analyse financière	39
2.1.1.1 Définition et objectifs	39
2.1.1.2 L'équilibre financière	40

2.1.2 La méthode des ratios.....	44
2.1.2.1 Définition	44
2.1.2.2 Différents types des ratios	45
2.1.3 Les principes limites et conséquence du diagnostic financier classique	53
2.2 Méthode statistique	54
2.2.1 La méthode des scores.....	54
2.2.1.1 Définition du crédit scoring.....	54
2.2.1.2 Historique du scoring	55
2.2.1.3 La fonction score	57
2.2.1.4 Intérêts et limites	58
2.2.2 Les systèmes experts	58
2.2.2.1 L'objectif des systèmes experts des banques	59
2.2.2.2 La construction d'un système expert.....	60
2.2.2.3 Les avantages et les limites des systèmes experts	61
2.2.3 Le Ranking	62
2.2.3.1 Définition	62
2.2.3.2 Avantages et utilisations.....	62
2.2.4 La méthode des points de risque	63
2.2.4.1 Définition	63
2.2.4.2 Organisation d'un système de points de risque	63
2.2.4.3 Avantages et limites de la méthode des points de risque	64
2.2.5 L'analyse neuronale	65
2.2.5.1 Définition d'un réseau de neurones.....	65
2.2.5.2 Les principes de fonctionnement d'un réseau de neurones	66
2.2.5.3 Avantage et limites.....	66

Section 3 : Limitation des risques de crédit bancaire	68
3.1. La diversification des portefeuilles de crédit	68
3.2. Les études approfondies du futur débiteur	68
3.3. La surveillance constante de la solvabilité	69
3.4. La prise des garanties	69
3.4.1 Les garanties réelles	69
3.4.2 Les garanties personnelles.....	70
Conclusion.....	71
Chapitre III : Traitement et Gestion d'un dossier du crédit immobilier.....	72
Introduction	72
Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque	72
1.1. Historique de la CNEP-Banque	72
1.1.1 La période de 1964-1970 : Collecte de l'épargne sur livret	73
1.1.2 La période de 1971-1979 : Engagement du financement de l'habitat.....	73
1.1.3 La période de 1980-1990 ; La CNEP-Banque au service de la promotion immobilière.....	73
1.1.4 La période de 1990-1999 : Instruction de la loi sur la monnaie et le crédit	73
1.1.5 La période de 2000 à nos jours	74
1.2 Caractéristique et mission de la CNEP-Banque	75
1.2.1 Les caractéristiques de la CNEP-Banque	76
1.2.2 Les missions de la CNEP-Banque	76
1.2.2.1 Les produits de la banque.....	76
1.2.2.2 Les emplois de la banque	77
1.2.3 Présentation de l'agence de la CNEP-Banque de Tizi Ouzou.....	79
1.2.4 Front office	79
1.2.5 Back office.....	79
1.3 Les principales formes du crédit immobilier accordé par la CNEP-Banque	82
1.3.1 Les crédits à l'accession	82
1.3.2 Les crédits à la réalisation	82
1.3.2.1 Autre forme de crédit immobilier	82
1.3.2.2 Le crédit jeune.....	82
1.3.2.3 Les crédits immobiliers à taux bonifié	83

Section 2 : Le traitement d'un dossier du crédit immobilier	84
2.1 Condition d'éligibilité	83
2.2. Les étapes du traitement d'un dossier du crédit immobilier	84
2.2.1. Prise de contrat avec le client.....	85
2.2.2. Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande du crédit.....	85
2.2.2.1. Pièces communes	85
2.2.2.2. Pièces particulières	86
2.2.3. Etude du dossier	86
2.2.3.1. Contrôle du fichier clientèle	86
2.2.3.2. Détermination du montant du crédit.....	87
2.2.4. Etablissement de la fiche technique	92
2.2.5 .Signature du contrat de prêt	93
2.2.5.1 Les frais d'études et de gestion	94
2.2.6 .Constitution des garanties	96
2.2.7. Mobilisation du crédit	96
2.2.8. Le recouvrement.....	97
Conclusion.....	99
CONCLUSION GENERALE	100
ANNEXE	
LISTE DES TABLEAUX	
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUE	
TABLE DES MATIERES	

