

*Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou*

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

*Département Des Sciences Financières*



# *Mémoire de fin d'études*



En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en Sciences  
Financières et Comptabilité

**Spécialité : Finance d'Entreprise**

## *Thème*

La relation Entreprise-Banque, et l'impact de la  
gestion des risques bancaires sur le financement  
des entreprises.

**Réalisé par :**

**Missibsa Bouterfa**

**Sous la Direction de :**

**Mr. Oussaid Aziz MAA**

**Membres de jury :**

**Dr. Madouche Yacine MCB**

**Mme. Koudache Lynda MAA**

**Promotion: 2021-2022**



# *Remerciements*

Avant toute chose, j'aimerais dédier ce travail aux personnes m'ayant accompagné tout au long de sa rédaction. J'aimerais avoir une pensée à mon encadrant tout d'abord, monsieur Oussaid, m'ayant toujours encouragé tout au long de mon parcours universitaire, j'aimerais me rappeler de nos discussions, de nos débats partagés, de l'aide qu'il m'a procuré tout au long de ces années, et de ce mémoire précisément. Il fut l'un de ces enseignants ayant rendu mon passage à l'université mémorable, et pour cela je tenais à lui témoigner toute ma gratitude.

J'aimerais aussi remercier l'entièreté de l'équipe du groupe régionale d'exploitation de la badr, et à leur tête monsieur Zarraf m'ayant apporté tous les renseignements dont j'avais besoin lors de la rédaction de ce mémoire, et ayant fait en sorte que mon stage soit incroyablement bénéfique pour la suite de mon parcours en m'introduisant au métier de banquier. Pour cela je lui témoigne de toute ma sympathie.

## *Dédicaces*

J'aimerai enfin sur une note plus personnelle, remercier les personnes partageant mon quotidien et mon cœur. Mes amis dont je ne peux citer l'un et occulter l'autre. Mon père, ma boussole, mon mentor. Ma mère, ma source de joie et d'apaisement. Ma grand-mère, la continuité d'une mère. Ma sœur, mon petit frère, mes sources de fierté. Et enfin ma fiancée, mon futur et mon présent.

Un parcours universitaire, c'est tout d'abord des rencontres, et elles furent nombreuses. J'aimerais me rappeler en finalisant ce dernier, de tous ces visages, de toutes ces merveilleuses personnes m'ayant fait mûrir en me faisant découvrir un autre aspect de ce qui m'était visible. L'université recèle des clubs, des associations, des initiatives, des jeunes plus vivants que la vie. Des intellectuels en devenir, des militants sincères, des cœurs produisant de l'espoir et le partageant sur tous les campus, sur toutes les facultés. J'aimerais me rappeler de tous ces amis, de mon club de cœur "Le debate Club". De mes frères militants d'Amnesty. De mes camarades du comité du coinseco. Des professeurs, des membres de l'administration, de nombreuses personnes faisant de l'UMMTO malgré toute chose, une expérience de vie.

*Sancte Pater, sic transit gloria mundi*

« Saint Père, ainsi passe la gloire du monde »

## Liste des abréviations

**REB : Relation entreprise banque**

**BADR : Banque de l'agriculture et du développement rural**

**GRE : Groupe régionale d'exploitation**

**BFE : Le besoin de financement d'exploitation**

**BFI : Banque de Financement d'Investissement**

**BFR : Besoin en Fond de Roulement**

**BHFM : Banque hors France Métropolitaine**

**CA : Chiffre d'Affaire**

**CAF : Capacité d'Autofinancement**

**CASNOS : Caisse d'Assurance Sociale pour les Non-salariés**

**CIB : Corporate Investment Bank**

**CMT : Crédit à Moyen Terme**

**ASM: Asset Management**

**CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Salariés**

**CPA : Crédit Populaire d'Algérie**

**CMPC : coût moyen pondéré du capital**

**DAT : Dépôt à terme**

**DCT : Dettes à Court Terme**

**DGEI : Direction Grandes Entreprises Internationales**

**DGEN : Direction Grandes Entreprises Nationales**

**DLMT : Dettes à Long et Moyen Terme**

**EBE : Excédent Brut d'Exploitation**

**EI : Entreprise individuelle**

**EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée**

**FR : Fonds de Roulement**

**GTB : Global Trade Banking**

**PME : Petites et Moyennes Entreprises**

**PNB : Produit National Brut**

**RC : Responsabilité Civile**

**RIB : Relevé d'Identité Bancaire**

**SA : Société Anonyme**

**SARL : Société à Responsabilité Limitée**

**SAS : Société Par Actions Simplifiées**

**SFI : Société Financière Internationale**

**SGA : Société Générale Algérie**

**SHS : Sciences Humaines et Sociales**

**SIG : Soldes Intermédiaires de Gestion**

**SMC : Société Marseillaise de Crédit**

**SNC : Société En Nom Collectif**

**T : Trésorerie**

**TCR : Tableau des Comptes de Résultat**

**TN : Trésorerie Nette**

**TPE : Terminal de Paiement Électronique**

**TPE : Très Petites Entreprises**

**TVA : Taxes Sur La Valeur Ajoutée**

# Sommaire

## Introduction générale

### Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale par le crédit bancaire

#### Introduction

**Section 01** : Généralités générales sur les investissements d'entreprises.....10

**Section 02** : Généralités sur la banque et les crédits bancaires.....15

**Section 3** : Déterminants du choix du financement bancaire dans la structure de financement de l'entreprise.....30

#### Conclusion

### Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

#### Introduction

**Section 1** : Vision globale de la relation Entreprise-Banque.....39

**Section 2** : Financement relationnel bancaire.....46

**Section 3** : Questionnaire sur la relation Entreprise-Banque.....58

#### Conclusion

### Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

#### Introduction

**Section 1** : Les risques bancaires.....65

**Section 2 : Les règles prudentielles de Bale 1 à Bale 3.....73**

## **Conclusion**

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

### **Introduction**

**Section 1 : Présentation de la BADR.....84**

**Section 2 : La stratégie de la gestion des crédits bancaires de la Banque Agricole du Développement Rural (BADR).....91**

**Section 3 : Etude d'un cas d'octroi de crédit bancaire.....101**

### **Conclusion**

**Conclusion générale :**

### **Bibliographie**

**Liste des figures, tableaux et Schémas, Résumé**



# **INTRODUCTION GENERALE**

De toute réflexion superficielle, ou profonde, quant à l'entreprise comme moteur de la création de richesse et pierre angulaire de tout modèle macro et micro-économique, en ressort l'importance absolue de la structure de financement<sup>1</sup>. Il s'apparente alors à en déceler les contours ; à en comprendre les variables déterminantes de sa composante, et du choix fait par les dirigeants dans une optique de maximisation des profits, et de minimisation des risques.

Le choix du crédit bancaire est la forme de financement la plus répandue de par le monde. Malgré la diversification de l'offre de crédit, appuyé durant les quarantes dernières années par l'internationalisation des marchés financiers, via le décloisonnement, la déréglementation, et la désintermédiation de ces derniers. Ceci ayant conduit à l'apparition d'une pléthore de nouveaux modèles de structures de financement, pouvant être choisi par les dirigeants d'une entreprise. Qu'il s'agisse du recours au marché primaire<sup>2</sup>, au marché obligataire, ou à la dette junior offerte par les nouveaux acteurs institutionnels (Fonds de pensions, fonds spéculatifs..etc). Il en demeure néanmoins que le recours au crédit bancaire, ou à des formes de structures privilégiant ce dernier, reste de par le monde hégémonique, et largement choisi par les entreprises en quête de développement de leurs activités, et de financement de leur cycle d'exploitation.

Ceci étant principalement lié aux différents leviers fiscaux, financiers, et économiques résultant du financement par crédit, d'ores et déjà démontré comme ayant une incidence sur la création de richesse au sein d'une entreprise. (Modigliani et Miller (1963))<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Cette notion renvoie à la composition des ressources de l'entreprise, de l'équilibre entre les ressources propres et la dette.

<sup>2</sup> C'est le marché sur lequel sont émis les titres financiers, puis négocié sur le marché secondaire dit la bourse.

<sup>3</sup> Modigliani et Miller. 1963. « Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction » *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 3, pp. 433-443 (11 pages).

## Introduction générale

---

Une telle réalité place les banques au cœur de la machinerie économique. Elles en sont le moteur principal du fonctionnement et du financement de l'activité productrice, commerciale, et de consommation au sein d'un pays. Cette forte sollicitation de leur capacité de financement les met constamment à risque. Risque d'illiquidité, d'insolvabilité, risque de change, sont des préoccupations majeures des institutions bancaires. Elles en déterminent leur capacité à agir, à financer, et à s'immiscer parfois dans les affaires de certaines entreprises montrant des défaillances de gouvernance.

De telles considérations créent l'obligation de penser profondément, de façon méthodique, analytique, claire et objective, la configuration que devrait prendre la relation entre une banque et une entreprise, entre un créancier et son débiteur. Car de par l'élaboration de cette dernière, en résulte des finalités différentes.

Les modèles anglo-saxons privilégient une distanciation entre le banquier et le chef d'entreprise, appelé arm's length principle <sup>4</sup>, pouvant être traduit par le modèle d'acte (M Castel et Y. Ullmo (1990)), engendre un risque moindre pour les banques en privilégiant une étude claire et synthétique des différents états financiers et ratios d'une entreprise dans la décision de l'octroi du crédit. Cette approche certes discriminante au vu de la préparation particulière de la documentation financière et comptable, et de l'image parfois éloignée de la réalité économique dont ils peuvent en témoigner, offre cependant l'avantage aux banques anglo saxonnes de standardiser l'offre du crédit, de réduire le coût informationnel, de mieux contrôler leur risque (Knight 1921), et d'avoir la capacité de se désengager<sup>5</sup> sans compromettre à leur réputation.

---

*4 C'est le fait que deux parties prenantes d'une transaction soient indépendantes et sur un pied d'égalité, elle est dite transaction sans lien de dépendance.*

*5 Le contrat américain permet de mettre fin à la relation de crédit, il est appelé loans agreements ou covenants.*

Les modèles français, allemands, et japonais d'engagement présentent une logique quant à elle bien différente. Il s'agit ainsi pour les allemands de s'engager pleinement avec les entreprises dans une relation de confiance, souvent long-termiste, où la production des états financiers et différents ratios et analyses analytiques, ne sont qu'une partie d'une composante de réflexion quant à l'octroi du crédit bien plus large.

Une réflexion intégrant la dimension de l'étude du marché des débiteurs, de la connaissance sur le terrain des méthodes, et démarches des entreprises, allant jusqu'à l'intégration au sein des conseils d'administrations d'un conseiller de ladite banque, une pratique largement répandue en Allemagne. Mais un tel modèle d'engagement, une telle relation banque-client, engendre un partage du risque plus conséquent, et une presque obligation de continuer à renflouer les déficits d'exploitation nouveaux des entreprises financées, et d'une difficulté plus grande à se désengager.

Ces axes de réflexion résultant in fine de la gestion des risques bancaires, de la réglementation prudentielle, de la nécessité de répondre aux attentes des actionnaires des banques. Et parfois également de l'aspect culturel et de la logique de la production des états financiers et comptables d'un pays donné, impliquent tous nécessairement un impact sur le financement des entreprises.

### **Objet de la recherche :**

C'est dans une optique de comprendre les rouages internes des banques, et de la réflexion quant à leur relation avec les entreprises, que cette recherche est née. C'est en posant comme axiome de départ, que « *...la relation de prêt associe des agents ayant des intérêts distincts, entre un emprunteur intéressé par la rentabilité des capitaux empruntés, et un prêteur intéressé par la solvabilité du premier...* »<sup>6</sup>, Communiquant entre eux via de moyens informationnels divers, parfois limités, parfois coûteux, et impliquant diverses formes de partage du risque. C'est à partir de ce paradigme que notre réflexion s'établit.

Il s'agira de déterminer dans quelle mesure, la gestion des risques bancaires et le choix du modèle relationnel entre l'entreprise et son

créancier, impactent les comportements des dirigeants dans leur gestion, dans leur élaboration des états financiers, et dans le choix de leur structure financière.

### **Problématique :**

Dans un contexte de fort besoin de financement, s'agissant du cycle d'exploitation des entreprises, ou du financement de l'investissement, lié aux difficultés rencontrées par les sociétés depuis la pandémie du Covid.

Nous voulons engager une réflexion revenant sur le pourquoi et le comment du crédit, de sa naissance à partir d'un besoin autotélique mais que l'homme a pourtant eu du mal à appréhender à travers l'histoire. Nous nous demanderons par quelles étapes passe la réflexion d'une entreprise lorsque confrontée au choix de sa structure financière, et nous verrons toutes les étapes allant de la soumission d'un dossier, jusqu'à l'aval de la banque pour octroyer le crédit. De par-là nous comprendrons l'élément centrale de notre démarche académique, et nous parviendrons à répondre à la question suivante :

***« Quel est l'incidence et l'impact de la gestion des risques bancaires, en tant qu'élément limitant sa capacité à prêter, et lui imposant des exigences de diversification du risque, sur sa relation avec les entreprises et de sa propension à l'octroi du crédit bancaire ? »***

Nous exposerons également le cas pratique, chiffré et argumenté, de l'obtention d'un crédit bancaire d'une entreprise donné, et de toutes les étapes ayant conduit pour la banque à la formalisation de cette décision, ce qui nous permettra de répondre à la question secondaire suivante :

***« Quelle est la démarche méthodologique, d'analyse et de critique, par laquelle passe une institution financière bancaire, lors de la réflexion et de la prise de décision quant à l'octroi d'un crédit bancaire ? »***

### **Démarche méthodologique :**

Notre démarche s'établit sur la reconstitution à partir de différentes sources, d'une image d'ensemble pouvant répondre à notre problématique, et d'effectuer un travail ne s'arrêtant pas uniquement à la synthétisation de ces réponses, mais proposant un cadre de réflexion quant aux problématiques traitées.

Notre dévolu se portera sur l'étude et la récolte d'informations à partir de la littérature sur les questions du crédit qu'il s'agisse d'articles scientifiques, de livres dédiés, et d'études empiriques. Ainsi qu'à partir d'un approfondissement des connaissances sur le terrain via l'étude de cas, des méthodes et pratiques en terme de gestion bancaire, et de relation Entreprise-Banque, au sein de la banque de développement locale à Tizi-Ouzou (BADR), via le recueil de documentation, et la réalisation d'interview avec différents cadres.

### **Structure du mémoire :**

Afin de traiter au mieux nos problématiques, nous subdivisons notre travail en 4 chapitres.

**Le premier étant intitulé « Le financement de l'activité entrepreneuriale par le crédit bancaire »** ouvrira notre démarche de réflexion en revenant sur le crédit et son importance dans le financement de l'économie.

Dans **un deuxième chapitre, nous étudierons la question de la relation Entreprise-banque**, en détaillant ses spécificités et ses déterminantes liés à des notions culturelles et pratiques, cette partie s'intitule « La relation Entreprise-banque ».

**Le troisième chapitre quant à lui est désigné par « De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle »**. Nous verrons tout au long de cette partie une présentation des risques auxquels est soumise une banque, et de ses obligations réglementaires découlant de la juridiction nationale à travers la loi sur la monnaie et le crédit, ainsi que des traités internationaux régissant l'activité bancaire dans Bâle 1, 2 et 3.

**Nous finirons notre travail par une quatrième partie dénommé « Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas) »**. Ou nous reviendrons sur un cas pratique de financement et d'octroi de crédit bancaire.

**Introduction générale**

---



# **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **Introduction au chapitre :**

Entreprendre est avant tout l'acte de joindre des forces matérielles et immatérielles afin d'accomplir un projet. De réaliser une vision, celle d'un groupe d'entrepreneur, d'une famille, d'un individu. L'obstacle principal de l'homme depuis la nuit des temps quant à l'acte de créer, fut les sources de financement. C'est pour cela que nous pouvons voir apparaître des prêteurs privés de toutes tailles depuis les soubresauts des civilisations. Le premier texte législatif de l'histoire pour l'exemple, à savoir le code D'Hamurabi, était ni plus ni moins qu'un cadre législatif pour les différentes opérations comptables, d'emprunt et de prêt, entre commerçants. L'homme a ainsi depuis toujours eu ce besoin fondamental de financement. Quelques dizaines de siècles plus tard, nous sommes en pleine révolution industrielle, les entreprises de toutes tailles se multiplient, tout est créé, de zéro, par des Hommes en quête d'accomplir une vision. Cet accroissement rapide et exponentiel de l'économie mondiale, a propulsé une entité aux devants de la scène qui se trouvera plus que jamais nécessaire à l'accompagnement de cet acte entrepreneurial, à savoir la banque.

Nous essayerons tout au long de ce chapitre de voir l'ABC du financement de l'activité entrepreneurial par le secteur bancaire.

### **Section 01 : Généralités générales sur les investissements d'entreprises.**

#### **1.1. La notion d'investissement :**

L'investissement est l'acte par lequel une entreprise dépense de l'argent pour en gagner plus sur plusieurs exercices, des sommes plus importantes permettant d'augmenter ainsi la valeur de l'entreprise et son patrimoine.

##### **1.1.1. Définition de l'investissement :**

Toute activité de l'entreprise consistant à avancer des sommes d'argent en vue de plus amples revenus futurs, plusieurs définitions peuvent être retenues selon la situation analysée. Nous distinguons aussi trois définitions principales.<sup>1</sup>

##### **1.1.2. Définition économique de l'investissement :**

En économie, un investissement est une dépense immédiate destinée à augmenter, à long terme, la richesse de celui qui l'engage.

##### **1.1.3. Définition comptable de l'investissement :**

En comptabilité, l'investissement se définit par une dépense amortissable qui augmente le patrimoine de l'entreprise (actif du bilan comptable).

Le système comptable et financier algérien classe trois types d'investissements : l'investissement corporel, l'investissement incorporel et l'investissement financier.

---

<sup>1</sup> JACKY KOEHL, LES CHOIX D'INVESTISSEMENT, DUNOD, paris, 2003, P 11,12.

### **1.1.4. Définition financière de l'investissement :**

En finance, l'investissement se traduit par une somme d'argent investie dans l'espoir d'un retour sur investissement satisfaisant. L'agent économique dans ce cas là est appelé investisseur financier ou trader.

### **1.2. Les catégories d'investissement :**

Il existe de nombreux types d'investissements productifs, ils sont tous établis en fonction de problèmes analytiques spécifiques. Une distinction doit être faite entre celles déterminées sur la base de différences de finalités industrielles ou commerciales et celles fondées sur des considérations financières plus strictes.<sup>2</sup>

#### **1.2.1. L'investissement selon la nature des actifs investis :**

Dans le cadre des entreprises, il existe trois types d'investissements :

##### **1.2.1.1. L'investissement matériel :**

Un investissement matériel consiste à acheter des biens durables pour une entreprise donnée (machines, outils, immeubles, usines...).

L'agent économique acquiert ainsi des équipements pour améliorer sa production, sa productivité, booster son chiffre d'affaires et dans l'espoir d'optimiser sa marge.

---

<sup>2</sup> JACKY KOEHL op cit, p10.

### **1.2.1.2. L'investissement immatériel :**

L'investissement immatériel consiste pour l'entreprise à investir dans la formation des collaborateurs, le développement de brevets ou d'innovations, le marketing, l'acquisition de logiciels pour améliorer la production.

### **1.2.1.3. L'investissement financier :**

Ce sont des placements sur des actifs et des actions de sociétés. Ils sont couramment appelés immobilisation financière lorsque ces derniers ont une maturité dépassant les 12 mois, et représentent donc une stratégie de diversification des recettes futures de l'entreprise.

### **1.2.2. Selon la finalité commerciale du projet :**

Il est également possible de diviser les investissements que l'entreprise effectue au sein de ses propres activités en trois formes :

#### **1.2.2.1. L'investissement de capacités :**

C'est un investissement justifié par une forte demande des produits de l'entreprise ou par un marché favorable. Cela signifie que la société investit dans l'achat de matériel, dans le but d'augmenter sa production.

#### **1.2.2.2. L'investissement de productivité :**

Cet investissement répond à une logique d'augmentation de production, pour accomplir des objectifs d'expansion, de conquête de nouveaux marchés, et ou répondant à une logique de réduction de coût via une économie d'échelle.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **1.2.2.3. L'investissement de remplacement :**

Il s'agit d'un investissement ayant pour but le renouvellement du matériel. Ceci permet de maintenir le niveau de productivité et d'éviter les dépenses de maintenance. Cet investissement peut être évidemment financé par voie bancaire, ou encore via la CAF ou capacité d'autofinancement. Celle-ci est dégagée principalement via le résultat net de l'entreprise, et également de par les dotations aux amortissements entrepris depuis l'acquisition du bien à remplacer.

### **1.3. Rôle de l'investissement :**

L'investissement joue un double rôle au sein de l'activité économique :

En tant que composante de la demande finale globale, l'investissement est comme la consommation une dépense et à ce titre, il peut soutenir l'activité économique indépendamment de l'usage concret auquel il est destiné.

Mais en tant que facteur de production, l'investissement est souvent considéré comme le moteur de la croissance économique dans la mesure où il accroît les capacités productives du pays et améliore sa productivité.

#### **1.3.1 Les caractéristiques d'un investissement**

Trois notions essentielles caractérisent un investissement<sup>3</sup> :

- La notion de durée qui ressort de l'étalement dans le temps des investissements et des résultats espérés ;

---

<sup>3</sup> N. TRAVERDET-POPIOLEK, Guide du choix d'investissement, Ed d'Organisation, Paris, 2006, P 13.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

- La notion de rendement et d'efficacité eu égard aux objectifs visés par l'investisseur ;
- La notion de risque liée au futur.

### **Section 02 : Généralités sur la banque et les crédits bancaires.**

#### **2.1. La notion de banque :**

Le secteur bancaire joue un rôle prépondérant dans l'économie d'un pays. Il a connu diverses réformes qui en font aujourd'hui un système moderne, adapté aux besoins de la société comme à ceux des entreprises.

##### **2.1.1 Définition de la banque**

Selon A.VEYRENC, « la banque apparaît comme le trait d'union entre le travail en quête de capitaux pour produire, et le capital en quête de travail pour fructifier »<sup>4</sup>

Les banques sont définies par l'article 114 de la loi n°90-10 relative à la monnaie et au crédit comme étant « Des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banque », celles-ci comprennent, d'après l'article 110 de cette même loi « La réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ». <sup>5</sup>

D'après le dictionnaire de l'économie : « 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, comptes 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,

---

<sup>4</sup> . A.VEYRENC, « Banque, bourse et assurances, DURASSIE & Commerce » Edition DUNOR, Paris, 1997, P.6

<sup>5</sup> Articles 110 et 114 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal Officiel de la République Algérienne n°16, p 461

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

fonds commun, SICAV, 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,...)»<sup>6</sup>

A travers ces définitions, nous remarquons que la banque est identifiée essentiellement par les activités de collecte de dépôts et d'octroi de crédit, ainsi que la gestion des moyens.

Voyons voir maintenant la typologie des banques.

### **2.1.2 Les types de banques**

#### **2.1.2.1 La banque centrale**

La banque centrale est une institution publique indépendante qui se charge de veiller sur le bon fonctionnement du système bancaire et financier d'un Etat et conduit la politique monétaire, c'est-à-dire d'assurer la fabrication et la mise en circulation des billets et des pièces de monnaie. Toutefois, le rôle de la banque centrale est le soutien de l'activité économique tout en maintenant l'inflation à un niveau raisonnable. Ainsi elle fixe le niveau des taux directeurs, contrôle la masse monétaire et surveille l'activité des banques commerciales.<sup>7</sup>

#### **2.1.2.2 La Banque de dépôt (de détail)**

La notion banque de dépôt concerne les banques qui ont le droit de recevoir des dépôts de la part de leur clientèle. La majorité des banques ont cette possibilité de collecte. Toutefois, certaines banques spécialisées, qui se

---

<sup>6</sup> BEZBAKH, P. Sophie GHERARDI, « Dictionnaire de l'économie », Larousse/HER, 2000, P82.

<sup>7</sup> Article 37 de la loi n° 62-144 du 13 décembre 1962 portant création et fixant les statuts de la Banque Centrale d'Algérie. Journal Officiel de la République Algérienne n° 10, p 113. <sup>8</sup> BEITONE, Alain. Armand Colin, 2013. p 24.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

sont vues attribuer des prérogatives et parfois des avantages par les pouvoirs publics, peuvent se voir interdire cette faculté de recevoir des dépôts.

### **2.1.2.3 La banque d'affaires**

Une banque d'affaires est un établissement financier spécialisé principalement dans le financement des opérations à long terme qui comporte deux activités principales :

- L'activité de prise de participation dans le capital social des investisseurs à travers les opérations de souscription de titre ou organisant des opérations de fusion/acquisition pour elle-même.
- L'activité de conseil en matière de fusion acquisition des entreprises et d'émission de titre sur le marché et l'organisation de financement structurés.

### **2.1.2.4 La Banque d'investissement**

Les banques d'investissement sont, également, appelées banques à moyen et long terme. Elles reçoivent des dépôts à terme de plus de deux ans, elles accordent des crédits d'un terme au moins égal à deux ans. Une banque d'investissement est une banque qui porte essentiellement sur des opérations de financement, d'investissement et de conseil en matière:

- Le financement du haut bilan ;
- L'investissement sur le marché financier ;
- Opérations de commerce extérieur.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

On différencie parfois la banque d'investissement de la banque d'affaires en attribuant à la première les activités de marchés et à la seconde celles de finance d'entreprise.

### **2.1.3. Le rôle des banques**

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang desquels figure la gestion des fonds d'autrui. Leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif. Dans cette section, nous présenterons les principales fonctions assumées par les banques et resituerons ces fonctions dans un environnement évolutif.

#### **2.1.3.1 Les fonctions assumées par les banques**

Pour un esprit profane, le rôle d'une banque se limite principalement à collecter des dépôts et accorder des crédits. Cette perspective est cependant étroite et, sous la pression de la concurrence, les banques ont dû élargir leur champ de compétences si bien qu'aujourd'hui, il est possible de dénombrer trois missions principales assurées par les banques.

##### **2.1.3.1.1. La gestion du système de paiement**

A l'intérieur de ce concept très général de gestion du système de paiement, nous trouvons des fonctions plus précises parmi lesquelles :

- La gestion des opérations de change qui, historiquement, fut une des premières missions assurées par les banques;

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

- La gestion des dépôts à vue enregistrés en compte courant et permettant aux titulaires des comptes de payer par chèques et cartes de crédit les achats de biens et services. En rendant les transactions, par ce biais, plus aisées, plus rapides et plus sûres, les banques ont permis un accroissement prodigieux de l'activité économique et c'est là, sans conteste, un service considérable rendu par les banques à la société depuis la révolution industrielle;
- La garde de valeurs (or, titres, ...) pour le compte de tiers. A cet égard, il n'est pas inutile de rappeler que les premières banques assurèrent la garde de valeurs contre remise d'un certificat de dépôt qui ne tarda pas à circuler comme moyen de paiement, étant ainsi l'ancêtre de notre monnaie fiduciaire.

### **2.1.3.1.2. La mission d'intermédiation**

Après la gestion des moyens de paiement, la fonction d'intermédiation apparaît essentielle et s'avère directement liée à la transformation des caractéristiques des dépôts reçus. Cette transformation qualitative des ressources collectées est relative aux caractéristiques des actifs transformés :

- les échéances : à cet égard, les banques, en finançant les projets d'investissement des entreprises par l'épargne collectée auprès des ménages, transforment des ressources à court terme en créances à plus long terme;
- La taille ou le volume : en organisant la collecte des ressources, les banques permettent le financement de projets lourds mobilisant un capital infiniment plus important que l'épargne moyenne collectée auprès d'un déposant;
- La liquidité : par nature, les prêts bancaires sont consistants. La transformation de ces actifs consistant en dépôts bancaires est une fonction supplémentaire assumée par les banques. A cet égard, la préférence pour la liquidité caractérisant les épargnants crée une

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

opportunité de transformation qu'exploitent les banques. Dans cet esprit, les dépôts à vue constituent une assurance contre le risque de consistance. Cette assurance existe néanmoins, de façon moins parfaite, dès lors que les échéances des actifs bancaires sont en moyenne plus éloignées que celles des passifs;

- Le risque : de façon simple, on peut considérer que l'épargne des ménages, dès lors qu'elle est déposée auprès d'une banque qui la transforme en crédits, subit un accroissement de risque. Limité à une seule opération, ce raisonnement est correct. Néanmoins, en collectant des ressources très larges et en les réinvestissant dans un portefeuille très diversifié d'entreprises et de projets, les banques exploitent les avantages de la diversification et minimisent le risque moyen de défaillance. Par ailleurs, elles acquièrent une expertise et une efficacité importante dans la sélection et le contrôle des crédits et des risques qu'elles assument.

### **2.1.3.1.3. Une mission d'assurance**

Cette mission s'exerce vis-à-vis des clients de la banque et du risque d'insolvabilité de ceux-ci. Lorsque ce risque est matérialisé, la banque peut intervenir en fournissant les liquidités sans lesquelles le client ferait défaut. Cette assurance implicite, qui est exercée de façon discrétionnaire, peut prendre plusieurs formes allant de l'autorisation de découvert à l'escompte d'effets en passant par la signature d'un accord de substitution pour les entreprises engagées dans un programme d'émission de titres au cas où le marché s'avérerait incapable d'absorber une émission donnée. Si cette mission d'assurance est assumée par le biais d'un crédit accordé, elle diffère fondamentalement de la mission d'intermédiation précédemment évoquée dans la mesure où ce qui fonde la demande de liquidité est la matérialisation

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

d'un risque de consistance qui, s'il n'est pas contourné, peut entraîner la rupture de la relation commerciale entre la banque et son client.

### **2.2. La notion de crédit :**

Le besoin du crédit s'est toujours présenté à l'humanité depuis les tout débuts de la civilisation et avec elle le commerce. Il y a de tout temps eu des gens dans le besoin de financer l'achat de matières, d'équipement, de stocks, pour faire fonctionner leur commerce, pour répondre à leur consommation personnelle, ou faire face à une exigibilité immédiate. Ceci créant un marché naturel entre offreur et demandeur de crédit.

Le crédit a cependant connu un ralentissement prépondérant durant des siècles, culminant le millénaire, ceci dû à l'interdiction de l'Eglise chrétienne de l'usure (l'intérêt). Cette interdiction a, selon certains historiens, causé indirectement le ralentissement du commerce en Europe, et l'amorçage du moyen âge. De la même façon, certains économistes liés intrinsèquement, la fin du tabou religieux quant à l'usur et la renaissance européenne. Ce n'est que lorsque certaines banques italiennes, dont celle des medicis, commencèrent à proposer des crédits en contrepartie d'intérêt, que le commerce connut un flagrant avancement. Le protestantisme viendra plus tard, comme démontré par Marx Weber (*l'esprit du capitalisme, l'éthique protestante*, 1905) ; enterrer radicalement les restraints religieuses quant à la monnaie et au crédit, ceci étant de la bouche de plusieurs historiens, directement responsable de l'avancée majeure industrielle européenne dans les siècles suivants.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

Aujourd'hui, le crédit est devenu une façon de vivre pour une grande partie de la population. Il est de plus en plus accessible et prend bien des formes : prêts personnels, prêts hypothécaires, crédit d'investissement, prêts sur gages,...etc.

### **2.2.1 Définition du crédit :**

Le mot crédit vient du verbe latin « crédere », qui signifie « croire, faire confiance ».

C'est donc une activité qui repose sur une relation de confiance, celle du prêteur (celui qui consent un crédit) envers l'emprunteur (le bénéficiaire du crédit), de qui, il attend le remboursement du prêt.

D'un point de vue juridique, le crédit est défini comme étant « ...tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations du crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat notamment, le crédit-bail. »<sup>8</sup>

« En finance, le crédit englobe les diverses activités de prêt d'argent, que se soit sous la forme de contrats de prêts bancaire ou de délais de paiement d'un fournisseur à un client.

Pour les économistes, le crédit est une opération qui consiste pour un prêteur ou créancier à mettre à disposition d'un emprunteur ou débiteur, une certaine

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

somme d'argent moyennant un engagement de remboursement à une date déterminée à l'avance.

D'une façon générale, le crédit résulte de la combinaison de trois caractéristiques : Le temps ou le délai pendant lequel le bénéficiaire dispose des fonds prêtés, la confiance faite par le créancier au débiteur, la promesse de restitution des fonds prêtés

Le prêt est donc un contrat formel dont le fonctionnement est strictement encadré par la loi. Le créancier financier consent un crédit sur un montant déterminé, en fixant la maturité et le taux d'intérêt ainsi que les modalités de remboursement. »<sup>9</sup>

### **2.2.2. Les catégories de crédit**

#### **2.2.2.1. Les crédits accordés aux entreprises**

##### **2.2.2.1.1. Les crédits d'exploitation (crédits à court terme)**

Les crédits d'exploitation sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux (besoins de trésorerie). Ils sont à court terme (moins d'un an) et correspondent au besoin à financer (approvisionnement, stockage, commercialisation). La nature de ces crédits suppose que leur remboursement soit assuré par le fonctionnement courant de l'entreprise.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Le risque de crédit: Face à la crise ; Arnaud de Servigny, Ivan Zelenko édition 4 Dunod, 2010

<sup>10</sup> Gestion de la banque: Du diagnostic à la stratégie ; Sylvie de Coussergues, Gautier Bourdeaux ; Dunod, 2013

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

Le financement de l'activité repose sur deux types de crédits : les crédits par caisse et les crédits par signature.

### **2.2.2.1.2. Les crédits par caisse :**

Les lignes de crédits par caisse à court terme peuvent revêtir les formes suivantes:

- **Facilité de caisse :**

C'est un crédit octroyé pour répondre au besoin de financement immédiat de l'entreprise. Il a ainsi pour but de faire face aux difficultés à pouvoir financer le cycle d'exploitation de l'entreprise (ou des exigibilités immédiates) né du décalage entre les délais fournisseurs et délais clients. Les intérêts sont par ailleurs calculés sur la base des fonds réellement utilisés.

- **L'escompte du papier commercial :**

C'est un crédit qui vous permet de mobiliser vos créances commerciales réglées par effets de commerce. Le produit de cette opération vous sera versé immédiatement dans votre compte, ce qui vous permettra d'anticiper cette entrée de fonds, elle peut aussi minimiser l'utilisation des autres crédits par caisse souvent plus onéreux en commission et intérêts.

- **Le découvert bancaire :**

Il est matérialisé par le débit autorisé du compte, souple et rapide, le découvert est mis à votre disposition pour faire face aux dépenses immédiates et imprévues mais qui rentrent dans le cycle d'exploitation et les intérêts sont calculés sur la base des montants réellement mobilisés.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

- **Avance sur marché :**

C'est un crédit qui permet aux entreprises adjudicataires des marchés publics de faire face aux décalages de trésorerie engendrés par l'importance à la fois des dépenses qu'elles effectuent (travaux, fournitures...) et des délais de règlement.

### **2.2.2.1.3. Les crédits par signature :**

Si le plus souvent une banque aide une entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature, la banque vous prête simplement sa signature en se portant caution de votre solvabilité auprès des tiers.

Les crédits par signatures peuvent être mis à votre disposition, sous différentes formes :

- En monnaie dinars : Aval, Diverses cautions en faveur de l'administration des douanes ou en garantie de marchés publics, émission de lettres de garantie, ...etc.

- En monnaie devises : Crédit documentaire, Les garanties, Les contre-garanties, Les lettres de crédit stand-by, Les confirmations de lettre de crédit export et Les avals de traites en devises, ... Etc.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **2.2.2.1.4. Les crédits d'investissement (crédits à moyen et à long terme)**

Les crédits d'investissement (ou d'équipement) financent des biens et des matériels.

La première caractéristique de ces crédits est que c'est le fonctionnement des équipements financés qui permettra de générer les fonds nécessaires à leur remboursement. (Cashflow futur anticipés).

La seconde caractéristique tient au fait que ces crédits soient généralement à moyen terme (entre 2 ans et 5 ans) ou à long terme (plus de 7 ans).

Il finance en général une partie du coût (70 à 80 %), le reste devant être apporté par autofinancement et il correspond en général à la technique d'un prêt amortissable soit par amortissement constant, soit à annuités constantes et son taux est souvent variable (indexé sur les taux du marché) et sa durée est en général inférieure à la durée de vie attendue de l'équipement.<sup>11</sup>

### **2.2.2.2. Les crédits accordés Aux particuliers**

#### **2.2.2.2.1. Le crédit bail**

L'article 1er de l'ordonnance n° 96-09 définit le crédit-bail ou leasing comme étant « Une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> L'essentiel de la banque ;(catherine karyotis) ; 2eme édition 2015 p28

<sup>12</sup> Articles 01 de la loi n° 69-09 relative à la monnaie et au crédit. Journal Officiel de la République Algérienne.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

En d'autres termes le Crédit-bail ou leasing est un contrat par lequel une des parties, s'engage à apporter à l'autre partie la jouissance d'un bien meuble corporel à un prix déterminé, que cette dernière s'engage à payer périodiquement. Ce type de crédit contient une option d'achat en fin de contrat. Il est envisageable de lever l'option d'achat en contrepartie d'une indemnité prévue au contrat de crédit.

### **2.2.2.2. Le crédit a la consommation**

Le crédit à la consommation est le principal crédit destiné aux particuliers pour l'acquisition de bien de consommation. Il concerne spécialement des biens d'équipement aux particuliers : voiture, électroménagers, électronique ... etc. Mais ne se limite pas uniquement a ces derniers. Car dans de nombreux pays, l'utilisation des crédits de consommation ne comporte pas d'obligation de présentation de documents justifiant l'achat des produits ayant motivés la demande de crédit.

### **2.2.2.3 Le crédit immobilier**

Désigne d'une manière générale un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier, de l'opération de construction, ou des travaux sur le bien.

Ce genre de crédit est destiné au particulier pour l'achat, la rénovation, ou pour faire des travaux de construction.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **2.2.3. Les caractéristiques du crédit**

« Le crédit est caractérisé par les éléments suivants : la confiance, le risque et le temps ». <sup>13</sup>

#### **2.2.3.1. La confiance**

L'institution bancaire ne peut mener à bien ses missions sans l'assurance de pouvoir rapatrier ses biens en cas d'insolvabilité du créancier. Ainsi le droit dans sa définition large, et dans ses lois sur la monnaie et le crédit spécifique au secteur bancaire, vient entièrement encadrer l'acte du crédit, instaurant une confiance via la parole immuable de l'état.

#### **2.2.3.2. Le temps**

Le crédit englobe dans sa définition les éléments de la temporalité. Ainsi il est impensable de parler de prêt, sans en évoquer les dimensions temporelles dans lesquelles il prends effet. Un mois, un jour, voir 25 ans. Sont une information caractérisant chaque crédit bancaire. On parle alors de maturité d'un crédit et on dit que le crédit est prorata temporis <sup>14</sup>.

#### **2.2.3.3. Le risque**

Le risque est primordial à l'analyse et la compréhension de l'activité bancaire, ce dernier en détermine leur capacité à agir et à octroyer des crédits, nous distinguons deux grandes catégories superficielles de risques contenant elles-mêmes des sous-catégories plus précises que nous verrons plus tard :

---

<sup>13</sup> TRAVERDET-POPIOLEK .N, « Guide du choix d'investissement », Edition d'organisation, Paris, 2006, P13

<sup>14</sup> Prorata temporis : Locution latine signifiant en fonction du temps.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

- Le risque d'immobilisation qui consiste dans le retard pour le client à rembourser son crédit.
- Le risque d'insolvabilité qui consiste en la perte définitive d'une créance, elle renseigne quant à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat prêté.

### **2.2.4. 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 tout les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origine ». <sup>15</sup>

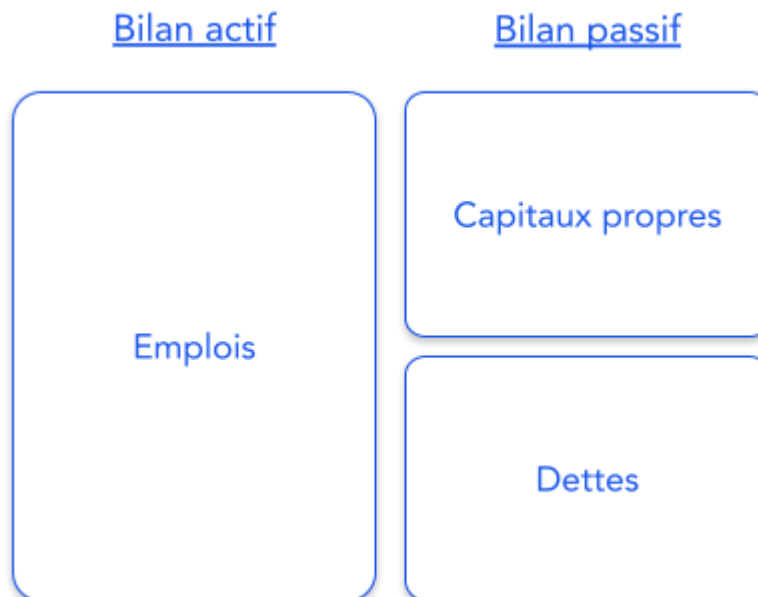
Le crédit joue un rôle important dans l'économie modernes car il :

- 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;
- C'est un moyen de création monétaire.

---

<sup>15</sup> Petit-Dutallis G, « Le risque du crédit bancaire », Edition Dunod, Paris, 1999, P20

**Section 3 : Déterminants du choix du financement bancaire dans la structure de financement de l'entreprise**



**Figure 1 : Répartition d'un bilan Comptable**

**3.1.1 Introduction à la notion structure financière de l'Entreprise :**

Lorsqu'on parle de structure financière de l'entreprise, nous entendons l'équilibre ou la proportion des différents créanciers dans le financement de son activité. Il s'agit concrètement de savoir qui finance et à quelle échelle, entre les financements apportés de façon interne à l'entreprise (actionnaires, CAF) et les financements extérieurs (Banque, private equity, fonds de pension, etc). Il s'agit ainsi principalement de mesurer les grands équilibres du bilan.

À cet égard, il est légitime de se poser la question de l'existence d'une structure financière optimale, c'est-à-dire d'une combinaison d'endettement net et de capitaux propres permettant de maximiser la valeur de l'actif économique de l'entreprise, et plus globalement la richesse des actionnaires. Ou, en d'autres termes, existe-t-il une structure financière minimisant le coût moyen pondéré du capital de l'entreprise ? Sachant que le coût moyen pondéré du capital (ou coût du capital) est le taux de rentabilité minimum que doivent dégager les projets d'investissement pour créer de la valeur.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **3.1.2 Les objectifs de la structure financière d'une Entreprise :**

Un bilan équilibré indique une bonne allocation des financements entre fonds propres et dette. La mesure de la structure financière doit pouvoir guider la prise de décision pour assurer la solvabilité et la pérennité de l'entreprise. Ces objectifs sont distincts de ceux poursuivis lors de l'analyse des résultats économiques, qui vise à déterminer la rentabilité des activités d'exploitation.

- Analyse de la solvabilité et de la solidité financière

La structure financière de votre bilan donne aux actionnaires, investisseurs, banques et fournisseurs une idée de votre solvabilité, c'est-à-dire de votre capacité potentielle à vous endetter. Ceci est essentiel pour les partenaires réguliers qui veulent s'assurer que vous rembourserez les échéances du prêt ou réglerez les factures d'achat à temps. Cette solvabilité fait partie du pilier rentabilité de la solidité des entreprises.

- Évaluer le risque financier de défaillance

Un autre objectif majeur de l'analyse de la structure financière est de détecter le risque d'échec de l'entreprise. Ainsi, si les fonds propres d'une entreprise restent négatifs et qu'elle a un endettement financier à court terme très élevé, elle risque d'arrêter les paiements. Par exemple, au moindre retard d'encaissement client, l'entreprise pourrait se retrouver dans l'impossibilité de payer ses fournisseurs.

### **3.1.3 Analyse d'une structure financière :**

Savoir lire et interpréter une structure financière est primordial quant au travail de tout financier. Il est amené à savoir décomposer un bilan comptable matrimonial, et le transformer en un écrit plus lisible, plus parlant quant aux données qu'il veut en extirper, on parle alors de retraitement du bilan comptable, en bilan financier. En prenant compte de deux variables essentielles, la liquidité et l'exigibilité.

- La liquidité : Aptitude d'un élément d'actif à se transformer sans délai en monnaie.
- Exigibilité : Caractère de ce qui est demandé comme une chose due en fonction du temps.

## Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire

Le classement des postes du bilan financier se fait entre les éléments à plus d'un an et à moins d'un an.

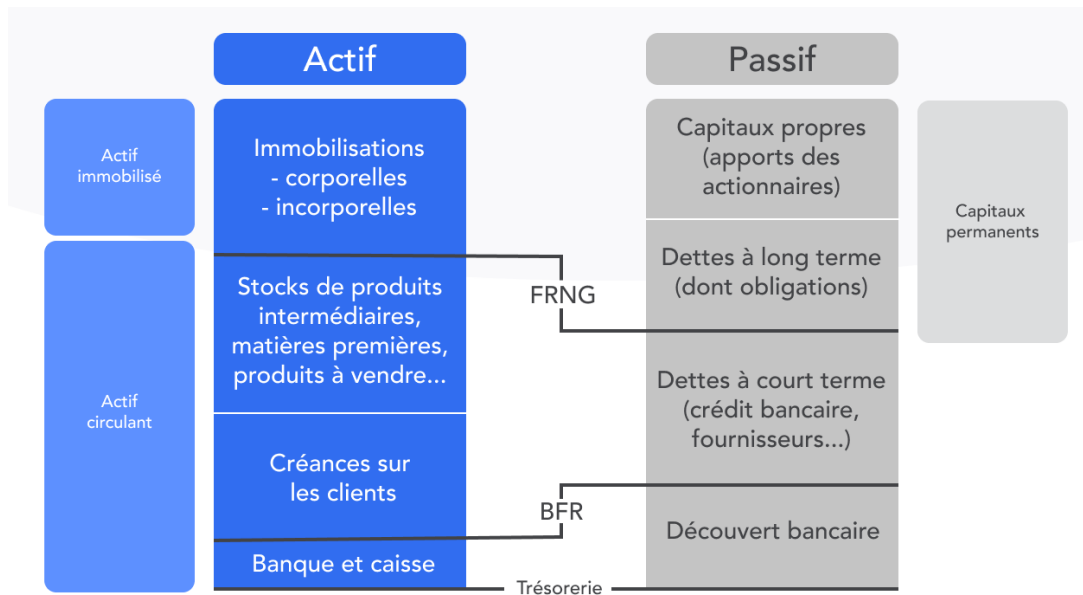


Figure 2 : Bilan fonctionnel

### 3.1.4 Indicateurs d'équilibre financier : FDR, BFR et TN

Ces ratios essentiels à l'analyse financière des entreprises permettent de classer les postes du cycle durable comme du cycle circulant, sans oublier celui de la trésorerie. Nous pouvons schématiser les grands équilibres avec les équations suivantes :

FDR (fonds de roulement) = capitaux propres + dettes financières long terme - actifs immobilisés nets ;

BFR (besoin en fonds de roulement) = stocks + créances d'exploitation - dettes d'exploitation ;

TN (trésorerie nette) = disponibilités - dettes financières à court terme ;

TN = FDR - BFR.

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

### **3.1.5 Le ratio d'indépendance financière**

Ce ratio mesure le taux d'endettement net d'une entreprise par rapport à ses capitaux propres (Dettes financières / capitaux propres). Plus la part de dettes financières est importante, plus l'entreprise est dépendante des banques.

Ce ratio est aussi un indicateur de risque. Car si l'endettement bancaire est utile pour financer des investissements, il ne doit pas peser trop lourd dans les finances. Imaginez une situation où l'activité ralentie fortement : l'entreprise devra tout de même rembourser ses échéances de prêt. D'où l'importance de surveiller le ratio d'indépendance financière (aussi appelé "gearing").

### **3.1.6 Les ratios de liquidité financière**

Les indicateurs de liquidité indiquent la capacité d'une entreprise à respecter ses obligations à court terme. Ils répondent aux questions suivantes : Les actifs disponibles sont-ils suffisants pour couvrir les passifs courants ? Ainsi, un ratio général de liquidité est le rapport entre l'actif circulant (stock + créances clients) et le passif circulant (sécurité sociale, impôts et dette fournisseur). Avec un niveau supérieur à 1, vous pouvez considérer que la structure financière de votre bilan est correcte. Mais cela dépend aussi de l'activité. Une entreprise sans stock ou avec des clients qui paient comptant aura généralement un ratio de liquidité inférieur à 1. Cependant, ce n'est pas difficile. C'est juste une structure financière atypique avec EFR : surplus de fonds de roulement.

### **3.2.1 Le coût du capital :**

Le coût moyen pondéré du capital (CMPC), ou coût du capital, est un concept essentiel en matière de décision d'investissement, dans la mesure où il fait figure d'indicateur quant au coût d'opportunité.

Conceptuellement, l'objectif consiste à déterminer le coût de chaque dinar utilisé par l'entreprise. Ainsi plus spécifiquement, le coût moyen pondéré du capital est le taux de rentabilité minimum que doivent dégager les projets d'investissement pour créer de la valeur (en tant que valeur de marché, et non comptable). De ce point de vue, il s'agit donc du taux minimum requis.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Beysül Aytaç, Cyrille Mandou. Investissement et financement de l'entreprise (2015), pages 21 à 30

## **Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire**

---

Le coût moyen pondéré du capital désigne le coût moyen pondéré des différentes sources de financement de l'entreprise, à savoir les capitaux propres (CP) et les dettes financières (DF). La pondération de ces deux sources de financement correspond à leur poids dans la structure financière de l'entreprise.

Ainsi par son appréciation via des méthodes mathématiques, il en dégage un coût que l'entrepreneur peut introduire dans sa réflexion afin de déterminer quel choix de structure financière il faille privilégier. Car le coût du capital détermine de façon axiomatique le coût d'opportunité, ou le coût de renoncement à un autre type de financement.

Concrètement il s'agit de calculer combien coûte un dinar emprunté en y incorporant les coûts d'intérêts, d'inflation, ainsi que des gains en matière fiscale.

### **3.2.2 L'importance de la fiscalité dans le choix de financement :**

Actuellement, les impôts constituent une charge financière pour les entreprises, qui sont ainsi confrontées à des obligations monétaires et légales de rétribution des bénéfices générés ou des différentes transactions réalisées.<sup>17</sup> Cependant, l'aspect fiscal est une contrainte que les entreprises doivent surmonter pour bien gérer l'optimisation fiscale par rapport aux différentes options fiscales offertes par la législation actuelle.

Ces procédures fiscales affectent directement ou indirectement les décisions d'investissement des entreprises par le biais des taux d'imposition, des incitations fiscales, des déductions pour amortissement, des reports de pertes et de la diversité des incitations fiscales (Avouyi et Mute, 1987).

### **3.2.3 L'approche fiscale du financement par endettement :**

L'approche la plus connue quant à ce sujet est celle de Modigliani et Miller (1958) qui repose sur trois postulats importants :

- La neutralité des modalités de financement de la firme et l'indépendance des décisions d'investissement et de financement ;
- L'absence d'une structure optimale de financement pour les entreprises ;
- Les firmes cherchent en premier lieu à s'autofinancer avant de faire recours aux différentes sources de financement externes.

---

<sup>17</sup> Lamiaa Dahmani, Hamid Ait Lemqaddem Taxation and corporate financing: what theoretical approach? Volume 2, Issue 6-1 (2021), pp.489-499.

## Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire

---

En effet, la théorie financière confirme cette hiérarchisation des sources de financement par la différence de coûts existants entre ces deux types. Cette différenciation de coûts est dû au traitement fiscal discriminatoire entre la taxation des dividendes et des gains en capital de l'actionnaire, en remplaçant l'économie d'impôt provenant de la déductibilité des charges financières par d'autres avantages fiscaux non liés à l'endettement.

La théorie de Modigliani et Miller (1963) a ensuite intégré la fiscalité d'entreprise dans son analyse en prouvant que l'impôt sur les sociétés au taux  $t$  est la seule forme d'impôt existant. De ce fait, l'endettement présente un avantage fiscal en procurant une économie d'impôt suite à la déductibilité fiscale des charges financières de l'emprunt. De même, la valeur de l'entreprise s'accroît proportionnellement à son endettement. Et donc, la structure optimale du capital convient à un endettement maximal sans prise en considération de la hausse du risque. Le gain de valeur dû à l'endettement est calculé par le produit du taux d'impôt sur les sociétés par la valeur marchande des dettes.

Cependant, De Angelo et Masulis (1980) ont approfondi cette théorie en supposant que les économies fiscales générées par l'investissement notamment la déductibilité des dotations aux amortissements et la déductibilité des charges financières sont substituables plutôt que complémentaires.

### 3.3 Le choix du type de financement :

L'entreprise procède, pour un investissement donné, à une étude comparative du coût des financements accessibles, selon la même méthode : calcul des flux nets de trésorerie, application d'un critère de comparaison.

L'analyse, au lieu de faire apparaître l'ensemble des flux liés à l'exploitation et au financement de l'investissement, peut se limiter à une analyse marginale qui ne s'intéresse qu'aux flux affectés par les modes de financement.

Le tableau ci-après propose un modèle d'analyse comparative :

FINANCEMENTS		IMPACTS SUR LES FLUX	
		Bilan	Compte de résultat
<b>FONDE PROPRES</b>	<b>(AUTOFINANCEMENT, CAPITAUX PROPRES)</b>	- Valeur d'acquisition	- Dotation aux amortissements. + Economie d'impôt sur les dotations

## Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire

<b>EMPRUNT</b>	- Valeur d'acquisition + Montant de l'emprunt - Remboursement (amortissements) de l'emprunt	- Interets - Dotation aux amortissements + Economie d'impôt sur les intérêts et les dotations.
----------------	---	--

**Tableau 1** : Tableau comparative choix de financement

Source : Auteur

### Conclusion du chapitre :

Comme nous venons de le voir tout au long de ce chapitre, pour assurer sa survie et sa croissance, l'entreprise peut recourir à différents types d'investissements, dont les investissements de renouvellement pour faire face à la dépréciation de ses actifs et les investissements de développement pour assurer sa croissance.

À cet effet, l'entreprise doit se procurer un moyen de financement pour couvrir ses besoins en matière d'exploitation courante et d'investissement de tout type. Nous avons conclu que la décision de financement de l'entreprise est déterminée par différents facteurs de nature financière, juridique et fiscale. En ayant traités l'un des types de financement les plus choisis par les entreprises, à savoir l'emprunt bancaire. Et également la question de ce choix de structure de financement. Nous avons pu conclure de l'importance du coût du capital, et de la déterminante fiscal dans le choix de financement

A la fin du chapitre, force est de constater que les banques occupent une place importante et privilégiée dans toute économie grâce à ses nombreuses facilités et réponses qu'elle apporte aux besoin de financement, en particulier, le financement des investissements, qui est essentiel pour atteindre le développement économique et la stabilité financière. En accordant ces prêts de différentes formes, les banques se mettent en danger de non-recouvrement de leur prêt. Ce risque là est l'objet de toute une science développée par les banques afin de se prémunir contre cela. Le corollaire logique étant de supposer qu'une telle gestion du risque entraîne intrinsèquement des conséquences sur l'octroi du crédit, on parle alors de rationnement du crédit. Des notions que nous verrons dans les chapitres ci-après.

# **CHAPITRE 2 : LA RELATION ENTREPRISE-BANQUE**

### Introduction :

L'état de l'économie mondiale présente une réalité empirique où les banques et entreprises, sont amenés à s'enchevêtrer régulièrement. L'un produit, l'autre finance. Leurs poids dans l'économie sont primordiaux. Ainsi, il est sans dire qu'une telle relation attise tous les discours et débats. De même que ces deux acteurs subissent constamment des changements relationnels. Provoqué tantôt par des évolutions technologiques, législatives. Tantôt par des contextes macroéconomiques, compliquant leur collaboration.

Il a toujours été question de déterminer, les rôles, intérêts, et obligations de chacun. Dans quelle mesure une banque devrait s'immiscer dans la vie d'une entreprise. Dans quelle mesure une entreprise devrait privilégier cette dernière quant à la production d'information financière à contrario du marché. S'ils l'on revenait à la base. Toutes deux se complètent et se rejoignent en termes de besoins. Le banquier n'est en fin de compte qu'un commerçant cherchant acquereur quant à ses produits bancaires, ayant besoin de la captation de ses capitaux par une entreprise. De la même façon, l'entreprise exprime un besoin naturel de financement. Les deux se rejoignent, mais les deux divergent. Comment offrir le crédit le plus attractif, tout en me protégeant des risques bancaires ? Comment capter les capitaux dans un environnement de rationnement du crédit, sans en payer le prix gargantuesque de ses intérêts ? Voilà des questions auxquelles chaque acteur de cette double partie essaye de répondre de la plus efficiente des manières.

Ces réflexions déterminent directement la relation Entreprise-Banque, que nous nous attacherons d'explicitier tout au long de ce deuxième chapitre.

### Section 1 : Vision globale de la relation Entreprise-Banque

La relation entre les banques et les entreprises repose sur un ensemble de processus et de liens assez standardisés. L'objectif est de créer un flux d'informations qui relie deux concepts clés : la confiance et le temps. Les contrats de prêt sont l'un des aspects les plus importants d'une relation banque-entreprise. Cette obligation permet de concilier les intérêts différents des deux parties. D'un côté, les banquiers qui s'intéressent à la rentabilité et à la solvabilité de l'entreprise, et de l'autre, les entreprises qui cherchent à rentabiliser l'emprunt. Il est donc nécessaire d'identifier les principales mesures qui pourront apprécier la solidité de la relation entre la banque et l'entreprise, ainsi que celles qui permettront aux deux parties de maintenir et de pérenniser cette relation.

#### 1.1 Revue littéraire succincte sur la question :

L'étude du rôle de la relation Entreprise-Banque remonte aux années 50 et au aux débuts du développement de la théorie bancaire. R. Roosa (1951) et D. Hodgman (1963) furent les premiers à débattre l'effet de la relation Entreprise-Banque dans un environnement caractérisé par le rationnement de crédit. Plus clairement, selon la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), cette relation fait apparaître des conflits d'intérêt entre les deux parties, ayant directement des impacts non négligeables sur la situation de l'entreprise. Après une longue pause dans la littérature, la 39isque39s39 s'est massivement orientée vers l'explication des différents aspects de la relation entre la banque et l'entreprise. En effet, la théorie d'intermédiation financière a considérablement évolué ces dernières années suite à l'intégration des 39isque39s d'asymétrie d'informations (H. Leland et D. Pyle, 1977, T. Campbell et W. Kracaw, 1980 et D. Diamond, 1991).

*Ainsi « Pour les banquiers, la 39isque39s d'octroi de crédit demeure tributaire de la qualité des informations qu'ils collectent auprès des entreprises solliciteuses de fonds (A. Omri et M. Bellouma, 2004). De ce fait, le rationnement de crédit don't souffrent plusieurs emprunteurs n'est que la 39isque39s39ce directe du 39isque39 informationnel opaque qui les caractérise (M.R. Binks et C.T. Ennew, 1992). Récemment, E. Lehmann et D. Neuberger (2002) ont avancé que ces 39isque39s, altérant le processus de crédit, peuvent être sensiblement réduits par l'entretien d'une intense relation Banque-Entreprise et de l'existence d'un climat de confiance entre la banque et l'entreprise. »<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Abdelwahed Omri, Meryem Bellouma L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes La Revue des Sciences de Gestion 2008/1 (n°229), pages 95 à 102

### Tout d'abord qu'est-ce que la asymétrie informationnel ?

#### 1.2 L'asymétrie informationnel :

L'asymétrie d'information permet d'analyser des comportements et des situations courantes de l'économie de marché. Le plus clair du temps, on constate que sur un marché, un des deux acteurs dispose d'une meilleure information, il en sait plus que l'autre sur les conditions de l'échange (qualité du produit, travail fourni...). Cela contredit donc l'hypothèse de transparence de l'information du modèle standard de concurrence pure et parfaite. Des individus rationnels qui maximisent leur utilité, sont donc prêts à avoir des comportements opportunistes qui risquent de compromettre le fonctionnement efficace du marché.

- Typologie d'asymétrie d'information :

On peut distinguer deux situations d'information asymétrique d'une part :

- L'antisélection, appelée aussi sélection adverse, où le marché est perturbé par le fait qu'une partie connaît mieux les caractéristiques du bien échangé au moment de la signature du contrat et d'autre part.
- L'aléa moral qui est une situation dans laquelle une des parties (encore appelée principal) ne peut contrôler l'action de l'autre partie (appelée agent) ou bien n'a pas les moyens d'en évaluer l'opportunité.

##### 1.2.1 Les effets de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit :

Le banquier, prêteur sur le marché du crédit, ne connaît qu'imparfaitement les risques afférents aux prêts qu'il accorde. En revanche, les emprunteurs connaissent parfaitement la probabilité de réussite de leur projet. Il y a donc une asymétrie d'information qui va provoquer une antisélection. Les banques fixent des taux d'intérêt assez élevés pour leur permettre de se couvrir de la probabilité de tomber sur de « mauvais emprunteurs », mais ces taux risquent de faire fuir les « bons emprunteurs » qui mériteraient des taux d'intérêt plus faibles. Comme

les emprunteurs risqués ont une demande de crédit moins élastique au taux d'intérêt, la banque sélectionne involontairement les emprunteurs risqués et se voit dans l'obligation d'augmenter encore ses taux. Il existe un seuil au-dessus duquel l'augmentation du risque est plus forte que l'augmentation du taux. Les intermédiaires renoncent à augmenter leur taux d'intérêt au-delà. Non seulement les emprunteurs à faible risque n'ont pas pu trouver le moyen de financer leurs projets, mais tous les emprunteurs à haut risque n'ont pas réussi à se faire financer car le crédit a été rationné ; le marché s'est clos sans être soldé (égalité entre l'offre et la demande).

### **1.3.1 Avantages de l'existence d'un climat de confiance entre la banque et l'entreprise pour la firme :**

Dans une étude conduite sur 994 petites et moyennes entreprises Allemandes, D.Harhoff et T.Korting (1998) ont prouvé que la confiance émanant d'une bonne relation entreprise-banque avait un impacte négatif prépondérant sur les taux d'intérêt d'une ligne de crédit. Ces résultats viennent confirmer la notion de la lecture intra- organisationnelle de la confiance (au sein de la banque) ce qui rends possible une meilleur compréhension de l'environnement de la relation entreprise- Banque (A.Omri and M. Bellouma, 2004). Dans le même sens, A. Manoj et R.O. Edmister (1999) ont observé une influence positive de la durée de la relation entre la banque et l'emprunteur, qui se manifeste par une réduction significative des taux d'intérêt sur les nouveaux prêts octroyés par la banque à ses anciens clients. Ceci reflète les avantages de la baisse des coûts de surveillance suite à une réduction de l'asymétrie de l'information, émanant de la relation existante entre les deux parties.

E. Lehmann et D. Neuberger (2002) ont montré, également sur la base d'un échantillon composé de 1200 petites et moyennes entreprises non cotées, que les relations sociales qui sont des indicateurs du degré de confiance entre le banquier et l'entrepreneur, ont des effets significatifs sur les conditions de crédit ainsi que sur le niveau de risque qu'assume le banquier. Plus particulièrement, D.W. Blackwell et D.B. Winters (1997) ont trouvé, sur un échantillon constitué de 174 lignes de crédits accordées à des entreprises américaines cotées, une relation positive entre les efforts de surveillance de la banque et les taux d'intérêt, et une relation négative entre l'intensité des relations bancaires et les

taux d'intérêt. Ces résultats s'alignent avec les présomptions de D. Diamond (1984, 1991) et J. Boyd et E. Prescott (1986), qui suggèrent que les banques bénéficient d'économies d'échelle dans la collecte et le traitement des informations et sont donc, plus efficaces que les prêteurs directs pour évaluer, surveiller et contrôler les emprunteurs. Pour Y. Chan et al. (1986), les informations recueillies sur un emprunteur lors des opérations de prêt précédentes peuvent être réutilisées par la banque pour évaluer les nouvelles demandes de crédit de ce dernier. Par ailleurs, le fait de traiter avec un grand nombre d'emprunteurs permet à la banque de tirer des enseignements pour l'évaluation des nouveaux clients. De même, le coût de collecte d'information peut accuser une baisse dans le cas où la relation se réitère dans le temps (A. Omri et M. Bellouma, 2004). Comme le suggère Meyer (1998), l'information privilégiée obtenue par la banque garantit la pérennité de la relation et fortifie sa capacité à extraire les informations pertinentes. A. Berger et G.F. Udell (1995) ont examiné l'influence des relations Banque-Entreprise sur les termes des lignes de crédit bancaires d'un échantillon composé de 3400 entreprises américaines cotées. Ils ont trouvé que les emprunteurs ayant de plus longues relations avec leur banque paient des taux d'intérêt moins élevés.

### **1.3.2 L'intérêt que cela représente pour la banque :**

Ce point de par la littérature quant a la question, peut etre envisagé et résumer dans ces trois points essentielles : la capacité d'acquérir un avantage informationnel, l'étendue, et l'exclusivité de la relation.

### **1.3.3 La capacité d'acquérir un avantage informationnel :**

La supériorité de la banque comme intermédiaire financier repose sur sa capacité d'établir des relations avec ses clients, notamment dans un context informationnel opaque. La théorie bancaire souligne que la relation de long terme permet de réduire les inefficiences associées aux imperfections informationnelles entre prêteurs et emprunteurs (Eber, 2016). La relation de crédit est considérée comme l'un des moyens les plus efficaces (Berger et Udell, 2002).

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

---

Dans un premier temps, cette relation offre à la banque l'avantage de collecter et d'accumuler des informations soft et hard<sup>2</sup> lui permettant de se renseigner sur la rentabilité et la solvabilité de ses emprunteurs et ainsi d'avoir

une flexibilité quant à l'élaboration et à la mise en application des contrats de prêts (Ongena et Smith, 2001). Par la suite, la qualité des informations collectées peut influencer la décision de l'octroi et les termes des nouveaux contrats de crédits. Ces derniers se basent sur l'information hard, mais varient également selon l'accumulation de l'information soft<sup>3</sup>. Dans un second temps, le coût de la collecte des informations soft et hard, pourrait être revu à la baisse suite à la répétition de la relation dans le temps et à la réduction des coûts de surveillance (monitoring) appliqués par la banque. Cette dernière bénéficie alors des économies d'échelle dans la collecte et le traitement des informations sur leurs clients (Diamond, 1984, 1991). Ces mêmes informations peuvent être réutilisées pour évaluer leurs nouvelles demandes des prêts. De ce fait, la durée de la relation se manifeste par une éventuelle réduction significative des taux d'intérêt, notamment pour les nouveaux prêts octroyés par la banque à ses anciennes relations. Toutefois, cet avantage informationnel ne permet pas, dans certains cas, de réduire les coûts de financement. La banque, par un comportement opportuniste, profite des informations confiées par certains emprunteurs pour leur facturer, par la suite, des taux d'intérêt supérieurs à la moyenne des taux disponibles sur le marché. Ce phénomène est expliqué par le fait que l'information privée n'est toujours pas en faveur de l'entreprise. Elle peut donner un signal négatif pouvant affecter sa bonne réputation précédemment construite.

---

2 L'information dite soft est une donnée qualitative ayant un caractère subjectif et soumise à l'appréciation du collecteur. Elle est, généralement, collectée et utilisée par une seule personne qui est censée être en relation directe avec l'entreprise tout au long de la période de la relation. Cette collecte se fait aux plus bas niveaux hiérarchiques de la banque, généralement par l'agent de crédit chargé par le suivi de l'évolution de cette relation avec l'entreprise. L'information dite hard est une donnée quantitative, ayant un caractère objectif (elle ne présente ni un jugement, ni une opinion, ni une interprétation). Elle a souvent un caractère numérique : agrégats financiers et indices de rentabilité. Cette information est impersonnelle, elle doit avoir une interprétation unique par tous les agents de tous les niveaux hiérarchiques de la banque.

3 En effet, l'information soft réduit les problèmes de l'aléa-moral (Godbillon-Camus et Godlewski, 2005) et aide les banques à sélectionner les bons emprunteurs et éviter de s'engager avec ceux qui sont considérés comme risqués. Pour le cas des PME, l'absence de cette information peut provoquer une sélection adverse ex-ante par les banques.

### 1.3.4 L'étendue de la relation :

L'un des plus importants indicateurs mesurant la force et le degré de l'intensité du lien entre la banque et l'entreprise est la durée de la relation. Les différentes études traitant cet indicateur ont montré l'importance de son rôle, mais en aboutissant à des divergences concernant la durée moyenne de la relation bancaire d'un pays à l'autre. Cet indicateur permet également de mesurer l'intensité de la relation bancaire en se basant sur les prestations de services fournies par la banque et utilisées par l'entreprise (Ongena et Smith, 2000). En effet, le flux informationnel collecté à travers les mouvements des comptes bancaires permet à la banque de mieux contrôler les emprunteurs. Bien que certaines études joignent l'idée que le caractère privé des services et des produits bancaires mis à la disposition des clients permet de renforcer la relation bancaire, d'autres ont conclu que le nombre de ces services ne permet pas d'appréhender totalement cette relation (Berger et al., 1993). La durée de la relation bancaire est également considérée comme un facteur favorable à la disponibilité du crédit dans la mesure où la répétition des relations de prêt donne à la banque une meilleure information sur la capacité et la volonté de remboursement de l'entreprise. D'une part, une bonne relation pouvait réduire la probabilité d'un rationnement de crédit. De ce fait, l'entreprise aura un accès plus facile au crédit et sera moins rationnée lorsqu'elle est déjà engagée dans une relation de long terme avec la banque. Cette dernière peut identifier et contrôler le comportement de l'entreprise à travers ses comptes de dépôt. D'autre part, la banque n'octroie d'importants crédits qu'aux entreprises jugées crédibles. Cela étant considéré comme un signal positif pouvant rassurer d'autres prêteurs et témoigner sur la santé financière de l'entreprise.

### 1.3.5 La multibancarité :

Le choix de la banque est également une décision importante pour déterminer les conditions de financement. La monobancarité peut s'avérer le choix optimal en termes de coûts d'intermédiation, mais tout en présentant certains inconvénients dans la durée. Pratique et simple, cette situation pourrait être ingérable et critique en cas de difficultés financières. Si la relation est interrompue d'un seul coup, l'entreprise se verra privée de toute marge de

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

---

manœuvre, car le banquier, par mesure de prudence, refuse toute relation d'affaires avec une entreprise qui rencontre des difficultés financières.

Pour le banquier, la relation exclusive lui permet de disposer des flux informationnels privilégiés. Mais, elle pourra par la suite, l'inciter à développer un comportement opportuniste envers ses clients, même les plus rentables, et ce, par leur imposer un taux d'intérêt plus important que celui proposé par les concurrents dans le cas où ces derniers bénéficieraient du même niveau d'information (Von Thadden, 1995).

Pour pallier ce problème, l'entreprise peut opter pour la multibancarité<sup>4</sup>. Elle sera alors incitée à maintenir des relations permanentes avec plusieurs banques, qui bénéficieraient, chacune d'entre elles, d'un niveau d'information suffisant pour stimuler la concurrence. Le nombre de ces banques dépend aussi bien des caractéristiques de l'entreprise (taille, complexité des activités et de l'organisation, besoins en financement...etc.) que celles des banques (implantation territoriale, vocation et spécialisation...etc.) (Berger et al., 2008). Pour les PME, deux ou trois banques sont largement suffisantes (Ongena et Smith, 2001). Les grandes entreprises, ayant des projets de longues durées et profitables, sont plutôt incitées à multiplier leurs relations bancaires, même si cela pourrait accroître les coûts de transaction (De Bodt et al., 2005).

Par ailleurs, le nombre de relations bancaires permet, également, de renseigner sur la qualité de l'entreprise. Une entreprise de bonne qualité peut entretenir peu de relations bancaires, car elle n'aura pas de problème pour se refinancer auprès de son prêteur principal, détenteur de l'information privée (Petersen et Rajan, 1994). Par contre, une entreprise de mauvaise qualité ou même qui anticipe une détérioration de sa performance future, a tendance à s'adresser à plusieurs banques en leur diluant l'information privée pour échapper au contrôle strict pouvant être exercé par sa banque principale (Refait, 2003). À noter enfin que certaines banques évitent d'octroyer des crédits à des entreprises ayant de multiples sources de financement, car elles trouvent des difficultés à obtenir cette information privée (Cole, 1998).

---

<sup>4</sup> À l'inverse de la monobancarité, la multibancarité est la situation dans laquelle l'entreprise se trouve contracter plusieurs relations avec différentes banques. Ainsi, le nombre de banques exerçant avec une même entreprise est une variable importante pouvant déterminer la force de la relation entre les deux parties contractantes.

## **Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque**

---

Il faut préciser que dans certains cas particuliers, la multibancarité pourrait même restreindre l'accès aux crédits pour le cas d'une entreprise profitable passant par une conjoncture momentanément défavorable. En effet, si dans la durée une banque est en mesure d'extraire une rente de monopole de sa relation avec une entreprise profitable, elle tiendra à l'aider.

En revanche, en cas de multibancarité, la capacité de la banque à recueillir des informations et à contrôler l'entreprise sera réduite suite à la dilution de l'information et l'assouplissement de la surveillance des banques (Foglia et al., 1998). La banque ne bénéficie plus d'une rente de monopole et sera donc moins disposée à soutenir l'entreprise. Pour conclure, la majorité des travaux mesurent la relation bancaire en se basant sur les trois éléments présentés. Certaines critiques viennent contre ce courant d'idées. Une relation de longue durée, étendue et exclusive n'est pas nécessairement une importante relation. Les interactions peu fréquentes, même si elles sont exclusives, ne donnent pas forcément naissance à une vraie relation bancaire (Bodenhorn, 2003).

### **Section 2 : Financement relationnel bancaire**

La littérature théorique s'est efforcé depuis les années 80 de mettre en exergue les avantages d'une relation bancaire exclusive, favorisant un accès au financement facile aux entreprises, avec des conditions plus favorables. La raison est simple, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaître l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et son niveau de risque, et par conséquent réduire au maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents à la relation de crédit. La banque serait alors amené à faciliter l'accès au capital, ajuster les taux d'intérêts en fonction du risque évalué, et demander moins de garantie dans le cadre d'un financement relationnel que dans celui d'un financement transactionnel. Dans ce sens, les dirigeants des entreprises favorisent cette relation, dans l'objectif de réduire leur déficit informationnel et leur manque de transparence financière. En effet, la prise de décision d'octroi de crédit, qui se base sur une information collectée et analysée tout au long de la relation par une même personne, permet d'instaurer un sentiment d'assurance chez les dirigeants et une meilleure visibilité chez les agents de crédit (Cole, 2000).

Les opinions et les jugements de ces derniers constituent la principale source d'information, pouvant engendrer des prises de décisions subjectives, en matière d'octroi de crédits aux entreprises.

### 2.1. Définition du financement relationnel

N'étant pas qu'un simple intermédiaire financier, une banque peut aussi construire des relations durables avec ses clients. C'est dans les années 1980 que Diamond (1984) et Fama (1985) ont commencé à analyser les avantages de relations bancaires exclusives et durables. Selon eux, cette relation privilégiée entre l'entreprise et la banque peut améliorer l'accès au capital en renforçant la confiance et en réduisant les coûts. Plus récemment, Ongena & Smith (2000) définissent cette relation bancaire comme « *la connexion entre une banque et un client qui va au-delà de la simple exécution de transactions financières anonymes* »<sup>5</sup>.

Le financement relationnel est un phénomène difficile à appréhender. Néanmoins, trois éléments permettent d'identifier un financement bancaire relationnel: la durée de la relation entre la banque et l'entreprise, le degré d'exclusivité de la banque (nombre de banque avec lesquelles l'entreprise fonctionne) et le champ de la relation (nombre de services qui lient la banque et l'entreprise) (Vigneron, 2009). Dans le cadre du financement d'une entreprise, Berger (1999) rajoute trois conditions nécessaires à l'instauration d'un financement bancaire relationnel. Ces conditions mettent en avant la nature privée des informations provenant d'une relation de long-terme entre la banque et l'entreprise.

- Premièrement, les informations recueillies par la banque l'entreprise ne doivent pas être publiquement disponibles.
- Deuxièmement, ces informations doivent provenir de la relation durable entre les deux acteurs.
- Troisièmement, elles doivent rester confidentielles.

---

5 ONGENA, S., & SMITH, D.C., (2000). Bank relationships: A survey. Dans: HARKER, P., ZENIOS, S.A. (Eds.), The Performance of Financial Institutions. Cambridge University Press, London, p. 224. 30

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

---

Il ressort deux aspects importants de cette définition. Tout d'abord, on peut isoler l'aspect de durée qui se conçoit par les nombreuses interactions entre la banque et la firme sur une période étendue. Ensuite, il y a un aspect informationnel :

- l'existence d'informations privilégiées sur l'entreprise découlant de sa relation de long terme avec la banque (Vigneron, 2009).

Dans sa thèse, Djedidi-Kooli (2009) oppose le financement relationnel et le financement transactionnel. Elle considère que ces deux types de financement requièrent une collecte d'informations différentes. Elle dit ainsi qu'« *A l'opposé du financement relationnel caractérisé par une surveillance étroite des contrats de crédit, la renégociabilité, les accords contractuels implicites de long terme et la collecte d'information soft dans le temps, le financement transactionnel est fondé sur une relation plus distanciée et donc un échange d'information moins intense entre l'intermédiaire financier et l'entreprise.* ».<sup>6</sup>

En effet, un financement transactionnel nécessite des informations dites « hard » ou quantitatives. Celles-ci correspondent aux informations publiquement disponibles qui peuvent être facilement réduites en chiffre et transmises de manière crédible. Autrement dit, on parle d'informations objectives telles que les antécédents de crédit et les données du bilan (Petersen, 2004). Ce type de financement est surtout approprié pour les entreprises transparentes, matures dont la solvabilité et la qualité peuvent être prouvées par de l'information publique. L'avantage de l'information « hard » réside dans le faible coût de sa collecte, dans sa durabilité et sa vérifiabilité. Pour une relation de financement durable, la banque va se baser sur des informations dites « soft » ou qualitatives correspondant à celles décrites ci-dessus par Berger (1999). La collecte de ce type d'information est coûteuse et basée sur un jugement humain subjectif (Kirschenheiter, 2002). La caractéristique principale de l'information « soft » est qu'elle ne peut être dissociée du contexte dans laquelle elle est produite. On considère qu'elle est difficilement traduisible en nombre et compliquée à communiquer.

---

<sup>6</sup> Salima DJEDIDI-KOOLI. Thèse : L'accès au financement des PME en France : Quel rôle joué par la structure du système bancaire?. Université Paris Dauphine. 2006. P.81

Il s'agit en général de jugements ou d'opinions (Petersen, 2004). Ces informations seront fondamentales pour des entreprises en phase de lancement, ou pour des entreprises opaques comme les PME. L'objectif de la banque dans ce type de financement n'est pas de rentabiliser son financement sur le court terme mais bien de maximiser son profit sur l'ensemble de la période de la relation bancaire (Boot, 2000).

### 2.2 Les avantages d'un financement relationnel

Les banques et les entreprises peuvent tirer plusieurs avantages d'un financement relationnel. Selon Vigneron (2009), il en ressort quatre :

- La confidentialité :

Le premier bénéfice d'un financement bancaire relationnel réside dans la garantie d'une confidentialité entre les deux parties sur leur échange d'information. L'entreprise va fournir à la banque l'information privée nécessaire à l'évaluation de son risque. Cette information va permettre à la banque de réduire les asymétries d'information de la firme et donc d'éviter le problème de sélection adverse.

La banque se trouve dès lors dans une situation de monopole informationnel mais c'est le prix que l'entreprise est prêt à payer pour éviter le risque de rationnement de crédit dû à l'asymétrie d'information (Bhattacharya & Chiesa, 1995). La garantie de confidentialité permet également d'éviter le phénomène de passager clandestin pour les banques. En effet, il existe un risque que l'information privée d'une entreprise devienne publique alors que la banque avait déjà investi pour l'obtenir. En conséquence, d'autres institutions (le passager clandestin) pourraient utiliser cette information pour financer l'entreprise à des taux plus faibles, car ils ne devraient pas prendre en compte le coût nécessaire à l'obtention de cette information (Grossman & Hart, 1980).

- La flexibilité :

La flexibilité de la renégociation des contrats de crédit représente le second avantage du financement relationnel bancaire. En effet, la relation de long terme entre l'emprunteur et la banque permet de diminuer la rigidité des conditions

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

---

de demandes de crédit grâce à la confiance établie entre les deux agents (Vigneron, 2009). De plus, Boot & al (1993) explique que cette relation bancaire permet à l'entreprise une plus grande flexibilité dans la renégociation de ses contrats en cours avec la banque afin de les adapter à sa situation actuelle et ainsi de réduire ses coûts de financement.

- Le contrôle :

Le troisième avantage s'explique par un contrôle renforcé du débiteur. Jensen (1986) démontre que l'endettement d'une petite entreprise a pour conséquence de renforcer la discipline de son dirigeant. Les banques bénéficient d'économie d'échelles quant à la collecte d'informations permettant un coût d'agence moindre entre le dirigeant et le créancier. Cette réduction d'asymétrie d'information va ainsi amener à un contrôle des débiteurs plus efficace et une réduction des problèmes d'aléa moral. Le financement relationnel bancaire rajoute à cela la possibilité d'obtenir ces informations à un coût encore plus réduit. La conséquence directe de cette réduction de coût est un renforcement du contrôle des entreprises débitrices (Vigneron, 2009).

- La réputation :

Le dernier bénéfice du financement relationnel bancaire se réfère à la réputation de qualité que l'entreprise acquiert par le biais d'une relation durable avec une banque. Les entreprises peuvent en quelque sorte certifier leur solvabilité auprès du marché financier grâce aux contrôles fréquents exercés par leur banque. En effet, par ces contrôles récurrents, les banques évitent les problèmes d'aléa moral et éloignent les emprunteurs de faible qualité (Diamond, 1991). La relation entre les deux acteurs apparaît comme un signal positif auprès des autres investisseurs. Cet avantage confirme la théorie de Ross (1977) selon laquelle l'endettement envoie un signal de bonne qualité de la firme

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

### 2.3.1 Résultantes du financement relationnel sur les caractéristiques de financement :

Pays	Article	Source Année(s)	Echantillon	Disponibilité du crédit	Durée $\Delta=1$ an	Etendue $\Delta=1$	Nombre $\Delta=1$ banque
USA	Petersen et Rajan (1994)	NSSBF 1987	1389 P	% de crédits fournisseurs payé en avance	2,5 <sup>**</sup>		-1,9 <sup>**</sup>
	Uzzi (1999)	NSSBF 1987	2226 P	Accès au crédit	-0,1	0,5	
		NSSBF 1987	2007 P	Renouvellement du crédit	5,0 <sup>***</sup>	-22,0 <sup>b</sup>	-12,0 <sup>***</sup>
	Cole (1998)	NSSBF 1993	585 P	Octroi de crédit par les petites banques	-0,0	5,9 <sup>**b</sup>	-1,1
		NSSBF 1993	585 P	Octroi de crédit par les petites banques	-0,0	5,9 <sup>**b</sup>	-1,1
	Cole, Goldberg, et White (2004)	CBSB 1995	520 P	Recherche d'un crédit unique	21,5 <sup>***</sup>		-25,7 <sup>***</sup>
	Scott et Dunkelberg (2003)	LPC 90 – 06 1995	17121 L	Montant du prêt	+ <sup>***</sup>		
	Gopalan et al. (2007)	Une banque 2002	33346	Banque offre un crédit en ligne (« E-Loan »)	0	0	
	Agarwal et Hauswald (2007)	2002		Banque offre un crédit « à la personne » (« In-Person » loan)	+ <sup>***</sup>	+ <sup>*</sup>	
	Japon	Shikimi (2005)	JADA 00 – 02	78695	Dette/ Actif		
Kano et al. (2011)		SFE 2002	1960	Pas de refus de crédit	0	0/++ <sup>**c</sup>	

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

<b>Allemagne</b>	Harhoff et Körting (1998)	Enquête 1997	994 P M	% de crédit fournisseur payé en avance	+		-***
	Lehmann et Neuberger (2001)	Enquête 1997	318 P M	Approvisionnement en crédit	0,1***a	0,9***	
<b>France</b>	Dietsch (2003)	CR (BdF) 1993 – 00	2530353	Crédits bancaires/Chiffre d'affaire	2,7**a	10,1**	1,5**a
	Ziane (2003)	Enquête 2001	244	Non obtention de l'ensemble des crédits demandés	-**	+**	
<b>Italie</b>	Angelini et al. (1998)	Enquête 1995	2232 P	Absence de rationnement	7,0**		-6,4**
	Cosci et Meliciani (2002)	Une banque 1999	393 PME	1-(Crédit utilisé/Crédit offert)			+**
	Guiso (2003)	SMF 1997	3236 P	Absence de refus de crédit	0,8	-0,1	0,0
<b>Argentine</b>	Streb et al. (2002)	CDSF 1999	8548	% de lignes de crédit non utilisées		21,4	-2,7***
	Bebczuk (2004)	UIA 1999	139	Probabilité d'obtenir un crédit	-		
<b>Belgique</b>	De Bodt et al. (2005)	Enquête 2001	296 P	Absence de rationnement	20***a		-22**
<b>Chili</b>	Repetto et al. (2002)	SBIF 1990-98	±20000	Dettes/Capital	1,7**	-45,4**	11,9**

**Tableau 2 : Financement relationnel et disponibilité du crédit**

Note : Le tableau 8 reporte les coefficients de régression issus des travaux sur l'impact de la durée, de l'intensité et du nombre de relations bancaires sur la disponibilité du crédit. Les études sont classées selon la taille du pays et la période d'étude (les travaux les plus récents se placent à la fin). A la première colonne, on trouve la liste des pays et à la seconde les références des articles. La troisième colonne indique la source des données et la période d'étude, la quatrième le nombre des observations et la taille des firmes de l'échantillon considéré (Petites « P », moyennes « M », et/ou Grandes « L »). La cinquième colonne fournit une définition précise de la disponibilité du crédit et les trois colonnes qui suivent indiquent respectivement l'impact sur la disponibilité du crédit d'une augmentation de la durée (d'une année), de l'intensité (de 0 à 1) et du nombre de banques (d'une banque supplémentaire).

Source : Degryse et Ongena (2008)

On relève dans la littérature sur le sujet plusieurs conséquences du financement relationnel sur les conditions de financement des PME. Plusieurs études montrent que les caractéristiques d'une relation banque-entreprise telles que sa durée, son exclusivité ou son étendue, ont des répercussions sur la disponibilité du crédit, de son coût et de la demande de garantie.

L'analyse faite par Vigneron (2009) de plusieurs études dans différents pays concernant la disponibilité du crédit par rapport à une relation de clientèle démontre qu'en général, le financement relationnel augmente la disponibilité du crédit pour les PME (voir annexe 1). Plus précisément, nous observons que la durée de la relation permet de réduire l'asymétrie d'information engendrant ainsi une réduction du rationnement de crédit. Au sujet de l'exclusivité de la banque principale de l'entreprise, on remarque que l'accessibilité au crédit diminue avec le nombre de banque en relation avec l'entreprise. On peut expliquer cela par le problème du passager clandestin.

En effet, une banque s'investit nettement moins dans une relation sachant que l'information qu'elle récolte peut être utilisée gratuitement par d'autres créanciers (Cole, 1998). Enfin, en augmentant son champ de relation avec sa banque, les entreprises diminuent leur risque d'être rationnées. Autrement dit, l'amplification de la relation entre la banque et l'entreprise via des produits financiers permet d'accroître les échanges d'information et ainsi de diminuer l'asymétrie d'information et le rationnement de crédit. Le coût du crédit est normalement fonction du risque perçu par la banque. Dans l'incertitude, les banques ont tendance à augmenter les taux afin de se protéger. Dans le cadre d'un financement relationnel, la perception du risque est plus transparente grâce à la réduction des problèmes informationnels.

C'est pourquoi, théoriquement, le coût du crédit devrait être moins important pour les PME ayant engagé un financement relationnel avec une banque. Pourtant, Vigneron (2009) explique que les résultats d'études portant sur ce sujet sont ambigus (voir annexe 2). En effet, certaines études démontrent que les banques utilisent leur monopole informationnel afin d'augmenter les taux de crédit imposés aux PME. En ce qui concerne la demande de garantie, les différentes études ont révélé majoritairement que le financement relationnel permet de diminuer la nécessité de fournir des garanties (voir annexe 3). Ainsi, on constate que la quantité de garanties demandées augmente en fonction du nombre de banques engagées dans la relation avec la firme. Concernant la durée

de la relation, on observe qu'il existe une tendance claire entre la diminution des garanties demandées et la durée de la relation entre les deux acteurs.

Pour résumer, l'existence d'un financement relationnel bancaire permet à l'entreprise de réduire son risque de rationnement de crédit et, dans une moindre mesure, le montant des garanties demandées par la banque. Quant au coût du crédit, le résultat des différentes études est plus flou, à cause du monopole informationnel que peuvent détenir les banques sur l'entreprise (Vigneron, 2009).

### 2.3.2 Les limites du financement relationnel

Certains des avantages cités plus haut peuvent, à l'extrême, générer des coûts pour l'entreprise emprunteuse. Le premier est lié au pouvoir de monopole que peut exercer une banque, si elle est la seule à financer l'entreprise, et qui la conduit à exploiter son avantage informationnel pour s'octroyer des rentes sur ses clients les plus fidèles. Plusieurs auteurs se sont intéressés aux limites du financement relationnel à ce titre il ya lieu de citer : Wood, Rajan, Kornai, Dewatripont et Maskin, Udell, Demeza et Southey, Guttentag et Herring, Morck et Nakamura, Allen et Gale.

Wood (1975) pressentait déjà cet éventuel comportement opportuniste de la part des banques. Mais c'est surtout le modèle à trois périodes de Sharpe (1990) qui est considéré comme la référence sur ce thème. En  $t=0$ , l'entreprise qui souhaite financer un projet d'investissement choisit la banque qui lui propose le taux d'intérêt le plus faible. A l'échéance de l'emprunt en  $t=1$ , l'emprunteur et sa banque (ou banque interne) obtiennent un signal parfait sur le revenu généré par le projet en  $t=2$ . Les autres banques (les banques externes) ne perçoivent qu'un signal bruité. Il existe donc une asymétrie d'information entre prêteur interne et prêteur externe. Si le projet est solvable de manière certaine en  $t=2$ , la banque interne informée de cet état devrait proposer un taux d'intérêt sans risque  $r_f$ .

Les banques externes, non informées, proposent-elles un taux  $r_f + \beta$  (où  $\beta$  constitue la prime de risque). A l'équilibre, la banque interne peut adopter un comportement opportuniste et offrir un taux  $r_f + \beta$  qui lui permet de garder son

client tout en l'expropriant. Sharpe (1990) montre donc que l'avantage informationnel de la banque principale peut conduire la création d'un pouvoir de monopole, ou de hold-up, permettant de « capturer par l'information » l'entreprise cliente de longue date. RAJAN (1992) complète ces analyses en étudiant le problème de l'aléa moral qui apparaît lorsque les banques financent des firmes en forte croissance.

Dans un modèle multipériodique, il montre que si une entreprise est dépendante d'une seule banque pour son financement, alors la banque peut exiger un remboursement après connaissance de l'état de la nature. Si la banque estime que la conjoncture rend le projet non rentable, elle peut renoncer ultérieurement à financer l'entreprise. Par contre, si le projet de l'entreprise se révèle profitable, la banque peut conditionner la poursuite du financement au partage de la VAN du projet à son profit. Compte tenu des coûts liés aux changements de banque (switching cost), les entreprises se trouvent prises en otage.

Un second problème se pose si les renégociations, possibles dans le cas de financements relationnels, deviennent systématiques. L'entreprise, qui n'est pas astreinte à un budget fixe, mais à un budget constamment augmenté par l'addition de crédit supplémentaire, a donc une « contrainte budgétaire atténuée (soft-budget constraint) selon l'expression de KORNAI (1980). DEWATRIPONT et MASKIN (1995) appliquent ce cas au financement relationnel et montrent que les banques sont souvent obligées de renégocier ex post les contrats de prêts, même si la situation de l'emprunteur exige une liquidation. Sachant que la menace de la liquidation n'est pas crédible, les anciens clients se trouvent dans un rapport de force favorable pour faire valoir leurs intérêts aux dépens de ceux du prêteur.

Lorsqu'ils savent par exemple, qu'en toutes circonstances, la liquidation de leurs actifs rapportera moins que la poursuite de leur activité, ils peuvent être amenés à adopter, ex ante, des comportements inefficients vis-à-vis du risque, à prendre des libertés avec leurs engagements, à sous optimiser leurs décisions, à s'octroyer des avantages personnels, etc. Une relation trop étroite avec les entreprises emprunteuses peut également entraîner une baisse de la vigilance des banques et altérer leur objectivité. UDELL (1989) insiste sur ce point : la bonne réputation d'une entreprise emprunteuse, qui découle de sa bonne santé financière passée, peut entraîner un relâchement de la surveillance des banques. DEMEZA et SOUTHEY (1996) traitent également de ce problème en montrant

que les individus sont enclins à surestimer la probabilité d'un succès lorsque les événements semblent être sous leur propre contrôle.

Ainsi, un banquier qui a accordé un prêt serait tenté de minimiser la probabilité d'un échec. Cette étude entre le cadre de travaux de psychologie cognitive qui ont élaboré une certaine théorie de la « myopie au désastre » dans le secteur bancaire (GUTTENTAG et HERRING, 1986). Cette théorie montre une tendance systématique des dirigeants bancaires à faire preuve d'un excès d'optimisme et d'une sousestimation des risques de défaut dans les périodes de croissance et d'euphorie boursière ou immobilière, minimisant les risques inhérents à un retournement conjoncturel. A l'inverse, les banques peuvent parfois adopter des comportements trop prudents qui peuvent affecter l'innovation et la croissance des entreprises (MORCK et NAKAMURA, 1999).

ALLEN et GALE (2001) rejoignent cette idée et considèrent que les banques sont moins efficaces dans le financement d'entreprises innovantes qui opèrent nécessairement dans des environnements non standard. En effet, les entreprises souhaitant financer des projets innovants sont caractérisées par une incertitude forte concernant leur rentabilité à long terme. La décision de financer ou non ces entreprises est donc complexe et des diversités d'option peuvent exister. Dans le cas d'un financement relationnel (considéré comme une coalition d'investisseurs), les divergences d'opinion peuvent engendrer des coûts de désaccord entre les agents participants à la coalition. Ces coûts peuvent devenir tellement importants que les agents préfèrent ne pas financer le projet et quitter la coalition. A l'inverse, dans le cadre d'un financement par le marché, les agents décident du financement de manière totalement autonome. Ainsi, s'il y a incertitude sur la nature des rendements du projet financé, le marché représente la forme de financement la plus efficace.

### 2.3.3 Hold-Up probleme de Sharp :

Précédemment, nous avons vu que les relations bancaires à long terme peuvent réduire les asymétries d'information dans les banques en raison de la collecte d'informations privées et confidentielles. Dans le cas de la relation "banque unique" si courante chez les PME, la banque principale acquiert un monopole de l'information par rapport aux autres établissements de crédit. En d'autres termes, la situation a créé un fossé d'information entre la banque relationnelle détenant des informations privilégiées et les autres banques. Par conséquent, les autres banques sont peu incitées à accepter les demandes de financement des entreprises. Par conséquent, les grandes banques peuvent utiliser cette position de monopole pour surcharger ces taux de prêt.

Ce phénomène expliqué par Sharpe (1990) est appelé le « problème du hold-up ». Outre l'augmentation des taux d'intérêt, Sharpe (1990) explique que ce phénomène crée deux marchés du crédit distincts. Le premier marché du crédit, principalement pour les grandes entreprises, était un marché efficace et hautement concurrentiel parce que les informations sur les grandes entreprises étaient accessibles au public et que les écarts d'information entre les banques informées et les autres banques étaient faibles. Ainsi, le deuxième marché du crédit est celui des petites entreprises opaques.

Ce marché est peu efficient du fait du monopole de l'information de ces PME par les banques relationnelles et du sous-investissement dû au coût élevé du crédit. Pour éviter ce problème de « verrouillage », Fischer (1990) a proposé une solution. L'une des faiblesses du modèle Sharpe, a-t-il noté, est l'hypothèse selon laquelle une entreprise ne peut se financer que par l'intermédiaire d'une banque à la fois. Il soutient que si nous supprimons cette hypothèse, une entreprise qui emprunte auprès de plusieurs banques peut éviter de fournir un monopole de l'information à sa banque principale, jouant ainsi un rôle concurrentiel dans la baisse de ses taux d'intérêt. Par conséquent, la solution la plus efficace pour les PME est le multibancaire. Comme nous l'avons vu plus haut, les conclusions sur l'impact de la multibancaire sur le financement des PME sont mitigées.

### Section 3 : Questionnaire sur la relation Entreprise-Banque

Ce questionnaire fut réalisé par l'auteur auprès d'un chef d'entreprise qui a souhaité rester anonyme. Qu'on dénommera pour les besoins de cet exercice "Epsilon".

Une présentation suscite de la société Epsilon :

Notre sujet est le pdg d'une entreprise activant dans le secteur de la logistique et du transport de marchandises. Son entreprise compte 250 employés au niveau national. Pour un chiffre d'affaires culminant à 36 millions de dinars pour l'exercice 2021.

La société Epsilon a eu recours au crédit bancaire à de larges reprises, qu'il s'agisse de crédit d'exploitation, ou encore de crédit d'investissements. Représentants des montants estimés à plusieurs millions de dinars selon les dires de notre interlocuteur.

Nous avons essayé à travers ce questionnaire, de recueillir son ressenti quant aux thèses que nous avons élaborés tout au long des chapitres précédents.

## Questionnaire quant à la relation entreprise-Banque

Ce questionnaire a pour but de sonder des chefs d'entreprises quant à la nature de leur relation avec le secteur bancaire.

Ce questionnaire figurera dans un mémoire de fin d'étude intitulé : Relation Entreprise-Banque, et l'impact de la gestion des risques bancaires sur le financement des entreprises.

## Chapitre 2 : La relation Entreprise-Banque

---

### ➤ **Présentez votre entreprise (Non-Obligatoire) :**

Je m'appelle Mohamed.K, je suis à la tête d'une entreprise activant dans le secteur de la logistique. Nous transportons tout type de marchandise, qu'il s'agisse de lettres et de documents recommandés, de colis de toutes tailles, allant jusqu'aux meubles, machines d'outillages, etc. Nous activons sur tout le territoire national, nous comptons ainsi 50 agences réparties sur 52 wilayas. Notre croissance suit une trajectoire exponentielle au vu de la demande intérieure quant à nos services, et de ce fait nous avons eu recours à plusieurs reprises, au financement externe a fin de financer nombre de nos projets de développements.

### ➤ **Comment caractériseriez-vous votre relation avec votre Banque ? :**

Chez Epsilon, nous avons toujours conçu notre accompagnement bancaire comme étant celui d'un client avec son prestataire de service. Par-là j'entends que nous nous sommes toujours efforcés d'avoir de bonnes relations, comme nous en aurions avec un client lambda. Il s'agit pour nous avant toute chose de trouver un partenaire pouvant nous faire confiance dans la durée. Et croyant en notre capacité a réalisé nos objectifs prédéfinis. Bien évidemment, le secteur bancaire étant ce qu'il est. Nous n'avons pas toujours été soutenues dans nos projets à nos débuts, il y avait une réticence, peut-etre justifié, des banques quant aux projets que nous leurs propositions. Ainsi ce n'est qu'à la sixième année de mémoire, de notre existence que nous avons pu obtenir notre tout premier financement bancaire à hauteur de 3 millions de dinars, ayant financé notre projet d'achat d'immobilisation corporelles. Avant cela, nous étions entièrement financé en bootstrapant<sup>7</sup> notre entreprise. Sur des fonds financiers familiaux.

Suite à ce premier prêt, nous nous sommes engagés dans une relation de longue durée avec cette même banque. Basé sur la confiance, sur la production d'une information financière recherchée, fiable, et à jour. Nous avons également entrepris d'avoir recours à leur conseil, en faisant assister des membres de la banque à nos réunions d'investissements. Via cette relation privilégiée, nous sommes restés fidèles à cette dernière, ayant financé, et continuant à le faire, plus de dix projets d'investissements.

---

<sup>7</sup> Bootstrapper désigne le fait de se débrouiller par ses propres ressources et les flux de capital générés par son business pour financer ses besoins sans avoir recours au financement externe.

- **Est-ce que l'information financière que vous produisez pour obtenir vos emprunts bancaires, instaure selon vous une relation de confiance avec votre Banque :**

Très certainement. Aux débuts de notre entreprise, nous avions comme toute nouvelle société, des difficultés à assurer la pleine production de notre information financière, nous étions jeunes, sans expériences, nous suivions les conseils qu'on nous donnait, ne déclarez pas tous vos chiffres, il ne sert à rien d'avoir une comptabilité à jour si ce n'est avoir plus tard des problèmes avec les contrôleurs fiscaux. Voilà ce que nous entendions de par nos amis commerçants et partenaires. Nous étions ainsi dans cette situation délicate, où nous voulions bien faire, mais l'environnement ne nous incita pas particulièrement à le faire. Ce n'est que lors de nos premières réflexions quant à la demande d'un crédit bancaire pour financer notre besoin d'expansion, que cette problématique nous avaient éclaté à la figure. Nous n'avions tout simplement pas de quoi justifier notre santé financière qui était au vu de notre trésorerie très satisfaisante. Nous ne pouvions pas nous engager dans une totale transparence non plus par crainte de subir une fiscalité désavantageuse par rapport à nos concurrents. Ainsi, nous essuyions refus sur refus de la part des institutions bancaires, ou encore des taux d'intérêt exorbitants ne pouvant nullement être financé par les ROI de nos projets.

Quelques années plus tard, nous avons décidé communément de jouer le jeu de la transparence en recrutant des comptables, un service de contrôle interne, et d'accepter l'audit externe quant à nos comptes. Ce n'est que suite à cela que nous avons pu produire une information qualitative, nous ayant permis d'obtenir des facilités bancaires, avec des taux avantageux.

- **Trouvez-vous que votre second, troisième, etc, emprunt, fut plus facile a obtenir que votre tout premier ?**

Clairement oui. De par notre démarche d'instaurer une relation de confiance avec notre banque, il s'en est suivi des facilités d'obtenir des linges de crédits, et facilités de caisse. Mais également nous avons un meilleur ressenti quant au

comportement qu'avait la banque quant à notre entité. Il s'était ainsi développé une relation privilégiée, au vu de la sincérité de nos premières démarches.

- **Etes-vous en relation de prêt bancaire avec plusieurs banques, ou êtes-vous rester client d'une seule entité ? Si oui, est-ce par recherche de taux d'intérêts préférentielles**

Assez logiquement nous également en tant qu'entreprise, nous avons toujours cherché des taux préférentiels pouvant garantir une rentabilité de nos projets supérieurs. Ainsi, oui, il nous est arrivé de sonder les offres en termes de crédit des autres banques. Celles-ci ont financé des projets annexes de développement vertical, car cette dernière étant spécialisée dans cette niche recherché. Mais nous sommes restés globalement clients d'une seule banque pour tous nos gros projets liés à notre activité principale.

- **Pensez-vous qu'une relation bâti sur la confiance, sur la transparence de l'information financière, vous procure de meilleur taux d'intérêts auprès des banques ?**

Encore une fois, de par notre vision chez Epsilon de la banque, ceci va de soi. Une banque n'est qu'une entreprise en quête de rentabilité également, elle fait face aux mêmes difficultés auxquelles nous faisons face, et ainsi, il est logique qu'elle veuille instaurer une fidélisation du client, comme nous serions amenées à le faire chez epsilon pour un client régulier et récurrent. Donc, selon moi notre relation de longue durée avec notre banque nous a certainement permis d'avoir des avantages en termes de taux d'intérêt compare à un autre acteur dont cela serait le premier contrat d'emprunt chez cette même banque, du moins je l'espère.

### Conclusion :

Nous avons pu étudier tout au long de ce chapitre, tout l'allée de ce qui entourait la relation Entreprise-Banque.

Nous avons pu voir les notions de restrictions informatives, ou asymétrie informationnelle, qui était le nerf de la guerre de la gestion des risques bancaires. De cela, il en découle un rationnement du crédit orchestré par les banques dans une crainte de ne pas voir l'image d'ensemble, et d'ainsi octroyer un crédit risqué, ou alors de subir des pertes de cout d'opportunité en ayant sous-estimé la rentabilité d'un projet. Nous avons pu voir que les économistes se sont rudiment focaliser sur la question, une pléthore d'articles et de livres furent ainsi produit quant à cette épineuse question de la relation Entreprise-Banque, et ce, depuis l'avènement de la théorie d'agence. Nous avons pu communément conclure, en analysant une grande revue de cette littérature, qu'un financement relation, ou une relation d'engagement était la plus a même de convenir à chacun des acteurs de cette double partie.

Ainsi via la production sincère de l'information financière, et donc de l'accès de la banque a cette dernière, privilégiait l'entreprise en quête d'intérêts privilégiés. Cela, également, engendrait un risqué moindre pour les banques qui étaient moins dans l'ombre quant à la réelle situation des entreprises. De par là, il est clair, que la banque avait tout à y gagner a fidéliser ses clientes entreprises, en les accompagnants tout au long de leurs divers processus de financement et d'expansion.

Nous avons également pu recueillir dans ce troisième chapitre le témoignage d'un chef d'entreprise algérien, ayant déjà eu recours au crédit bancaire. Via ses réponses, nous pouvons encore une fois confirmés les hypothèses traitées tout au long de ce chapitre. Une relation d'engagement impactait positivement la production de l'information financière, et la creation d'economie d'echelle pour la banque, quant aux coûts de surveillances. Et cela octroyait également à l'entreprise des taux avantageux lorsqu'il s'agissait d'intérêt bancaire.

# **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

### Introduction :

La notion de risque défini largement le fond de commerce de l'activité bancaire. Il s'agit ainsi pour ces entités, de convertir des dépôts de leur clientèle en crédit octroyé aux acteurs économiques. Des acteurs dont le remboursement dépend intimement de la réussite du projet, de sa rentabilité, in fine de la gestion des managers de l'entreprise demandeuse de crédit. Tout ceci engendre un risque, le plus important d'entre tous est celui du non-recouvrement du crédit.

Sachant cela, les banques mettent toute leur énergie dans l'analyse des dossiers de crédit. Leurs méthodes d'analyse font ressortir le risque lorsqu'il est présent, lorsqu'il est visible. Via leurs études des bilans, des TCR, des tableaux de flux futurs actualisés, des ratios d'équilibre financier, il en ressort des notes via lesquelles ils peuvent apprécier la solvabilité et capacité d'une entreprise à répondre à ses engagements. Cependant, parfois, le risque est subtil. Via l'asymétrie informationnelle vue précédemment, l'entreprise productrice de documents et d'information financière, peut être amenée à dissimuler, à mentir, à montrer une image lointaine de sa réalité comptable et empirique. Les banques n'ont que leurs moyens pour se prémunir de cela, mais certaines entreprises arrivent à façonner une image mensongère de leur recette, de leur stabilité économique, et arrivent via cela à obtenir des crédits bancaires risqués, qu'ils ont très peu de chance d'honorer. C'est pour cela que les banques s'efforcent, en interne, et en externe de la part des régulateurs, de façonner des éléments, règles, lois, ratios, de gestion des risques bancaires performants.

Cette gestion de risque occupe une place prédominante dans la vie de toute banque, et est en perpétuelle évolution, pour cause d'épisodes d'épouvantes ayant conduit certaines banques qu'on imaginait immortel, vers le dépôt de bilan.

Nous verrons au long de ce chapitre de ce qu'il en est de la gestion des risques bancaires, ainsi que la réglementation prudentielle imposée par les différents législateurs.

### Section 1 : Les risques bancaires

#### 0. Fondements théoriques :

Qu'il soit de crédit, de change ou du taux d'intérêt, la problématique du risque bancaire fait partie des thèmes récurrents de l'actualité. Le risque bancaire est, à tort, considéré comme bien identifié. En réalité, le risque bancaire connaît une explosion "démographique".

Juvin (2001) dans son analyse distingue huit classes de risque: Le risque commercial, le risque informatique, le risque opératoire, le risque juridique et fiscal, le risque politique, le risque de concurrence, le risque d'environnement, et le risque des ressources.

Face à cette nomenclature explosive, la culture bancaire traditionnelle s'essouffle. Pour y faire face, les établissements bancaires hiérarchisent les risques, mettent en place une charte de contrôle pour chaque risque et clarifient les responsabilités. Mais l'essentiel réside dans une évolution nécessaire et délicate de la culture du risque.

Une littérature importante s'intéresse à la notion de risque et de performance. Cette littérature découle de la modélisation de Shrieves et Dahl (1992) qui démontrent une influence simultanée et positive entre l'évolution du niveau de capital et l'évolution du niveau de risque des banques américaines. Ainsi, à une hausse du niveau de risque correspond une hausse du niveau de fonds propres détenus et inversement. De même, d'autres travaux confirment cette relation à savoir Kwan et Eisenbeis (1995) pour les banques américaines, Altunbas et al. (2004) pour les banques européennes, Heid et al. (2004) pour les banques allemandes et Godlewski (2004) pour les banques des pays en développement.

D'autres travaux arrivent aux mêmes conclusions sur le fond que Shrieves et Dahl concernant la prise de risque des banques mais il y a un point de distinction qui réside dans l'indicateur du niveau de capital qui est retenu dans ces études. Dans les travaux de Shrieves et Dahl et ceux qui suivirent et démontrèrent une influence positive et simultanée, l'indicateur retenu est le ratio fonds propres sur total des actifs bancaires. Cependant, les travaux de Jacques et Nigro (1997), Aggarwal et Jacques (2001) pour les banques américaines, Van Roy (2003) pour

### **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

les banques européennes, Rime (2001) pour les banques suisses et Murinde et Yaseen (2004) pour les banques africaines et du Moyen-Orient trouvent une influence simultanée, mais négative entre le niveau de capital et le niveau de risque. L'indicateur du niveau de capital retenu alors est le ratio Cooke, c'est-à-dire un ratio qui intègre des pondérations en risque selon la nature de l'actif bancaire. Ces résultats semblent en apparence différents, mais l'interprétation aboutit à reconnaître l'intérêt de la réglementation Cooke dans la contrainte d'une prise de risque excessive des banques.

Enfin, les travaux de Kwan et Eisenbeis (1995), Altunbas et al. (2004) et Godlewski (2004) mettent en évidence une influence simultanée, mais négative entre le niveau de risque et la performance de la banque. Ce résultat indique qu'une hausse du niveau de risque de la banque conduit à une baisse de la performance et réciproquement. Ce résultat s'inscrit dans la filiation des préconisations du Comité de Bâle et souligne l'intérêt d'une réduction de la prise de risque en vue d'améliorer la performance de la banque.

Il y a risques dès qu'il y a éventualité de survenance d'un événement (plus ou moins prévisible) présentant un danger potentiel et/ou pouvant avoir un impact négatif sur la réalisation des ambitions de l'entreprise. Pour ces dernières, la mauvaise maîtrise des risques ne se traduit pas seulement par des pertes financières ou des manques à gagner. Les conséquences peuvent être aussi diverses qu'une perturbation du fonctionnement, une mise en cause personnelle des responsables, un empêchement à la réalisation des objectifs. Et les dommages peuvent conduire à menacer la survie même de la société.

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

Les toutes dernières recommandations de la BCE et des organismes experts en la matière font ressortir cette nouvelle typologie des risques entourant le secteur bancaire.

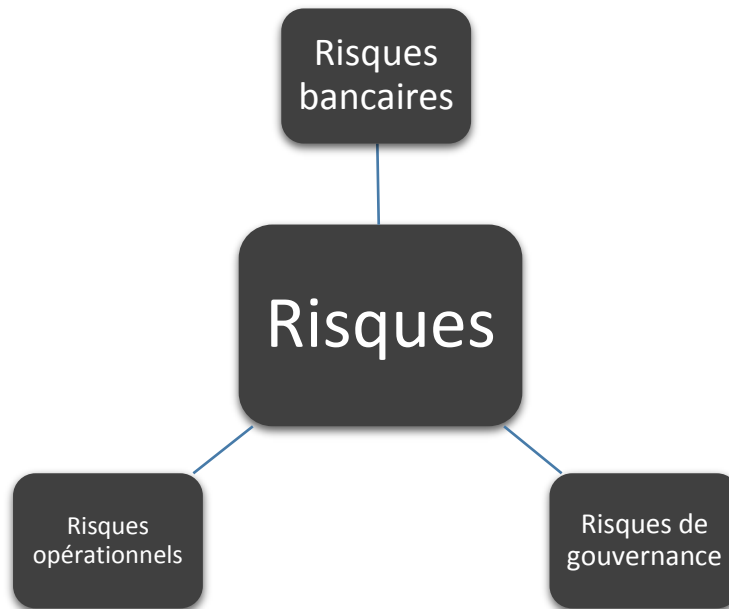


Schéma 1 : Les risques bancaires

Source : Auteur

### 1. Les risques bancaires

#### 1.1 Le risqué de liquidité :

Il provient d'une configuration du bilan selon laquelle, à un moment donné, la banque ne présenterait pas un volume d'actifs mobilisables suffisant pour faire face à une demande de remboursement des ressources (retraits espèces, soldes de compensations...)

#### 1.2 Le risqué de contrepartie :

Il provient d'une défaillance d'une contrepartie, incapable de faire face à ses engagements de débiteur.

#### 1.3 Le risqué de marché :

Il provient d'une évolution défavorable du prix d'un actif, hors cas lié au risqué de contrepartie traité ci-dessus (le défaut d'un émetteur entraînant l'effondrement du cours de ses actions par exemple).

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

- Le risqué de taux d'intérêt.
- Le risqué de variation de prix des titres.
- Le risqué de change et options.

### **1.4 Les autres risques bancaires :**

- Le risqué économique : Il s'alimente aux anomalies du cycle de production-consommation de chacun des secteurs d'activité auxquels sont rattachés les clients. Il est exacerbé du fait de la chaîne économique (un client est lui-même fournisseur d'un client etc., ce qui fait que tout l'amont de la chaîne est masqué au banquier).
- Le risqué pays : Il s'alimente aux aléas de nature politique et/ou catastrophique auxquels est exposée chacune des zones d'activité avec lesquelles les clients travaillent, mais aussi dans lesquelles la banque s'est elle-même implantée.

### **2. Les risques opérationnels**

Ils proviennent d'une inadéquation ou d'une défaillance imputable à des procédures, des membres du personnel, et des systèmes internes ou des événements extérieurs.

L'inventaire a été clarifié par l'accord de Bale 2 : Mutation du ratio Cooke en ratio Mac Donough.

La formule du ratio est :

Fonds propres de la banque > 8% des (risques de crédits (85%) + de marché (5%) + opérationnels (10%))

Il est important de noter dans le cadre des accords de Bale 2 que :

Les exigences formulées en matière de maîtrise des risques opérationnels s'étendent aux prestataires à qui sont confiées « les activités externalisées » (confiées à un tiers par la banque, de manière durable et à titre habituel). La banque est donc impliquée par ses choix en matière de sous-traitance.

Les risques opérationnels englobent les risques juridiques et le risqué de non-conformité.

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

### **2.1 Les risques juridiques :**

Ils proviennent de tout litige avec contrepartie, résultant de toute imprecision, lacune ou insuffisance susceptible d'être imputable à l'entreprise au titre de ses opérations :

Il s'agit donc de risques délictuels ou contractuels (poursuites pénales ou civiles à la clé).

### **3. Les risques de gouvernance :**

#### **3.1 Le risqué de non-conformité :**

Il provient de tout dysfonctionnement dans les opérations avec la clientèle dont l'accumulation pourrait occasionner des dommages individuels gravement préjudiciables et peut être contenu dans l'expression : Défaut du respect du client.

Il est exacerbé par tout ce qui éloigne le client (et notamment le particulier) de l'attention de la banque en général et de ses commerciaux plus spécialement. De ce fait, les sources de risques sont largement incluses dans les risques opérationnels.

#### **3.2 Le risqué de management :**

Il provient d'altérations du pilotage de l'établissement pour cause de chocs externes (rapprochements, fusions, événements politiques nationaux majeurs...) ou internes (défiance des outils de pilotage, climat social, défaillance des relais internes...).

#### **3.3 Les risques extérieurs :**

Ils sont induits par les changements d'obligations légales, la pression des élus etc. Ils sont exacerbés par la difficulté à s'adapter (taille ou facteurs de production insuffisants). Ces risques dépassent largement les domaines habituellement « sous contrôle ». (Bale 2)

Tous ces risques (bancaires, opérationnels et de gouvernance) ont en commun d'être générateurs de coûts financiers avérés ou potentiels, c'est la notion d'exposition. Ils se traduisent généralement par la survenance d'une perte. Ils

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

nécessitent donc un volume de fonds propres adéquat. Pour cette raison, l'identification des risques, leur maîtrise et leur suivi dépendent soit de dispositions réglementaires (notion de ratios prudentiels) soit de dispositions propres à chaque établissement.

### **4.1 Limitation des risques :**

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 »<sup>1</sup>.

Il existe plusieurs moyens pour limiter les risques de crédit bancaire. Ces moyens varient en fonction des différents auteurs. JACQUES F<sup>2</sup>, 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 P<sup>3</sup>, 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.

#### **4.1.2 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.

---

1 CONSO. L'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001, P260.

2 F. JACQUES, Op. cit, Dalloz, Toulouse, 1963, PP.188-190.

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

### **4.1.3 Les études approfondies du futur débiteur :**

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

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

### **4.1.4 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 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.

### **4.1.5 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.

### **4.1.5.1 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.

### **4.1.5.2 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.

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

- 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.

### **Section 2 : Les règles prudentielles de Bale 1 à Bale 3**

Afin d'adopter et d'augmenter la souplesse du système de surveillance, les autorités de contrôle ont engagé une réforme du calcul des fonds propres nécessaire à la couverture des risques et cela dans le cadre du comité de Bâle.

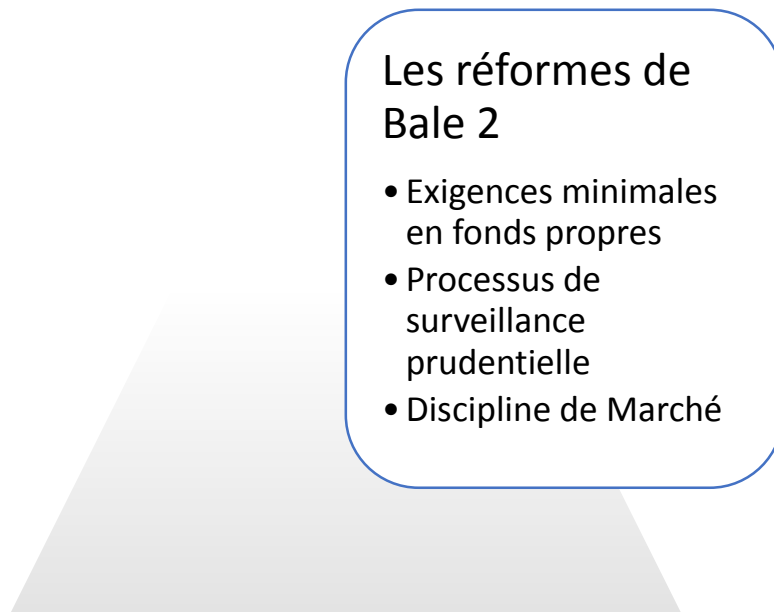
#### **1.1 Accord de comité de Bâle :**

Appelé comité de « Cooke » du nom de son président « Peter Cooke » le comité de Bâle a été créé en 1974 suite aux faillites et crises qui ont secoué le système bancaire internationale. Le ratio Cooke a été établi en 1988. Le calcul du ratio Cooke BALE 1 :

Ratio Cooke = Fonds propres nets / Engagements pondérés  $\geq 8\%$

Risques pondérés = Engagements x Coefficients de pondération

Le risque pris en compte est le risque de crédit L'évaluation du ratio Cooke: Ce ratio a permis de renforcer la solidité du système bancaire, seulement très vite le ratio a démontré un manque de fondement économique. Ratio Mc Donough ; Bâle II Bâle II est une réforme plus appropriée à la gestion des risques bancaires.



**Schéma 2** : Les trois piliers du nouvel accord de Bâle

**Source** : Moulay khatir Salih Sabri. Réglementation prudentielle de Bale I à Bale III & Analyse financière des banques publiques En Algérie. 2006. P.08

### 1.2 Les 3 piliers des accords de Bâle II :

#### 1.2.1 Les exigences minimale de fonds propres :

Dès 1988, le ratio Bâle I (ou ratio Cooke) avait été créé pour limiter le risque de crédit, c'est-à-dire le risque de non remboursement associé à un prêt accordé par une banque.

Égal à 8 %, ce ratio se mesurait en comparant le montant de ses fonds propres réglementaires au niveau des engagements d'une banque (crédits et autres engagements, notamment ceux figurant au hors-bilan).

Ces engagements étaient pondérés en fonction du risque de contrepartie, lequel pouvait être nul (les États de l'OCDE), faible (les banques ou les collectivités locales pour lesquelles un coefficient de 20 % était appliqué) ou fort (les entreprises ou les particuliers pour lesquels le coefficient appliqué était de 100 %, sauf si l'existence de garanties permettait de réduire le risque à 50 %).

Les fonds propres réglementaires comprenaient les capitaux propres (fonds propres de base composés essentiellement du capital social et des réserves) et les fonds propres complémentaires (qui comprenaient notamment

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

les provisions générales, les titres subordonnés à durée indéterminée et les obligations subordonnées convertibles ou remboursables en actions).

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres réglementaires}}{\text{Engagements pondérés}} = 8 \%$$

Problème : le ratio Cooke ne prenait en compte qu'une partie du risque auquel s'expose une banque. N'étaient notamment pris en compte ni le risque de marché ni le risque opérationnel.

Les accords dits de Bâle II définissent ainsi un nouveau ratio de solvabilité bancaire, dit ratio « Mac Donough » fondé sur le même principe que le ratio Cooke. Il se définit de la façon suivante :

$$\text{Ratio Bâle II} = \frac{\text{Fonds propres réglementaires}}{\begin{array}{l} \text{Risque de crédit} \\ + \text{risque de marché} \\ + \text{risque opérationnel} \end{array}} = 8 \%$$

Ce ratio affine le précédent en imposant aux établissements de crédit de détenir un niveau de fonds propres minimum davantage en adéquation avec l'ensemble des risques encourus.

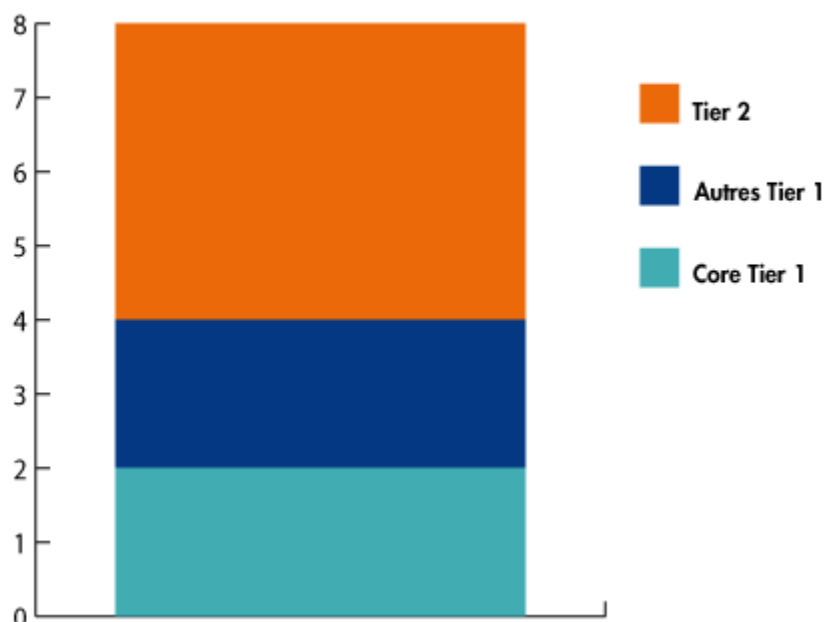
En outre, des exigences supplémentaires sont introduites en matière de composition des fonds propres. Ainsi, le ratio de solvabilité est scindé en deux éléments complémentaires :

- **Le premier ratio dit « Tier 1 »**, au minimum égal à 4 % des risques, doit comporter du capital sans risque. Il est lui-même décomposé en deux sous-ratios : le « Core Tier 1 », de 2 % minimum, qui ne prend en compte pour le calcul des fonds propres que les actions et les réserves constituées des bénéfices non distribués, et le « Core Tier 2 » -également de 2 % des risques pondérés au minimum, qui intègre les titres super subordonnés (obligations à caractère perpétuel) ou certains titres hybrides présentant d'étroites ressemblances avec le capital (comme les obligations convertibles).
- **Le second, dit « Tier 2 »**, lui aussi au minimum égal à 4 %, intègre des éléments de fonds propres complémentaires qui ne peuvent toutefois excéder 100 % des fonds propres pris en compte dans le « Tier 1 ». Il s'agit notamment de titres subordonnés à durée indéterminée.

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

EN % DES ACTIFS PONDERÉS DU RISQUE



**Schéma 3** : Les normes minimales de fonds propres sous Bale 2

**Source** : Equipe de la rédaction de finance pour tous. Rappel sur la réglementation Bâle II. Juillet 2019. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers>. (Consulté le 9 novembre 2022).

La réglementation Bâle II prévoyait aussi l'intégration de fonds propres « supplémentaires » (dénommés Tier III) spécifiquement dédiés à la couverture du risque de marché. Y figuraient les fonds propres Tier II excédentaires (le montant éligibles au titre du Tier II mais qui dépassent 100% des fonds propres admis en Tier 1) ainsi que des titres de dettes subordonnées ayant une échéance initiale au moins égale à 2 ans.

Par ailleurs, les méthodes de calcul du risque de crédit ont également été modifiées. Le calcul inclut en effet une pondération qui tient compte à la fois du risque de défaut de la contrepartie, via une probabilité de défaut associée à chaque emprunteur, et du taux de perte en cas de défaut.

Ces deux paramètres pouvant être définis soit en recourant à une méthode standard (probabilité de défaut estimée en recourant à la notation des agences de rating, taux de perte en cas de défaut imposé réglementairement par le régulateur), soit en recourant à une méthode interne propre à l'établissement bancaire (dans ce cas la méthode doit avoir été validée par le régulateur). Soit

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

en recourant à une méthode mixte (probabilité de défaut estimée en interne et taux de perte en cas de défaut imposé par le régulateur).

### **1.2.2 Pilier 2 une procédure de surveillance prudentielle**

Le deuxième pilier des accords de Bâle II organise un dialogue structuré entre les superviseurs bancaires et les établissements financiers placés sous leur contrôle.

À cet effet, il prévoit la mise en place par les banques elles-mêmes de processus internes de suivi et de calcul des risques (y compris ceux du pilier 1) et des besoins en fonds propres associés.

Les superviseurs sont ensuite chargés de confronter leur propre analyse du profil de risque de l'établissement avec celle conduite par la banque et, en fonction de leurs conclusions, d'engager des actions. Ils peuvent notamment exiger que la banque renforce ses fonds propres au-delà du ratio minimum de fonds propres exigé par Bâle II.

### **1.2.3 Pilier 3 : La discipline de marché**

Le pilier 3 vise à instaurer des règles de transparence financière en améliorant la communication d'informations au grand public sur les actifs, les risques et leur gestion.

L'objectif sous-jacent est d'uniformiser les pratiques bancaires en matière de communication financière et de faciliter ainsi la lecture des informations comptables et financières des banques d'un pays à l'autre.

## **1.3 Les insuffisances de Bâle II**

La crise financière de 2007/2008 a mis en évidence le fait que les fonds propres des institutions financières étaient insuffisants ou de mauvaise qualité. Certains risques avaient été peu ou mal identifiés et ce, pour deux raisons :

- La complexification des opérations réalisées sur les marchés financiers (produits structurés, titrisation) ;

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

- La défaillance du contrôle interne et de la gouvernance des établissements bancaires (dans de nombreux cas) ;
- Les insuffisances du contrôle exercé par les régulateurs dans un univers où on faisait une confiance sans doute excessive à l'autorégulation.

Les banques n'ont pas su apprécier correctement les risques qu'elles prenaient de sorte que leur niveau de fonds propres s'est retrouvé en inadéquation avec la réalité des risques figurant à leur bilan ou dans leur hors-bilan.<sup>4</sup>

Le système bancaire s'est ainsi trouvé dans l'incapacité d'absorber ses pertes sur les activités de négociation et de crédit, pertes qui ont alors pris une dimension systémique. En outre, beaucoup d'établissements, qui avaient délaissé la gestion de leur risque de liquidité, ont été confrontés à de vives tensions lorsque le marché monétaire s'est brutalement bloqué, obligeant les banques centrales à intervenir pour assurer son bon fonctionnement et parfois pour soutenir certaines banques.

### 2. Les accords du comité de Bale 3 et les futurs recommandations :

Après la crise financière, et après la faillite des plus prestigieuses banques de renommées internationales, un constat épineux a été révélé et que ses banques leurs objectifs principales étaient d'accroître leurs rentabilités et de réaliser des bénéfiques records tout en dissimulant avec des techniques comptables leurs niveaux records d'endettement.

---

4 Equipe de la redaction de finance pour tous. Rappel sur la réglementation Bâle II. Juillet 2019. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers>. (Consulté le 9 novembre 2022).

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

### 2.1 Les objectifs de Bâle 3 :

Une série de mesures baptisées « Bâle 3 » se fondent sur 04 principales mesures:

-Renforcement des fonds propres : Selon le Comité, il existe des fonds propres de meilleure qualité que d'autres dans leur capacité d'absorption des pertes. Il s'agit donc d'améliorer la qualité du « noyau dur » des capitaux des banques, le « Core tier 1 ». Les activités les plus risquées verraient ainsi leurs fonds propres alloués sensiblement renforcés. La solvabilité des banques serait ainsi accrue.

-Adaptation des liquidités : L'un des pans les plus importants de la réforme Bâle III est l'introduction de deux ratios de liquidité : le "LCR" (Liquidity Coverage Ratio) et le "NSFR" (Net Stable Funding Ratio).

-Création de « coussins contra cycliques » : Constitués de résultats mis en réserve en haut de cycle, ils seraient utilisés en cas de crise et aussitôt reconstitués en cas de période faste. -Modification du ratio d'effet de levier : Le ratio d'effet de levier qui permet d'évaluer la taille des engagements des banques<sup>5</sup> par rapport à la taille de leur bilan existe déjà. En Europe, ce ratio n'est qu'un indicateur secondaire qui n'est pas véritablement déterminant. Néanmoins, sous la pression des Etats-Unis, le comité envisage d'en faire une mesure intégrée directement au pilier 1 de Bâle 2, celui qui permet de calculer les exigences en fonds propres, alors qu'il fait partie aujourd'hui du pilier 2, simple indicateur des mesures de contrôle. Le tout afin d'éviter un trop fort endettement des banques.

---

5 Christine DUFOUR et Francis GIGUÈRE. (2006). Dans Cégep@distance.). <http://stress-test,cebs.org/document/cebspresreleasev2.pdf> (Page consultée le 10 novembre 2022)

## Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle

---

### Conclusion :

Ainsi, comme nous venons de voir tout au long de ce chapitre. Pour les banques, dont les activités sont indissociables de la prise de risque, leur exposition est exacerbée du fait de l'évolution du spectre des sources de risques ce dernier s'élargit sous le coup de l'innovation financière, de l'accélération du rythme des opérations, de la globalisation et de la judiciarisation de l'économie.

Maitriser et gérer les risques est une tâche importante pour les responsables des banques ; moyennant des différentes méthodes de gestion, classiques et/ou nouvelles, les responsables peuvent atténuer ces risques et faire accroître la performance de leurs établissements. Ces mêmes institutions sont encadré par un volet réglementaire, strict, précis, évolutif, qu'il s'agisse de la réglementation national via les lois sur la monnaie et le crédit, les recommandations de la banque des banques, a savoir la banque centrale. Au niveau international, les comités de bale instaurent comme nous l'avons vu, des calculs des risques précis, permettant aux banques d'évaluer correctement leur risque.

Ceci toujours pour ne pas retomber dans le terrible cas de Lehman Brothers, qui précipita dans sa chute un nombre conséquent d'acteurs du secteur bancaire, et ce, pour cause in fine de non-maîtrise de leur risque.

## **Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle**

---

# **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

### **Introduction :**

Tout au long des chapitres précédents, nous avons préparé progressivement l'avènement de ce dernier chapitre qui portera pour thème l'étude et l'analyse d'un cas d'octroi de crédit bancaire.

Les données présentées ci-après proviennent toutes d'un stage pratique effectué au sein de l'organisme du groupe régional d'exploitation de la BADR Tizi-Ouzou. Lors de ce stage, nous avons pu analyser le métier bancaire dans toutes ses facettes. Nous avons été présentés aux outils d'analyse, de réflexion, et d'élaboration de la décision bancaire. Nous avons pu échanger autour des risques bancaires, de la relation entreprise-banque, et de l'octroi des crédits.

Cette démarche fut très féconde dans la finalité d'obtenir l'information et les données ayant motivé la rédaction de ce mémoire.

Sans plus tardé, engouffrons-nous dans ce dernier chapitre qui présentera notre organisme d'accueil, ainsi que l'étude d'un cas d'octroi de crédit bancaire.

### Section 1 : Présentation de la BADR

#### 1-1 Historique de la BADR

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)<sup>1</sup> est une institution financière nationale créée par le décret n° 82-106 le 13 mars 1982, sous forme d'une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, sa vocation est le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

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

En 2005, les pouvoirs publics ont décidé de recentrer les missions et activités de la BADR sur le financement de l'agriculture, la pêche, l'aquaculture et des activités connexes ainsi que le financement des programmes de développement rural. Avec un réseau qui compte actuellement 295 Agences Locales d'Exploitation (ALE) et 39 Groupes Régionaux d'Exploitation (GRE), ainsi que 47 directions, et plus de 6700 cadres et employés qui activent au sein des structures centrales, groupes régionaux et agences locales d'exploitation, la BADR est la première banque en Algérie de par l'étendue de son réseau et l'importance de ses effectifs.

#### 1-2 Les missions de la BADR

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

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

---

1 <https://www.badr-bank.dz>

### 1-3 Les objectifs de la BADR :

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

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

### 1.3.2 Organigramme de la BADR :

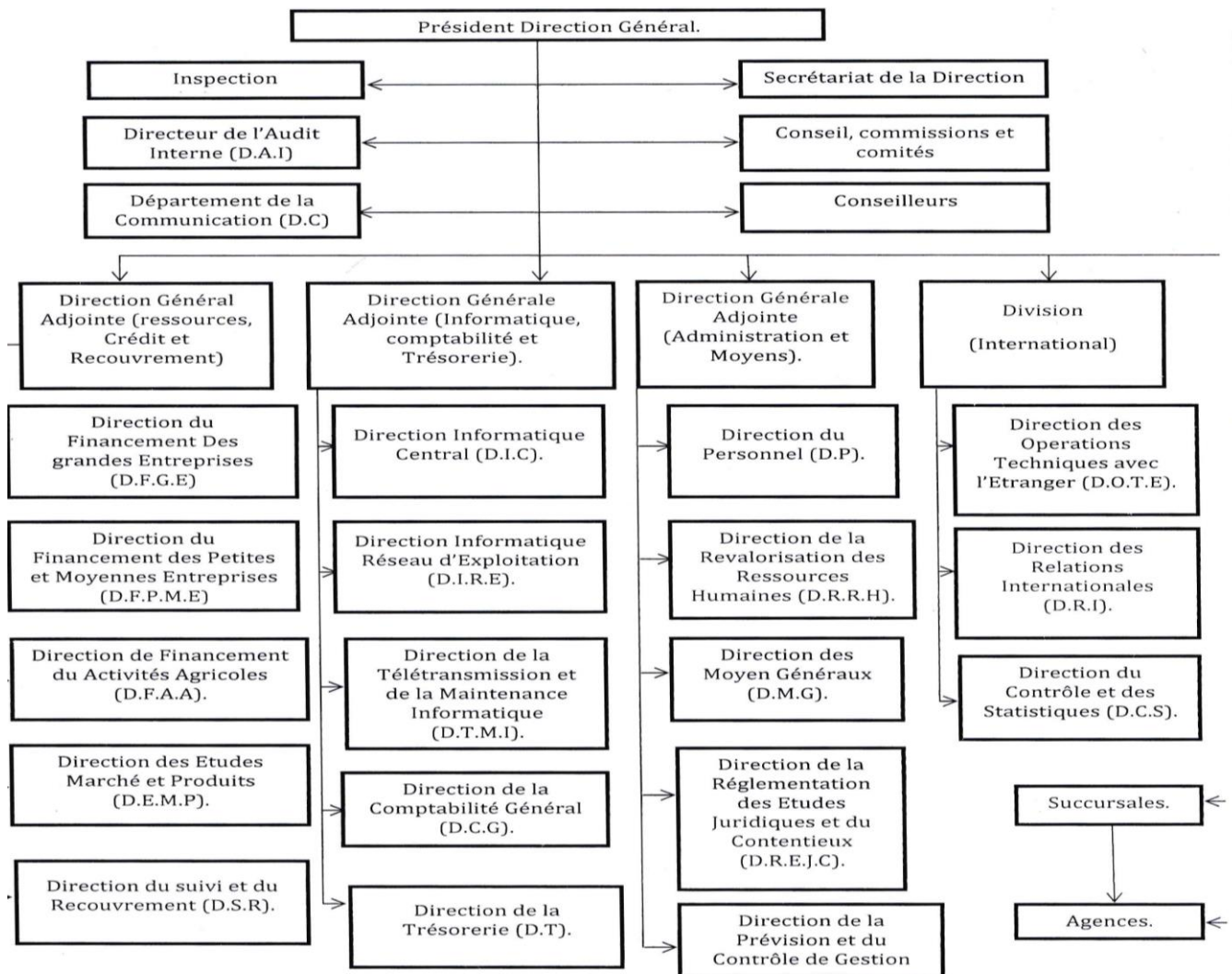


Figure 3 : Organigramme de La Badr

Source : La BADR Tizi-Ouzou

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **1.4 Le groupe régional d'exploitation de Tizi-Ouzou GRE 015.**

#### **1.4.1 Définition d'une direction d'exploitation.**

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

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

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

#### **1.4.2 Présentation de la direction d'exploitation de Tizi-Ouzou**

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

- Service comptabilité et administratif
- Service monétique et moyen de paiement
- Service de crédit et commerce extérieur
- Service animation commerciale 1-4-2 Rôle du Groupe Régional d'Exploitation

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

- L'assistance des agences dans l'élaboration et la fixation des objectifs des agences locales d'exploitation concernant le volet monétique ;

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

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

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

### **1.5 Le service crédit**

#### **1.5.1 Rôle et relation fonctionnelle du service crédit**

##### **1.5.1.1 Le rôle du service crédit :**

- La mise en place et le suivi des crédits autorisés ;
  - Réception et enregistrement des dossiers de crédit ;
  - Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relatifs au crédit ;
  - Contrôle de la conformité des dossiers reçus par rapport aux règles d'octroi de crédit ;
  - Proposition des concours à mettre en place ;
  - Présentation des demandes de crédit aux comités de l'agence et de la région ;
  - Information, assistance et conseil de la clientèle ;
  - L'étude et l'appréciation du risque.
- 1-5-1-2 Les relations fonctionnelles du service crédit : Le compartiment crédit constitue indéniablement l'interface la plus reliée de l'agence avec le réseau bancaire.

En effet, le service crédit entretient les relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du directeur d'agence, à savoir :

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

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

1.6 Organigramme du GRE Tizi-Ouzou : (2022)

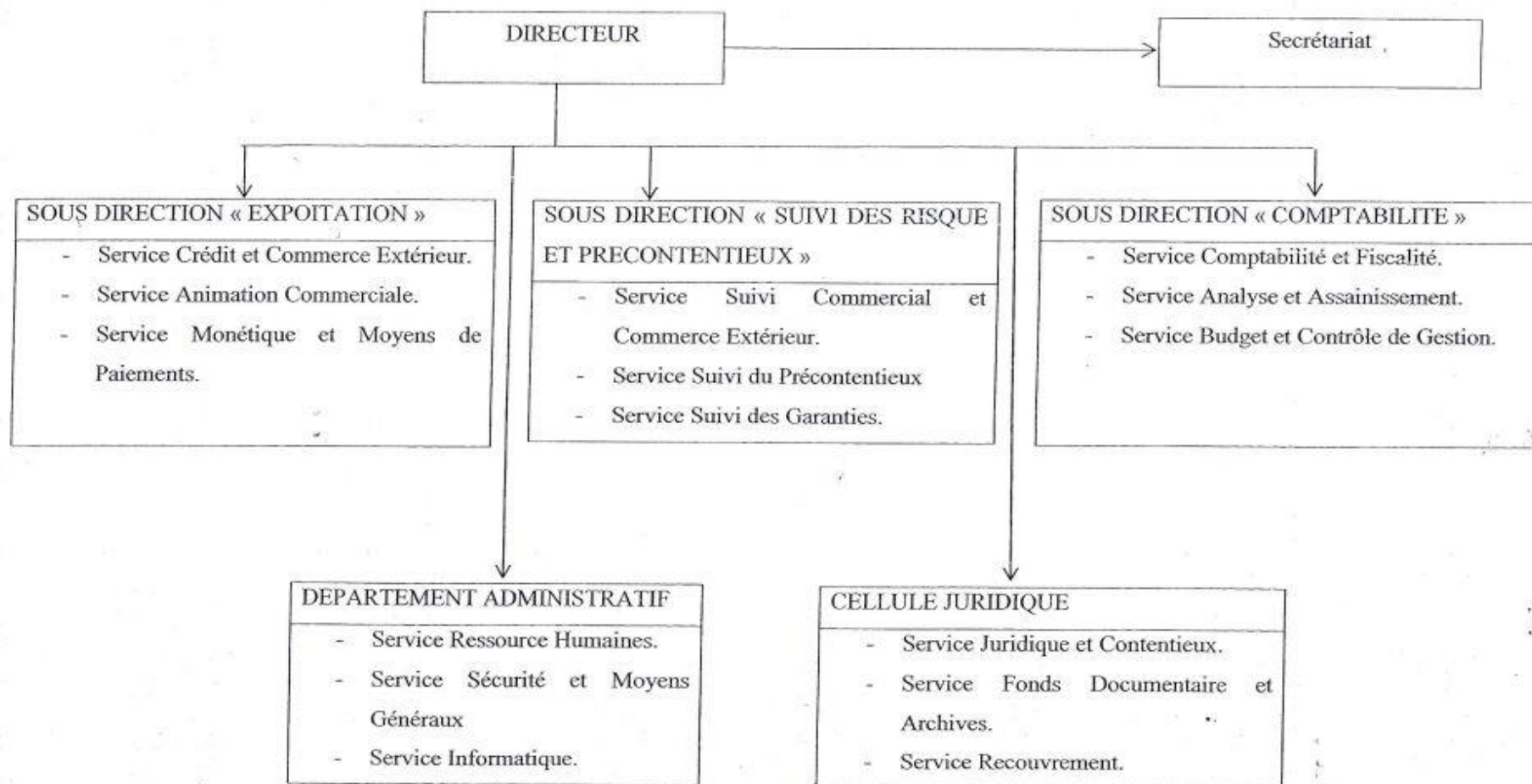


Figure 4 : Organigramme du GRE Tizi-Ouzou

Source : Badr Tizi-Ouzou

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **Section 2 : La stratégie de la gestion des crédits bancaires de la Banque Agricole du Développement Rural( BADR)**

Le crédit est, au plan global, à la fois un instrument de la politique monétaire de l'Algérie ainsi qu'un des moyens de la politique de développement et de régulation économique. De ce fait chaque banque, publique comme privée doit adapter une bonne stratégie d'octroi de crédit. Dans cette section nous allons d'abord élaborer d'une manière générale la stratégie d'octroi de crédit de la BADR et ensuite entamer d'une manière plus approfondie la gestion des crédits de la BADR dans une autre section, en faisant une étude panoramique d'un dossier dont l'objet est la demande d'un crédit d'exploitation.

#### **2-1 Stratégie générale d'octroi de crédit de la BADR :**

Les réformes introduites en 1989 ont orienté l'économie algérienne vers une amélioration du système financier en général et du système bancaire en particulier. Dans le cadre de ces réformes, des stratégies ont été menées par les banques algériennes, visant à renforcer le pôle de la banque prêteuse afin d'offrir à la clientèle les crédits les plus adaptés à ses besoins de financement. Ces stratégies, si bien managées permettraient aux établissements de crédits de réaliser des rendements élevés, tout en respectant les normes prudentielles fixées par la banque centrale d'Algérie. Au niveau de la Banque Agricole de Développement Rurale, la stratégie d'octroi des crédits se fait de la manière suivante :

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

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **2.1.1 L'élaboration de la demande de crédit client auprès de l'Agence Locale d'Exploitation**

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

### **2.1.2 L'étude du dossier par l'Agence Locale d'Exploitation**

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

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

### **2.1.3 L'entrée en négociation des deux partis pour la mise en place du crédit**

La négociation est un système de décision par lequel les acteurs s'entendent d'un commun accord au lieu d'intervenir par voie unilatérale. Ainsi, il faut mettre en évidence que la négociation (dans son résultat global) implique des coûts. D'un point de vue conceptuel et technique, ceci peut être formulé en disant que le négociateur se fixera un coût d'opportunité. Négocier avec un banquier, c'est d'abord acquérir un minimum de connaissances bancaires car l'ignorance de ce facteur réduit le pouvoir de négociation du client considérablement.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

La négociation a pour but de :

- Etudier la stratégie générale de son banquier et celle de la concurrence,
- Maintenir la relation à ce que la divergence ne conduit pas à la rupture, au retrait ou à l'abandon du projet ;
- Trouver l'équilibre entre les avantages réciproques.

### 2.1.4 La décision finale accordée par le GRE :

La décision revient au directeur de la ALE et est approuvée par le GRE, c'est-à-dire que le directeur de la ALE peut donner un avis favorable ou défavorable à cette demande mais qui peut être le contraire au niveau du GRE. Cependant, c'est le GRE qui donne la décision finale face à une telle requête. Cependant, la mise en place du crédit ne veut pas dire que la relation banque-client est terminée, bien au contraire, elle se poursuivra après le décaissement pour assurer la bonne conduite et la réalisation du projet. Habituellement, les banquiers exigent aux clients, une certaine gestion et un mode d'emploi afin d'assurer le bon déroulement et l'aboutissement aux objectifs ciblés.

### 2.2 Etape résumées de la vie d'un crédit bancaire :

**Naissance** : le postulant doit obligatoirement déposer son dossier auprès d'une agence de la Badr pour que ce dernier soit accepté. Le GRE n'accepte de ce fait aucun crédit et aucune exception n'est faite par rapport à cela. Les agences donc sont responsables de l'accueil des dossiers, de leur préparation et de leur transmission aux départements compétents. Lorsqu'il s'agit d'un crédit d'exploitation inférieur à 2 millions de dinar, les agences régionales ont la capacité d'octroyer ce crédit sans pour autant passer par le GRE centralisateur. Lorsque le crédit demandé dépasse cette somme-là, il passe automatiquement dans les mains du groupe régional d'exploitation.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

### *Composition du dossier : <sup>2</sup>*

- Lettre motivant la demande de crédit et ses spécificités (crédit d'exploitation / crédit d'investissement).
- Différents documents relatifs à l'existence de l'entreprise allant du registre de commerce, au NIS, et tout documents nécessaire à l'établissement de l'activité de la dite entreprise.
- 3 derniers bilan comptables des années N N-1 et N2.
- 3 derniers tableau de compte de résultats.
- Etat 104 des clients.
- Tableau de trésorerie.
- Etude technico-economique (dans le cas d'un crédit d'investissement).

Ceci n'étant nullement exhaustive, la banque peut demander dans le cas courant d'autres éléments de dossiers pour motive pleinement sa réflexion d'octroi de crédit.

**Adolescence** : suite à la composition du dossier par le souscripteur, l'agence de la BADR compétente, se charge de construire le dossier, elle entame ainsi l'étape de former un dossier cohérent, lisible, pouvant être par la suite étudié par le service crédit. Des rendez-vous suite à cela sont programmés avec la dite entreprise et le souscripteur, pour une première approche, ayant pour but de déterminer les envies et possibilités de chacun des deux parties. Ceci peut engendrer des visites sur le terrain, des études approfondie du secteur économique dans lequel exerce l'entreprise, etc.

**Vie et fin** : suite à ces étapes-là, les les départements compétents se charge d'étudier le dossier d'un point de vue financier, et de transmettre une décision finale, qui sera motivé par un rapport. Ceci sera pour fin, étudié par le service crédit qui donnera son aval ou non à l'octroi de ce crédit et dans quelles conditions.

---

<sup>2</sup> Éléments recueillis lors du stage auprès du GRE Tizi-Ouzou

### 3. Elements d'analyse financière d'un crédit bancaire :

La réflexion quant à l'octroi d'un crédit bancaire passe par une étape cruciale qui est l'analyse financière. Elle est le cœur battant de toute décision d'octroyer un crédit, et ce qu'importe le type de relation que privilégie la banque avec ses clients. Il s'agit tout bonnement de motiver son opinion via des métriques ayant été standardisées de par le secteur bancaire mondiale. Étant certes discriminantes pour les entreprises naissantes n'ayant pas encore la production d'information financière nécessaire pour présenter des arguments solides. Elle demeure néanmoins bien parlante quant à la santé d'une entreprise, et de ses projections futures. Tout ceci rentrant assez logiquement en ligne de mire de la décision d'octroi d'un crédit bancaire.

#### 3.1 L'analyse financière

##### 3.1.1 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 financière<sup>3</sup>. L'analyse financière a pour but d'établir un diagnostic sur la situation financière de l'entreprise, de porter un jugement sur son équilibre financier c'est à dire sa solvabilité, sur sa rentabilité et son autonomie.

L'objectif d'une analyse externe est souvent limité à un aspect particulier de la situation financière de l'entreprise. Par exemple, un banquier cherche surtout à se faire une idée précise sur les garanties de remboursement offertes par l'entreprise, alors que l'analyse d'un investisseur en bourse a essentiellement pour objectif d'évaluer les possibilités de plus-value d'une action et son rendement futur. L'analyse interne permet de faire un diagnostic global sur la situation financière actuelle et future de l'entreprise. Ce diagnostic permet d'identifier les causes d'un déséquilibre financier ou d'une rentabilité insuffisante et de prendre les décisions qui s'imposent.

---

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

### 3.2 L'analyse des trois derniers bilans :

Ceci permet à la banque d'avoir une perspective tout d'abord, patrimoniale de la vie de l'entreprise. Les bilans reflètent ce qu'une entreprise possède, ce qu'elle doit, et dans quelles proportions tout ceci s'agence. Via l'étude des bilans, il ressort également la possibilité de le traduire en bilan fonctionnel, nous permettant d'apprécier deux notions importantes qui sont l'exigibilité et la liquidité vue précédemment dans d'autres chapitres.

Ainsi, la banque peut déduire ce que l'entreprise possède et sa capacité à les convertir rapidement en liquidités et en trésorerie, et également ce qu'elle doit et dans quelle échéance temporelle ces dettes sont dues.

Ceci lui permet d'apprécier la capacité de l'entreprise à faire face à ses exigibilités immédiates, et à honorer également ses dettes à long terme envers d'autres souscripteurs qu'ils soient internes ou externes à l'entreprise.

Suite à la traduction des bilans comptables en bilans fonctionnels que nous verrons dans notre cas pratique, la banque a la possibilité de calculer des ratios d'équilibre financier dont :

#### 3.2.1 - 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 net. 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.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

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 terme.

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

### 3.2.2 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 :

**B.F. R= Emplois cycliques –Ressources cycliques =Stocks +Réalisable– (Dette à court terme –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, B.F. R= Emplois cycliques –Ressources cycliques =Stocks +Réalisable– (Dette à court terme –avances) Chapitre II : Notion sur le risque de crédit et la démarche de sa maîtrise 44 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.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

### 3.2.3 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 terme. 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 trésorerie. 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.

### 3.2.4 L'analyse des ratios :

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 chiffre d'affaires.

Ces grandeurs sont aptes à rendre compte de la situation et de la gestion d'une entreprise. Evalué 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.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

### Différents types des ratios :

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.

#### 3.2.4.1 Revue non-exhaustive de certains ratios :

NOM DU RATIO	FORMULE DE CALCUL	SIGNIFICATION
<b>FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS</b>	Capitaux permanents / 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.
<b>AUTONOMIE FINANCIÈRE</b>	Capitaux propres / 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.
<b>STABILITÉ DU FINANCEMENT</b>	Capitaux permanents / Total actifs	Ce ratio indique la part des capitaux permanents dans le financement total de l'entreprise.
<b>INDÉPENDANCE FINANCIÈRE</b>	Capitaux propres / 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.
<b>PART DES CONCOURS BANCAIRES DANS L'ENDETTEMENT GLOBAL</b>	Crédits bancaires / courants Endettements global	Ce ratio traduit l'arbitrage réalisé par l'entreprise entre les emprunts à MT et LT et les concours bancaires courants.

**Tableau 3** : Les principaux ratios de structure dans l'analyse Liquidité/Exigibilité

Source : Gérard MELYON, Gestion financière, Ed Bréal, France, 1999, p142

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

NOM DU RATIO	FORMULE DE CALCUL	SIGNIFICATION
<b>COUVERTURE DES EMPLOIS STABLES (FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS)</b>	Ressources durables / Emplois stables	Ce ratio est une expression du fonds de roulement net global. Il mesure le financement des emplois stables par les ressources durables
<b>COUVERTURE DES CAPITAUX INVESTIS</b>	Ressources durables / Immob. Brutes +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
<b>TAUX D'ENDETTEMENT</b>	Capitaux / empruntés Ressources propres	Ce ratio exprime le degré de dépendance de l'entreprise vis à vis des tiers.
<b>ENDETTEMENT A LONG ET MOYEN TERME</b>	Dettes financières / Ressources durables	Ce ratio indique la part des dettes financières dans les ressources durables
<b>CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT</b>	Endettement global / CAF	Ce ratio indique le délai théorique minimum nécessaire au remboursement de tous les capitaux empruntés, par l'intermédiaire de la capacité d'autofinancement
<b>FINANCEMENT DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b>	Fonds de roulement / net global Besoins en fond de roulement	Ce ratio indique dans quelle proportion le FRNG couvre le BFR.
<b>CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT. CAF</b>	CAF / 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.

**Tableau 4** : Les principaux ratios de structure dans l'analyse fonctionnelle

Source : Gérard MELYON, op cit, p143

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **Section 3 : Etude d'un cas d'octroi de crédit bancaire :**

Pour illustrer tout ce qui a été expliqué plus haut, il nous convient de faire une étude empirique sur un dossier d'exploitation. Le client que nous allons présenter active dans le secteur de l'aviculture et plus précisément l'élevage de poules en batterie. Pour les besoins de notre démarche, nous avons sollicités des documents financiers qui nous furent accordés par le GRE de Tizi-Ouzou, mais dont nous avons l'interdiction au vu du secret bancaire de divulguer, ainsi pour le cas échéant nous nommerons notre entreprise Sincorp pour protéger cette nécessité d'anonymat.

#### **1. Elaboration de la demande par le client**

##### **1.1 Demande du client :**

L'entreprise SARL Sincorp sollicite la mise en place d'un crédit d'exploitation sous forme d'un découvert mobilisable d'un montant de 7.500.000 DA. Fait le 15 Avril 2022.

##### **1.2 Présentation du client**

- Domiciliation actuelle : indice ALE 520 Du GRE 015 et un numéro de compte 580 xxxx
- Forme juridique : SARL
- Secteur d'activité : Aviculture spécialisé dans l'élevage de poules
- Adresse fiscale : xxxxx
- Localisation de l'unité : xxxxxx
- Régistre du commerce : xxxxxxxxxxxx modifié le 21 Aout 2010
- Date de création : 23 Novembre 2006
- Date d'entrée en relation : 04 Octobre 2007
- Capital social : 26 100 00 da.

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **1.3 Entrée en relation :**

#### **1.3.2 Constitution du dossier**

Le dossier présenté par l'entreprise, en vue de bénéficier d'un crédit d'exploitation doit comprendre les documents suivants :

- Une demande de crédit signée et cachetée précisant la nature, le montant et la destination des crédits sollicités ;
- Bilan et TCR des exercices 2008, 2009,2010 et le bilan de clôture prévisionnel 2011 ;
- Plan de charge des contrats et marchés ;
- Bilan prévisionnel (1 an) et le plan de trésorerie prévisionnel.
- Plan de charge détaillé Modèle SGA, signé et cacheté par le client + Copie des plus importants contrats à financer (s'ils sont signés) ;
- Situation des engagements auprès des confrères, établie et signée par le client + Relevé de compte bancaire des 12 derniers mois ;
- une copie légalisée du registre de commerce ;
- Acte de propriété ou bail de location ;
- Un extrait de rôle apuré récent ;
- Des attestations de CNAS moins de 3 mois.

#### **1.3.3 Présentation de l'activité :**

En Algérie, la filière avicole constitue, après les filières « céréales » et « lait », l'épine dorsale du complexe Agro – alimentaire algérien. En effet, l'aviculture contribuait, en 2007, pour 0,77 et 9,84 % respectivement dans la valeur de la PIB Nationale et de la Production Intérieure Brute Agricole (Kaci, 2009). La filière avicole représente, en outre, un enjeu économique et social, fort important en ce sens qu'elle représente :

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

- Un investissement cumulé de l'ordre de 23 millions d'euros entre 2000 et 2005 contre 160 Millions d'euros relatives aux productions animales pour la même période (Ferrah, 2005);
- Une source d'approvisionnement privilégiée en protéines animales des populations urbaines, des catégories sociales à bas revenus et des salariés (la consommation annuelle de viande blanche est en moyenne de 11 kg/habitant);
- Un facteur de stabilisation sociale. En effet, selon le Ministère de l'Agriculture et du Développement rural algérien, la filière avicole représente, en 2013, près de 100 000 emplois directs dont 20 000 éleveurs de poulets de chair, ce qui n'est pas négligeable en termes de sauvegarde de la production nationale.

Ces dernières années, la filière avicole traverse une phase de restructuration, caractérisée par une remise en cause des règles de fonctionnement des systèmes productifs nationaux. Des études montrent la complexité des activités et la diversité des intervenants le long de la filière (Kaci, 2014 ; Harbi, 1997; Ferrah, 1996). Globalement, on rencontre la coexistence de secteurs privé et public intervenants à tous les niveaux de la filière. Cette dernière est aussi marquée par une présence d'institutions technique (Institut Technique de l'élevage « ITELV ») et financière (BADR) et d'organismes sanitaires et de contrôle de la qualité (Institut National de la Santé vétérinaire « INSV », Services du Ministère du Commerce,...).

### **1.4 Présentation des bilans financiers des exercices (2019, 2020, 2021) et analyse de l'équilibre financier :**

Il est sans rappel que la présentation de ces bilans ont subit retraitement avant leur présentation, cela a fin de mieux entrevoir les notions de liquidité et d'exiguïté vu dans de précédents chapitres, nous aidant a mieux cerner la situation financiere de l'entreprise SinCorp :

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

Tableau 5 : Les emplois des bilans des années 19/20/21

(DZD en milliers 000)

Désignation	Exercice 2019	Exercice 2020	Exercice 2021
<b>Immobilisation incorporelles</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>25</b>
<b>Immobilisation corporelles</b>	<b>35 568</b>	<b>55 630</b>	<b>45 850</b>
<b>Immobilisation financière</b>	<b>550</b>	<b>952</b>	<b>1010</b>
Valeurs immobilisées	<b>36 138</b>	<b>56 607</b>	<b>46 885</b>
<b>Stocks et encours</b>	<b>38 921</b>	<b>58 021</b>	<b>68 538</b>
Valeurs d'exploitation	<b>38 921</b>	<b>58 021</b>	<b>68 538</b>
<b>Fournisseur-Avances &amp; acomptes</b>	<b>1530</b>	<b>1 992</b>	<b>36 179</b>
<b>Clients</b>	<b>36 959</b>	<b>47 357</b>	<b>28 212</b>
<b>Autres débiteurs</b>	<b>1200</b>	<b>1652</b>	<b>1453</b>
Valeurs réalisables	<b>39 689</b>	<b>51 001</b>	<b>65 844</b>
<b>Disponibilités</b>	<b>35 630</b>	<b>21 330</b>	<b>9950</b>
Valeurs disponibles	<b>35 630</b>	<b>21 330</b>	<b>9950</b>
Total actifs circulant	<b>114 240</b>	<b>130 352</b>	144 332
Total	<b>150 378</b>	<b>186 959</b>	191 217

Source : Etablit par nos soins a partir de la documentation fournis par la BADR Tizi-Ouzou

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

Tableau 6 : Les ressources des bilans des années 19/20/21

(DZD en milliers 000)

Désignation	Exercice 2019	Exercice 2020	Exercice 2021
Capitaux permanents	91 414	<b>84 122</b>	<b>83 630</b>
<b>Capital émis</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>
<b>Primes et réserves</b>	<b>1 195</b>	<b>3500</b>	<b>4560</b>
<b>Résultat net</b>	<b>42 943</b>	<b>42 560</b>	<b>49 500</b>
<b>Report à nouveau</b>	<b>10 332</b>	<b>/</b>	<b>/</b>
Capitaux propres	<b>66 470</b>	<b>58 060</b>	<b>66 060</b>
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>24 944</b>	<b>26 062</b>	<b>17 570</b>
DLMT	<b>24 944</b>	<b>26 062</b>	<b>17 570</b>
<b>Clients- Avances &amp; acomptes</b>	<b>7 334</b>	<b>9 744</b>	<b>13 433</b>
<b>Fournisseurs et comptes ratt</b>	<b>12 793</b>	<b>35 621</b>	<b>48 522</b>
<b>Autres dettes</b>	<b>5 809</b>	<b>5 039</b>	<b>7 701</b>
<b>Concours bancaire</b>	<b>33 028</b>	<b>52 433</b>	<b>37 931</b>
DCT	<b>58 964</b>	<b>102 837</b>	107 587
Total passif	<b>150 378</b>	<b>186 958</b>	<b>191 217</b>

Source : Etablit par nos soins a partir de la documentation fournis par la BADR Tizi-Ouzou

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

Tableau 7 : Bilan condensé ou bilan des grandes masses de 2019 a 2021

ACTIF	2019	%	2020	%	2021	%
<b>VALEURS IMMOBILISABLES</b>	<b>36 138</b>	<b>24</b>	<b>56 607</b>	<b>31</b>	<b>46 885</b>	<b>24</b>
<b>VALEURS D'EXPLOITATION</b>	<b>38 921</b>	<b>26</b>	<b>58 021</b>	<b>32</b>	<b>68 538</b>	<b>36</b>
<b>VALEURS RÉALISABLES</b>	<b>39 689</b>	<b>26</b>	<b>51 001</b>	<b>27</b>	<b>65 844</b>	<b>34</b>
<b>VALEURS DISPONIBLES</b>	<b>35 630</b>	<b>24</b>	<b>21 330</b>	<b>10</b>	<b>9950</b>	<b>6</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>150 378</b>	<b>100</b>	<b>186 958</b>	<b>100</b>	<b>191 217</b>	<b>100</b>

PASSIF	2019	%	2020	%	2021	%
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>66 470</b>	<b>44</b>	<b>58 060</b>	<b>31</b>	<b>66 060</b>	<b>35</b>
<b>DLMT</b>	<b>24 944</b>	<b>17</b>	<b>26 062</b>	<b>14</b>	<b>17 570</b>	<b>9</b>
<b>DCT</b>	<b>58 964</b>	<b>39</b>	<b>102 837</b>	<b>55</b>	<b>107 587</b>	<b>56</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>150 378</b>	<b>100%</b>	<b>186 958</b>	<b>100%</b>	<b>191 217</b>	<b>100%</b>

Source : Etablit par nos soins a partir de la documentation fournis par la BADR Tizi-Ouzou

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **1.4.1 Analyse des bilans :**

A partir de ce graphe et au niveau de bilan financier de chaque élément de l'actif par rapport au total pour les années 2019, 2020, 2021 On remarque ce qui suit :

### **1.4.2 Les Éléments de l'actif**

#### **A. Les immobilisations**

Durant les années (2019, 2020 et 2021), Les immobilisations représentent respectivement : 24% ; 31% ; 24%. On remarque que l'actif immobilisé est en stagnation d'année en année, cette stagnation est engendrée par le bais du cycle naturel d'amortissement et de dépréciation.

#### **B. L'actif circulant**

L'actif circulant représentent respectivement : 75% ; 69% ; 75% du total de l'actif. On remarque que l'actif circulant représente une partie importante par rapport à l'actif total pour chacun des trois exercices. Cela s'explique par la nature de l'activité de l'entreprise Sincorp (stocks d'aliments, de volailles etc...). Nous constatons une augmentation de l'actifs circulant de 2020 à 2021, cela s'explique par la hausse des valeurs réalisables et les valeurs d'exploitation (variation de stocks).

### **1.4.3 Les éléments du passif**

#### **A. Capitaux propres**

On remarque une importante réduction des capitaux propres soit 44% en 2019, 31% en 2020 et 35% en 2021. Cela est engendré par les difficultés rencontrés lors de l'exercice 2020 (structure affaibli).

#### **B. Les dettes à moyen et long terme**

On remarque que les dettes à long et à moyen terme ont connu d'importantes baisse entre 2020 et 2021, représentant la fin d'un engagement antérieur.

#### **C. Les dettes à court terme**

Les dettes à court terme représentent la majeure partie du passif durant toute la période, soit 39% en 2019, 56 % en 2020 et 55,79% en 2021 ceci peut se justifier par la régression des autres dettes et l'accroissement du montant des Fournisseurs et compte rattachés et les autres dettes à court terme.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

### 1.4.4 Analyse de l'équilibre financier

Le but est de savoir si les capitaux permanents arrivent à financer la totalité de l'actif immobilisé et si les DCT arrivent quant à elles, à financer les emplois cycliques. L'appréciation de cet équilibre financier de l'entreprise nous pousse à calculer : le FR, le BFR et la trésorerie.

Tableau 8 : Analyse par les indicateurs de l'équilibre financier

LIBELLÉS	2019	2020	2021
FRN	12 439	54 029	60 313
BFR	33 271	31 332	70 955
TN	- 20 832	- 22 697	- 10 642

Source : Auteur

L'analyse des valeurs structurelles de l'entreprise fait ressortir les constats suivants :

- Le fond de roulement : Nous remarquons que le FR est positif et croissant sur les trois années, ce qui est un élément favorable pour l'entreprise, cela signifie que cette dernière arrive donc à financer ses emplois longs par des ressources à long terme et dégager un excédent pouvant couvrir une partie des besoins à court terme. Dans ce cas le principe de l'équilibre financier à long terme a été respecté par l'entreprise X, ceci constitue un bon signe qui traduit une bonne structure financière.
- Le besoin en fond de roulement : Le BFR est positif tout au long des trois années, ceci est lié à l'importance des délais donnés au client (valeur réalisable) par rapport au DCT, c'est-à-dire que les créances clients et les stocks sont plus importants que les dettes fournisseurs. Autrement dit, la valeur des besoins d'exploitation est supérieure à la valeur des ressources cycliques.
- La trésorerie : Le FR est insuffisant pour couvrir le BFR et dégage donc une trésorerie négative sur les trois années, ce qui entraîne un découvert bancaire et donc un besoin de capitaux.

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

### 1.5 L'analyse par la méthode des ratios :

#### 1.5.1 Les ratios de structure financière :

Tableau 9 : Le calcul des différents ratios de structure financière

Nature	Formule	2019	2020	2021
Ratio de financement permanent	$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actif Immobilisé}}$	252 %	148 %	178 %
Ratio de financement de l'activité	$\frac{\text{FR}}{\text{BFR}}$	3,73%	8,56%	8,60%
Autonomie financière	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total du bilan}}$	44 %	31 %	35 %
Ratio de Solvabilité	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Endettement total}}$	25 %	26 %	36 %
Ration d'endettement global	$\frac{\text{Dettes totales}}{\text{Actif total}}$	79 %	78,98%	73 %

Source : Auteur

Les calculs des différents ratios ainsi que la représentation graphique montrent que :

**A. Ratio de financement permanent** : Le ratio de financement permanent est supérieur à 1 durant les trois années, ça montre que les immobilisations sont financées par les capitaux permanents. Cela se traduit donc par l'existence du fonds de roulement, qui signifie que l'entreprise arrive à financer ses valeurs immobilisées par ses capitaux permanents. Donc, elle respecte le principe de l'équilibre financier et par conséquent, dispose d'un FR positif.

**B. Ratio de financement de l'activité** : Ne sont pas supérieurs à 1. Ce qui montre que l'entreprise n'est pas capable de financer les besoins permanents par des

## Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)

---

ressources permanentes, ainsi que, par ses propres moyens sans recourir à des partenaires financiers externes, en plus de dégager une trésorerie négative.

**C. Ratio d'autonomie financière** : Le Ratio d'autonomie financière est un indicateur utilisé par l'analyse financière pour déterminer le niveau de dépendance de l'entreprise vis-à-vis des financements extérieurs, notamment les emprunts bancaires. Dans notre cas Ratio d'autonomie financière est inférieur à 50%, les capitaux propres ne couvrent pas l'ensemble des dettes contractées auprès des établissements bancaires.

**D. Ratio de solvabilité** : Ce ratio est très important car c'est un indicateur de la santé financière de l'entreprise il ne dépasse pas 100%, ce qui signifie que l'entreprise ne peut pas couvrir ses exigibilités par ses capitaux propres.

**E. Ratio d'endettement global** : Ce ratio est important, 78,88% en 2018, 78,98% en 2019 et 73,03% en 2020, Ce qui implique une très forte dépendance de l'entreprise vis-à-vis des tiers. Donc l'entreprise est dépendante des capitaux étrangers.

### 1.6 Diagnostic financier de l'entreprise

A l'aide de l'analyse financière du bilan financier, le calcul des différents ratios nécessaires et la cotation du risque que nous avons traité.

- La synthèse finale de l'analyste financier.

#### - La cotation du risque emprunteur :

Secteur d'activité : 2.30

Management : 2.70

Finances : 3

Cotation du risque emprunteur : 3A

#### - Le point de vue management

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

## **Chapitre 4 : Etude de la démarche bancaire lors de l'octroi d'un crédit (étude de cas)**

---

### **- L'analyse du plan de trésorerie :**

De l'analyse du plan de trésorerie, l'entreprise exprime un besoin de financement de 6 953 160 da (somme dont l'entreprise a réellement besoin), quant à l'entreprise SINCORP elle exprime dans sa demande de découvert un montant de 7 500 000 da. Toutefois, le montant du découvert ne doit pas dépasser les 15 jours du chiffre d'affaire réalisé au 31/12/2021 à savoir 14 388 230 da.

### **1.7 Décision finale du comité du GRE**

Après avoir lu la synthèse de l'analyste financier et la décision du directeur de l'ALE, le comité du GRE approuve et décide d'accorder le crédit sous forme de découvert bancaire à la SARL MIN d'un montant de 7 500 000 da.

### **Conclusion du chapitre :**

À lumière de tout ce que nous venons d'entrevoir. Une banque est amenée à conduire une enquête approfondie quant à la santé financière de toute entité demandeuse de prêt bancaire, qu'il soit sous ses formes de crédit d'exploitation, et encore plus d'investissement. Ce pour se prémunir de tous les risques qu'elle encourt et que nous avons pu voir dans le précédent chapitre.

Lors de notre stage au niveau du GRE de la BADR Tizi-Ouzou, nous avons été présentés au logiciel X qu'utilisait cette entité afin de faciliter sa prise de décisions quant aux crédits bancaires. Cet outil informatique permet ainsi d'offrir une vue synthétisée de tous les documents comptables accordé par le souscripteur, et d'ainsi faire des économies d'échelle considérable lorsqu'il s'agit des coûts de surveillance. Mais des dires des responsables, ceci n'est nullement suffisant et un bon banquier dans son appréciation du risque, doit obligatoirement devenir savant de toute discipline, et ayant connaissance sur une pléthore de marché et de ses besoins. Ce n'est que via la connaissance réelle du terrain, des marchés économiques et commerciaux des souscripteurs, que le banquier peut réellement évaluer le niveau de risque que la banque encours, et de juger de la rentabilité du dit projet.

# CONCLUSION GÉNÉRALE

## Conclusion générale

---

Nous avons vu tout au long de ces 4 chapitres les problématiques que nous avons posées tout au début de notre introduction générale. Le crédit bancaire est la forme la plus répandue de financement à travers le monde. Elle est privilégiée à d'autres sources de financement pour des raisons d'optimisation de la structure financière. De par ce postulat, nous avons vu que la relation qu'entretenait une entreprise et sa banque, était déterminante à bien des niveaux.

Les avantages sont multiples pour les deux acteurs de cette transaction dans le fait d'entretenir une relation étroite. Il s'agit pour la banque de réduire drastiquement son risque via la connaissance personnelle de l'état de santé de l'entreprise. Ceci en privilégiant une connaissance, et étude profonde du marché et l'activité dans laquelle cette dernière opère. Cela lui permet également de pouvoir réduire son coût informationnel, de l'obtenir à moindre prix, via cette relation privilégiée. Du côté de l'entreprise, nous avons eu à sonder un chef d'entreprise, nous avons confirmé nos postulats de départ. La réduction de l'asymétrie informationnelle entre l'entreprise et la banque était l'une des clefs de voûte de leur obtention de part de plus en plus privilégiée, c'est-à-dire, des montants souvent plus importants, et des taux d'intérêt très compétitifs face aux autres acteurs bancaires, et également autres sources de financement. L'entreprise a ainsi tout à y gagner dans le fait de produire une information financière sincère pour les institutions bancaires.

Car la banque comme nous l'avons vu encours de nombreux risques liés à son activité d'émettrice de crédits. Elle se met à nu devant le vouloir des entreprises. Leur réussites égale la leur, leurs difficultés à honoré leurs obligations en devient leur premier facteur de risque. Les différentes crises ayant secoué le monde de la finance, et de façon directe, le monde bancaire, au vu de connexion de ces deux secteurs suite à la déréglementation du secteur bancaire dans les années 80. Ont prouvé aux institutions régulatrices que plus de réglementation était nécessaire afin de protéger la banque d'elle-même, de ses excès, de ses défauts de jugements, souvent dévastateurs pour le petit épargnant. Ceci engendra des normes précises quant au risque qu'une banque est autorisé à prendre dans le but de fructifier ses affaires. Ces ratios, ces règles, engendrent nécessairement un impact sur leur capacité à produire et à octroyer du crédit. Comme nous

## Conclusion générale

---

avons pu le voir tout au long du troisième chapitre, ceci de ce fait répondant à notre questionnement primaire dans notre introduction et objet de recherche.

*Axe de réflexion :*

*Nous pouvons ouvrir la réflexion quant à ce sujet pour de futurs objets de recherches en parlant des mutations que subit actuellement ce secteur en occident. Les banques traditionnelles ont certes été muselées via de nombreux accords, et lois organiques partout dans les juridictions des pays capitalistes de L'OCDE, mais pour autant, nous ne pouvons annoncer la disparition des crédits risqués, et l'impossibilité de revoir un scénario des subprimes se reproduire. L'une des conséquences de la déréglementation des marchés financiers, est que nous avons aujourd'hui affaire à des acteurs non-institutionnels, des hedg funds, des fonds de pension, des gestionnaire de patrimoine et portefeuille, avec une grande capacité monétaire. Ces acteurs, nombreux, sont-ils, pratiquent aujourd'hui une forme de création monétaire via le crédit totalement inédite, et impossible à l'heure actuelle à régler. Ces "Shadow-Banks", dont nous pourrions citer BlackRock, ou encore Apple le géant californien qui a pour idée de lancer sa propre banque, ou sa fintech, pour proposer à sa clientèle des crédits de consommations et autres. Ces entités gèrent des sommes dépassants les actifs sous gestion de grandes banques pouvant être qualifié d'importance systémique. BlackRock investi dernièrement dans le marché de la pierre et de l'immobilier, dans un but certain de pouvoir demain proposé des crédits à leur clientèle à des taux avantageux, mais dont les caractéristiques seront inconnues pour les banques centrales, des prêts obscures, pouvant demain provoquer une crise d'un nouveau genre.*

Dans le dernier chapitre, enfin, nous avons présenté l'organisme nous ayant accueillies pour le concours de notre stage pratique. Nous avons également vu qu'elles étaient les démarches conduisant à l'octroi d'un crédit de par la BADR, mais nous pouvons supposer que la plupart des banques traditionnelles suivent à quelques étapes près ce même schéma. De là, ils en ressort toute l'information financière que l'entreprise doit produire afin d'aider la banque dans sa réflexion d'octroi d'un crédit.

## **Conclusion générale**

---

Cela rejoint de façon pratique, et vient conclure notre démarche ayant servi à comprendre la configuration que pouvait prendre la relation banque entreprise, l'impacte encore une fois de la gestion intelligente des risques qu'en cours une banque et de la concrétisation finale de tout ceci lors de la création d'un crédit bancaire. Par tout cela, nous pouvons dire que nous avons complété notre objet de recherche.



## Références bibliographiques :

---

- Gérard MELYON, Gestion financière, Ed Bréal, France, 1999
- Alain MARION, Analyse financières, concept et méthodes, 2 -ème édition, éd DUNOD, Paris 2005.
- Christine DUFOUR et Francis GIGUÈRE. (2006). Dans Cégep@distance.). <http://stress-test,c-eps.org/document/cebspresreleasev2.pdf> (Page consultée le 10 novembre 2022)
- Salima DJEDIDI-KOOLI. Thèse : L'accès au financement des PME en France : Quel rôle joué par la structure du système bancaire?. Université Paris Dauphine. 2006.
- ONGENA, S., & SMITH, D.C., (2000). Bank relationships: A survey. Dans: HARKER, P., ZENIOS, S.A. (Eds.), The Performance of Financial Institutions. Cambridge University Press, London, p. 224. 30
- L'essentiel de la banque ;(catherine karyotis) ; 2eme édition 2015 p28
- JACKY KOEHL, LES CHOIX D'INVESTISSEMENT, DUNOD, paris, 2003
- N. TRAVERDET-POPIOLEK, Guide du choix d'investissement, Ed d'Organisation, paris, 2006,
- A.VEYRENC, « Banque, bourse et assurances, DURASSIE & Commerce » Edition DUNOD, Paris, 1997, • Articles 110 et 114 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal Officiel de la République Algérienne n°16,
- BEZBAKH, P. Sophie GHERARDI, « Dictionnaire de l'économie », Larousse/HER, 2000, BEITONE, Alain. Armand Colin, 2013.
- Droit bancaire ; Nicolas Eréséo, Jean-Philippe Kovar ; édition Dalloz, 2017
- Le risque de crédit: Face à la crise ; Arnaud de Servigny, Ivan Zelenko édition 4 Dunod, 2010
- Gestion de la banque: Du diagnostic à la stratégie ; Sylvie de Coussergues, Gautier Bourdeaux ; Dunod, 2013
- L'essentiel de la banque ;(catherine karyotis) ; 2eme édition 2015
- TRAVERDET-POPIOLEK .N, « Guide du choix d'investissement », Edition d'organisation, Paris, 2006,
- Petit-Dutallis G, « Le risque du crédit bancaire », Edition Dunod, Paris, 1999,
- Source : LASARY : « Evaluation et financement de projet », édition dar el othmania, 2007,

## Références bibliographiques :

---

- LASARY : « Evaluation et financement de projet », édition dar el othmania, 2007, p17
- HOUDAYER.R : « Evaluation financière des projets » ; 2èmeEdition, Economica, Paris, 1999.
- PAPIN.R ; « Stratégie pour la création d'entreprise »,12ème Edition, Dunod, Paris ,2007 c.kharoubi et p. thomas «analyse du risque de crédit », édition RB, 2003, paris
- c.kharoubi et p. thomas «analyse du risque de crédit », édition RB, 2003, paris
- Taverdet.popiolek , « guide du choix d'investissement »,Edition d'organisation, paris,2006.
- Sylvie de caussergues ; « gestion de la banque »,2émé édition, 1996.
- Bouyacoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, 2000.
- Charreaux et al, de nouvelles théories pour gérer l'entreprise, Economica, 1987.
- N. TRAVERDET-POPIOLEK, Guide du choix d'investissement, Ed d'Organisation, paris, 2006, P 13.
- A.VEYRENC, « Banque, bourse et assurances, DURASSIE & Commerce » Edition DUNOR, Paris, 1997, P.6
- Mansouri ; système et pratique bancaire en Algérie, édition Houma, 2005.
- Moulay khatir Salih Sabri. Règlementation prudentielle de Bale I à Bale III & Analyse financière des banques publiques En Algérie. 2006. P.08
- Equipe de la redaction de finance pour tous. Rappel sur la réglementation Bâle II. Juillet 2019. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers>.

## **Références bibliographiques :**

---

### **Textes réglementaires :**

- Articles 110 et 114 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Journal Officiel de la République Algérienne n°16, p 461.
- Loi bancaire de 1986 articles 11 et 49.
- Loi n° 88-01 du 12/01/1988, articles 3, 5,6 et 7.
- loi 90-10 articles 55, 143 et 213.
- Ordonnance n° 01-01 du 27/02/2001 modifiant et complétant la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-01 du 27/02/2001 relative à la monnaie et au crédit.

### **Thèses Mémoires :**

- BENBAKI Nabil. MEZIANE MAROUA. Etude analytique d'un crédit d'investissement  
Cas CPA EL-KSEUR 2021/2022
- Dr GUENDOUDI Brahim Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites 2012
- Med Slilm ben mahfoudh Maalej Bilel Gestion des risque bancaire: définition, mesures, gestion, déterminants et impact sur la performance 2007
- BELAYEL Thilelli BENHAMMA Siham La procedure d'octroi d'un crédit d'investissement 2021/2022.

## Tables des matières

---

### Liste des figures :

Numéro	Titre	Page
N1	Répartition d'un bilan Comptable	30
N2	Bilan fonctionnel	32
N3	Organigramme de la Badr	86
N4	Organigramme du GRE	90

### Liste des tableaux :

Numéro	Titre	Page
N1	Tableau comparative choix de financement	36
N2	Financement relationnel et disponibilité du crédit	52
N3	Les principaux ratios de structure dans l'analyse Liquidité/Exigibilité	99
N4	Les principaux ratios de structure dans l'analyse fonctionnelle	100
N5	Les emplois des bilans des années 19/20/21	104
N6	Les ressources des bilans des années 19/20/21	105
N7	Bilan condensé ou bilan des grandes masses de 2019 a 2021	106
N8	Analyse par les indicateurs de l'équilibre financier	108
N9	Le calcul des différents ratios de structure financière	109

### Liste des schémas :

Numéro	Titre	Page
N1	Les risques bancaires	67
N2	Les trois piliers du nouvel accord de Bâle	74
N3	Les normes minimales de fonds propres sous Bale 2	76

# Tables des matières

---

Page de garde

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

<b>Introduction générale</b> .....	1
<b>Chapitre 1 : Le financement de l'activité entrepreneuriale via le crédit bancaire</b>	
<b>Introduction au chapitre</b> .....	9
<b>Section 01 : Généralités générales sur les investissements d'entreprises</b> .....	10
1.1. La notion d'investissement	
1.1.1. Définition de l'investissement	
1.1.2. Définition économique de l'investissement	
1.1.3. Définition comptable de l'investissement	
1.1.4. Définition financière de l'investissement.....	11
1.2. Les catégories d'investissement.....	11
1.2.1. L'investissement selon la nature des actifs investis	
1.2.1.1. L'investissement matériel	
1.2.1.2. L'investissement immatériel.....	12
1.2.1.3. L'investissement financier	
1.2.2. Selon la finalité commerciale du projet	
1.2.2.1. L'investissement de capacités	
1.2.2.2. L'investissement de productivité	
1.2.2.3. L'investissement de remplacement.....	13
1.3. Rôle de l'investissement	
1.3.1 Les caractéristiques d'un investissement.....	14
<b>Section 02 : Généralités sur la banque et les crédits bancaires</b> .....	15
2.1. La notion de banque	
2.1.1 Définition de la banque	
2.1.2 Les types de banques.....	16

## Tables des matières

---

2.1.2.1 La banque centrale	
2.1.2.2 La Banque de dépôt (de détail)	
2.1.2.3 La banque d'affaires.....	17
2.1.2.4 La Banque d'investissement	
2.1.3. Le rôle des banques	
2.1.3.1 Les fonctions assumées par les banques.....	18
2.1.3.1.1. La gestion du système de paiement	
2.1.3.1.2. La mission d'intermédiation.....	19
2.1.3.1.3. Une mission d'assurance.....	20
2.2. La notion de crédit .....	21
2.2.1 Définition du crédit .....	22
2.2.2. Les catégories de crédit.....	23
2.2.2.1. Les crédits accordés aux entreprises	
2.2.2.1.1. Les crédits d'exploitation (crédits à court terme)	
2.2.2.1.2. Les crédits par caisse.....	24
2.2.2.1.3. Les crédits par signature.....	25
2.2.2.1.4. Les crédits d'investissement (crédits à moyen et à long terme)....	26
2.2.2.2. Les crédits accordés Aux particuliers	
2.2.2.2.1. Le crédit bail	
2.2.2.2.2. Le crédit a la consommation.....	27
2.2.2.2.3 Le crédit immobilier	
2.2.3. Les caractéristiques du crédit.....	28
2.2.3.1. La confiance	
2.2.3.2. Le temps	
2.2.3.3. Le risque	
2.2.4. Le Rôle du crédit.....	29
<b>Section 3</b> : Déterminants du choix du financement bancaire dans la structure de financement de l'entreprise.....	30

### 3.1.1 Introduction à la notion structure financière de l'Entreprise

## Tables des matières

---

3.1.2 Les objectifs de la structure financière d'une Entreprise.....	31
3.1.3 Analyse d'une structure financière.....	32
3.1.4 Indicateurs d'équilibre financier : FDR, BFR et TN	
3.1.5 Le ratio d'indépendance financière.....	33
3.1.6 Les ratios de liquidité financier	
3.2.1 Le cout du capital	
3.2.2 L'importance de la fiscalité dans le choix de financement.....	34
3.2.3 L'approche fiscale du financement par endettement	
3.3 Le choix du type de financement.....	35
<b>Conclusion du chapitre.....</b>	<b>36</b>
<b>CHAPITRE 2 : La relation banque-Entreprise</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>38</b>
<b>Section 1 : Vision globale de la relation Entreprise-Banque.....</b>	<b>39</b>
1.1 Revue littéraire suscite sur la question	
1.2 L'asymétrie informationnel.....	40
1.2.1 Les effets de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit	
1.3.1 Avantages de l'existence d'un climat de confiance entre la banque et l'entreprise pour la firme.....	41
1.3.2 L'intérêt que cela représente pour la banque.....	42
1.3.3 La capacité d'acquérir un avantage informationnel.....	43
1.3.4 L'étendue de la relation.....	44
1.3.5 La multibancarité.....	45
<b>Section 2 : Financement relationnel bancaire.....</b>	<b>46</b>
2.1. Définition du financement relationnel.....	47
2.2 Les avantages d'un financement relationnel.....	49
2.3.1 Résultantes du financement relationnel sur les caractéristiques de financement.....	51
2.3.2 Les limites du financement relationnel.....	54
2.3.3 Hold-Up probleme de Sharp.....	57
<b>Section 3 : Questionnaire sur la relation Entreprise-Banque.....</b>	<b>58</b>

## Tables des matières

---

Questionnaire quant à la relation entreprise-Banque	
Conclusion du chapitre 2.....	62
<b>Chapitre 3 : De la gestion des risques bancaires et de la réglementation prudentielle</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>64</b>
<b>Section 1 : Les risques bancaires.....</b>	<b>65</b>
0. Fondements théoriques	
1. Les risques bancaires.....	67
1.1 Le risqué de liquidité	
1.2 Le risqué de contrepartie	
1.3 Le risqué de marché	
1.4 Les autres risques bancaires.....	68
2. Les risques opérationnels	
2.1 Les risques juridiques.....	69
3. Les risques de gouvernance	
3.1 Le risqué de non-conformité	
3.2 Le risqué de management	
3.3 Les risques extérieurs	
4.1 Limitation des risques.....	70
4.1.2 La diversification des portefeuilles de crédit	
4.1.3 Les études approfondies du futur débiteur.....	71
4.1.4 La surveillance constante de la solvabilité	
4.1.5 La prise des garanties	
4.1.5.1 Les garanties réelles.....	72
4.1.5.2 Les garanties personnelles	
<b>Section 2 : Les règles prudentielles de Bale 1 à Bale 3.....</b>	<b>73</b>
1.1 Accord de comité de Bâle	
1.2 Les 3 piliers des accords de Bâle II.....	74
1.2.1 Les exigences minimale de fonds propres.....	75
1.2.2 Pilier 2 une procédure de surveillance prudentielle.....	76
1.2.3 Pilier 3 : La discipline de marché.....	77

# Tables des matières

---

1.3 Les insuffisances de Bâle II	
2. Les accords du comité de Bale 3 et les futurs recommandations.....	78
2.1 Les objectifs de Bâle 3.....	79
<b>Conclusion</b> .....	80
<b>Chapitre 4</b> : Etude de la démarche bancaire lors de l’octroi d’un crédit (étude de cas)	
<b>Introduction</b> :.....	83
<b>Section 1</b> : Présentation de la BADR	
1-1 Historique de la BADR.....	84
1-2 Les missions de la BADR	
1-3 Les objectifs de la BADR.....	85
1.3.2 Organigramme de la BADR.....	86
1.4 Le groupe régional d’exploitation de Tizi-Ouzou GRE 015.....	87
1.4.1 Définition d’une direction d’exploitation	
1.5 Le service crédit.....	88
1.5.1 Rôle et relation fonctionnelle du service crédit	
1.5.1.1 Le rôle du service crédit	
1.6 Organigramme du GRE Tizi-Ouzou : (2022).....	90
<b>Section 2</b> : La stratégie de la gestion des crédits bancaires de la Banque Agricole du Développement Rural( BADR).....	91
2.1.1 L’élaboration de la demande de crédit client auprès de l’Agence Locale d’Exploitation.....	92
2.1.2 L’étude du dossier par l’Agence Locale d’Exploitation	
2.1.3 L’entrée en négociation des deux partis pour la mise en place du crédit	
2.1.4 La décision finale accordée par le GRE.....	93
2.2 Etape résumées de la vie d’un crédit bancaire	
3. Elements d’analyse financiere d’un crédit bancaire.....	95
3.1 L’analyse financière	
3.1.1 Définition et objectifs	
3.2 L’analyse des trois derniers bilans.....	96
3.2.1 Le Fonds de roulement	
3.2.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	97
3.2.3 La trésorerie.....	98

# Tables des matières

---

## 3.2.4 L'analyse des ratios

3.2.4.1 Revue non-exhaustive de certains ratios.....	99
--	----

## Section 3 : Etude d'un cas d'octroi de crédit bancaire.....101

### 1. Elaboration de la demande par le client

#### 1.1 Demande du client

#### 1.2 Présentation du client

#### 1.3 Entrée en relation.....102

##### 1.3.2 Constitution du dossier

##### 1.3.3 Présentation de l'activité

#### 1.4 Présentation des bilans financiers des exercices (2019, 2020, 2021) et analyse de l'équilibre financier.....104

##### 1.4.1 Analyse des bilans.....107

##### 1.4.2 Les Éléments de l'actif

##### 1.4.3 Les éléments du passif

##### 1.4.4 Analyse de l'équilibre financier.....108

#### 1.5 L'analyse par la méthode des ratios.....109

##### 1.5.1 Les ratios de structure financière.....110

#### 1.6 Diagnostic financier de l'entreprise

#### 1.7 Décision finale du comité du GRE.....111

## Conclusion.....113

## Références bibliographiques

### Liste des figures

### Liste des tableaux

### Liste des schémas

## Tables des matières

## Résumé

---

Résumé :

Le financement des entreprises occupe une place prépondérante dans le questionnement quant aux entreprises, quant à leur vie, leur rentabilité, leur capacité à atteindre leurs objectifs, et de façon plus générale, elle détermine in-fine, l'activité économique d'un pays. Les sources de financements des entreprises sont divers et variés, mêlés entre dette seniors institutionnel et dette junior d'acteurs privés non bancaires. La prédominance des institutions bancaires dans le financement de ces mêmes entreprises, crée naturellement une relation banque-entreprise, opportune d'être d'analyser, de la comprendre, et de la sonder afin d'en déduire toutes les composantes de sa réussite et de son influence sur l'octroi de crédit. D'autre part également, ces acteurs offreurs de crédit se voient confrontés à des dangers structureaux, provenant de leur activité principale de fournisseurs de crédit. Les risques bancaires auxquelles ils sont confrontés menacent directement leur existence, et de ce fait représentent un questionnement au fond de toute réflexion d'octroi de crédit.

Summary :

Business financing occupies a preponderant place in the questioning of businesses, their life, their profitability, their ability to achieve their objectives, and more generally, it ultimately determines the economic activity of a country. The sources of business financing are diverse and varied, mixed between senior institutional debt and junior debt of private non-banking actors. The predominance of banking institutions in the financing of these same companies naturally creates a bank-company relationship, which is opportune to be analysed, understood, and probed in order to deduce from it all the components of its success and its influence on the granting of credit. On the other hand, these credit providers are facing structural dangers, stemming from their main activity as credit providers. The banking risks directly threaten their existence, and therefore represent a questioning at the bottom of any reflection on the granting of credit.

---

---



