

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences Financières et
Comptabilité

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

THEME :

Analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaire

Elaboré par :

BRAHIMI Hanaa

Encadreur :

Mr BENKHEDDA Elies

Lieu du stage : Crédit Populaire d'Algérie-Agence Koléa

Période du stage : du 14/03/2016 au 25/04/2016

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique
Ecole Supérieure de Commerce
d'Alger

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention d'un diplôme de **Master** en sciences
Financières et sciences de gestion
Option : Finance d'Entreprise

Thème

Analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaire

Mémoire élaboré par : Mlle BRAHIMI Hanaa
Encadré par : Mr BENKHEDDA Elyes

Durée du Stage au niveau du Crédit Populaire d'Algérie : du 14/03 au
25/04/2016.

3ème Promotion
Juin 2016

Remercîments :

Je remercie Allah le tout Puissant de m'avoir donné le courage et la force de mener ce modeste projet à terme.

J'exprime mes profonds remerciements à mon encadreur, M^r BENKHEDDA Elias pour son œil critique et ses précieux conseils.

Je tiens à remercier également tout le personnel de l'agence CPA-Koléa, précisément Mme Benaïssa et Mr Rahali, pour le temps qu'ils m'ont consacré et les inestimables informations qu'ils m'ont attribuées.

Une profonde gratitude destinée à tous mes enseignants-Ecole Supérieure de Commerce- pour leur apport académique à ma formation durant ces trois dernières années.

Enfin, je remercie toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Dédicace :

A ma mère, aucune dédicace ne saurait exprimer mon amour éternel pour elle...

A ma grande sœur Yasmine

A mon père

A mon grand père maternel qui m'a toujours accompagné par ses prières

A ma grande famille

A ma deuxième sœur Sara

A la personne qui m'a encouragée par un regard et soutenue par un mot...

Veillez trouver dans ce travail l'expression de mon respect et de mon affection la plus sincère.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	A
Chapitre1 : Analyse conceptuelle de l'opération de crédit dans l'intermédiation financière	1
Section1 : Les spécificités du marché de crédit.....	2
Section2 : L'opération de crédit vue par les banques.....	14
Section3 : L'opération de crédit vue par les entreprises.....	19
Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire.....	26
Section1 : Critères d'octroi de crédit bancaire.....	27
Section2 : Facteurs déterminants du financement bancaire et risques de crédit.....	40
Section 3 : Processus d'octroi de crédit bancaire.....	51
Chapitre3 : Cadre pratique de l'étude.....	58
Section1 : Présentation de l'établissement bancaire.....	59
Section2 : Etude des demandes de crédit.....	63
Section3 : Analyse des données du questionnaire.....	80
Conclusion générale.....	98
Bibliographie	
Table des matières	
Résumé	
Annexes	

Liste des tableaux :

Tableau1 : Volume des crédits bancaires destinés aux secteurs public et privé.....	P12
Tableau2 : Etude comparative des travaux de recherche sur le même thème.....	P30
Tableau3 : Exemples de ratios significatifs.....	P37
Tableau4 : Evolution du capital social du CPA.....	P60
Tableau5 : Répartition de l'échantillon selon l'organisme.....	P82
Tableau6 : Satisfaction de l'information fournie par l'ensemble des éléments du dossier...	P85
Tableau7 : Type de garanties exigées.....	P87
Tableau8 : Degrés d'importance accordés aux déterminants.....	P89
Tableau9 : Pondération des critères de nature quantitative.....	P89
Tableau10 : Pondération des critères de nature qualitative.....	P92
Tableau11 : Raisons justifiant le refus des demandes de crédits d'investissement.....	P95

Listes des figures :

Figure1 : Evolution du volume des crédits d'investissement aux secteurs public et privé...	P13
Figure2 : Répartition des crédits bancaires par maturité pour l'année 2014.....	P13
Figure3 : Population globale des PME en Algérie à la fin du 1 ^{er} semestre 2013.....	P20
Figure4 : Evolution du capital social du CPA.....	P60
Figure5 : Répartition de l'échantillon selon l'organisme.....	P82
Figure6 : Nature du poste des répondants.....	P82
Figure7 : Dossier de crédit d'une PME et besoins d'information du banquier.....	P83
Figure8 : Caractéristiques des répondants à la question B1.....	P84
Figure9 : Degré de satisfaction des documents comptables.....	P84
Figure10 : Type de financement accordé.....	P87
Figure11 : Types de garanties exigées.....	P88
Figure12 : Degrés d'importance accordés aux données quantitatives.....	P90
Figure13 : Degré d'importance accordé aux garanties.....	P91
Figure14 : Degré d'importance accordé à l'historique de la relation.....	P91
Figure15 : Degrés d'importance accordés aux données qualitatives.....	P92
Figure16 : Impact de la relation Banque-Emprunteur sur l'octroi de crédit.....	P93
Figure17 : Caractéristiques des répondants à la question C2.....	P93
Figure18 : Autres modes d'investigation.....	P94
Figure19 : Caractéristiques des répondants à la question C3.....	P95
Figure20 : Raisons justifiant le refus des demandes de crédits d'investissement des PME..	P96

Liste des abréviations :

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du micro Crédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune

ATD : Avis à Tiers Détenteur

BA : Banque d'Algérie

BADR : Banque d'Agriculture et de Développement Rural

BDL : Banque de Développement Local

BNA : Banque National d'Algérie

BET : Bureau d'Etude Technique

BFR : Besoin en fond de roulement

CA : Chiffre d'affaire

CAF : Capacité d'autofinancement

CGCI : Caisse des garanties des crédits d'investissements

CMT : Crédit a moyen terme

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CR : Comptes de Résultats

DA : Dinars Algérien

DCIS : Direction du Crédit aux Industries et Services

DCSP : Direction du Crédit Spécifique et aux particulier

DCT : Dettes à court terme

DLMT : Dettes à long et moyen terme

DR : Délai de récupération

DRA : Délai de récupération actualisé

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FP : Fonds Propres

FR : Fond de roulement

IP : Indice de profitabilité

PME : Petites et moyennes entreprises

R NET : Résultat net

SARL : Société a responsabilité limitée

TR : Trésorerie

TRI : Taux de rentabilité interne

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

VA : Valeur ajoutée

Liste des annexes :

Annexe 01 : Questionnaire

Annexe 02 : Organigramme de l'agence CPA-Koléa

Introduction générale

Introduction générale :

La banque est une personne morale, présente dès l'origine du capitalisme comme un acteur primordial. « Elle contribue au 19^{ème} siècle à l'émergence d'une économie de marché moderne : fournissant les entreprises en liquidité, finançant leurs investissements et canalisant l'épargne, la banque met de l'huile dans les rouages de la production »¹.

Le crédit est le pivot des opérations bancaires, il fait de la banque un intermédiaire financier, dont le rôle consiste à pallier les besoins de financements des entreprises. Selon Henri Guaino² la thèse selon laquelle on serait arrivé à l'ère de la finance directe où les acteurs se rencontrent et échangent des besoins et des capacités de financement, directement, sans passer par des intermédiaires financiers, est réfutée. Il pense qu'aujourd'hui comme hier, le pilier de la finance capitaliste reste la banque. Il dit : « Bien sûr le capitalisme a changé mais je ne crois pas que le rôle des banques aujourd'hui y soit moindre de ce qu'il était il y a cinquante ou cent ans, voire deux cents ans ».

La fonction traditionnelle d'une banque reste d'octroyer des crédits et de collecter des dépôts. Une fonction qui n'est pas dépourvue de risques qui reposent lors d'octroi de crédits sur des paramètres non métrisables par le demandeur de fonds, comme l'état de la conjoncture présente ou future, mais également sur les qualités intrinsèques du projet à financer.

Le système bancaire algérien a été longtemps caractérisé par la présence exclusive de liens reliant les banques publiques aux entreprises publiques. « Ainsi, la politique mise en œuvre entre les deux parties se fondait sur une allocation administrative des ressources financières. Les entreprises publiques algériennes n'avaient pas le pouvoir de décision leurs permettant de choisir les investissements appropriés ainsi que leur mode de financement, les banques aussi de leur côté ne pouvaient choisir leurs clients, elles finançaient les projets des entreprises publiques sans avoir le pouvoir de refuser une demande émanant de ces dernières »³. Cette situation a permis de développer des relations beaucoup plus bureaucratiques qu'économiques, ceci dit, la banque algérienne d'aujourd'hui n'a pas pu s'adapter aux particularités des entreprises privées, notamment les PME.

Les contraintes informationnelles rencontrées par la banque sont à l'origine des problèmes de financement endurés par les entreprises privées, en particulier les Petites et Moyennes Entreprises, ces dernières considérées comme une composante clé de la politique du développement économique en Algérie, se retrouvent devant des obstacles freinant leur décollage effectif, notamment une difficulté sérieuse d'accès aux emprunts bancaires qui représentent souvent l'unique source de financement, et ce dû principalement à leur système d'information jugé plus opaque par rapport aux grandes entreprises. Les PME sont alors

¹ Inspiré de l'article de Hubert Bonin : « Les banques moteur du capitalisme », paru dans la revue Sciences Humaines, Hors série n°11, Mai-Juin 2010.

² Haut fonctionnaire et homme politique français. Économiste au Crédit lyonnais (1982-1986) et conseiller-maître à la Cour des comptes depuis septembre 2006. Propos recueillis en 2007.

³ Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques : « Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites », BERKAL Safia, UMMT, juin 2012.

perçues moins fiables, moins prévisibles, et donc plus risquées pour l'offreur de fonds qui soutient qu'au regard de la faible transparence des comptes des entreprises et de la faible qualité de l'information comptable qui représente une asymétrie d'information, l'analyse de risque du secteur privé est relativement complexe, ce qui explique la réduction de leurs concours financiers (Stiglitz & Weiss, 1981).

Pour le banquier, la constitution d'une garantie réelle n'annule pas le risque qui est une approche financière et économique, il lui faut tout un travail de collecte et de traitement d'informations sur le projet et l'entreprise. C'est donc sur une bonne connaissance de cette dernière et de son secteur d'activité et d'un examen approfondi des documents comptables et financiers que le prêteur fonde sa décision lors d'une demande d'un crédit d'investissement pour laquelle, l'étude est plus minutieuse.

La relation de longue durée entre la banque et ses clients est un des critères sur lequel la décision de crédit peut se fonder, une relation de confiance permettant un avantage informationnel bancaire, mais des asymétries d'information entre les deux parties persistent. D'abord une asymétrie d'information *ex ante* qui crée des problèmes d'anti sélection sur le marché du crédit où la banque ne peut être certaine de ne pas prêter à de mauvais emprunteurs. Ensuite, vient une asymétrie d'information *ex post* ou d'aléa moral qui se manifeste une fois le crédit accordé et concerne le comportement de l'emprunteur durant la durée du contrat.

En effet, les banques gèrent cette asymétrie d'information par un ensemble de méthodes comme l'imposition de collatéraux (garanties) ou par des processus de rationnement fondés sur la différenciation des emprunteurs. Elles définissent alors des conditions hors prix d'obtention de crédit en fonction du risque qu'elles estiment encourir, et ce en se basant sur des critères objectifs concernant la santé financière de l'entreprise emprunteuse, ou subjectifs liés à la relation de la banque avec son client.

Pour autant, éclairer totalement la problématique du financement entrepreneurial, ou aider les PME à optimiser leurs chances d'obtenir un crédit bancaire ne peut se faire sans identifier les facteurs sur lesquels se fonde le banquier pour prendre sa décision.

Dans ce contexte, et dans le cadre de notre recherche, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante :

Quels sont les éléments essentiels et les variables déterminantes susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit bancaire ?

Nous pouvons effectivement subdiviser cette problématique en quelques questions secondaires ci-dessous :

- Quelles sont les garanties exigées par la banque en guise de couverture contre les risques de crédit ? La garantie réelle présentée par l'entreprise suffit elle à l'obtention d'un crédit bancaire ?

- La pertinence des informations financières produites par le demandeur de crédit explique-t-elle son obtention de financement ?
- Le banquier introduit-il des variables subjectives lors de l'étude d'une demande de crédit en addition aux évaluations objectives financières ?

La présente étude est réalisée sous l'hypothèse principale selon laquelle l'accès au crédit est conditionné par les caractéristiques de l'entreprise. Cette hypothèse principale peut se subdiviser en trois hypothèses secondaires formulées pour être testées au cours de la recherche :

H1 : Les garanties exigées par la banque sont universelles, elles peuvent être réelles ou personnelles. La garantie réelle n'est pas suffisante à l'obtention du crédit même si elle demeure forcément obligatoire par l'établissement bancaire mais peut augmenter la probabilité d'octroi de crédit.

H2 : La pertinence et la fiabilité des informations financières sur les états financiers présentés par l'emprunteur influencent positivement la décision du responsable de crédit.

H3 : Le banquier n'intègre pas des variables subjectives lors de l'étude du dossier de crédit, sauf dans le cas d'absence d'informations fiables sur la situation objective du demandeur de financement ou d'une qualité jugée insuffisante des états financiers qu'il présente.

Les banques constituent une source importante, voire la première source de financement des PME en Algérie. Le développement du marché des capitaux peut créer certains avantages financiers pour les grandes entreprises, les groupes économiques ou les entreprises publiques, mais il demeure moins accessible pour les PME.

Dans son ouvrage « La décennie de la dernière chance », A. Lamiri souligne que plus de 65% de la valeur ajoutée des pays développés sont produits par les PME. « La résolution des problèmes économiques passe par la dynamisation du secteur PME/PMI ».

L'objectif de cette étude est de cerner les différents critères concluant la prise de décision lors d'une étude d'un dossier de crédit d'investissement. À travers quoi les banques peuvent améliorer la qualité du portefeuille de crédit, donc leur rentabilité ou minimiser le temps d'analyse de dossiers lors de la gestion ex ante du risque.

Concernant les PME en recherche de financement sur le long terme, cette étude leur permettra d'appréhender les éléments susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit bancaire et donc de renforcer leur position au près de la banque.

Pour répondre à nos questions et tenter de valider nos hypothèses, nous avons opté pour la méthode descriptive analytique suivie d'une enquête pour la collecte des données, qui sera effectuée à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon de banquiers, sur ce on tentera de limiter les déterminants expliquant l'obtention de financement pour une entreprise, en plus d'une étude de dossiers de crédits au sein d'un établissement bancaire. Le traitement de ces données fait appel à la méthodologie d'analyse statistique.

Notre travail est divisé en deux parties : une partie théorique et une autre pratique.

La partie théorique est composée de deux chapitres : le premier a pour objet d'analyser de façon conceptuelle l'opération de crédit dans l'intermédiation financière, en abordant une revue de la littérature sur les spécificités du marché du crédit. Le second traite le processus d'octroi de crédit bancaire tout en citant les critères déterminants lors de la prise de décision ressortis par les travaux de recherche sur le même thème.

La partie pratique englobe la méthodologie suivie lors de l'étude, la présentation des données collectées, ainsi que l'analyse et l'interprétation des résultats.

Chapitre1

Analyse conceptuelle de **l'opération de crédit**

Introduction du chapitre :

Pour apprécier les conséquences d'un système financier sur l'économie réelle, il faut se rappeler ses raisons d'être. Ces dernières peuvent être limitées à :

- Le système financier canalise les épargnes des agents en surplus à destination des entités qui ont un besoin de financement.
- Le secteur financier participe à l'allocation efficace des ressources : l'octroi de crédits pour le développement des bonnes entreprises (publiques ou privées).

« L'orientation des ressources est le problème le plus sérieux qui affecte le système financier algérien, qui est à 90% public ».¹

Le présent chapitre est composé de trois sections, dans lesquelles, nous avons tenté de présenter ce qui suit :

- La première décrit la spécificité du marché du crédit : évoquant la notion du système financier ainsi que le rôle de la banque au sein de ce système.
- La deuxième s'intéresse aux éléments caractérisant l'opération de crédit du point de vue de la banque.
- La dernière section est destinée aux caractéristiques de la Petite et Moyenne Entreprise. Elle met en exergue les difficultés de financement rencontrées par cette dernière et sa dépendance aux crédits bancaires, notamment avec l'inexistence d'alternatifs, à savoir, le marché financier.

Section1 : Les spécificités du marché de crédit**1. Système bancaire et cadre juridique :**

La libéralisation du secteur bancaire en Algérie est intervenue avec la promulgation de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Nous allons exposer ci après brièvement les faits saillants qui ont marqué l'environnement bancaire algérien après l'indépendance jusqu'à nos jours.

1.1- Evolution du système bancaire algérien :**La période de l'indépendance à 1966 :**

Dès le 29 août 1962, l'Algérie a mis en place un trésor public qui va prendre en charge les activités traditionnelles du trésor de l'époque coloniale, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie »².

La Banque Centrale d'Algérie (B.C.A) a été instituée le 12 décembre 1962, en la dotant de tous les statuts d'un institut d'émission, cela pour créer les conditions favorables au développement de l'économie nationale.

Au cours de cette première période, on assiste à la création de deux institutions à savoir:

¹ Un constat fait par Mr A. Lamiri dans son ouvrage « La décennie de la dernière chance », paru aux éditions Chihab à Alger en 2013.

² EL-HASSAR. Choib : « réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien ». Media Bank, 06-2000, N° 48, Banque d'Algérie. P 4-8.

- La Caisse Algérienne de Développement (C.A.D) créée le 07 mai 1963.
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) créée le 10 août 1964.

La période de 1966 à 1970 :

La Banque Centrale d'Algérie était contrainte d'agir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation des banques étrangères qui a donné naissance à trois (03) banques commerciales dites primaires³ : la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A), le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), qui a pour mission le financement de l'artisanat, l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME), et la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A).

Toutefois, il faut signaler que, le principe de spécialisation dans le domaine des interventions de chaque banque sur le plan théorique s'est transformé dans la pratique, par un chevauchement de compétences au niveau des banques commerciales.

La période de 1970 à 1978 :

Cette période est marquée par la réforme de 1970, en raison des contraintes rencontrées par les pouvoirs publics, suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal. La gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques étaient attribués aux banques commerciales (primaires), ce qui impliquait la réorganisation de toutes les structures financières du pays.

La période de 1978 à 1982 :

En 1978, le financement des investissements dits « stratégiques » est affecté par le système bancaire algérien au trésor public. Cela sous forme, de concours remboursables à long terme. De ce fait, le crédit bancaire à cours terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités, comme le transport et les services.

La loi de 1982 fait introduire une nouvelle logique : Le financement des investissements publics par les banques primaires devrait obéir aux critères (exigences) de rentabilité financière.

Par ailleurs, en ce qui concerne le financement du secteur privé, notamment les petites et moyennes entreprises (PME). Le secteur bancaire algérien intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur privé a tendance à s'autofinancer⁴. Cela dans le cadre du « régime d'autorisation » des investissements privés qui a duré pendant la période de l'économie administrée en Algérie (La PME été classée au second rang après la grande entreprise publique).

La période de 1982 à 1986 :

Durant cette période, il y a eu création de deux autres banques primaires (commerciales), à savoir : la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R), créée en 1982⁵. Et

³ Ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 portant sur la création de la BNA.

⁴ AMMOUR Benhalima : « le système bancaire algérien : textes et réalités ». Ed, Dahlab. 1996.

⁵ Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant sur la création de la BADR et fixant ses statuts.

la Banque de Développement Local (B.D.L), créée en 1985⁶, qui est issue du Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), son rôle est le financement des unités économiques locales telles que, les entreprises publiques locales (EPL).

La période de 1986 à 1990 :

A cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, la loi de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre, car « le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voir l'inexistence de marchés monétaire et financier, un degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit ».⁷

La période des années 1990 :

Le système bancaire algérien a connu des réformes à l'époque de la transition à l'économie de marché entamées suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990. La réforme monétaire et bancaire est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1988. Le but de cette loi était de mettre fin à toute ingérence administrative, et établir des institutions et des instruments pour instaurer une autorité de régulation autonome.

La période des années 2000 :

Les premiers signes de concurrence ont émergé, depuis la fin des années 1990, avec l'entrée de banques et établissements financiers privés (nationaux et étrangers) dans le secteur. Cette ouverture conjuguée à l'important renforcement patrimonial des banques publiques, ont constitué un fort potentiel d'amélioration de l'intermédiation bancaire.

L'année 2003 a vu la promulgation de l'Ordonnance n°03/11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui, tout en maintenant la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et de contrôle des banques et établissements financiers. De son côté, la Banque d'Algérie a mis en place des mécanismes plus affinés de surveillance, de veille et d'alerte.

Dans une de ses communications, le gouverneur de la Banque d'Algérie, M. Laksasi déclare que : « Préalablement à la phase d'expansion des crédits à partir de l'année 2013, la révision de la loi bancaire de 2003 par l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit d'août 2010 a élargi les missions de la banque centrale, en lui assignant explicitement l'objectif de stabilité financière en sus du mandat de stabilité des prix. La contribution de la politique monétaire à la stabilité monétaire et financière reste décisive, vu la prédominance des banques dans le

⁶ Décret N° 85-85 du 30 Avril 1985 portant sur la création de la BDL et fixant ses statuts.

⁷ Loi 86-12 du 19 Août 1986 relative au régime des banques et du crédit.

système financier en Algérie et leur rôle potentiellement important dans le développement de l'intermédiation financière».⁸

1.2- Autorités du système bancaire algérien :⁹

Dans le domaine des activités proprement bancaires, la législation bancaire confie les pouvoirs de réglementation, d'agrément et de surveillance à deux instances collégiales distinctes :

• **Le Conseil de la monnaie et du crédit :**

Il a pour missions de fixer les prescriptions d'ordre général applicables aux banques et établissements financiers, de prendre les décisions individuelles et, notamment, de délivrer les autorisations prévues par les dispositions législatives et réglementaires.

• **La Commission bancaire :**

Elle a, pour sa part, une triple mission :

- Surveiller la situation financière des banques et des établissements financiers,
- Veiller au respect, par ceux-ci, des dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables,
- Sanctionner les manquements constatés.

1.3- Structure du système bancaire algérien :

La liste des banques et des établissements financiers agréés établie par la Banque d'Algérie est annuellement publiée, selon la liste de la dernière publication datant du 04 janvier 2015, le système bancaire en Algérie est structuré comme suit :

- 20 banques commerciales, dont 6 sont publiques.
- 10 établissements financiers, dont 9 à vocation générale, et un seul à vocation spécifique.
- 7 bureaux de liaison.

On remarque que la structure du système bancaire comporte 14 banques privées toutes étrangères. Le problème du système bancaire algérien n'est pas tant la domination des banques publiques, mais plutôt le fait que l'activité bancaire est détournée vers le financement public et celui des importations.

1.4- Particularité du système financier algérien :

Le système financier algérien est un système unijambiste. Les banques représentent quasiment le seul acteur influant ce système.

⁸ <http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/communicationgouv11062015.pdf> consulté le 30/04/2016.

⁹ <https://www.kpmg.com/DZ/fr/IssuesAndInsights/Publications/Documents/Guide-des-banques-Algerie-2012.pdf> Consulté le 02/05/2016.

Dans son article¹⁰ paru au quotidien Liberté en mars 2009, Mokhtar Haider¹¹ affirme que le système bancaire algérien n'est qu'illusion d'un système qui n'a que les dénominations comme dénominateur commun. Il justifie cela par l'absence des banques de l'environnement économique vu les faibles taux de bancarisation : « Phénomène économique et financier, qui désigne la pénétration des services bancaires auprès des populations d'un pays ou d'une zone ». ¹²

Il rajoute à propos des crédits bancaires, que les dossiers sont mal ficelés, et que les études sont sommaires. Ceci est dû, à la politique de l'Etat, à travers ses organismes d'aide. Une politique qui favorise l'octroi irrationnel de crédits, et ferme les yeux sur le non remboursements des échéances. Les acteurs du système bancaire sont loin des vrais accompagnateurs de projets où les banques pourraient intervenir plus sainement.

La presse algérienne, en général, fait ressortir les points négatifs de ce système, nous avons recueilli quelques uns, comme suit :¹³

- Le problème de surliquidité bancaire reflétant l'incapacité des banques à traduire les ressources disponibles en projets productifs.
- Le poids du passé de l'économie administrée pesant encore sur le secteur bancaire.
- Les dysfonctionnements relatifs à l'opération de crédit (conditions, coût, et durée) : la liquidité au niveau des banques ne permet toujours pas l'octroi de crédits longs correspondant à la durée effective d'amortissement du projet.
- L'inégal accès des entreprises à des financements adaptés à leur dimension, à leur activité ou à leur structure juridique.
- Le système bancaire algérien est caractérisé par une faible couverture de la demande de services bancaires (en matière d'ingénierie, de conseil, de gestion de patrimoine).

Dans son ouvrage « La décennie de la dernière chance », A. Lamiri dresse le bilan du secteur financier algérien. Selon lui : « les fonds propres des entreprises ne financent que 20 à 30% des activités dans le monde. Le reste est constitué de dettes. Ces dernières sont le moteur de la croissance et du développement »¹⁴. Etant centrale au mode de fonctionnement économique des nations, le système financier algérien nécessite une modernisation, qui passe, selon le même auteur par les mesures suivantes :

- Le financement prioritaire des entreprises privées et publiques productives efficace sans aucune discrimination.
- La transformation par une ingénierie financière adéquate de plus de la moitié des banques commerciales publiques en banques d'investissement.
- D'élarguer le domaine d'activité de l'importation en l'état aux banques privées.

¹⁰ http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/systeme_bancaire.htm, consulté le 02/05/2016.

¹¹ Journaliste algérien (1946-2011), diplômé de l'Ecole Supérieure de Journalisme.

¹² Revue des Sciences Humaines – Université Mohamed Khider Biskra N° 34/35 : « Le système bancaire Algérien à l'heure de l'adhésion à l'OMC », REKIBA Salima de l'université d'Oran.

¹³ http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/systeme_bancaire.htm, consulté le 03/05/2016.

¹⁴ « La décennie de la dernière chance » de Abdelhek Lamiri, éditions Chihab, Alger, 2013, P 251.

- De fixer des objectifs aux banques publiques : 80% du financement doit aller à la création et au développement des entreprises efficaces.
- De faire auditer annuellement les banques publiques et privées par la Banque d'Algérie et des institutions indépendantes et en publier les résultats.

2. Théorie d'intermédiation bancaire :

La fonction de l'intermédiation financière est l'opération qui consiste à mettre en contact des agents non financiers ayant une capacité de financement appelés prêteurs avec d'autres agents non financiers ayant un besoin de financement appelés emprunteurs, afin de réaliser l'équilibre épargne-investissement.

En effet « l'intermédiation vise à faire coïncider les choix de portefeuilles des deux types des agents non financiers, les emprunteurs et les prêteurs » et ceci par le biais d'un organisme appelé intermédiaire financier qui a pour fonction de recueillir des fonds des agents à excédent de ressources et les transforment auprès des agents à déficit de financement.

2.1- Notion de la banque :

Il existe différentes définitions de la « Banque » à travers lesquelles on peut ressortir ses fonctions principales :¹⁵

Définition1 :

« Sont considérées comme BANQUES, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous formes de dépôts ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opérations d'escompte, en opérations de crédit ou en opérations financières »

Définition2 :

Selon l'article 114 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit :

« Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la présente loi ». Les opérations comprennent la réception de fonds publics, les opérations de crédits ainsi que la mise à disposition des moyens de paiements.

Définition3 :

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

A travers ces deux définitions, nous pouvons déterminer les fonctions principales d'une banque, qui sont :

¹⁵ Cité dans « Les risques de l'entreprise et de la banque » de Hadj Sadok Tahar, éditions Dahlab, M'Sila, 2007, P 10.

- La collecte de l'épargne publique à travers l'ouverture de comptes courants ou d'épargne à la clientèle représentant une ressource,
- L'octroi de crédits aux entreprises comme aux particuliers représentant un emploi,
- La marge entre le taux de rémunération des dépôts inférieur à celui du taux d'intérêt du crédit, majorée des commissions administratives et de la rémunération des différents services offerts par la banque représentent le profit de la banque.

Il est à noter que, contrairement aux banques, les établissements financiers n'ont pas le droit de collecter l'épargne publique pour la placer à leur propre compte, ils n'ouvrent donc pas des comptes aux clients ni délivrent des chèquiers, toutes les autres opérations de banque, de crédit et de bourse sont effectuées sous leur garantie et avec leurs propres fonds.

2.2- La banque comme producteur d'information :

L'offreur de fonds représenté par la banque, et afin de diminuer l'incertitude, développe souvent un savoir spécifique sur chaque emprunteur, et ce en constituant une base de données à partir d'informations internes contractées des relations bilatérales que la banque entretient dans la durée avec ses clients. Ce savoir est développé à partir des deux moyens suivants :

Premièrement, grâce à son activité de *Scoring*, elle calcule des indices à l'aide de questionnaires.

Deuxièmement, grâce au suivi du chargé de clientèle et les entretiens répétés entre ce dernier et l'emprunteur, ce qui permet de développer une relation fondée, non seulement sur des valeurs marchandes, mais aussi sur une notion plus subjective : la confiance.

La banque obtient également des informations par l'intermédiaire des autres fonctions qu'elle assure, comme la gestion des moyens de paiement : les mouvements et soldes des différents comptes, la capacité d'épargne ainsi que les éventuels accidents de paiement dans le passé de la relation de crédit forment un élément d'appréciation essentiel lors d'une demande de prêts.

Les informations ainsi obtenues ont un caractère privé : elles sont connues uniquement par la banque. Le poids de cet avantage informationnel est insignifiant pour les nouveaux clients et s'accroît avec la durée de la relation. La banque possède alors une information objective et subjective sur l'emprunteur, de ce fait, les échanges sur le marché de crédit ne sont pas anonymes et l'identité des cocontractants est même fondamentale.

2.3- La banque comme assurance de liquidité :

La banque commerciale a un pouvoir de création monétaire car l'octroi de crédit ne se fait pas sur la base de ressources préexistantes et n'est pas assujéti à l'épargne formée au cours de la période. Les banques prêtent des sommes qui viendront ensuite se déposer dans leurs comptes anticipant ainsi sur des profits à venir.

Diamond et Dybvig présentent un modèle dans lequel la banque fournit aux déposants une assurance de liquidité meilleure que celle pouvant être obtenue sur les marchés financiers. En effet, en cas de besoin rapide de liquidité, la réalisation d'actifs financiers détenus en

portefeuille revêt un risque de dépréciation (prix de vente inférieur au prix d'achat). Les dépôts bancaires protègent leurs détenteurs d'une telle dévalorisation nominale.¹⁶

Mais en raison de l'illiquidité de l'actif bancaire (crédits), cette assurance en liquidité fournies aux agents non financiers a pour contrepartie la vulnérabilité des banques aux « ruées des déposants ». Ce terme désigne que la majorité des clients demande la conversion de leurs dépôts en monnaie centrale ou leurs transferts dans une autre banque. Ce modèle a des limites car il fournit une explication à l'intermédiation financière mais pas particulièrement à l'intermédiation bancaire, la banque décrite par Diamond et Dybvig n'a pas spécifiquement un comportement de banque notamment parce que ses actifs sont sans risque.

Pour la banque, les capitaux propres peuvent servir de collatéraux pour l'emprunt de réserves sur le marché interbancaire, puisqu'en plus de l'assurance des dépôts, les banques sont tenues de respecter certaines règles prudentielles ce qui immobilise une partie des ressources collectées en réserves obligatoires : un certain pourcentage des dépôts sur un compte non rémunéré auprès de la banque centrale servant d'instrument de contrôle indirecte de la politique monétaire du pays.

3. La typologie de crédits proposés par la banque :

3.1- Définition du crédit :

La définition de l'opération de crédit est donnée par l'article 112 de la loi n° 90-10 du 14/4/90 :

« Constitue une opération de crédit, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédit les opérations de locations assorties d'options d'achat, notamment les crédits bail (leasing) »¹⁷.

Les crédits bancaires accordés aux entreprises (notamment les PME) jouent un rôle important dans le développement de l'activité économique. Pour en retenir que la définition donnée par G.Petit.Ditaillis : « Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »¹⁸.

Cette définition met en exergue :

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance, puisque le crédit est une expression de « Confiance », qui s'acquière par une « Promesse », la banque prête le « temps » en attendant l'argent (crédit par signature), ou prête de l'argent en attendant le temps (crédit par caisse).

¹⁶ Scialom Laurence : « Economie bancaire », édition La Découverte, Paris, 2007, P43.

¹⁷ Cité par Mansouri Mansour : « Système et pratiques bancaires en Algérie », Ed Houma, 2006, P 129.

¹⁸ Cité par Farouk BOUYAKOUB : « L'entreprise et son financement bancaire », Ed Casbah, 2000. P 17.

- La contrepartie de l'acte de crédit qui est la rémunération du service rendu et du danger encouru.
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale.

Dans cette partie, nous nous intéressons aux crédits bancaires répondant à des besoins de financement des Petites et Moyennes Entreprises, ils sont classés en deux catégories :

- Le financement d'exploitation
- Le financement d'investissement

Bien que notre travail cible principalement le financement des PME à moyen et long terme, nous allons citer brièvement la typologie des crédits d'exploitation.

3.2- Le financement d'exploitation :

Pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous forme de crédits d'exploitation, parmi lesquels :

3.2.1- Crédits par caisse :

3.2.1.1- Les crédits globaux :

A- La facilité de caisse :

La facilité de caisse est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement. C'est une autorisation ponctuelle de faire fonctionner le compte en solde débiteur, le montant et la durée sont négociés avec la banque.

B- Le découvert :

Le découvert sert à compléter les moyens de financement de l'entreprise, il n'apportera en aucun cas une aide structurelle, donc permanente, à la trésorerie, sa durée est relativement plus longue, pouvant atteindre une année complète, contrairement à la facilité de caisse.

C- Le crédit de campagne :

Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière, ex (huileries, conserveries, ...).

D- Les crédits de relais :

Le crédit relais ou de soudure est lié à une opération ponctuelle hors exploitation, il est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien, soit d'une opération financière.

2.2.1.2- Les crédits spécifiques

A- L'escompte commercial :

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

B- Les avances sur marchandise :

La banque peut avancer des fonds sur des marchandises qu'elle détient soit au moyen d'une avance sur marchandise soit par l'escompte des warrants.

3.2.2- Crédits par signature :

A la différence des crédits par caisse figurant au bilan, les crédits par signature sont comptabilisés en hors bilan. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. L'étude faite doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire, car cet engagement peut entraîner, dans certains cas, des décaissements importants. Ces crédits peuvent être : un aval, une caution ou un crédit d'acceptation.

3.3- Le financement des investissements :

Le crédit d'investissement (où crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan de 2 à 7 ans. Le remboursement de ce crédit est assuré principalement par les résultats dégagés par l'entreprise, c'est pourquoi octroyer un crédit d'investissement, c'est s'associer à l'entreprise pour une longue période.

L'étude d'une demande de crédit d'investissement repose sur une analyse plus fouillée de la rentabilité de l'emprunteur.

3.3.1- Le crédit à long terme :

« Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans / vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions »¹⁹

Les crédits à long terme sont distribués par les banques et les établissements financiers spécialisés. Pour ce type de financement, les banques agissent, la plupart du temps, dans le cadre d'un consortium (crédits syndiqués) et ce, dans l'objectif d'un partage des risques et du respect des règles prudentielles. Les institutions financières spécialisées assurent le financement de ces crédits sur leurs propres ressources et également par recours à des emprunts obligataires.

3.3.2- Le crédit à moyen terme :

D'une durée de 2 à 7 ans, les crédits à moyen terme sont destinés à financer les investissements consistant notamment en l'acquisition par les entreprises d'équipements de production. Ils sont accordés soit par une banque seule, ou un établissement financier spécialisé. En Algérie, ce sont les banques de dépôts qui octroient des crédits à moyen terme sur des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

¹⁹ Farouk BOUYAKOUB : « L'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Alger, 2000, P 253.

- Le crédit à moyen terme réescomptable :

Il permet un financement d'investissement de longue durée avec des dépôts à court terme. Il faut alors résoudre le double problème de donner aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leurs crédits à moyen terme auprès de la Banque d'Algérie tout en évitant que ce type de crédit n'entraîne un recours systématique aux ressources de l'Institut d'Emission et ne pèse exagérément sur la monnaie.

- Le crédit à moyen terme mobilisable :

Il offre à la banque la possibilité de récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme par la mobilisation de la créance sur le marché monétaire. Mais cette possibilité n'existe pas en Algérie. Il se substitue logiquement au premier.

- Le crédit à moyen terme direct :

Il est nourri pas la banque sur sa propre trésorerie, les billets à ordre créés en représentation d'un tel crédit deviennent des reconnaissances de dettes et non des instruments de réescompte ou de mobilisation.

3.3.3- Le crédit bail :

Appelé aussi leasing, est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien : meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

3.3.4- Les crédits d'investissement en chiffres :

Les données chiffrées du financement des investissements par les banques de dépôt en Algérie sont regroupées par la Banque d'Algérie. Nous avons dressé un tableau sur le volume des crédits bancaires pour les cinq dernières années.

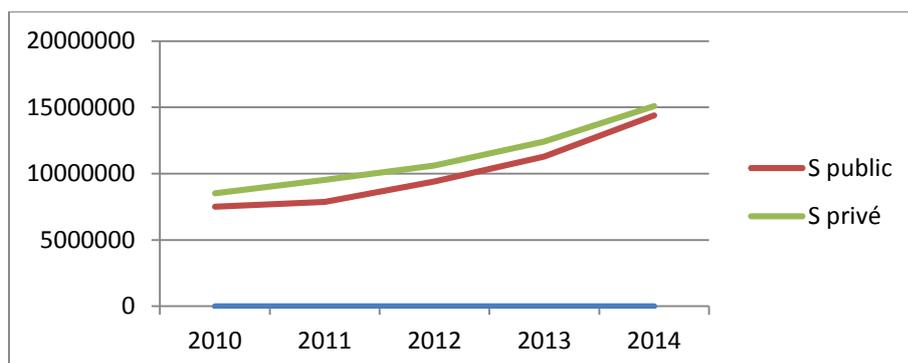
Tableau n1 : Volume des crédits bancaires destinés aux secteurs privé et public (Données en millions de DA)

Années	2010	2011	2012	2013	2014
Crédits au secteur public	7.505.152	7.868.408	9.402.805	11.290.286	14.396.375
Pourcentage	47%	45%	47%	48%	49%
Crédits au secteur privé	8.514.189	9.528.909	10.615.128	12.427.900	15.078.997
Pourcentage	53%	55%	53%	52%	51%

Source : Elaboré par nous même à partir du site de la Banque d'Algérie www.bank-of-algeria.dz

Commentaire : On remarque d'après ce tableau que les proportions des crédits accordés sont équitables entre les deux secteurs public et privé avec une prépondérance minime pour ce dernier. Mais pour une meilleure lecture des chiffres, il est important de distinguer dans les statistiques bancaires le financement à l'importation de produits finis et celui des projets d'investissement. La part de crédits au profit du secteur public reste importante et irrationnelle surtout qu'elle est dédiée à financer les entreprises publiques déstructurées qui n'ont aucune chance d'améliorer leur efficacité et de rembourser leurs crédits.

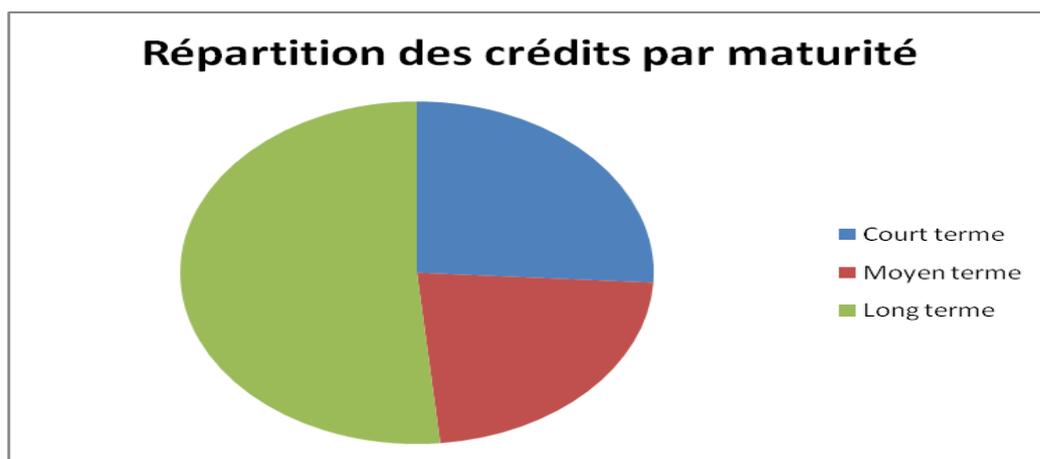
Figure n1 : Evolution du volume des crédits d'investissement aux secteurs public et privé



Source : Fait par nous même à partir des données du site www.bank-of-algeria.dz

Commentaire : D'après ce graphe, une évolution du volume des crédits bancaires est visible tout au long des cinq dernières années. Les montants ont quasiment doublé, allant de 7.000.000 millions de DA en 2010 à 15.000.000 millions de DA en 2014. Les taux d'inflation de la période sont entre 9% et 4%. Il est clair que les ressources ne manquent pas contrairement à leur bonne orientation.

Figure n2 : Répartition des crédits bancaires par maturité pour l'année 2014



Source : Fait par nous même à partir des données sur le site www.bank-of-algeria.dz

Commentaire : A partir du schéma, nous remarquons que la part la plus importante du volume des crédits est celle des crédits à long terme représentant la moitié. L'autre moitié est partagée presque équitablement entre les crédits à court terme et ceux à moyen terme. Nous

avons choisi l'année 2014 car c'est l'année la plus récente pour laquelle les données sont disponibles et complètes. La tendance de la répartition des crédits selon leur degrés de maturité est quasiment la même pour l'année 2015 au quelle il manquait un trimestre.

Section2 : Le rationnement de crédit vu par les banques**1. La spécificité du contrat bancaire :**

Selon la théorie néoclassique, les échanges sont instantanés et impersonnels, et les quantités offertes ou demandées varient en fonction des prix. Ceux-ci constituent la seule dimension des contrats. Cette théorie ne s'applique pas au marché du crédit car le taux d'intérêt n'est pas un prix mais une promesse de remboursement. Dans les contrats de prêt, il est spécifié que la banque délivrera à l'emprunteur une certaine somme dans un court délai. En échange à l'échéance, celui-ci devra rembourser le montant prêté et payer un taux d'intérêt. Le contrat de prêt spécifie en plus les conséquences du non respect des engagements. Il diffère des autres contrats par trois caractéristiques : la difficulté de négociation, le contrôle exercé par le prêteur sur l'emprunteur, et l'influence du taux débiteur sur le respect de la promesse de remboursement.

Les contrats de prêts sont difficilement négociables. La banque est la partie la plus forte économiquement dans un contrat de crédit, notamment si l'emprunteur est une entreprise de petite taille. La banque entreprend des recherches coûteuses sur le risque des projets et possède une information quantifiable transmissible et non transmissible, essentiellement fondée sur des critères subjectifs. De ce fait, une banque est liée à l'emprunteur pour la durée du prêt et ne peut céder son contrat.

La seconde caractéristique spécifique au contrat de prêt est la domination exercée par la banque sur les emprunteurs grâce à la relation de clientèle. La banque dirige le comportement des emprunteurs afin qu'ils respectent leurs promesses de remboursement. Elle peut par exemple préciser le type de projet que les entreprises doivent entreprendre, ou menacer de ne pas renouveler le prêt. Dans cette relation de domination, la banque détermine les modalités du contrat.

La troisième caractéristique est le taux d'intérêt qu'il ne sert pas à ajuster l'offre et la demande comme le font les prix sur les marchés néoclassiques. En effet, si la probabilité de défaillance est importante, il comprend une prime de risque. Par ailleurs, il a une influence sur le respect de la promesse de remboursement car plus la charge de remboursement est importante, moins l'emprunteur pourra (ou voudra) honorer ses engagements. Les taux d'intérêt ne sont donc pas flexibles sur le marché du crédit.

2. Le phénomène d'asymétrie d'information :

L'asymétrie d'information désigne une situation dans laquelle deux agents, dans le cadre d'un échange, disposent d'une inégalité d'informations. Ce qui peut être retrouvé dans une multitude de situations économiques telles que le contrat bancaire.

Sur les marchés du crédit, les prêteurs butent sur deux problèmes majeurs. D'abord, comment s'assurer de la sélection des bons risques ? Ensuite, une fois le crédit accordé, comment garantir que les fonds iront vers leurs destinations et que les remboursements seront effectués ?

A partir de cela, on distingue deux types d'asymétrie d'information. D'une part, celle de la sélection adverse (ex-ante), où l'une des parties peut fausser ou dissimuler une partie des informations, en vue d'amener plus facilement une transaction. D'autre part, celle de l'aléa moral (ex-post), où l'une des parties du contrat peut chercher à prendre des risques, après la conclusion de l'échange, afin d'en tirer un bénéfice supérieur.

A. L'anti-sélection ou sélection adverse :

C'est le problème créé par l'asymétrie de l'information avant qu'une transaction n'ait lieu. Cela se produit lorsque les emprunteurs les plus susceptibles de conduire à de mauvais résultats sont ceux qui recherchent le plus activement du crédit, et qui ont le plus de chance d'en obtenir.

Les travaux de G. Akerloff ont introduit la notion d'anti-sélection qui est un problème d'opportunisme précontractuel. Elle est due au fait que l'une des parties dispose d'informations privées avant que la transaction soit réalisée.

Dans le secteur bancaire, l'anti-sélection apparaît lorsque l'emprunteur conserve, même après un examen attentif par le créancier des informations disponibles, un avantage informationnel sur son partenaire. Ainsi à défaut de pouvoir fixer un taux d'intérêt qui corresponde au risque effectif du projet, la banque applique un taux reflétant la qualité moyenne des emprunteurs.

Cette pratique pénalise donc les individus dont le projet est moins risqué en leur faisant payer une prime de risque plus élevée que leur risque effectif et avantage inversement les agents détenant des projets risqués.

B. L'aléa moral :

C'est le problème créé par l'asymétrie de l'information après la réalisation d'une transaction (asymétrie post-ante).

C'est un risque où l'emprunteur s'engage dans des activités considérées comme indésirables par le prêteur parce qu'elles augmentent le risque du projet auquel est consacré le prêt et diminue donc la probabilité qu'il soit remboursé. Il se rapporte à toute situation dans laquelle les résultats de la relation de crédit dépendent d'actions entreprises par l'emprunteur après signature du contrat et imparfaitement observables par le créancier.

Dans ce cas, seul l'intermédiaire financier, de par sa dimension et de par le montant élevé de la créance, disposera à la fois des moyens et de la motivation nécessaire pour exercer une fonction de contrôle.

2.1- Notion du rationnement de crédit :

2.1.1. Définition du rationnement de crédit :

La notion de rationnement de crédit est très utilisée dans le langage économique et financier. Plusieurs auteurs ont donné leurs avis par apport à une définition formelle du terme.

Pour BESTER et HELMUT, le rationnement de crédit se décrit par le fait que « certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et/ou de fournir plus de bien en garantie ».

D'après STIGLITZ et WEISS (1981), le rationnement du crédit est une situation où la banque refuse d'accorder un crédit à un emprunteur potentiel alors même que ce dernier est disposé à accepter un taux d'intérêt supérieur au taux d'intérêt en cours.

Bien que le taux d'intérêt soit un élément positif pour la banque car étant le plus souvent la principale source de ses revenus, il peut au même temps constitué un élément négatif affectant le risque de l'ensemble de crédits acceptés par la banque. Car l'augmentation du taux d'intérêt au-delà d'un certain niveau peut, d'une part décourager les entreprises les moins risquées, jugeant le prix trop élevé (effet de sélection adverse) et d'autres part, inciter les firmes à choisir des projets plus risqués (effet d'aléa moral).²⁰

En bref, le rationnement de crédit est pour une banque le fait de limiter ou contrôler l'émission de prêt envers un emprunteur potentiel aux conditions demandée (quantités et prix ou taux d'intérêt).

2.1.2. Types du rationnement de crédit :

Le rationnement peut être une réaction des banques pour répondre aux exigences environnementales. Les changements réglementaires et les mutations économiques représentent les plus importantes variables qui peuvent affecter le niveau du rationnement.

Il existe plusieurs classifications des types de rationnement dans la littérature économique, en prenant en compte deux critères : la réaction des banques face au risque et la gestion des clients de la banque.

Sur la base de la réaction des banques face au risque, nous distinguons le rationnement préventif et le rationnement contraint. En effet, le rationnement peut s'accroître lors d'une insuffisance du capital des banques mais aussi il peut résulter d'un comportement préventif face au risque des emprunteurs (Artus, 2002). La deuxième distinction se base sur la gestion des banques de leurs bases de clientèle. Nous avons un rationnement sur le nombre et un rationnement sur la quantité.

Les différents types de rationnement de crédits bancaires, cités ci-dessous découlent d'une deuxième classification en 4 types :

Type1 : La banque accorde le prêt pour un montant inférieur à celui qui a été demandé, c'est un rationnement partiel.

²⁰ Gliz Abdelkader : « Asymétrie d'information et financement en Algérie », Article publié en ..., Cahiers du CREAD, Alger, P3.

Type2 : Les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs alors qu'ils ont les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit.

Type3 : Il correspond à un refus de prêter aux taux d'intérêt désiré par l'emprunteur.

Type4 : appelé également « Red-Lining », il consiste à refuser d'octroyer un crédit à des emprunteurs jugés risqués ou non rentables. Sans distinction entre le rationnement total ou partiel : le crédit doit être totalement octroyé ou totalement rationné. C'est une réaction immédiate face à l'opacité des emprunteurs. Toutes fois, il peut engendrer des risques macro économique si les banques n'arrivent pas à distinguer entre les emprunteurs risqués et ceux qui ne le sont pas. Etant donné que le rationnement des bons emprunteurs peut entraîner une période de sous investissement.

2.2- Mécanismes de la théorie financière des contrats :

La banque peut mener certaines actions afin de réduire les effets de l'asymétrie d'information lors d'octroi de crédit.

2.2.1- Le mécanisme de contrôle :

Malgré la souscription de nombreux événements dans le contrat de crédit, il est impossible de spécifier la totalité (les contrats sont incomplets). Par conséquent, le banquier reste exposé au risque d'opportunisme de l'emprunteur (PME) qui peut être incité à déclarer des résultats inférieurs à ceux effectifs de manière à minimiser le montant de ses remboursements.

Face à ce risque, le contrôle de la banque n'intervient que lorsque cette dernière enregistre le défaut de paiement effectif du prêteur. L'objet de ces actions de « *monitoring* » (ou de contrôle), qui prennent la forme d'un audit est de vérifier le niveau du taux de retour énoncé de manière à s'assurer de l'absence de comportements opportunistes de la part de la PME et, le cas échéant, à récupérer le montant requis ou engager une procédure de mise en liquidation (sachant bien que ce type de procédure génère des coûts pour la banque qui minimise par conséquent le montant effectif à récupérer).

2.2.2- Mise en place de contrats incitatifs :

Le contrôle du comportement opportuniste d'un entrepreneur est assuré par l'utilisation des clauses contractuelles, négociées à l'occasion d'un crédit. Ces clauses précisent l'échelonnement ou la durée de l'endettement et peuvent limiter la distribution de dividendes de l'entreprise en question ou interdire la cession de certains de ses actifs.

La surveillance prend également la forme d'une clause d'utilisation spécifique du prêt, l'entreprise s'oblige à fournir dans un délai la preuve de l'utilisation des fonds. D'autres clauses peuvent être introduites permettant un véritable droit de regard au créancier qui peut exiger des comptes annuels de l'entreprise.

L'affectation d'actifs en garantie d'un prêt est une clause efficace qui évite la substitution d'actifs et la dilution des droits des créanciers en cas de dettes futures. Les actifs gagés ne sont plus discrétionnairement (arbitrairement) libres ; leur cession est entravée. De plus, la

prise de garantie sur un actif que le prêt est censé financer est un moyen efficace pour s'assurer de l'utilisation conforme des fonds prêtés.

3. Relation Banque-Client :

La relation entre la banque et l'emprunteur est basée sur la confiance, une relation de longue durée permet au banquier d'acquérir une véritable connaissance de son client, de ses capacités à évaluer ses projets d'investissements et à honorer ses engagements. De son côté, le client juge les crédits bancaires nécessaires à son activité, et sont souples quant au montant et aux échéances modulables au gré de ses besoins.

Le contrat bancaire, même s'il est de nature un contrat d'adhésion : les clauses sont imposées par la partie la plus forte économiquement (banque), l'emprunteur peut renégocier certaines clauses avec son banquier, comme le coût d'un crédit, en particulier s'il est endetté à taux fixe et que les taux d'intérêt ont fortement diminué. Il peut y avoir également renégociation du contrat dans le cas où la situation financière de l'emprunteur se dégrade, la banque peut accorder, par exemple, des différés de remboursement ou consolider les crédits.

Malgré la relation d'agence entre banques et clients, des conflits surgissent inévitablement, le non-renouvellement intempestif, et le soutien abusif représentent deux limites à appréciation délicate et dont le franchissement engage la responsabilité de la banque.

Dans le premier cas, une banque estimant le risque trop élevé est toujours fondée à refuser :

- D'accorder un crédit
- De renouveler un crédit
- D'augmenter un crédit

Ce pouvoir discrétionnaire, considéré par les clients comme exorbitant, s'exerce dans des limites définies par la loi et la jurisprudence.

Le banquier n'est pas astreint à une obligation générale de surveillance de l'activité de son client, mais il doit néanmoins faire preuve de vigilance en matière d'octroi de crédit car il a un devoir de discernement et doit apprécier l'opportunité d'un crédit. Pour cela, il ne doit en aucun cas, accorder des concours à une entreprise dont la situation est irrémédiablement compromise, ce qui représente un « soutien abusif ».

« La notion de soutien abusif correspond au maintien, voire à l'augmentation des crédits consentis par une banque à une entreprise, alors même qu'elle n'est plus viable sur le plan financier... ».²¹

D'après l'article de Cohen-Hadad Bernard sur le financement des PME paru dans le 754^{ème} numéro de La REVUE-BANQUE, la relation Banque-PME paraît plus perturbée suite aux mesures de durcissement des conditions de financement rencontrées par ces entreprises lors d'une demande d'un crédit bancaire d'une part, et le jugement de l'opacité des documents comptables et financiers des PME du point de vue de la banque d'autre part. La relation

²¹ Tariant Jean-Marc : « guide pratique des relations Banque Entreprise », édition Eyrolles, Paris, 2011, P 246.

Banque-PME n'est jamais un long fleuve tranquille, notamment en période de crise où les contraintes prudentielles font que les banques sont à un tournant en matière de financement des TPE-PME, et ce segment n'est pas pour elle un secteur à forte marge.

Parallèlement, elles sont aussi en train de changer de métier et de dimension, l'activité de conseil auprès des entrepreneurs est devenue primordiale. Le banquier doit donc faire preuve de pédagogie et s'engager dans la présentation d'offres de financements alternatifs, publics ou privés. C'est par un vrai dialogue avec les entreprises moyennes, que les banques pourront être plus fortes en gagnant des parts de marchés et répondre ainsi efficacement aux attentes des PME en matière de financement.

Section3 : L'opération de crédit vue par les entreprises :

1- Particularité de la Petite et Moyenne Entreprise :

1.1- Définition de la PME :

Du point de vue juridique, les PME sont définies comme des entreprises indépendantes qui comptent un nombre de salariés et un volume d'actif limité. Ces plafonds varient selon les systèmes institutionnels adoptés²².

Pour le ministère de l'industrie chargé de la PME, la référence de base est la loi n°01-18 du 12/12/2001 qui définit la PME quel que soit son statut juridique selon 3 critères :

- Le nombre de salariés inférieur à 250.
- Le plafond de CA inférieur à 2 milliards de dinars.
- Le critère d'indépendance

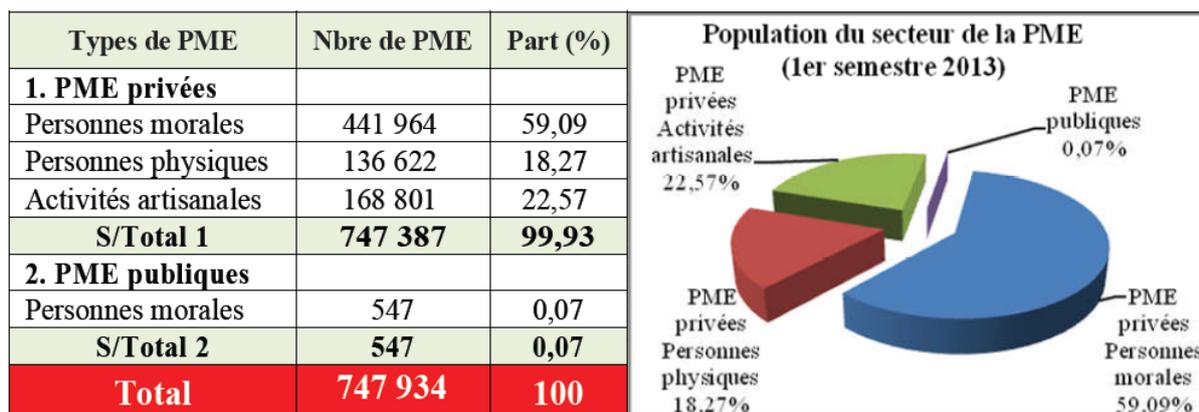
1.2- Poids des PME dans l'économie :

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'une région.

Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.

²² GREPME, « Les PME, bilan et perspectives », Ed Economica, Canada, 1994, P24

Figure n3: Population globale des PME à la fin du 1er semestre 2013



Source : Bulletin d'information statistique de la PME, n°23, Novembre 2013

Commentaire :

Le nombre de PME en Algérie a connu un accroissement considérable, les données déclarées par le ministère de l'industrie en 2013 montrent que le nombre dépasse les sept cent milles entreprises, dont l'extrême majorité est privé, entre personnes morales, physiques et activités artisanales. Le nombre de PME dans le secteur productif est petit par rapport à la taille de la population. « Le Maroc a plus du double de nos PME/PMI, ce tissu doit se densifier et arriver au moins à une entreprise pour 30 habitants »²³.

1.3- Caractéristiques et contraintes des PME :

La contribution des petites et moyennes entreprises (PME) à l'emploi, à l'innovation et, plus généralement, à la croissance économique, est reconnue par les décideurs politiques et économiques dans le monde entier depuis une vingtaine d'années. Ces entreprises ont des caractéristiques propres à elles et rencontrent des entraves à leur développement qu'on va citer ci-dessous :

1.3.1. Caractéristiques :

Les travaux de caractérisation des PME les plus repris dans la littérature francophone sont ceux du groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME (GREPME)²⁴ qui a mis à jour plusieurs grandes caractéristiques permettant d'établir un profil-type de ces entreprises :

- La petite taille
- La centralisation de la gestion
- Une faible spécialisation
- Des systèmes d'information interne et externe simples ou peu organisés
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée

²³ « La décennie de la dernière chance », Abdelhak Lamiri, édition Chihab, Alger, 2013, P 197 et P 261.

²⁴ <http://oliviortorres.net/travaux/pdf/pmetorres.pdf>, Consulté le 05/03/2016

A- La petite taille :

Ce facteur est l'un des premiers à caractériser une PME, il permet une flexibilité plus importante que celle d'une grande entreprise de par sa segmentation des marchés (micros segments), ce qui favorise la production en petite série et la réduction des temps de distribution, ainsi une économie basée sur des milliers de petites et moyennes entreprises (PME) serait beaucoup plus apte à s'adapter à la personnalisation croissante des marchés et à l'accélération du changement (Modèle allemand).

B- La centralisation de la gestion :

L'autorité ne s'exerce pas suivant les mêmes rites que dans une grande entreprise. Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne de son propriétaire-dirigeant, les distances hiérarchiques et sociales sont en apparence moins grandes.

C- Une faible spécialisation :

Dans les petites et moyennes entreprises (PME), la division du travail n'est pas très poussée. Seulement quelques services ou fonctions sont opérationnels et la gestion de la PME est basée par dessus tout sur la polyvalence de ses employés. De son côté, Le propriétaire-dirigeant s'occupe non seulement du management général, mais aussi joue le rôle de chef de service et exécute beaucoup de tâches d'ordre opérationnel lui-même.

D- Des systèmes d'information interne et externe simples ou peu organisés :

Les petites et moyennes entreprises fonctionnent par dialogue verbale ou par contact direct, du fait de la proximité des acteurs. Les systèmes d'information interne et externe sont simples et faiblement structurés. Ceci est principalement dû à un marché relativement proche ou restreint ou bien du faible intérêt généralement porté par certains dirigeants à la valeur stratégique de l'information, qui est une variable importante pour le banquier sollicité.

E- Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Les PME emploient peu de techniques de gestion telles que la prévision, l'analyse financière et la gestion de projet. Le processus décisionnel est intuitif sans avoir recours à un système d'information fiable sauf celui constitué par quelques données comptables obligatoires, cette caractéristique affaiblit la position de la PME emprunteuse face à sa banque lors d'une demande de crédit.

1.3.2. Contraintes :**A. Difficulté à engendrer des fonds :**

Les PME ont une difficulté endémique à engendrer des fonds. La banque demeure l'interlocuteur (partenaire) privilégié voire unique selon le choix contraint de ces entreprises pour lesquelles la faiblesse des fonds propres représente un signal négatif interprété comme une moindre prise de responsabilité de la part de l'entrepreneur-dirigeant. D'autre part, la

faiblesse des fonds propres fragilise la situation des entreprises du point de vue de la contrainte de solvabilité.

Dans la phase cruciale du démarrage et même après, les banques hésitent à octroyer des crédits à cause des risques encourus et du manque de garanties. De leur point de vue, les PME sont plus risquées que les grandes entreprises. Ainsi les montants des fonds dont les PME ont besoins sont biens inférieurs aux montants souvent accordés par la banque (phénomène du rationnement de crédit).

B. Contrainte de production d'information :

Alors que l'économie du 21^{ème} siècle est largement fondée sur l'information, les PME ont une contrainte de production d'information plus élevée relativement aux grandes entreprises. Généralement, cette contrainte repose sur trois (03) principaux fondements, à savoir :

- Défaut d'expertise lié à un capitalisme davantage familial que managérial,
- Défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques,
- Absence d'agence de rating (notation) spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Liée à l'insuffisance des fonds propres qui pourraient servir de garantie, cette contrainte conduit les intermédiaires financiers soit à rationner quantitativement les demandes de prêts des PME, soit à avoir un comportement standardisé peu compatible avec l'absence d'expertise financière de la PME. Ainsi, en raison de l'existence d'une relation d'agence entre les partenaires, un certain nombre de coûts d'agence émerge. Outre les coûts de surveillance à la charge des banques, les coûts de justification supportés par l'emprunteur (PME) sont particulièrement élevés. En effet, les entreprises sont incitées à produire de l'information ou des signaux afin d'avoir accès au crédit bancaire.

2- Les systèmes de financement des PME :

Nous allons présenter ci-dessous les différents modes de financement des PME :

2.1- Autofinancement :

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore le bénéfice non distribué, il regroupe parfois la rémunération du dirigeant à laquelle ce dernier renonce afin de réinvestir, se traduisant par le recours à un compte courant créditeur.

Le recours au système de l'autofinancement limite la croissance de la PME à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats réalisés.

2.2- Marché financier :

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au

marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité.

L'accès direct des PME au marché financier est aussi freiné par l'opacité de l'information du côté des PME. Le manque de transparence souvent voulue par le dirigeant crée une asymétrie de l'information entre le propriétaire-dirigeant et le marché.

2.3- Financement bancaire :

De par leur taille, les PME sont rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits. La banque constitue donc leur première source de financement externe.

Il existe par ailleurs une asymétrie d'information déjà citée, mais il se trouve que son degré est moins pesant dans les relations Banque-PME que celles Marchés financiers-PME, car la banque peut compenser le manque d'information par une connaissance personnalisée de l'entrepreneur (propriétaire-dirigeant) et par des garanties qui réduisent son risque.

2.4- Microcrédit :

Le microcrédit fait partie de la micro finance (qui englobe, outre le crédit, l'épargne et l'assurance). Il constitue un nouveau modèle bancaire basé sur la proximité culturelle et géographique entre le prêteur et l'emprunteur. Il existe deux formes de microcrédit :

- Le microcrédit professionnel destiné à la création d'entreprise ou d'activités par des personnes en difficulté. Ce type de financement s'inscrit dans une logique d'insertion professionnelle ;
- Le microcrédit social ou personnel, qui aide les ménages en difficulté à faire face à leurs besoins de consommation pour accéder à l'emploi (exemple : achat d'une voiture) et au logement, et favoriser l'insertion sociale.

2.5- Capital risque :

« C'est une participation financière apportée par une société spécialisée à un projet innovant, au démarrage d'une société nouvelle ou en accompagnement de l'expansion d'une entreprise ». ²⁵ L'apporteur de capitaux accepte de prendre un risque dans l'espoir de réaliser à l'avenir une plus-value.

2.6- Organismes d'aide :

ANSEJ :²⁶

²⁵ Dictionnaire de la banque, Thierry DUCLOS, 6^{ème} édition Séfi, Paris, 2013, P 63.

²⁶ <http://www.ansej.org.dz> , consulté le 03/04/2016.

Créée en 1996, l'ANSEJ est destinée au soutien à l'emploi des jeunes chômeurs âgés de moins de 35 ans. C'est le dispositif de création et d'accompagnement le plus important et le plus populaire du pays.

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement :

- L'investissement de création qui porte sur la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ;
- Et l'investissement d'extension qui concerne les investissements réalisés par une micro entreprise en situation d'expansion.

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) :²⁷

Créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, l'ANGEM représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité. La naissance de l'agence est venue pallier les insuffisances décelées et répondre aux impératifs suivants :

- L'octroi de crédits de manière décentralisée,
- La simplification des conditions d'éligibilité,
- La fluidité des mécanismes d'approbation et d'octroi effectif des crédits pour susciter l'adhésion et la participation des populations pauvres.

L'ANGEM gère dans le cadre du micro crédit deux formes de financement allant du petit prêt non rémunéré -PNR- financé par l'ANGEM avec un plafond de 100.000,00 DA et qui peut atteindre 250 000 DA au niveau des wilayas du Sud) jusqu'au prêt plus important (ne dépassant pas 1.000.000,00 DA), destiné pour la création d'activité et faisant appel à un montage financier avec une banque.

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :

Créée en 1994, la caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 30 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état.

3- Négociation d'un contrat bancaire :

Le contrat de crédit, tout comme un contrat ordinaire contient des clauses qui se négocient entre les deux parties de l'échange.

Pour une entreprise, de nombreux avantages découlent d'une négociation : premièrement, gagner le respect et la considération du banquier, deuxièmement, réaliser des économies de taux et de frais, troisièmement, protéger son patrimoine familial en évitant de donner sa caution personnelle et quatrièmement, conserver une marge de manœuvre maximum au niveau de l'entreprise, en évitant d'accepter des clauses très contraignantes dans le contrat tel que (ratios d'endettement à respecter ou nécessité d'obtenir l'accord de la banque lors de futurs investissements).

²⁷ <http://www.angem.dz>, consulté le 05/04/2016.

Conclusion du chapitre :

Au terme de ce chapitre, nous exposons les résultats suivants :

Le système financier algérien est handicapé, et ce par la présence exclusive de la banque comme l'unique acteur capable de pallier les besoins des entreprises.

Promue à un rôle d'intermédiation, la banque concrétise sa relation avec l'entreprise par la rencontre d'un besoin de financement au court terme (cycle d'exploitation) ou au long terme (cycle d'investissement) et d'une capacité de financement.

Les crédits d'exploitation diffèrent des crédits d'investissement en termes de durée, d'objet et de montant. Ceci dit, Le traitement des demandes de crédits au niveau de la banque se particularise selon le type de crédit.

L'inégal accès aux ressources financières des entreprises en fonction de leur taille persiste. Les économistes considèrent ce fait comme une cause de moindre développement des Petites et Moyennes Entreprises.

La PME a une structure de financement différente des grandes entreprises (faiblesse des fonds propres). Elle est désormais dépendantes du financement externe et donc des banques avec l'inexistence d'un marché financier actif en Algérie.

L'opération de crédit est en premier lieu une marque de confiance du créancier envers le débiteur. Or, avec l'existence d'asymétries informationnelles, la relation de confiance entre la banque et la PME tarde à s'instaurer.

La relation Banque-PME reste perturbée, même si elle ne débouche pas systématiquement sur un rationnement de crédit. La solution peut être d'établir des relations personnalisées et à long terme.

L'étude de la demande de prêt émanant d'une PME est moins flexible au niveau de la banque. Elle se base sur des critères tantôt quantitatifs sur la base des documents comptables et financiers présentés par l'emprunteur et tantôt qualitatifs, idée qui sera développée dans le chapitre suivant.

Chapitre2

Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

Introduction du chapitre :

L'analyste de crédit lors d'une étude d'une demande de financement met l'accent sur tous les facteurs qui peuvent avoir une influence non seulement sur le paiement final d'un emprunt financier, mais aussi sur le respect des échéances. Cela suppose une étude approfondie de toutes les composantes de la relation d'affaire, à savoir les déterminants de nature quantitative ou qualitative.

Il y a lieu d'analyser le facteur humain illustré dans la compétence de l'emprunteur ainsi que son expérience professionnelle dans le secteur en question, en plus de la relation qui relie le demandeur de crédit à la banque. Ensuite, un dépouillement des documents comptables et financiers de l'affaire s'impose, à l'aide des outils de l'analyse financière, les chiffres et les agrégats calculés parleront d'eux même, l'analyse est ainsi complétée par l'étude du marché et de l'environnement concurrentiel du projet.

L'approche du risque existe dans tous les dossiers de crédit quelque soit le taux de rentabilité d'une affaire mais le degré du risque diffère selon le concours sollicité, l'activité financée, la durée de l'investissement ou autres. C'est pour cela, que l'identification du risque et sa mesure sont deux éléments importants afin de mieux le gérer en faisant appel à des moyens de prévention qui interviennent en dernier lieu, en cas de forces majeures, en l'occurrence les garanties.

Afin de mieux expliciter les points abordés ci-dessus, nous traiterons également, dans ce chapitre, le processus d'octroi de crédit bancaire, à partir du montage du dossier jusqu'au suivi de ce dernier.

Section1 : Critères d'octroi de crédit bancaire1- Importance de l'information dans la gestion de crédits :¹

L'information « Hard » et « Soft » sont deux termes désignant respectivement l'information quantitative et qualitative, utilisés par Aymen SMONDEL dans sa thèse « Comment les banques octroient les crédits aux PME », soutenue à l'Ecole doctorale de Paris Dauphine en décembre 2011.

1.1- Information hard :

L'information « *hard* » est une donnée quantitative, elle ne présente ni un jugement, ni une opinion, pas plus qu'une interprétation de l'agent qui la collecte. Elle est, généralement, collectée et utilisée par une personne, censée être en relation directe avec la PME. Le banquier collecte ce type d'information tout au long de la période de la relation établie avec l'entreprise, et ce par le suivi de l'évolution de cette relation. La collecte de l'information quantitative se fait aux plus bas niveaux hiérarchiques de la banque.

¹ Christophe J. Godlewski : « rôle de la nature de l'information dans l'intermédiation bancaire », article publié en avril 2004. Disponible sur le site : <http://docplayer.fr/2244808-Role-de-la-nature-de-l-information-dans-l-intermediation-bancaire.html>, consulté le 03/04/2016.

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

Les agents de crédit, lors de l'utilisation de l'information « hard » dans le processus décisionnel de la banque, se transforment en simples rapporteurs. En effet, la collecte et le traitement de cette information n'exigent pas des compétences importantes.

En effet, cette information impersonnelle est basée sur des critères relativement objectifs, comme les ratios financiers et les différents indices de rentabilité. Elle doit avoir une interprétation unique par tous les agents de tous les niveaux hiérarchiques de la banque.

Avantages de l'information HARD :

Les avantages de l'information « Hard » peuvent être résumés en :

- La réduction des coûts.
- Les technologies de production qui reposent sur le « Hard » sont facilement automatisables.

Limites de l'information HARD :

Le problème qui se pose dans ce type d'information fait naître le modèle de *scoring* qui est une méthode statistique d'estimation de la probabilité de défaut des contreparties telles que les PME.

Ce modèle permet de combiner plusieurs variables prédictives, par exemple, les ratios comptables et financiers clés en calculant leur pondération respective pour produire un score ou une mesure de la probabilité de défaut. En intégrant ce *scoring* dans le processus de prise de décision de crédit dans le but de pouvoir discriminer les demandes de prêt, celles qui seront acceptées et celles qui seront rejetées.

1.2- Information soft :

L'information « *soft* » est une information qualitative qui porte un jugement personnel et une opinion subjective de la personne qui la collecte et la traite. Cet agent de crédit va engendrer des coûts supplémentaires, puisque la collecte, le traitement et l'analyse de l'information « *soft* » exigent des agents bien qualifiés, ces agents doivent avoir des compétences et des qualifications supérieures, ce qui amène les banques à payer des coûts plus importants pour l'utilisation de cette information.

Les technologies de prêt dépendent de la nature de l'information utilisée (Udell, 2008). Il existe donc deux grandes classes de technologies, selon la nature de l'information utilisée : la relation Banque-PME qui se basent sur l'information « *soft* » et les technologies basées sur les transactions qui utilisent l'information « *hard* ».

Avantages de l'information SOFT :

Parmi les avantages de l'information « Soft », nous pouvons citer :

- L'efficacité de l'information en construisant une relation à long terme.
- La flexibilité dans les contrats de dettes.

- Les informations « Soft » permettent de réduire les coûts d'agence, ce qui permet de réduire les problèmes d'anti sélection, d'aléa moral et d'opportunisme.

Limites de l'information SOFT :

Parmi les limites de l'information « Soft », nous pouvons citer :

- L'augmentation des coûts liés à la contrainte budgétaire non rigide prévenant d'un manque de rigidité pour renforcer les contrats de dettes.
- La concurrence peut influencer négativement sur les relations qui sont considérées comme source des informations « Soft », voire même incité l'emprunteur à changer de banque.

En définitive, une complémentarité entre ses deux types d'information s'impose, cela pour permette une meilleurs gestion de la relation banque-entreprise (PME) et par conséquent une meilleure gestion du risque de crédit.

1.3- Collecte et utilisation de l'information :

Les renseignements qu'obtient le banquier sur ses clients sont déterminants dans le sens où ce dernier peut refuser (et c'est son droit) d'entrer en relation lorsque, par exemple, les informations qu'il obtient sur une entreprise font apparaître des incidents de paiement, ou lorsque l'analyse de la documentation comptable fait ressortir une situation financière compromise.

Pour obtenir des informations concernant sa clientèle, le banquier peut recourir à plusieurs sources d'informations. Il peut compter, soit sur ses confrères pour obtenir des renseignements liés aux clients domiciliés chez eux (renseignements commerciaux), soit sur les centrales de la Banque d'Algérie, à savoir **La Centrale des Impayés** (Informations sur les incidents de paiements), **la Centrale des Risques** (Informations sur les crédits accordés par les banques) et **la Centrale des Bilans** (Informations comptables et financières sur les entreprises).

La centralisation des risques permet à la Banque d'Algérie d'adresser périodiquement, à toutes les banques, la situation consolidée des engagements bancaires par client, en vue de leur permettre de vérifier et analyser l'état de répartition des engagements entre elles.

La centralisation des impayés également établie par les services de la Banque d'Algérie signalant périodiquement aux banques les incidents de paiements de chèques et d'effets de commerce présentés par leurs clients.

L'exploitation de ces deux informations sur les risques, et les incidents permet aux banquiers de mieux connaître leurs clients, d'affiner leur analyse de risque, et prendre à leur égard les meilleures décisions. Au-delà du refus de crédits, certaines banques, n'hésiteront pas à pousser la sanction jusqu'au retrait des chéquiers, voire même jusqu'à la fermeture du compte.

Les systèmes d'information de la banque sont donc très importants. Pour sa sécurité, elle doit s'assurer que le contrôle des systèmes d'information sont évalués périodiquement, et de

prévoir des procédures de secours informatiques afin d’assurer la continuité de l’exploitation en cas de défaillance dans le fonctionnement des systèmes.²

2- Etude comparative des travaux de recherche sur le thème :

Il existe des travaux de recherche ayant traité le sujet dans la mesure où la valeur ajoutée de ces travaux était de cerner les différents critères déterminants sur lesquels un banquier analyste de crédit se base lors de l’étude d’une demande de crédit. Les travaux ciblent la relation banque-PME car le constat est tel que ces entreprises rencontrent souvent et surtout dans les pays en développement des difficultés d’accès aux crédits par rapport aux grandes entreprises ayant un poids économiquement considérable lors des négociations d’un contrat bancaire.

Nous avons regroupé les travaux traitant le thème d’analyse des déterminants d’octroi de crédit bancaire, en ressortant dans le tableau qui suit les variables les plus importantes citées par les chercheurs :

Tableau n 2: Etude comparative des travaux de recherche sur le thème « analyse des déterminants d’octroi de crédit bancaire »

Travaux de recherche et résultats	« Etude des critères de décision d’octroi de crédits bancaires au PME camerounaises » 2012	« Financement bancaire des PME : cas d’étude du Vietnam » 2010	« Comment les banques octroient les crédits au PME » 2011	« Analyse des déterminants d’octroi de crédits bancaires aux entreprises au Sénégal » 2011
Variables déterminantes	Contenu des états financiers Antécédent de crédit Age de l’entreprise Chiffre d’affaires Garanties Secteur d’activités Âge et sexe du propriétaire dirigeant Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur Fiabilité des informations transmises	Garanties Fiabilité des informations Rentabilité et performance des PME Compétences des entrepreneurs	Les variables sont regroupées en deux groupes : variables quantitatives (Montant des crédits à octroyer Décision basée sur les états financiers) et qualitatives (Relation banque-Emprunteur)	Variables de la personnalité du dirigeant ou du management Variables de la qualité de gestion Variables de la situation financière Variables de la durée de la relation Variables des caractéristiques du crédit (Garanties, justifications de la demande)

² Mémoire en vue de l’obtention du diplôme de Magister en sciences économiques : «La problématique d’évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » par Madouche Yacine, UMMTO, 2010.

	Montant de la demande			
Résultats	Les variables les plus déterminantes selon l’étude sont les garanties et l’expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur. Celle qui influence le moins la décision d’octroi de crédit est le sexe du demandeur d’emprunt.	Selon cette étude, les variables se cachant derrière le refus d’une demande de crédit adressée par une PME vietnamienne sont le doute au sujet de la rentabilité et de la performance des PME en premier lieu et le manque de garantie en second lieu.	Les résultats de l’étude montre que lors d’une première demande de crédit, le critère de la durée de la relation est insignifiant. Un temps de traitement plus long permet au chargé des dossiers de bien analyser l’information « hard » des documents financiers à sa disposition. Un temps court favorise l’utilisation de l’information « soft » déjà collectée.	Les variables concernant la situation financière de l’emprunteur sont toujours prises en compte même si les états financiers ne sont pas certifiés.

Source : Réalisé par nous même à partir des données collectées sur les travaux de recherche

3- Variables explicatives d’obtention de crédit :

3.1- Variables quantitatives :

Les variables qui vont être citées ci après sont qualifiées de quantitatives car elles peuvent être mesurées par des montants tels que le mouvement confié ou les ratios indicateurs de rentabilité, ou par un nombre d’année telle que la durée de la relation qui relie la banque à l’emprunteur.

3.1.1- Garanties :

Les renseignements fournis par la Centrale des risques, bien que nécessaires, ne sont pas toujours suffisants pour amener un banquier à accorder un crédit. Sa circonspection, sa

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

prudence et son intérêt lui recommandent de rechercher les moyens juridiques et techniques pour assurer la sécurité de ses engagements.

Il s'agit pour le banquier de se garantir contre une défaillance, toujours possible, de son débiteur.

Les garanties présentent un caractère optionnel. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Elles doivent faire l'objet d'un suivi régulier.³

Les opérations de crédit étant très variées, les garanties qui les accompagnent le sont aussi. Certaines garanties sont régies par le Code civil, d'autres par le Code de commerce. Elles sont de deux sortes : les sûretés personnelles et les sûretés réelles.⁴

A- Les sûretés personnelles :

Une sûreté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser des créances si à l'échéance le débiteur principal ne respecte pas ses obligations (engagements). Les sûretés personnelles sont réalisées sous la forme juridique de cautionnement et d'aval ; quoiqu'il existe un autre type de sûreté personnelle particulier qui est l'assurance crédit. Cette dernière constitue l'opération par laquelle un créancier souscrit une assurance contre les risques découlant de l'octroi du crédit.

1- Le cautionnement

Le cautionnement est régi par les dispositions des articles 644 à 673 du Code civil.

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne (la caution) garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur (cautionné) n'y satisfait pas lui-même.»⁵

Il existe deux types de cautionnement :

- Le cautionnement simple
- Le cautionnement solidaire

1.1- Le cautionnement simple :

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

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

³ Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques : «La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie » par Madouche Yacine, UMMTO, 2010.

⁴ Cité par Mansouri Mansour : « Système et pratiques bancaires en Algérie », Ed Houma, 2006, Alger, P 134.

⁵ Article 624 du Code civil.

➤ **Le bénéfice de discussion :**

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

➤ **Le bénéfice de division :**

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

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

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

Contrairement au cautionnement simple qui peut se concevoir avec une seule caution, le cautionnement solidaire nécessite obligatoirement l'existence d'au moins deux cautions.

Lorsque la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal, son engagement est égal à celui de la personne cautionnée.

1.2- Le cautionnement solidaire :

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

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

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

2- L'Aval :

C'est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce tel qu'un billet à ordre, ou une lettre de change. Le donneur d'aval est tenu de la même manière que celui dont il est porté garant. « Quand il paie la lettre de change, le donneur d'aval acquiert les

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

droits résultant de la lettre de change contre le garanti et contre ceux qui sont tenus envers ce dernier en vertu de la lettre de change. »⁶

B- Les sûretés réelles :

Le Code civil classe parmi les sûretés réelles : l'hypothèque, le nantissement et le gage.

1- L'hypothèque :

« Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang... »⁷

L'ordonnance n°03/11 relative à la monnaie et au crédit institue, une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur (avec acte notarié), au profit des banques et établissements financiers, en garantie du recouvrement de leurs créances. L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier sur l'initiative de la banque sur la base de la convention de crédit établie entre la banque et son client, précisant notamment le montant maximum de crédit garanti et la description des biens donnés en hypothèque.

L'hypothèque peut être prise sous 3 formes :

Légale : entre la banque et le client seulement

Conventionnelle : la loi exige un acte notarié, il y a dans ce cas là trois parties, la banque, le client et le notaire.

Judiciaire : c'est au président du tribunal de donner l'ordre d'hypothéquer le bien en question.

2- Le nantissement :

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet.

Il existe un nantissement 2 types de nantissement :

Le nantissement du fonds de commerce :

Le législateur a prévu la possibilité de donner en garantie le nantissement du fonds de commerce qui regroupe des éléments incorporels par lesquels il faut entendre : le droit au bail, la clientèle, l'achalandage, le nom commercial et l'enseigne ainsi que les brevets d'invention, les marques de fabrication, les dessins et les modèles industriels.

⁶ Article 409 du Code du commerce.

⁷ Article 882 du Code civil.

Le nantissement spécial du matériel :

La mise en gage du matériel et de l'outillage est possible et a été conçu pour favoriser la modernisation des entreprises et cela par l'augmentation de leurs garanties lors d'une demande de crédit.

3- Le gage :

Le gage est un bien affecté en garantie d'une créance. L'article 122 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée relative à la monnaie et au crédit stipule que :

« L'affectation en gage de créances en faveur des banques et établissements financiers ou la cession de créances par eux ou en leur faveur sont parfaites par la simple notification qu'ils font au débiteur par lettre recommandée avec accusé de réception... ».

Les valeurs mobilières peuvent être données en gage avec certaines conditions à respecter énumérées dans les articles 677-679 du Codes de commerce.

3.1.2- Mouvement d'affaire :

Le compte courant du client retrace l'ensemble des transactions liées à l'activité de l'entreprise. Le mouvement d'affaires confié par le client à sa banque reflète le degré de fidélité et de confiance qu'il a en son banquier.

Il se calcule ainsi :

Mouvement d'affaires = Mouvements crédit = versements + virements reçus + remises de chèques et effets

Ce mouvement confié doit être rapporté au chiffre d'affaires déclaré :

(Mouvement confié/ CA déclaré)

Suivant ce rapport, trois situations peuvent se présenter :

1. *Mouvement confié = CA déclaré* : une centralisation du CA au niveau du compte du client, et c'est le cas idéal.

2. *Mouvement confié < CA déclaré* : soit il s'agit d'une fausse déclaration du CA (CA fictif) ou d'une non centralisation du CA, c'est-à-dire que le client détient des comptes ouverts dans d'autres banques, ou encore le client réalise des transactions en espèce.

3. *Mouvement confié > CA déclaré* : il s'agit d'une fausse déclaration du CA (diminuer le CA pour fuir au fisc), ou d'une réalisation d'opérations hors exploitation.

N.B : les banques exigent souvent aux clients bénéficiaires d'un crédit bancaire de centraliser leurs chiffres d'affaires chez elles.

➤ Les incidents de paiements :

Pour apprécier la moralité et le sérieux de son client, le banquier doit vérifier si celui-ci n'a pas fait l'objet d'un incident de paiements, qui concerne les émissions de chèques sans provision, le non paiement d'une traite à échéance ou encore le non paiement d'une dette privilégiée, généralement sanctionné par un avis à tiers détenteur ou une saisie-arrêt.

- L'Avis à Tiers Détenteur (ATD) :

L'ATD est une demande de blocage du compte du client émanant des inspections des contributions diverses ou des inspections des domaines. Il est émis à l'encontre des redevables n'ayant pas payé leurs contributions.

- La Saisie Arrêt :

La saisie arrêt est la procédure par laquelle un créancier dit « *saisissant* », fait défense à une tierce personne dite « *tierce saisie* » (banque), de se dessaisir des sommes ou dépôts qu'elle devrait au débiteur du saisissant dit « *saisi* ». Elle peut être bancaire ou judiciaire.

Comme pour les ATD, le banquier est tenu de vérifier si son client n'a pas fait l'objet d'une saisie arrêt afin d'apprécier son honorabilité vis-à-vis de ses créanciers. Ces incidents peuvent remettre en cause la confiance du banquier en son client.

Parmi les moyens de contrôle qui sont à la disposition du banquier, l'évolution du compte courant de son client ou encore la consultation des services juridiques ainsi que les fichiers des centrales de la Banque d'Algérie.

Les critères de classification suscités sont exclusivement des critères ayant trait à la relation Banque-Client. D'autres critères peuvent être retenus telle l'importance de l'entreprise à travers son total du bilan, le rapport Fonds Propre/Total du bilan, le niveau du chiffre d'affaires développé, le niveau des garanties... .

3.1.3- Ratios de l'analyse financière :

Les informations fournies par les états financiers (bilan, compte de résultat et tableau de flux de trésorerie) sont importantes dans l'évaluation de la capacité de remboursement de l'entreprise. Les variables identifiées pour cerner ce concept sont les fonds propres et la rentabilité des PME. La mauvaise rentabilité des PME et l'insuffisance des fonds propres peuvent représenter des raisons évoquées par les banquiers pour le refus d'un crédit.

Un ratio est un rapport significatif entre deux grandeurs cohérentes calculé en rapprochant deux données du bilan ou du compte de résultat (CR) dont le rapport permet la mesure d'un critère (rentabilité, productivité, solvabilité...).

Le numérateur et le dénominateur du ratio doivent être sélectionnés sur la même base : en données brutes ou nettes, hors taxes ou TTC, etc.

Le calcul d'un ratio en lui-même présente généralement peu d'intérêt, ce qui importe, c'est :

- Son évolution dans le temps.
- Sa position par rapport aux performances des concurrents.

- Sa tenue par rapport à des normes générales, principalement bancaires dans la mesure où elles ont une réelle signification et qu'elles constituent un critère de jugement pour l'analyste.

Le choix des ratios financiers utilisés par l'analyste financier dépend de l'objectif recherché. Les ratios présentés ici de façon non exhaustive complètent l'analyse du bilan et du CR.

- Ratios d'activité
- Ratios de rentabilité
- Ratios de structure (équilibre financier, solvabilité)
- Ratios de liquidité

Tableau n3 : Exemples de ratios significatifs

Catégories	Ratios	Significations
Ratios d'activité	VA/CA	Fournit le taux d'intégration de l'entreprise dans le processus de production et le poids des charges externes
	$Créances\ Client \times 360 / CA$	Ils consistent à déterminer le délai de paiement moyen des clients de l'entreprise ou des dettes fournisseurs.
	$Dettes\ fournisseurs \times 360 / CA$	
Ratios de rentabilité	$Résultat\ net / FP$	Mesure la rentabilité financière de l'entreprise
	EBE / CA	Permet de savoir si l'entreprise maîtrise les coûts d'exploitation
	CAF / CA	Ce ratio permet de comprendre la part de ressources internes que l'entreprise crée pour assurer son financement
	$Résultat\ Net / CA$	Le taux de rentabilité net mesure la rentabilité de en fonction du CA
Ratios de structure	$Dettes\ financières / FP$	Permet de déterminer l'autonomie financière de l'entreprise
	$Immobilisation / Total\ Bilan$	Mesure le degré d'immobilisation de l'actif
	$Dettes\ à\ long\ terme / CAF$	Permet de déterminer la capacité de remboursement. L'endettement ne doit pas excéder 4 fois la capacité d'autofinancement afin d'éviter le Surendettement

Ratios de liquidité	Actif-Stocks/DCT	Détermine le degré de liquidité réduite de l'entreprise
	Disponibilité/DCT	Mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme par l'utilisation des disponibilités.
	FP/Total Bilan	Indique la capacité de l'entreprise à s'endetter

Source : Réalisé par nous même à partir du livre « Analyse financière », Jean Pierre Lahille, éditions aide-mémoire, 2001.

3.1.4- Taille de l'entreprise :

Cette variable peut être mesurée soit par le chiffre d'affaires (montant total des ventes de biens ou services générés par les activités de l'entreprise), le nombre d'employés (nombre de personnes qui travaillent dans l'entreprise) et/ou le volume d'investissement (montant total des investissements faits dans l'entreprise). Elle représente une variable sur laquelle peut se baser lors de l'étude d'une demande de crédit.

3.1.5- Durée de la relation :

La durée de la relation est considérée comme l'un des plus importants indicateurs de la force de la relation et elle peut affecter l'octroi des crédits. En effet, la variation de la durée de la relation affecte le taux d'intérêt, la disponibilité et même les termes du contrat de crédit. Une baisse des taux dans le temps peut avoir lieu, par le fait que la quantité d'information collectée sur la période est cumulable et donne ainsi une meilleure visibilité de la firme. Il en résulte que cette dernière va bénéficier de taux plus intéressants que d'autres firmes. La banque peut changer de comportement d'un client à un autre selon l'historique de sa relation et peut donc imposer des clauses ou des termes de contrats plus ou moins restrictifs selon le client. Leur importance peut expliquer la force de la relation et le pouvoir de la banque dans cette relation.

La mesure de l'étendu d'une relation se base essentiellement sur les montants accordés par la banque à son client. Une banque ne peut accorder des sommes importantes qu'à une entreprise avec qui elle détient une relation assez forte. Donc nous pouvons supposer l'existence d'une relation positive entre les montants octroyés et la force de la relation. L'établissement d'une relation de crédit entre les entreprises et leurs banques représente un certificat de bonne santé pour la firme.

3.2- Variables qualitatives :

3.2.1- Le profil du propriétaire dirigeant :

Pour apprécier l'impact du risque que le propriétaire dirigeant peut avoir sur les chances d'acceptation d'une demande de crédit, nous allons demander aux banquiers de préciser si les éléments du profil du propriétaire dirigeant sont utilisés pour prendre la décision de crédit. Il

s'agit de: l'âge, le niveau de formation (primaire, secondaire, universitaire), l'expérience professionnelle et le sexe (féminin ou masculin).

En ce qui concerne la qualité des dirigeants, le banquier s'intéresse essentiellement à :

- La compétence du dirigeant, c'est à dire sa formation et son expérience professionnelle.
- L'âge du chef d'entreprise est un élément très important pour les PME car le fondateur de l'entreprise est souvent lui-même le dirigeant. C'est notamment le cas si la succession est mal préparée, par exemple, ou bien, si le dirigeant est très jeune, il peut manquer d'expérience dans les affaires.
- Le patrimoine : les associés ou le dirigeant ont-ils des moyens financiers suffisants ? Ce critère peut-être analysé par la possibilité de l'entreprise à obtenir des moyens en cas de besoin de nouveaux apports en fonds propres, face à des difficultés ou des besoins d'expansion rapide.

3.2.2- Fiabilité des informations financières :⁸

Sur le plan de la quantité de l'information :

Les entrepreneurs des PME hésitent à dévoiler l'ensemble des informations dont ils disposent concernant leur entreprise, que ce soit pour des raisons fiscales, concurrentielles ou liées aux coûts qu'engendre leur production ou simplement par ignorance ou manque de compétences. Selon le rapport de l'Observatoire des PME européennes (2003), le bilan et le compte de résultat sont les documents les plus demandés par les banques européennes. Une étude montre que les PME présentent essentiellement aux banques les rapports financiers qui reflètent leurs activités passées, alors que les banques ont aussi besoin de l'information financière future pour évaluer les flux monétaires et leur capacité de remboursement. On remarque d'après cela que l'information fournie par les PME n'est pas complète, notamment en ce qui a trait à l'information stratégique. Quant à l'information informelle (par exemple la relation des PME avec leurs partenaires, les autres créanciers, les compétences de l'entrepreneur, etc), vu la petite taille et le peu de notoriété de la plupart des PME, elle est moins disponible.

Sur le plan de la qualité de l'information :

D'après les banques, il est difficile d'obtenir de l'information fiable et précise des PME. Celles-ci présentent rarement une information audité. L'enquête de Wynant et Hatch (1991) portant sur 1539 dossiers de crédit des PME montre que 95 % des rapports financiers ne sont pas vérifiés. L'information fournie par les PME est moins sophistiquée, structurée, ou validée que celle fournie par les grandes entreprises (Observatoire européen des PME, 2003).

De fait, la comptabilité et les rapports financiers d'un bon nombre de PME ne sont pas standards. Lorsque l'exactitude de l'information est prise en compte, il devient difficile, voire

⁸ Cité par THI HONG VAN PHAM dans « FINANCEMENT BANCAIRE DES PME CAS D'ÉTUDE DU VIETNAM », thèse de Doctorat, UNIVERSITÉ LAVAL QUÉBEC, 2010.

impossible, pour les prêteurs, de déterminer la qualité des emprunteurs et de leur projet. Comme les banques évitent d'octroyer des prêts à haut risque, la faible fiabilité de l'information fournie représente un obstacle à l'accès au financement bancaire pour certaines PME (Fraser et al, 2001).

3.2.3- Qualité de la gestion :

Les éléments de gestion de l'entreprise sont un facteur important qui rassure la banque sur la bonne gestion de l'entreprise et sa pérennité. Celle-ci doit donc considérer les outils de gestion, de pilotage et de contrôle de l'entreprise afin d'évaluer la qualité de la gestion.

3.2.4- Relation extra professionnelle :

Les relations banque-entreprise revêtent une importance d'autant plus grande qu'elles mettent en présence deux partenaires d'un poids économique non négligeable. Pour le dirigeant de la PME, le banquier constitue une contrainte et un recours incontournable, la banque est un mal nécessaire, ce qui alimente parfois un sentiment de résignation. Pour réduire ces contraintes, les dirigeants d'entreprises peuvent avoir recours lors d'une demande de crédit à des connaissances au sein de la banque, sollicitant ainsi des relations extra professionnelles pour bénéficier du soutien de la banque sans quoi la PME n'aurait pas pu mener à bien son projet.

Section2 : Facteurs déterminants du financement bancaire et risques de crédit

Le caractère imprévisible associé à la notion de risque ne doit pas empêcher la réflexion sur les causes de sa matérialisation dans l'opération de crédit.

Selon Coussergues (2007), le risque de crédit comporte deux aspects : un aspect externe lié à l'insolvabilité de l'emprunteur, et un aspect interne qui tient à la façon dont la banque organise la fonction de distribution de crédit.

1- Les risques de crédit auxquels sont confrontées les banques :

L'activité d'octroi de crédit constitue une source de vulnérabilité financière des banques. Elle les expose à un risque. Il n'y a pas de crédit totalement exempt de risques, quelles que soient les garanties dont il est assorti.

1.1- Définition et typologie du risque de crédit :

Le risque de crédit également noté risque de signature (Lobez 1997), risque de contrepartie (Heem 2000) ou risque de défaut (Galfaoui 2008) est la forme la plus ancienne du risque sur le marché des capitaux, il est aussi le principal risque auquel la banque est appelée à faire face. Toutefois, on le distingue du risque de marché et des autres grands risques auxquels les institutions financières sont exposées : le risque opérationnel, le risque actif-passif et le risque de liquidité.

Plusieurs définitions ont été avancées par les auteurs, dans un sens large, le risque de crédit se définit comme étant le risque que le débiteur n'honore pas tous ses engagements financiers (Lobez 1997).⁹

Le banquier appréhende le plus dans le financement des entreprises, et dont la maîtrise conditionne son développement et ses résultats d'exploitation. Il a alors l'obligation de bien analyser les emprunteurs et de les apprécier à leur juste valeur avant toute décision de crédit.

Puisque le risque est pratiquement inséparable du crédit, le banquier doit toujours craindre que son portefeuille ne soit pas mobilisable auprès de l'institut d'émission ou que son débiteur ne puisse faire face à ses obligations dans les délais prévus, les deux principaux risques liés à l'opération de crédit octroyé à une entreprise sont :¹⁰

- Le risque d'immobilisation
- Le risque de non remboursement

Le risque d'immobilisation :

Il se caractérise pour la banque, par son impossibilité de mobiliser son portefeuille de créances auprès de l'institut d'émission par les techniques de refinancement, telles que le réescompte. Dans une telle situation, la banque se trouve forcée de recourir au marché monétaire interbancaire moyennant le paiement d'un intérêt plus fort. En cas d'assèchement de ce marché, comme il est souvent le cas en Algérie, elle se rabat en dernier ressort sur le découvert de la banque d'Algérie à un taux très élevé qui est au moins égal sinon supérieur au taux du découvert appliqué par les banques aux entreprises.

Le risque de non remboursement :

Il désigne le risque de dégradation de la situation financière de l'emprunteur. En effet, durant la période du crédit, le client bénéficiaire peut se retrouver dans l'incapacité de payer tout ou partie du capital dû et les intérêts, ou refuser volontairement d'effectuer les règlements. On distingue : le risque de contrepartie dans le cas où un tiers ne paie pas sa dette donc ne pouvant faire face à ses engagements de paiements (incapacité d'honorer ses obligations de paiements des intérêts et/ou du principal d'une créance, le risque de dégradation de spread qui désigne la dégradation de la situation financière de l'emprunteur, ce qui conduirait à une dégradation des flux espérés à savoir, principal et intérêts, et c'est à travers le taux de recouvrement que la banque détermine le pourcentage de la créance qui sera récupérée en entreprenant des procédures judiciaires, suite à la faillite de la contrepartie.

Si le risque d'immobilisation est propre à la banque, puisqu'il est lié à la qualité de gestion des opérations de la clientèle, de la trésorerie, des ressources et des emplois de la banque ; le risque de non remboursement des crédits trouve ses origines principalement dans le risque de

⁹ Revue des « Réformes économiques et intégration en économie mondiale », n°17/2014, ESC.

¹⁰ Cité dans « Les risques de l'entreprise et de la banque », Hadj Sadok Tahar, éditions Dahlab, M'Sila, 2007, P 13.

l’entreprise qui est l’émanation de différentes sources de risque, on distingue trois grands compartiments de risque d’entreprise :

a- Le risque particulier :

Lié à la qualité de la clientèle de l’entreprise emprunteuse et de la nature des opérations, il ne dépasse pas le cadre d’une seule affaire, et est apprécié par rapport à la situation financière, industrielle ou commerciale du client ainsi que la compétence managériale des dirigeants qui est déterminante dans l’étude des risques d’une entreprise, une affaire mal dirigée est inévitablement vouée à des catastrophes. Le risque particulier d’une opération s’apprécie en fonction de la nature, la durée, et le montant de l’opération ;

b- Le risque corporatif :

Ce risque appelé également « risque professionnel » est principalement lié à la conjoncture économique d’un secteur d’activité et du marché, ou certaines conditions d’exploitation d’un commerce ou d’une industrie, comme par exemple :

- Pénurie de matières premières,
- Effondrements des prix,
- Produits de substitutions équivalents et moins chers.

c- Le risque général :

Ce risque est lié à la situation politique ou économique et sociale d’un pays et à des événements imprévisibles.

1.2- Conséquences du risque de crédit :

Le défaut du client pour son banquier correspond à une échéance impayée représentant des engagements en souffrance que la banque doit enregistrer dans son bilan et provisionner.

Les conséquences directes du non recouvrement sont les provisions et les pertes de tout ou une partie du capital prêté et des intérêts, en fonction de la réalisation des garanties, ce qui dégrade le résultat net de la banque.

Ce risque est critique car le défaut d’un petit nombre de clients importants peut suffire à mettre en grande difficulté un établissement bancaire, ainsi la dernière conséquence peut être la faillite, ce qui affecte le fonctionnement des systèmes de règlement, modifie le comportement d’épargne et réduit les possibilités de financement des entreprises.

En définitive, vu la densité des liens financiers interbancaires, la faillite d’une banque peut occasionner la défaillance du système bancaire voire financier créant ainsi une crise de liquidité.

2- Identification du risque de crédit associé à la PME :¹¹

¹¹ Thèse pour obtenir le grade de DOCTEUR en sciences de gestion, Université MONTPELLIER I, « Le rationnement du crédit des PME (Le cas du Vietnam) », Tuan-Anh PHUNG, 2009.

On a évoqué au premier chapitre la notion de risque en citant la typologie au quelle est confrontée la banque de manière générale. Dans cette section nous allons spécifier les risques de crédit liés à la PME qui influencent les déterminants d'octroi de crédit bancaire.

2.1- Risque d'affaires :

Le risque d'affaires, appelé également risque d'exploitation, se compose des risques : commercial, de gestion et technologique.

2.1.1- Risque commercial :

Il existe des liaisons avec les activités de l'entreprise, comme son marché, ses concurrents, la demande, la distribution de ses produits actuels et futurs, et la dépendance très forte envers un client. Les PME rencontrent donc certaines difficultés auprès des différents bailleurs de fonds, qui préfèrent souvent avoir affaire avec de grandes entreprises.

2.1.2- Risque de gestion :

Le risque de gestion peut se présenter sous forme de manque de connaissances en gestion, de sens d'organisation, de marketing, d'outils de gestion appropriés tels que la planification financière, un système comptable convenablement développé, un système informatique adéquat. Cependant, l'organisation des ressources humaines flexible chez les PME pourrait contribuer probablement à une réduction du risque de gestion en termes d'approbation des décisions.

2.1.3- Risque technologique :

Il s'agit de l'incapacité de l'entreprise de fournir au marché un produit ou un service avec un coût concurrentiel, faute d'activités de recherche et de développement dans sa stratégie de croissance. La plupart des PME sont relativement en retard comparées aux grandes entreprises domestiques ou étrangères en termes d'introduction de nouvelles technologies. Notons que ce retard est différent selon le secteur d'activités ainsi que le type d'entrepreneur. La pénurie de fonds constitue également une cruelle barrière quant au renouveau technologique des PME.

2.2- Risque financier :

Un risque financier est souvent défini comme le risque de perdre de l'argent suite à une opération financière ou à une opération économique ayant une incidence financière. Les PME sont connues pour leurs problèmes chroniques de liquidités, de rentabilité et de sous-capitalisation impliquant un niveau de risque financier plus élevé que les grandes entreprises. Pourtant, selon Paraque (1998), l'on ne pourrait considérer les PME comme plus risquées a priori que si deux conditions étaient vérifiées : tout d'abord, des difficultés plus fréquentes, ensuite une moindre capacité à générer du profit remettant en cause leur capacité à faire face à leurs engagements. En net, la rentabilité financière est un peu plus faible dans les PME car la charge de la dette est plus importante.

2.3- Risque spécifique lié à la taille de l'entreprise :¹²

Le premier chapitre précise que les PME possèdent des caractéristiques propres, liées à leur taille, qui peuvent augmenter leur niveau de risque par rapport aux grandes entreprises, ce risque est lié aux caractéristiques des PME qui sont en mesure d'influer sur toutes leurs activités et d'augmenter le risque total. Ce risque peut être évalué sur la base de la taille et de la phase de croissance des PME.

Sur le plan de la taille :

La taille des entreprises est définie par le nombre d'employés ou par le chiffre d'affaires. Des études ont montré que plus la taille est petite, plus le taux de refus de crédit est élevé (St-Pierre 2002, RAM 2005, Beck et Demirguc-Kunt 2006). L'étude de Cortés et Berggren (2000) montre aussi que, comme dans les pays industrialisés, plus l'entreprise est petite, moins il y a d'informations disponibles et plus la possibilité de faillite est élevée; par conséquent, plus la probabilité d'obtention de financement bancaire est faible. La taille serait dès lors utilisée par les banquiers comme indicateur du risque de défaut et elle influencerait leur octroi de crédit, ce qui peut causer un obstacle à l'accès des petites entreprises au financement bancaire. Toutefois, selon Binks, Ennew et Reed (1992), les problèmes d'accès des PME au financement ne sont pas directement liés à la taille, bien que celle-ci puisse être indicative de la capacité financière et de la disponibilité des informations.

Sur le plan du stade de développement :

Les études de Berger et Udell (1998), de Scholtens (1999) et de Saublens (2004) affirment que la capacité d'accès des PME au financement externe varie selon leur phase de maturité. De fait, la plupart des PME ne peuvent accéder au financement bancaire au cours de leur phase de démarrage ce qui est plus accessible pour celles qui sont en phase avancée. En effet, les nouvelles entreprises sont fragiles et elles ne peuvent présenter un historique de crédit ni afficher leur capacité de gestion. Leur légitimité est, par conséquent, plus faible que celles des PME plus matures. Conséquemment, elles ont des difficultés à convaincre les banques de leur performance future.

Les deux facteurs précités reflètent le développement des PME et en partie leur capacité financière, lesquels sont en mesure d'influencer la décision de crédit des banques.

2.4- Risque lié aux entrepreneurs :

Dans les PME, comme le pouvoir est généralement concentré dans les mains d'un ou de quelques individus, il convient de parler du risque lié aux entrepreneurs. Ce risque est souvent associé au niveau de compétence et d'expérience en gestion et en affaires des entrepreneurs. La gestion peut représenter un point faible d'un grand nombre d'entrepreneurs, dans la mesure où ces derniers ne disposant pas toujours de la

¹² Cité par THI HONG VAN PHAM dans « FINANCEMENT BANCAIRE DES PME CAS D'ÉTUDE DU VIETNAM », thèse de Doctorat, UNIVERSITÉ LAVAL QUÉBEC, 2010.

polyvalence souhaitée pour mener à bien leurs multiples fonctions, ce qui est susceptible d'influencer la performance de leur entreprise.

3- Appréciation et mesure du risque de crédit :

La mesure du risque de crédit permet de le cerner pour une meilleure gestion de ce risque qui répond principalement à trois objectifs :

-Elle doit permettre à la banque d'anticiper les pertes moyennes à venir et donc le niveau de marge à demander aux emprunteurs pour couvrir ces pertes.

-En parallèle, elle doit aussi fournir à l'établissement une estimation des pertes maximales possibles, c'est à dire le plafond statistique des pertes que la banque peut potentiellement avoir à supporter.

-Enfin, une mesure du risque doit permettre à l'intermédiaire bancaire de communiquer avec les actionnaires, les déposants et les autres banques d'un coté et les autorités de surveillance (commission bancaire) de l'autre. Ces dernières imposent aux banques des règles strictes sur le niveau du risque à prendre.

Le banquier dispose d'outils de mesure quantitatifs du risque de crédit, ce qui lui permet d'évaluer la solvabilité de son client.

3.1- Diagnostic financier classique :

L'évaluation du risque de crédit se fait traditionnellement sur la base des états financiers des débiteurs. La lecture des documents comptables se fait à l'aide de ratios significatifs, l'objectif est de vérifier si ces ratios correspondent aux normes internationales définies par le secteur donné.¹³

A- L'étude du compte de résultat :

L'évaluation de la société se fait à travers l'évolution de son activité et de sa rentabilité constatée dans le compte de résultat.

Il consiste aussi à évaluer la capacité de l'affaire à générer des bénéfices sur plusieurs années. Ce résultat permet ainsi de calculer la capacité d'autofinancement (CAF) qui est un élément essentiel pour les banquiers car elle montre la capacité de remboursement des emprunts à chaque exercice.

B- L'étude du bilan :

Cette phase consiste à évaluer les structures financières à travers le bilan : il convient de rapprocher la demande de crédit avec le niveau d'endettement. Le niveau d'endettement et le niveau des fonds propres doivent être observés afin d'évaluer si un nouvel endettement apparaît raisonnable ou s'il existe une marge de manœuvre ou une marge de sécurité

¹³ DE COUSSERGUES.S, «Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie», éditions DUNOD, Paris, 2006, P.163.

possible. En cas d'un endettement très élevé, la société opère sa capacité d'investissement future.

Si l'entreprise dispose de fonds propres très faibles, elle n'a aucune marge de sécurité et si la situation ne s'améliore pas l'évaluation du risque de défaillance aura surement lieu.

C- L'étude de la trésorerie :

Les problèmes de la trésorerie sont des signes de problèmes au niveau de l'équilibre financier. L'analyste doit faire une étude approfondie sur la trésorerie de l'entreprise et une étude des mouvements du compte au niveau de la banque. Ce contrôle donnera une idée sur les habitudes de paiement et d'encaissement et permettra d'apprécier le besoin en fond de roulement et les solutions bancaires adéquates par rapport aux demandes.

D- Principales limites du diagnostic financier classique :

Le diagnostic financier présente plusieurs limites pour une banque, ces limites sont liées essentiellement à la construction du bilan financier et à la non maîtrise des postes à risque. Pour construire un bilan financier, les banques ne tiennent en compte que quelques retraitements économiques. Parmi ces retraitements, nous citons par exemple les provisions pour risques et charges, les provisions réglementées, les subventions d'investissements, les comptes courants d'associés, les écarts de conversion actif, les plus ou moins-values sur actifs, etc. le diagnostic financier qui ne prend pas en considération ces retraitements ne permet pas d'affiner davantage la gestion du risque crédit. Toutefois, la prise en compte de ces retraitements engendre des coûts importants supplémentaires que les banques doivent supporter. Egalement, les comptes de l'entreprise sont souvent aménagés pour donner une image plus flatteuse que la réalité.¹⁴

En plus de ces deux grandes catégories de limites techniques, le diagnostic financier présente une autre difficulté qui réside d'une part dans le fait que les entreprises ne montre que les bons bilans aux tiers (bilans maquillés), et d'autre part, dans le fait qu'elle s'appuie sur des données passées qui peuvent être modifiées au moment de la demande de crédit.

3.2- La notation financière :

Contrairement à l'analyse financière qui émet un jugement sur la valeur d'une entreprise, les agences de notation émettent un jugement sur son risque. La notation, ou rating, est un moyen d'information classique sur le niveau de risque d'un client. Elle désigne l'attribution de notes (ratings) sur le risque de défaut d'une dette ou de l'entité qui l'émet. La note est attribuée par une agence de notation en utilisant une échelle qui lui est propre. Trois agences ont acquis une reconnaissance internationale qui sont : *Fitch Ratings*, *Moody's Investor Services* et *Standard and Poor's*.¹⁵

¹⁴ ELHAMMA.A, La gestion du risque crédit par la méthode du Scoring, REMAREM, 2009, P.291.

¹⁵ La notation financière, E.PAGET-BLANC et N.PAINVIN, édition DUNOD, Belgique, 2007, p 8.

La note juge la capacité d'un emprunteur à rembourser les intérêts et le capital d'un crédit à court et à moyen terme.¹⁶

A- Les limites de la notation :

L'adaptation d'un système de notation n'est pas sans risque. Les limites qui s'imposent sont dues, d'une part à la subjectivité d'appréciation liée à toute analyse du risque, et d'autre part, à l'évolution rapide que connaît l'économie ces dernières années ; cette évolution rend la prévision sur l'avenir des entreprises très difficile.

B- Le système de notation financière en Algérie :

Le projet d'une création d'une agence de notation chargée d'évaluer le niveau de solvabilité des banques algériennes, longuement attendu, semble aujourd'hui relancé, comme en témoigne l'accélération du processus de sélection d'un mécanisme de contrôle.

L'Algérie espère que le lancement du nouveau système de notation renforcera la confiance dans le secteur, tout en favorisant une hausse du volume de prêts, conformément à l'objectif de diversification économique que s'est fixé le pays.

Le processus de création de ce système a souffert d'une certaine lenteur, la banque d'Algérie ayant pris le temps de définir les modalités de mise en œuvre. Le lancement, initialement prévu fin 2011, a été reporté. Le système de notation (ou rating) a été mis en place en 2013.

3.3- La méthode de Scoring :

«Les modèles de scores sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets des divers caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut... »¹⁷

Comme tous les modèles, les modèles de Score ont beaucoup d'avantages qui leurs permettent d'être une bonne aide à la décision. Néanmoins, ils ont leurs inconvénients qui, malgré le développement de la recherche et la multitude des méthodes, n'ont pas eu des solutions.¹⁸

3.4- Les systèmes d'experts :

C'est un ensemble de règles de décision des experts en matière de crédit assorties de pondérations qui servira à décrire les caractéristiques de risque de l'emprunteur et à lui

¹⁶ LAIB.N, L'appréciation de la qualité de l'émetteur à court terme et la prime de risque, Revue de financier, N°93,1993.

¹⁷ DIETSCH.M et PETEY.J, Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières, Revue Banque, Paris 2003, P.47.

¹⁸ SCHREINER.M, Vertus et faiblesses de l'évaluation statistique (crédit Scoring) en micro finance, Micro finance risk management (www.microfinance.com) et center for Social Developpement, Washington Université de ST. Louis, USA, 2003.

attribuer une note. Ces systèmes sont en vigueur dans les banques mais aussi dans les agences de notation.¹⁹

4- Gestion et limitation du risque de crédit :

4.1- Limitation du risque de crédit :

4.1.1- Règles prudentielles :

L'environnement réglementaire bancaire est le cadre dans lequel une banque limite le risque de crédit qu'elle encourt, puisqu'elle est tenue de se conformer aux règles universelles de l'orthodoxie bancaire en matière de crédit, la banque commerciale algérienne doit également obéir aux règles prudentielles édictées par la banque d'Algérie. « Ces règles imposent, comme dans la plupart des pays, une première limite aux engagements globaux des banques et une seconde à leurs engagements sur un même client. Elles obligent également au provisionnement strict des crédits en fonction de la situation du bénéficiaire ou du secteur dans lequel il évolue. »²⁰

- Les incitations réglementaires du Comité de Bâle :

Le comité de Bâle a été créé par les gouverneurs des banques centrales du G10 en 1974 afin d'améliorer la stabilité du système bancaire international. Ces accords sont actuellement appliqués dans plus d'une centaine de pays.²¹

Bâle 1 :

Bâle 1 fait référence à un ensemble de recommandations formulées en 1988 par le Comité de Bâle, il fixait un montant minimum de 8% de fonds propres par rapport à l'ensemble des crédits accordés par une banque, ce ratio est appelé ratio Cooke en référence au président du Comité de l'époque.

Bâle 2 :

Une refonte de l'accord précédent était nécessaire, pour répondre à l'évolution des pratiques bancaires, les accords de Bâle 2 ont été finalisés en 2005. Ils constituent un ensemble de dispositifs destinés à mieux appréhender les risques bancaires et s'appuient sur trois piliers :

- **Pilier 1 :** Une exigence d'un niveau de fonds propres adapté à la spécificité des risques pris,
- **Pilier 2 :** Une procédure renforcée de surveillance de la gestion des fonds propres,
- **Pilier 3 :** Une plus grande transparence dans la communication des établissements de crédit.

Les risques de contrepartie liés à la qualité de l'emprunteur sont désormais pris en compte par l'intermédiaire d'un système de notation financière. Un nouveau ratio de solvabilité appelé

¹⁹ Michel Dietsch et Joel Petey (2003) : « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Revue Banque, Paris, P 45-47

²⁰ L'entreprise et le financement bancaire, Farouk BOUYACOU, éditions Casbah, Alger, 2001, p 27

²¹ Guide pratique des relations Banque Entreprise, Jean-Marc TARIANT, éditions Eyrolles, Paris, 2011, p 237

« Mac Donough » renforce l'exigence de fonds propres, prenant en compte la nature des risques comme suit :

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

L'exigence d'analyse plus fine des risques de contrepartie dans le cadre des accords de Bâle 2 va engendrer une difficulté croissante des entreprises pour se financer auprès des banques.

Bâle 3 :

La crise financière de 2008 a fortement affectée l'économie mondiale, elle a permis de mettre en exergue la non-adéquation du cadre réglementaire des accords de Bâle 2 aux situations extrêmes d'où la nécessité de procéder à une réforme. Un renforcement des dispositifs existants est déjà prévu ainsi que la création de nouvelles mesures réglementaires.

4.1.2- La diversification du risque :

La diversification est un des moyens les plus anciens de réduction des risques. Elle permet aux banques de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance. En effet, une banque a intérêt à répartir les risques entre un grand nombre de contreparties pour que la probabilité de perte soit faible, puisque les risques de contreparties sont faiblement corrélés entre eux.

A l'inverse, une concentration trop importante des risques sur un petit nombre de contreparties fragilise la gestion de la banque et met en danger sa pérennité en cas de défaillance de l'une des contreparties les plus importantes. D'ailleurs, les PME offre cette possibilité de diversification de risque crédit de contrepartie pour la banque, car la clientèle PME appartient à un monde d'entreprises fort hétérogène.

4.1.3- Prise de garantie :

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. En effet, le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêts, la valeur estimée de la garantie. L'exposition nette au risque est donc exprimée comme suit :

Exposition nette = Total en capital et intérêts – Valeur estimée de la garantie

L'utilisation des garanties répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt.

4.1.4- Les garanties de compagnies d'assurance :

Une banque peut minimiser son exposition aux risques en bénéficiant des garanties des compagnies d'assurance. Pour se prémunir contre le risque d'insolvabilité de leurs

contreparties, notamment bancaire surtout et entreprises. D'ailleurs, les banques et les entreprises peuvent souscrire à une assurance-crédit.

4.1.5- Le provisionnement :

Les provisions sont des charges qui servent à couvrir la diminution de la valeur de l'exposition sur une contrepartie notamment les PME. Elles sont constituées lorsque la banque décide de l'octroi du crédit. Leur montant est alors calculé sur la base du montant de la créance net des garanties obtenues, autrement dit sur la base de l'exposition nette, comme suit :

Montant de la provision = Exposition nette x Probabilité de défaut

La probabilité de défaut dépend de la qualité de la contrepartie. Les crédits accordés doivent faire l'objet d'un suivi régulier. Au cas où la créance deviendrait douteuse, c'est-à-dire qu'elle présente un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel, celle-ci doit être classée dans une des catégories de risque et provisionnée à hauteur du risque qu'elle présente, il est à noter que selon la réglementation algérienne, on distingue trois catégories de créances classées : Les créances à problèmes potentiels doivent être provisionnées à hauteur de 30%.

4.1.6- Politique sélective du crédit :

Pour réduire la masse des crédits et limiter la création monétaire, mais aussi pour obliger les banques commerciales à une politique sélective de crédit, la Banque d'Algérie procède à un contrôle quantitatif et qualitatif des crédits consentis par les banques.

Elle fixe pour chacune d'elles, des limites de réescompte et use de son pouvoir discrétionnaire en matière d'admission ou de rejet des concours proposés au réescompte. La centrale des risques lui permet de contrôler l'utilisation des crédits.

4.2- Gestion du risque de crédit :

Une fois le crédit accordé, la banque est engagée sur toute sa durée. Elle encourt le risque jusqu'à son remboursement.

Il ne s'agit donc pas seulement d'évaluer le risque qu'elle prend en octroyant un crédit, mais aussi de le gérer tant qu'elle sera engagée avec le client. Ce risque est en effet mouvant, évolutif, car la vie d'une entreprise est en perpétuelle évolution.

4.2.1- Surveillance de l'entreprise à tous les niveaux de risque :

Gérer le risque, c'est donc exercer, pendant toute la durée de vie du crédit, une étroite surveillance de l'entreprise au niveau de ses quatre éléments : les hommes, le couple produit/marché, les moyens d'exploitation et les moyens financiers.²²

²² Cité dans « L'entreprise et le financement bancaire » de Farouk Bouyacoub, édition Casbah, Alger, 2001, P 29.

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

Il s'agit de prévoir tout glissement vers une situation qui pourrait compromettre le remboursement de la créance.

Selon la même source, l'élément humain représente le facteur se cachant derrière le tiers des causes de défaillance d'une entreprise. Suite à des comportements humains inappropriés, le banquier doit redoubler de prudence, et reconsidérer la relation de crédit jusqu'à mettre fin à cette relation dans la mesure où le risque bascule de la catégorie « probable » à la catégorie « absolue ».

Les défaillances dues au couple produit/marché sont moins nombreuses que les premières, mais cet élément fait objet d'un suivi tout au long de la relation de crédit. Quant aux moyens d'exploitation, le banquier rencontre une difficulté à apprécier le risque inhérent, il doit bien souvent faire appel à un spécialiste pour avoir une idée plus précise sur le choix de l'investissement fait par l'entreprise.

Enfin, les problèmes financiers sont la cause de nombreuses défaillances, mais la surveillance de ce volet est plus aisée pour le banquier puisqu'elle s'inscrit dans son savoir faire et sa compétence.

4.2.2- Surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation :

Le risque de crédit est omniprésent pour le banquier à toutes les étapes de sa relation avec son client, et avant même qu'il ne soit sollicité pour un financement. Ainsi, depuis l'ouverture du compte d'une entreprise ne demandant pas de crédit, le banquier doit avoir une bonne vision de ce que sera l'activité de cette relation. Il est d'usage également de demander un plan prévisionnel d'activité afin de déterminer avec le dirigeant les conditions de fonctionnement du compte bancaire. « Si les besoins de crédits devaient se faire sentir très vite, il n'est pas dit que le banquier accepterait de les prendre en charge, car il répugne, généralement, à mettre en place des concours à un client nouvellement domicilié à ses guichets. Il préfère n'intervenir que bien plus tard, lorsqu'il se sera fait une idée plus précise de son client, de son entreprise et de la manière dont il gère celle-ci. »²³

Le banquier surveille aussi le fonctionnement du compte du client, l'apparition d'opposition sur compte, d'avis à tiers détenteur ou de saisie-arrêt ou encore le retour d'effet et/ou de chèques impayés représentent un clignotant d'alerte que la banque doit prendre en compte dans le cadre de la gestion du risque de crédit.

Section3 : Processus d'octroi de crédit bancaire²⁴

Nous allons dans cette section exposer les différentes étapes se succédant lors d'un octroi de crédit bancaire, plus précisément un crédit d'investissement, puisque nous avons choisis de cibler notre étude sur cette catégorie de crédits proposés par la banque car l'analyse de ces dossiers est plus approfondie et moins flexible par rapport aux demandes de crédits d'exploitation.

²³Cité par Farouk Bouyacoub dans « L'entreprise et le financement bancaire », page 31.

²⁴ Notions de la section inspirées de l'ouvrage Bouyacoub Farouk

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

1- Montage du dossier de crédit d'investissement :

1.1- Constitution d'un dossier de crédit :

Les dossiers de crédit de la clientèle doivent être constamment tenus à jour. L'ensemble des renseignements, pièces et documents relatifs à l'affaire, tels que les bilans, les tableaux de comptes de résultats, les attestations fiscales et parafiscales, les comptes rendus de visite, les documents juridiques... doivent y figurer.

1.2- Demande du client :

La demande de crédit présentée par le client doit contenir un certain nombre de documents nécessaires à une bonne analyse financière et à une juste évaluation du risque.

La documentation comptable et les attestations fiscales et parafiscales constituent un minimum obligatoire et indispensable à toute étude de crédit, notamment quand il s'agit d'une demande de prêt d'un montant faible bien que, dans ce cas, les formalités de montage de dossier sont simplifiées. Le banquier ne donne aucune suite à la demande d'un client qui manifesterait peu d'empressements à la remise des ces documents de base.

Le client sollicitant un crédit est tenu d'en faire la demande par écrit et d'y joindre les documents exigés par la banque, et de la compléter par la suite par toute autre pièce que le banquier jugera nécessaire à l'étude de sa demande.

Le nombre et la nature des documents et pièces que peut réclamer la banque dépendent de l'importance ou du type de crédit demandé.

1.3- Vérification préalable :

1.3.1- Volet juridique :

Le banquier doit procéder à la vérification de deux documents de base importants qui sont : l'extrait du registre de commerce prouvant l'existence juridique de l'entreprise et sa date de naissance -la durée de vie des entreprises commerciales ne peut dépasser 99 ans- et les statuts de l'entreprise définissant les règles de fonctionnement de la société.

La vérification de la conformité des documents remis peut se faire lors de la visite sur site concernant l'adresse du siège social et les locaux industriels et administratifs de l'entreprise, dans le cas d'une location, la durée du bail et les conditions de renouvellement doivent être précisées.

Dans le cadre de la vérification préalable, il y a lieu de s'assurer également que le libellé de l'activité de l'extrait du registre de commerce et l'objet social des statuts sont identiques, de cerner les personnes habilitées à faire fonctionner les comptes et de contacter la Centrale des impayés pour savoir si le gérant ou les associés sont recensés par la Centrale ou s'ils sont interdits de chéquier.

1.3.2- Volet statistique :

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

Dans ce volet, la vérification englobe la fiche de mouvement, le papier financier ainsi que la situation fiscale et parafiscale de l'emprunteur.

La fiche de mouvement :

La fiche de mouvement décrit le fonctionnement du compte enregistrant l'ensemble des mouvements transitant par ce compte. Le banquier doit comparer l'évolution du mouvement d'affaire à celui du chiffre d'affaire tel qu'il est mentionné sur les documents du client, dans le cas où le mouvement d'affaire est inférieur au chiffre d'affaire, le banquier peut exiger des explications. En général, deux raisons peuvent se cacher derrière une baisse de mouvement, soit l'entreprise connaît une régression de l'activité qui fait que son CA est en diminution et le mouvement d'affaire s'en fait ressentir, soit, le CA est constant ou en hausse est le mouvement d'affaire est en baisse car il y a intervention d'une autre banque, une fuite de trésorerie ou bien un financement d'investissement.

Le banquier doit faire attention au fonctionnement du compte, si ce dernier s'alourdit à cause d'une détérioration de la trésorerie, d'un recours plus important aux concours bancaires ou à des investissements financés sur des ressources d'exploitation, la sonnette d'alarme doit se déclencher et la vigilance de l'analyste de crédit d'un tel client est recommandée.

Le papier financier :

Il s'agit, à ce niveau, d'examiner la proportion de papier revenu impayé et s'interroger sur la qualité de la signature des clients de l'entreprise cliente, la diversification de ces clients et leur solvabilité ainsi que la vulnérabilité de l'entreprise face à des créances compromises ou irrécouvrables.

La situation fiscale et parafiscale :

Le banquier doit vérifier si le demandeur de crédit a des dettes fiscales et parafiscales à travers la documentation que ce dernier la lui a remise, dans le cas où ces dettes existent, il est important d'analyser le calendrier de remboursement établi par l'administration fiscale et son impact sur la trésorerie de l'entreprise.

2- Etude et analyse de la demande :

2.1- Identification du demandeur de crédit :

Le banquier s'efforce d'obtenir un maximum d'informations sur l'entreprise, son passé, ses activités actuelles et sa relation antérieure avec la banque ainsi que ses relations éventuelles avec d'autres banques.

S'il s'agit d'une extension d'activités ou d'une modernisation, le banquier analyste recueille un maximum d'informations sur les activités antérieures de l'affaire, aux moyens de production existants, aux produits de l'entreprise sur le marché ainsi que sa santé financière.

2.2- Analyse des documents comptables et financiers :

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

Les documents comptables et financier remis à l'appui de la demande de crédit, sont vérifiés et analysés. Il s'agit notamment du plan d'investissement, du plan de financement, du bilan de départ, du tableau des amortissements des immobilisations, du compte de résultats prévisionnels (sur trois ans) et des bilans prévisionnels (sur trois ans).

Les bilans de l'entreprise doivent être certifiés par un commissaire aux comptes, et serviront en plus des autres documents à déterminer les cash flows prévisionnel et donc les capacités théoriques de remboursement des crédits sollicités.

2.3- Analyse de la viabilité du projet :

A ce stade de l'étude, le banquier regroupe et consigne le maximum d'informations sur le projet au plan de l'activité projetée, du site choisi de l'état d'avancement du projet, de sa répercussion économique et de son impact sur l'environnement.

La vision du banquier et celle de l'entrepreneur converge lors de l'étude de marché et l'étude technico-économique, puisqu'elles représentent un élément fondamental dont dépend la décision d'investir ou de ne pas investir donc de demander un crédit et de l'obtenir ou non.

Le banquier détermine et évalue le degré de dépendance de l'entreprise vis-à-vis de ses éventuels sous traitants, se fait communiquer la quantité, la qualité et le prix des matières premières et des consommables, ainsi que les conditions de règlement de chaque fournisseur.

Le coût du projet est déterminé à partir d'une structure d'investissement, où chaque dépense doit être justifiée par des devis et/ou des factures pro forma. En ce qui est de la structure de financement du projet, elle est déterminée en précisant le montant du capital social, des emprunts et des apports, le banquier vérifie la disponibilité des apports de l'entrepreneur et la forme de ces apports (en nature, en numéraire).

2.4- Visite sur site :

La visite sur site s'avère très importante dans la collecte des informations concernant la situation du demandeur de crédit, qu'on peut l'apprécier grâce au compte-rendu de visite élaboré par le banquier. Ce document reflète, d'une manière plus précise, l'ensemble des éléments d'information sur l'affaire visitée, notamment, ceux qui n'apparaissent pas à travers les documents fournis par l'entreprise mais qui peuvent être utiles pour une meilleure appréciation d'une demande de crédit ou de son renouvellement, il permet aussi l'authentification des chiffres avancés par le client. A ce titre, il doit être rédigé avec le plus grand soin.

C'est donc, l'occasion pour le banquier d'apprécier la véracité des informations communiquées et de recueillir des compléments concernant :

- Le patrimoine réel de l'entreprise
- La réalité et le statut d'occupation des lieux
- L'aménagement et la fonctionnalité des locaux
- L'état des installations (commodités, salubrité et sécurité)

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

- La gestion des ressources humaines
- Le niveau d'approvisionnement, les stocks, la production et de l'écoulement des produits
- Les perspectives d'évolution de l'entreprise tel le lancement d'un nouveau produit

3- Conclusion de l'étude :

Après l'étude du dossier de crédit et l'analyse du risque, la prise de décision représente une suite logique.

3.1- Prise de décision :

La décision est prise par le comité du crédit de l'agence qui peut rejeter la demande d'octroi du crédit et notifier ce rejet au client avec la précision des motifs et voies de recours. Comme il peut émettre un avis favorable pour l'octroi du crédit avec la fixation des conditions de mise en place.

Le comité de crédit est l'organe habilité par lettre de délégation de la Direction Générale à prendre la décision d'octroi des crédits.

Ce comité est chargé de l'étude du dossier de crédit et de sa transmission accompagné d'un avis au comité compétent au niveau du groupe d'exploitation où la décision finale sera prise.

3.2- L'autorisation de crédit :

Dans le cas où le comité de crédit déciderait l'octroi du crédit, il est établi une autorisation de crédit destinée à l'agence du demandeur de crédit, lui fournissant toute information nécessaire pour la mise en place du crédit, à savoir : la forme des crédits autorisés, le montant, l'échéance, les garanties à recueillir et les conditions particulières.

L'autorisation de crédit est un document interne à la banque qui ratifie l'accord du comité de crédit et permet de mobiliser le crédit dès sa signature.

L'agence notifie l'autorisation au client et l'invite à réunir les conditions exigées pour la mise en place.

3.3- La convention du crédit :

Suite de l'acceptation du client des conditions de mise en place, le banquier établit une convention de crédit qui est un contrat qui régit la relation du prêteur avec l'emprunteur. Elle précise les modalités du fonctionnement d'octroi et de remboursement, et elle est établie en quatre exemplaires et doit être dûment signée par le client d'une part et le directeur d'agence d'une autre part. La convention de crédit doit contenir les clauses contractuelles suivantes :

- Une clause désignant les parties contractantes.
- Une clause désignant l'objet du contrat.
- Une clause d'affectation du prêt.
- Une clause concernant les garanties.

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

- Une clause du taux d'intérêt et une autre des modalités de remboursement applicables

Le recueil des garanties et l'élaboration d'un tableau d'amortissement de remboursement du crédit octroyé précède la dernière étape du processus.

3.4- Le déblocage des fonds :

A la fin des procédures, le banquier doit procéder aux dernières vérifications concernant les justificatifs de mobilisation des fonds, et il doit vérifier la destination du montant du crédit. Du recueil des garanties, jusqu'à la mise à disposition des fonds, tout doit être comptabilisé.

4- Suivi du dossier de crédit :

Les banquiers entreprennent différentes procédures lors d'un octroi de crédit, la décision finale motivée et justifiée marque la fin d'un processus, celui du montage et de l'étude du dossier, et le début d'un autre, celui du suivi des engagements contractés par la banque.

4.1- La phase précontentieuse :

L'enregistrement d'un incident de paiement (Non-paiement d'une échéance) signe l'acte de naissance de cette phase. Pendant une période de 90 jours, le banquier va essayer de trouver une solution pour le recouvrement de sa créance sans recourir à la procédure judiciaire. Il va rechercher un terrain d'entente, un arrangement à l'amiable, avec le débiteur, dans le cas où sa défaillance est justifiée par des raisons objectives. Dans l'état actuel du système judiciaire algérien, le banquier a intérêt à privilégier l'amabilité. Cette procédure lui permet d'épargner du temps et de l'argent et même de sauvegarder la relation avec son client.

Si le client ne donne pas suite, il sera saisi, par une lettre recommandée avec accusé de réception, pour régulariser sa situation dans un délai de quinze (15) jours. Si ces démarches restent stériles, la créance est transférée au compte « douteux litigieux ». La phase précontentieuse prend fin avec le transfert de la créance au compte « contentieux ».

4.2- La phase contentieuse :

En l'absence d'une volonté de règlement de sa dette chez le débiteur, le banquier procède au transfert de la créance, après un délai de trois (03) mois, au compte « contentieux ». Dès lors, une sommation doit être signifiée au débiteur pour l'inviter à rembourser, sans délai, la créance de la banque (principal, intérêts, frais et commissions).

Conformément à l'article 124 de L'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit : « à défaut de règlement à l'échéance de sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du produit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues... ».

Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire

L'analyse du risque est préalable, le banquier doit l'effectuer avant de se prononcer sur la décision finale d'octroi du concours sollicité par le client. Pour se prémunir contre les différents risques qui peuvent compromettre le remboursement du crédit, le banquier dispose de moyens multiples. Cependant, le meilleur moyen de prévention, faut-il le rappeler, reste une analyse minutieuse de l'activité de l'entreprise et une bonne étude du dossier de crédit.

Les établissements de crédit trouvent par ailleurs un intérêt certain à éviter une aggravation des défaillances de la clientèle, qui conduirait à saisir le juge. La procédure judiciaire peut en effet s'avérer longue, coûteuse, et elle n'est pas nécessairement couronnée de succès. La priorité est par conséquent donnée, au moment de la défaillance du débiteur, à la négociation précontentieuse.²⁵

Conclusion du chapitre :

L'octroi du crédit présente pour le banquier une source de risque, l'opération dépend de certaines variables mesurables ou pas, qui ont chacune l'objectif de réduire ce risque.

Les déterminants d'octroi de crédit bancaire peuvent représenter les garanties personnelles ou réelles, considérées comme des issues de secours exerçant sur l'emprunteur une contrainte psychologique qui le dissuade de toute tentation de non respect de ses engagements pris en matière de remboursement des fonds prêtés ou des comportements opportunistes de l'aléa-morale. Ou encore les mouvements confiés à la banque en pourcentage du CA mesurant la fidélité du client et caractérisant la relation entre les deux parties, à savoir la banque et l'emprunteur.

Le diagnostic financier des documents comptables à l'aide des ratios de l'analyse financière et de l'étude technico commerciale représente aussi un déterminant important lors de la prise de décision quant à l'octroi ou non du crédit sollicité.

Par ailleurs, le banquier après avoir cerné les variables les plus pertinentes caractérisant la relation, tentera de diminuer le risque relié au financement de cette dernière en ayant recours aux règles prudentielles, à la méthode de scoring, ou d'autres moyens de préventions possibles, car le banquier se voit dans la nécessité de l'application avec prudence de ces moyens pour éviter des éventuels incidents.

Le processus d'octroi de crédit bancaire illustre le cheminement des étapes primordiales par lesquelles un dossier de crédit passe avant de déterminer l'avis favorable ou défavorable de financement d'un projet.

²⁵ Le traitement du contentieux bancaire, Eric Bertrand et Nemadeu Djuitchoko, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/tel-00700056/document>, Consulté le 18/04/2016.

Chapitre3

Cadre pratique de l'étude

Introduction du chapitre :

Les critères déterminants l'octroi d'un crédit bancaire de moyen à long terme sont diverses. En théorie, l'analyste de crédit, lors de l'étude d'un dossier, se base sur des variables minimisant le risque que la banque peut encourir en finançant une affaire. Mais en pratique, la règle générale n'est pas appliquée sur tous les dossiers de manière standard.

Ce chapitre va illustrer les éléments développés dans les deux chapitres précédents.

Il sera subdivisé en 3 sections, comme suit :

Une première section est destinée à présenter l'établissement bancaire d'accueil.

Une seconde est consacrée à une étude comparative de plusieurs dossiers de crédit d'investissement destinés principalement au financement des Petites et Moyennes Entreprises. Ces dossiers ont été traités au sein de l'agence du Crédit populaire d'Algérie-Koléa et au niveau de la Direction du Crédit aux Industries et Services de la même banque. Nous avons modifié toutes les informations susceptibles d'identifier les clients de la banque.

Une dernière présente les résultats de l'enquête élaborée à l'aide d'un questionnaire. Nous nous sommes adressés aux analystes de crédit du CPA afin d'identifier les déterminants d'octroi de crédit et de les classer par ordre d'importance.

Section1 : Présentation de l'établissement bancaire :

Dans cette section, nous allons présenter la banque au sein de laquelle nous avons établi notre stage pratique. Un aperçu sur son historique, l'évolution de son capital social ainsi que son organisation serait abordé.

1. Historique de la banque :

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) est une banque commerciale publique de dépôts, créée par l'ordonnance n°66-366 du 26 Décembre 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars, il a hérité les activités bancaires dirigées à l'époque coloniales par des banques populaires, à savoir : la banque populaire d'Alger, d'Oran, d'Annaba, de Constantine et la Banque Populaire du Crédit d'Algérie (BPCA).

Néanmoins, il a repris les activités des banques étrangères intégrées après la nationalisation :

En 1967, il y a eu transfert des activités exercées auparavant en Algérie par la banque Algérie-Misr,

En 1968, les activités gérées par la société Marseillaise de crédit,

En 1972, les activités gérées par la compagnie « Française de crédit et de banque »,

En 1975, les activités gérées par la Banque Populaire Arabe.

Dans les années **70**, le CPA a eu, comme les autres banques primaires le droit de domicilier des opérations bancaires, pour mieux contrôler l'équilibre de la gestion financière des entreprises.

A la restructuration du secteur bancaire, le CPA a été déchargé du financement des unités économiques locales, après la création de la Banque du Développement Local (BDL), **le 15 Mai 1985**, le CPA a donné naissance à cette banque par cession de 40 agences bancaires employant 550 fonctionnaires et couvrant 89000 comptes clients.

Aux termes de la loi bancaire n°88-06 du **12 Janvier 1988**, le CPA a été soumis au principe de l'autonomie de gestion, il est devenu une entreprise publique économique (EPE) par action dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Dès **1989**, le CPA a introduit, en tant que première banque en Algérie, les cartes bancaires et les premiers Distributeurs Automatiques de Billets (DAB), posant ainsi un jalon décisif sur la voie de la modernisation.

La personnalité morale du CPA, obtenue en 1998, a été mise en 1996 sous tutelle du ministère des finances tout comme les autres banques publiques, ce qui lui a permis d'avoir, le 07 Avril 1997, un agrément du Conseil de la monnaie et du crédit, le CPA était la deuxième banque agréée en Algérie, après avoir accompli toutes les conditions exigées dans la loi du crédit et de la monnaie 90/10.

En **2003**, le Crédit Populaire d'Algérie a connu un accroissement très important dans son portefeuille suite à ses prises de participation dans différentes sociétés.

2. Evolution du capital social :

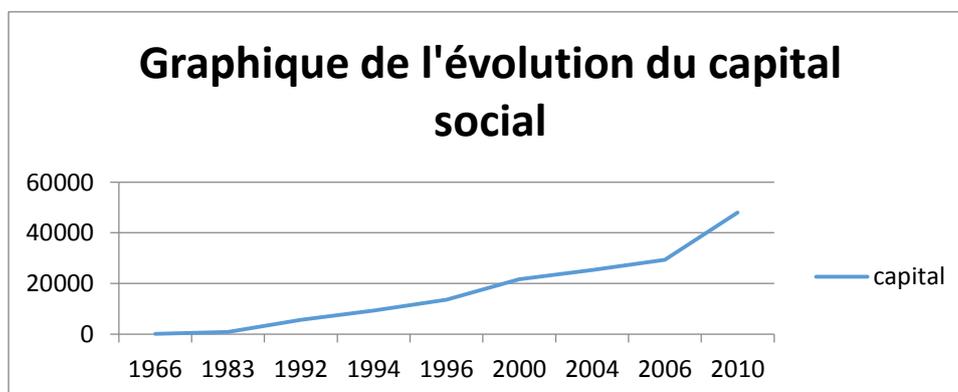
Le capital social du Crédit Populaire d'Algérie, initialement fixé à 15 millions de dinars, a évolué comme suit : (en millions de DA)

Tableau n 4: Evolution du capital social du CPA

Année	1966	1983	1992	1994	1996	2000	2004	2006	2010
Capital	15	800	5600	9310	13600	21600	25300	29300	48000

Source : Elaboré par nous même d'après des données collectées à la banque CPA

Figure n 4: Evolution du capital social du CPA



Source : Elaborée par nous même à partir des données du tableau n°4

Les actions de ce capital sont détenues exclusivement par l'Etat qui est resté depuis 1966 le seul actionnaire grâce à ses fonds de participation :

- Fond de participation industries diverses : 31.25%
- Fond de participation chimie, pétrochimie, pharmacie : 31.25%
- Fond de participation industries agroalimentaires : 18.25%
- Fond de participation services : 18.25%

3. Statut juridique :

Le Crédit Populaire d'Algérie est une banque publique de dépôts sous une gestion étatique centralisée, ayant pour principale vocation le financement des petites et moyennes entreprises publiques et privées, ainsi que les secteurs du tourisme, de l'hôtellerie, de la pêche et de l'artisanat.

Le dernier statut du CPA a été établi le 22 Février 1989 par acte notarié, avec un capital social de 800 millions de dinars. La dénomination obligatoire fixée par ce statut est : **Entreprise Economique, Société Par Action, au capital social de 29,3 milliards de dinars, située à : 02, Boulevard Colonel Amirouche-Alger.**

4. Présentation de l'agence CPA-Koléa :

L'agence CPA Koléa située à 05, rue d'Alger, Koléa, dans un bâtiment de 121.47 m², fut créée le **01 Décembre 1992** suite à une décision de la direction générale. Celle-ci a vu opportun d'implanter une agence à cette zone étant donné l'activité d'échange et de commerce active que la région connaît ces dernières années, notamment après l'installation de plusieurs entreprises faisant parti des secteurs de l'artisanat et du tourisme.

Cette agence est subordonnée au groupe d'exploitation de Blida, qui contrôle actuellement 6 autres agences, en plus de CPA-Koléa 164 :

- ❖ Agence Blida 106
- ❖ Agence Blida Amarra Youssef 199
- ❖ Agence Médéa 110
- ❖ Agence Tipaza 184
- ❖ Agence Larbaa 107
- ❖ Agence Ksar El Bokhari 169

5. Missions de l'agence :

L'agence est chargée de recenser les besoins exprimés par la clientèle, d'anticiper les besoins futurs et de contribuer à leur satisfaction en tenant compte des contraintes de rentabilité et de sécurité :

- ❖ Le développement de son fonds de commerce par l'amélioration de sa part de marché dans sa région d'implantation,
- ❖ La veille à une gestion rationnelle et optimale de la trésorerie,
- ❖ Le traitement des opérations bancaires confiées par la clientèle,
- ❖ La réalisation d'un plan d'action commercial,
- ❖ La réception, l'étude et l'analyse des demandes de crédit, pour une meilleure prise de décision.

6. Organisation de l'agence CPA-Koléa :

L'agence est subdivisée en 04 structures homogènes :

- ♦ Service administratif
- ♦ Service de contrôle
- ♦ Service caisse et portefeuille
- ♦ Service des opérations de commerce extérieur
- ♦ Service crédit

Pour assurer le bon fonctionnement de ces services, l'agence emploie un personnel au nombre de 20 personnes, ayant un niveau de formation professionnelle adéquat au poste occupé.

Le service crédit :

La fonction crédit a pour principale activité l'étude et l'appréciation des demandes de crédit, la mise en place et le suivi des crédits autorisés ainsi que le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses. Pour cela, le service est organisé en :

➤ **Cellule étude et analyse :**

- Recevoir, étudier et analyser les demandes de crédit en vue de :
 - Proposer les concours éventuels à mettre en place.
 - Informier et orienter les clients sollicitant un crédit bancaire au niveau de l'agence.
 - Effectuer des visites sur sites.
- Présenter les dossiers de crédits aux comités de crédits de l'agence et du groupe, et de la direction générale.
- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédits.

➤ **Cellule gestion d'administration du crédit :**

- Recueillir les garanties afin de satisfaire les conditions prescrites,
- Etablir et délivrer les actes de cautions et d'avaux,
- Suivre l'utilisation des crédits et s'assurer de leur destination conformément à l'objet financé et veiller à leur remboursement à échéance,
- Etablir les conventions de crédit.

➤ **Cellule des affaires juridiques :**

- Vérifier la conformité de garanties recueillies et les transmettre au groupe d'exploitation de rattachement pour validation et conservation,
- Recevoir et régler les ATD (Avis à Tiers Détenteurs),
- Traiter les oppositions sur compte, chèque,...
- Etablir les saisies-arrêts,
- Etablir les mises en demeure.

Section2 : Etude des demandes de crédit

1- Dossiers traités au niveau de l'agence CPA-Koléa :

1.1- Etude de cas X1:

Le dossier représente une demande de crédit d'investissement de moyen terme CMT, qui a été faite par la SARL en 2003, d'un montant égalant 16.500 milliers de DA, et d'une durée de 5 ans, dont 2 ans de différé. Le taux d'intérêt appliqué est de 6.5%.

L'activité de la SARL est la fabrication de produits à base de céramiques, l'objet de ce crédit est le financement d'un projet d'acquisition de nouveaux outils de production.

A partir de ce dossier traité au niveau de l'agence CPA koléa, nous avons tenté de tirer les déterminants caractérisant l'octroi de ce crédit :

- 1- Garanties : la première variable retenue par le banquier est l'exigence de garanties réelles et d'autres personnelles d'un montant couvrant la totalité de la créance initiale, comme suit :
 - Hypothèque 1^{er} rang d'un terrain de 16.500 milliers de DA (Montant du crédit), et dont l'échéance est de 30 ans à partir du 15/02/2003.
 - Nantissement spécial matériel des équipements faisant l'objet du crédit.
 - Délégation Assurance multirisques professionnels (MRP).
 - Cautions des associés au nombre de quatre.
- 2- Durée de la relation : c'est un déterminant avancé par le comité du crédit au niveau de l'agence justifiant leur avis favorable quant au financement de l'affaire, il est mentionné que la SARL est l'une des anciennes relations de l'agence, qui a bénéficié de plusieurs concours dans le cadre du financement de son activité.
- 3- Mouvements confiés : les CA de la SARL en question sont domiciliés en totalité à l'agence, et ce depuis sa création.
- 4- Age de l'entreprise : la SARL avait 3 ans d'existence lors de la demande du crédit d'investissement, son activité a débuté en l'an 2000. Ce facteur illustrant le jeune âge de l'entreprise et donc son manque d'expérience dans le domaine n'a pas influé la décision positive de l'octroi de crédit.

Remarques :

La décision d'octroi de ce crédit d'investissement s'est basée sur les déterminants cités ci-dessus, mais la relation a connu des problèmes de remboursement de la créance dus à :

- Difficultés d'écouler la marchandise produite (vaisselles, produits céramiques).
- Concurrence des produits asiatiques qui ont inondé le marché local.
- Mauvaise gestion des charges.

Ces problèmes ont conduit le crédit au contentieux jusqu'à l'année 2012 où une demande de rééchelonnement de la dette a été formulée par le gérant de l'entreprise, dans le cadre du

dispositif de retraitement financier des créances des entreprises en difficulté, d'un montant de 12.188 milliers de DA.

Le rééchelonnement de l'affaire est accordé sous des conditions, qui sont :

- Renforcer éventuellement la couverture du crédit par des garanties supplémentaires.
- S'abstenir de distribuer les dividendes durant la période de rééchelonnement.
- Limiter au maximum les investissements nouveaux destinés à la réhabilitation de l'outil de production, sous réserve de l'accord préalable du CPA.
- Confier la totalité du CA et domicilier toutes les opérations et mouvements y compris les opérations de commerce extérieur auprès du CPA.

D'après ces conditions, il est clair que les critères : « garantie » et « mouvement d'affaire » sont les plus importants dans l'étude de ce dossier, car ils sont présents lors de l'étude du crédit initial ainsi que le rééchelonnement de la dette.

1.2- Etude de cas PROMED :

Le crédit « PROMED » est une formule de crédit conçue spécialement pour les professionnels de la santé sous forme d'un crédit d'investissement à moyen et long terme, offert par la banque du Crédit Populaire d'Algérie, et destiné au financement de l'achat des équipements de la santé, l'achat ou l'aménagement d'un local à usage professionnel, ou la combinaison des deux : l'achat combiné d'un local et des équipements. PROMED est destiné aussi bien aux professionnels déjà installés, ainsi qu'aux débutants. Les conditions de ce type de crédit (montant, période de différé, taux d'intérêt, durée, remboursement et garanties) sont déterminées par la banque du CPA.

Le dossier étudié au niveau de l'agence CPA Koléa concerne un centre de radiologie et d'imagerie, situé à la wilaya de Tipaza, dont les caractéristiques sont :

- **Raison sociale** : société civile C.I.M.
- **Gérant** : Dr B.C
- **Nombre d'employé** : 12

L'objet de la demande de crédit rentre dans le cadre du dispositif PROMED, pour l'acquisition d'un nouveau scanner d'un fournisseur étranger. Le crédit moyen terme/ relais Credoc est d'un montant de 20.000.000,00 DA sur une durée de 6 ans dont 1 an de différé. Le taux d'intérêt appliqué est de 5.25%, la banque finance le matériel à hauteur de 80% à partir de l'année 2010.

L'analyse du dossier fait ressurgir certains déterminants, tels que :

- 1- Durée de la relation : le demandeur de crédit est une ancienne relation de la banque.
- 2- Profil du propriétaire dirigeant : le cabinet a été installé par Dr B. C radiologue de profession depuis 1994, qui a été transformé en centre de radiologie d'imagerie médicale en 2004, en associant un deuxième radiologue. Le propriétaire a acquis un capital d'expérience très appréciable, et possède une bonne notoriété dans toute la

région de Tipaza. Dans les localités de Koléa, le cabinet reste le plus ancien, le mieux situé et le plus sollicité par les patients compte tenu de la qualité de ses prestations.

- 3- Rentabilité du secteur : d'après les documents prévisionnels présentés par l'emprunteur, le centre reçoit un nombre de 60 malades en moyenne par jour, d'où un CA de 1.500.000,00 DA par moi selon le gérant. L'activité du centre est prometteuse, et les CA réalisés au cours des exercices passés sont appréciables.
- 4- Garanties : la banque exige deux garanties, le nantissement spécial matériel et l'assurance MRP. On remarque pour ce dossier, que l'activité rentable est la première couverture de la banque contre tout risque de non remboursement. L'influence des garanties réelles dans la décision d'octroi de ce crédit est réduite.

Remarque :

Le remboursement de ce crédit est toujours en cours, la relation en question honore ses engagements à échéance.

1.3- Etude de cas PROLIB :

La formule « PROLIB » est un crédit d'investissement à long et moyen terme, destiné au financement de l'achat des équipements, l'achat ou l'aménagement d'un local, il est destiné aux professionnels et officiers publics exerçant une activité à titre indépendant, et qui justifient d'une capacité d'autofinancement : expert comptable, commissaire priseur, notaire, huissier, architecte, agent général de compagnie d'assurance, géomètre,...

Le dossier étudié au niveau de l'agence du CPA, est une demande de crédit CMT d'un notaire désirant financer un local à usage professionnel d'un montant de 6 millions de dinars, à savoir 50% du montant du total, pour une durée de 10 ans dont 1 an de différé. Le taux d'intérêt appliqué est de 5,75%.

Les déterminants ayant caractérisés l'octroi de ce crédit bancaire, sont :

- 1- Garanties : la banque exige le recueil préalable de l'hypothèque 1^{er} rang du local à financer, en plus d'une délégation assurance MRP.
- 2- Durée de la relation : le demandeur de crédit est nouvellement domicilié aux guichets du CPA.
- 3- Mouvements confiés : étant donné que l'emprunteur est une nouvelle relation, la banque exige la centralisation du CA en plus du versement préalable de la part de l'autofinancement.
- 4- Secteur d'activité : la banque juge l'activité du notaire emprunteur porteuse, vu l'emplacement du local à une importante Daïra (Cherchell), la rentabilité n'est calculée sur aucune base chiffrée.

Remarques :

- Les déterminants sur lesquels la banque s'est basée lors de l'étude de ce dossier sont de nature quantitative.

- La relation a fait preuve de sérieux quant au remboursement du crédit, qui est sur la bonne voie.

1.4- Etude de cas dossier ANSEJ :

- Demandeur de crédit : Société X2
- Activité : Peinture de bâtiments
- Localisation du projet : Fouka
- Date de demande de crédit : octobre 2007

L'objet de ce crédit est le financement du démarrage de l'activité, par l'acquisition des équipements et d'un véhicule de service. Le coût total s'élève à 2.039.322,02 DA, la structure de financement est la suivante :

Apports du promoteur en numéraire	10%	203.932
Crédit ANSEJ non rémunéré	20%	407.864
Crédit bancaire bonifié	70%	1.427.525

Remarques :

L'unique déterminant relié à l'octroi du crédit d'investissement étudié est l'exigence de garanties réelles telles que le nantissement des équipements, le gage véhicule et l'assurance tous risques. Il est à préciser, que l'hypothèque est une garantie importante pour la banque. Nous avons constaté lors de notre étude comparative, qu'elle est exigée dans beaucoup de dossiers. Concernant les 3 organismes ANSEJ, ANGEM et CNAC, les pouvoirs publics ont interdit l'hypothèque.

Le volet de l'analyse de la demande de crédit souligne l'impact économique du projet, en citant trois points :

- Satisfaction de la demande
- Création des trois postes d'emploi
- Réalisation d'un CA important favorisée par le manque de la concurrence

Néanmoins, l'impact économique de cette activité n'a pas pu être déterminé de façon fiable, car d'après notre point de vue, le bureau d'étude qui a réalisé l'étude technico économique a manqué d'objectivité.

Les demandes de crédit s'intégrant dans le dispositif d'ANSEJ, font l'objet d'une analyse peu profonde au niveau de l'agence. L'analyste de crédit se base sur des documents prévisionnels présentés par l'emprunteur qui sont peu fiables : les ratios calculés dans le cadre de l'analyse financière ne reflètent pas la réalité.

Il est à noter, que l'agence n'effectue même pas une visite sur site pour ce type de crédit. L'accord attribué n'est donc justifié que par la volonté des pouvoirs publics à financer ces jeunes entreprises.

Le dossier étudié, comme de nombreux dossiers de financement du dispositif ANSEJ au sein de l'agence, rencontre des problèmes de remboursement. L'affaire a été classée au contentieux, et après 5 ans en justice, les garanties saisies et vendues n'ont pas couvert la totalité de la créance.

1.5- Etude du dossier Sarl X3:

Présentation de la SARL :

- Raison social : NL laiterie.
- Gérant : M. A
- Forme juridique : Entreprise Individuelle.
- Activité : Production de yaourt et dérivés du lait.
- Registre de commerce : Délivré en 2001.
- Produits commercialisés : Yaourt aromatisé en bouteille et en boîte, crème caramel/chocolat.
- Adresse : Birtouta, Alger.

Objet de la demande :

La SARL X3 demande un crédit d'investissement pour financer une extension ainsi que le renouvellement des crédits d'exploitation. L'extension consiste en l'acquisition d'une conditionneuse automatique en plus d'un matériel de transport frigorifique. La date de cette demande remonte à l'année 2005. La durée du crédit est de 7 ans, dont 3 ans de différé.

Besoins de crédits exprimés :

- CMT interne de 43.100.000,00 DA
- Facilité de caisse de 6.000.000,00 DA
- Escompte effet de commerce de 2.000.000,00 DA

Structure de financement :

Le montant du projet de l'extension est de 50.192 .540, 00 DA

Autofinancement	7.092.540,00	14%
Concours bancaire	43.100.000,00	86%

Selon ces données, l'apport personnel de la SARL est réduit à seulement 14%, les garanties exigées dans ce cas sont importantes.

Déterminants de l'octroi du crédit étudié :

L'avis favorable accordé du CPA pour financer la SARL X3 est basé sur des déterminants qu'on a tenté de tirer à partir du dossier :

Durée de la relation : l'entreprise est domiciliée aux guichets du CPA depuis sa création en 2001, date à laquelle, l'agence a financé le démarrage de l'activité. Au moment de la demande du crédit CMT étudié, la durée de la relation est de 4 ans. Selon les analystes de crédit à l'agence, la relation donne satisfaction car :

- La SARL a, durant les 4 années, fait preuve de sérieux : les délais de remboursement des engagements précédents sont respectés.
- L'importance des agios, commissions et intérêts perçus par la structure du CPA sur les prestations offertes à la SARL. Le montant global s'élève à 3.338.858,92 DA.

Rentabilité de l'activité : le chiffre d'affaire en 2004 dépasse 60 000 MDA, cette hausse est due au lancement de plusieurs nouveaux produits (Crème dessert en pot de 125g, yaourt en pot de ½ kg sous un nouvel emballage). La cadence de production est maintenue à 16h/24h de travail. Il est à noter, que New Lait a réalisé des opérations d'exportation vers la Lybie, à la même période. La SARL s'engage à réaliser un CA prévisionnel de 96 000 MDA pour l'année 2006 suivant l'octroi de crédit demandé. La SARL bénéficie d'une décision ANDI mise à jour.

Secteur d'activité : en perspectives, une demande croissante est constatée sur le marché : la consommation de produits laitiers autre que le lait devient une habitude de plus en plus remarquée chez les consommateurs algériens. De plus, des possibilités d'expansion du marché sont offertes par le lancement de nouveaux produits en variant le goût ou le conditionnement en multiples sortes d'emballages.

Mouvement d'affaire : l'explication de la faiblesse des mouvements confiés au 30.06.2005 soit 21.435 MDA est due à la politique commerciale choisie par la SARL relative aux délais de paiement des fournisseurs. Au 11.08.2005, les mouvements confiés ont évolué atteignant 34.900 MDA.

Garanties : la banque exige le recueil des garanties suivantes :

- Hypothèque sur terrain et construction
- Gage sur véhicule
- Caution solidaire
- Assurance multi risque

Profil du propriétaire : l'emprunteur est âgé de 45 ans, ayant une expérience dans la gestion des projets. Entouré de personnel qualifié, il a l'ambition de donner une dimension plus importante à son affaire en se dotant d'équipements modernes.

Analyse financière : l'affaire présente une structure financière équilibrée sur le long terme, les capitaux permanents couvrent l'ensemble des immobilisations, avec un FR de 35.000 MDA en moyenne des trois exercices.

Les fonds propres engagés représentent 90% du total des fonds engagés dans l'affaire, un élément positif de la solvabilité finale.

La marge brute d'autofinancement passe de 12.534 MDA la première année à 43.593 MDA la troisième année, ce qui offre des possibilités de remboursement du crédit dans un délai ne dépassant pas une année et demie.

Remarque :

La SARL a rencontré une situation de blocage, induisant un non remboursement à partir de la 5^{ème} année. Une demande de rééchelonnement a été formulée dans le cadre du dispositif mis en œuvre par les pouvoirs publics pour soutenir les entreprises en difficultés. La demande a été acceptée par la banque sous deux conditions :

- Mise à jour des garanties
- Centralisation du CA à 100%

Selon notre point de vue personnel, les critères sur lesquels la décision d'octroi de crédit a été prise sont insuffisants étant donné que la créance est jusqu'à présent impayée. L'analyse de la demande a montré des indicateurs positifs mais la fiabilité des documents prévisionnels sur lesquels ces indicateurs ont été calculés n'est pas vérifiée.

1.6- Etude de cas de la SARL X4 :

Présentation de l'affaire :

- Forme juridique : SARL
- Gérant : B. B
- Date de création : 1997
- Objet social : Réalisation de travaux de bâtiments tout corps d'état
- Siège social : Bordj El Kiffan, Alger

Objet de la demande de crédit :

La demande de crédit est formulée en 2012. Dans le des nouvelles mesures arrêtées par les pouvoirs publics relatives à l'encouragement des investissements pour les entreprises de production de biens et services ; la relation sollicite l'agence CPA-Koléa pour le financement d'un projet d'extension des ses capacités de production et ce, par l'acquisition des équipements.

Structure de financement :

Rubrique	Autofinancement	Crédit bancaire
Matériel et outillage	30.812.188,80	81.119.036
Matériel roulant	8.327.675,20	9.940.000
Total	39.139.864	91.059.036

Le montant du crédit CMT sollicité est de 91.000 MDA étalé sur 7 ans dont 3 ans de différé. Le coût de l'investissement s'élève à 130.000 MDA dont 39.000 MDA sur fonds propres (30% du coût total). La relation a bénéficié d'une décision ANDI pour une durée de réalisation de 36 mois.

Déterminants de l'octroi du crédit étudié :

La décision d'accorder le financement sollicité par la SARL Basta s'est basée sur les critères suivants :

Durée de la relation : il s'agit, pour l'agence, d'une entreprise dans le segment des bâtiments, qui a toujours bénéficié des concours bancaires de la part du CPA sous forme de crédits d'exploitation, et ce depuis une décennie.

Situation financière : l'examen des bilans comptables remis par la relation a permis aux analystes au sein de l'agence de soulever les points suivants :

- Un FR positif durant les trois exercices de l'étude, en raison de l'augmentation des fonds propres de la SARL, allant de 100 MDA à 20.000 MDA. Les immobilisations sont largement couvertes.
- Les délais accordés par la SARL à ses clients est en moyenne de 99 jours, les besoins en fonds de roulement (BFR) sont couverts.
- La trésorerie est positive.

Rentabilité de l'activité : la relation a réalisé durant les exercices 2008 et 2009 des CA appréciables. Une régression de 50% a été enregistrée en 2010 suite au gèle des chantiers de l'EPLF durant plus de six mois.

Profil du propriétaire : il s'agit d'un projet de grande envergure, lancé par des promoteurs qui jouissent d'une bonne moralité et des capacités managériales de grande importance. L'implication des associés dans le projet (part d'autofinancement) est remarquable.

Garanties : la banque exige des garanties à hauteurs des engagements, qui sont :

- Hypothèques sur terrain et construction
- Caution des associés
- Nantissement spécial matériel
- Gage sur véhicule
- Délégation assurance MRP
- Délégation assurance tous risques

Remarque :

Le crédit sollicité par la SARL X4 n'a pas été utilisé par cette dernière. La banque a exigé le paiement d'une garantie supplémentaire sous forme de caution que le propriétaire a refusé de payer, jugeant le montant élevé.

L'insuffisance de garantie est derrière le refus d'accorder le crédit à une relation ancienne qui affiche des chiffres de rentabilité rassurants. A partir de cela, nous pouvons tirer la conclusion selon laquelle la garantie, pour la banque du CPA, est un critère déterminant quant à l'octroi de crédit.

2- Dossiers traités au niveau de la DCIS :

2.1- Etude de cas de la SARL Y1 :

Présentation de l'affaire :

- **Forme juridique :** SARL

- **Implantation** : Amoucha, Sétif.
- **Capital social** : 320.000 MDA.
- **Domiciliation** : Agence CPA-Ain El kebira 359.
- **Gérant associé** : B.L
- **Associé** : B.B
- **Activité** : La SARL est une START UP qui active dans le secteur de l'aviculture, elle compte prochainement exploiter une unité de poule pondeuse.
- **Date de création** : 28/01/2015 par les deux frères B avec un capital social initial de 100.000 MDA.

Objet de la demande :

- **Crédit sollicité** : CMT
- **Montant** : 190.816 MDA
- **Agence** : CPA-AEK 359
- **Date de la demande** : 03/09/2015
- **Objet du crédit** : Financer l'acquisition d'équipements et matériels complets pour la création d'une unité sous forme d'une batterie de poule pondeuse et poussinière.

Caractéristiques du crédit :

Un avis favorable est accordé aux :

- Credoc équipement de 1.477.266,67 euros/CV 177.272 MDA relayé par un CMT d'égal montant destiné au financement des équipements étrangers.
- CMT de 11.512 MDA destiné au financement à hauteur de 85% des équipements à acquérir localement (Groupe électrogène + poste transformateur).

Durée : 7 ans/ 2 ans différé

Taux d'intérêt : 5,25% bonifié à 3,25% (Bonification circulaire n°09-02/DGA.ENG/2015 du 05/11/2015), le paiement des intérêts de la période différée est à la charge du Trésor. Ces mesures rentrent dans le cadre de la politique gouvernementale en matière de promotion des investissements privés de la PME/PMI.

Critères déterminants l'octroi du crédit :

L'avis favorable du crédit s'est basé sur certains critères. A partir du volet « étude de dossier » au niveau de la DCIS, nous avons tenté de ressortir ces critères :

Profil du propriétaire : le gérant est un commerçant dans le domaine des matériaux de construction, il a une expérience professionnelle importante et un sens des affaires. C'est un client fidèle qui s'est toujours fait accompagné par le CPA dans la réalisation de ses projets. La relation a toujours respecté ses engagements (Ne figurant pas sur la fiche descriptive de la Centrale des risques).

Le gérant est âgé de 60 ans, connu dans la région de Sétif, car depuis l'an 2000, il est gérant et associé dans les entreprises suivantes :

- SNC B et C
- SARL B Groupe (Carrelages)
- SARL S (Transformation de marbre)

Secteur d'activité : le projet s'inscrit dans le secteur avicole, il est considéré par les analystes du dossier comme étant un projet à risque très élevé. L'élevage est exposé aux maladies virales d'où la nécessité de mettre en place un ensemble de dispositif préventif.

Le marché s'avère porteur, il y a une demande locale, régionale et même nationale des poules/poussins. Une proportion de 70% de la demande locale achète à des régions lointaines, les conditions de livraison sont très difficiles.

Le projet a un impact économique : 14 postes d'emploi directs sont créés, en plus d'emplois indirects.

Situation fiscale : la Sarl a une situation fiscale et parafiscale nette. La relation bénéfice de deux décisions des avantages fiscaux des services de l'ANDI établi sur une période de 36 mois.

Situation financière : le calcul des agrégats financiers (FR, BFR, TR, EBE, Résultat Net) n'est pas possible, étant donné que l'affaire est nouvelle. Le ratio de division des risques (Total crédit/Fonds propres de la banque) est inférieur à 25%. La CAF calculée lors d'une analyse d'un dossier de crédit d'investissement est suffisante sur la durée de remboursement.

Le délai de recouvrement est de 5 ans, inférieur à la durée de remboursement de 7 ans. Ce qui représente un point positif pour le projet.

Rentabilité de l'activité : L'offre actuelle est assurée en grande partie par le secteur public. Les produits de la SARL sont destinés à plusieurs consommateurs, ce qui limite la dépendance de l'entreprise envers ses clients, qui sont :

- Ménages
- Cantines scolaires
- Grandes surfaces
- Restaurants/grossistes

Selon les documents prévisionnels transmis par l'emprunteur, l'unité de production a une capacité de 126.720 poules et 47.520 poussins. Les produits à commercialiser ainsi que le volume des ventes prévu sont comme suit :

- Œufs : 101.376 unités/an
- Poules de démarrage (poussins) : 45.144 unités/an
- Fientes

D'après le rapport de visite établi par le BET (Bureau d'étude technique), la capacité de production théorique est estimée à 100 quintaux/j. Jugeant les chiffres de l'étude technico économique optimistes (188q/j), une demande formulée au niveau du groupe d'exploitation

Sétif est envoyée à l'agence pour éclairer sur le sort de l'écart conséquent non pris en charge dans le calcul du CA prévisionnel.

Garanties : la banque exige des garanties réelles et personnelles. Leur montant est approximativement 100% de la créance.

Type de garantie	Montant en MDA
Hypothèque 1 ^{er} rang sur l'unité de production	187.800
Nantissement spécial matériel	181.224
Gage sur matériel roulant	6.619
Cautions des associés	187.800
Caution croisée	187.800
Délégation assurance tous risques	6.619
Assurance MRP	181.224
Assurance Cat Nat	181.224

Remarque :

L'étude faite au niveau de la DCIS est plus approfondie qu'à l'agence bancaire :

- Un spécialiste d'un BET est envoyé sur les lieux pour vérifier la conformité des chiffres concernant la capacité de production, ainsi que la faisabilité du projet.
- Un dépouillement du bilan est réalisé par les analystes de la direction afin de vérifier la rentabilité du projet.

2.2- Etude de cas de la SARL Y2:

Présentation de l'affaire :

- **Forme juridique :** SARL
- **Implantation :** Zone industrielle, Ain Defla.
- **Capital social :** 10.000 MDA
- **Domiciliation :** Agence CPA-Chlef 123
- **Dirigeants :** B. A (50%) et B. R (50%)
- **Date de création :** Mai 2012
- **Activité :** Le recyclage de batteries et la fabrication de gille de batterie, en plus de la production de lingot de plomb récupéré de batterie.

Caractéristiques du crédit :

- Credoc équipements : 1.890.000 USD/CV 202.230 MDA margé à 30%, et relayé 70% par un CMT.
- CMT Relais : 141.500 MDA, relais de 70% du coût des équipements de production auprès du fournisseur indien.
- CMT interne : 17.500 MDA, représentant 70% du coût des équipements auxiliaires et matériel acquis localement.
- Durée : 7ans dont 2 ans de différé.

Critères déterminants l'octroi de crédit :

La SARL a reçu un avis favorable en réponse à sa demande de financement à moyen terme, à deux conditions : versement de la part d'autofinancement (30%) et augmentation du capital à 31.000 MDA des l'entrée en production. La décision s'est basée sur les critères suivants :

Garanties : la banque a exigé les garanties suivantes, d'un montant de 159.000 MDA représentant 100% de la créance due :

- Hypothèque 1^{er} rang recueilli au préalable
- Nantissement spécial matériel
- Caution des associés
- Délégation assurance MRP
- Délégation assurance Cat Nat
- Caution CGCI
- Garantie FGAR

Situation fiscale : position saine vis-à-vis du fisc. La SARL bénéficie d'une décision ANDI s'étalant sur 36 mois.

Secteur d'activité : le marché du recyclage est en expansion. L'activité en question recycle les batteries de voitures, la demande est donc importante évaluée à 60.000T/an et est en fonction du parc automobile en Algérie.

Analyse de rentabilité : les chiffres de rentabilité calculés à partir des documents comptables sont positifs, tel que :

Indices	Données
Taux d'actualisation	6.25%
VAN	62.469 MDA
Indice de profitabilité	1.20
TRI	11.08%
DR (simple)	6 ans
DR (actualisé)	7 ans

- La capacité de collecte : 10.000T/an
- La capacité de recyclage : 80% de 10.000T réparti comme suit :
 - 30% en plastique
 - 20% en acide
 - 50% en plomb

La capacité d'autofinancement est suffisante sur la durée de remboursement.

Les points négatifs :

- **Durée de la relation** : la relation est nouvelle, la date d'ouverture du compte au niveau de l'agence CPA-Chlef est le 08/11/2015. La demande de crédit étudiée est la première formulée un mois après l'entrée en relation.
- **Profil des propriétaires** : les gérants âgés de 45 ans ont peu de connaissance dans le domaine, le groupe d'exploitation Chlef souligne que la relation est frappée par l'interdiction de chéquier, il émet un avis défavorable vu l'inexpérience des associés de la SARL et le haut risque que revêt l'activité.

Remarque :

Le processus de décision d'octroi de crédit au sein du CPA passe par 3 acteurs :

Le comité de crédit de l'agence bancaire puis l'avis du groupe d'exploitation et enfin l'avis du comité au niveau de la direction générale qui représente la décision finale.

Concernant ce dossier, l'avis du groupe d'exploitation était défavorable, évoquant les raisons suivantes :

- Relation frappée par l'interdiction de chèquiers
- Inexpérience des associés de la SARL
- Haut risque de l'activité
- Problèmes techniques (machines non installées)

La décision finale s'est basée principalement sur les garanties recueillies et la rentabilité affichée du projet sans prendre en considération le risque qu'il encourt. Le jeune âge de l'entreprise impliquant le manque d'expérience et la durée de relation étroite d'où l'inexistence de mouvement d'affaire n'ont pas influencé négativement la décision.

2.3- Etude de cas de l'EURL Y3

Présentation de l'affaire :

- **Forme juridique** : EURL
- **Implantation** : Zone d'activité Ibn Badis, Constantine
- **Capital social** : 100 MDA
- **Dirigeants** : B. M à 100%
- **Date de création** : 14/02/2009
- **Activité** : Nettoyage et aménagements d'espaces verts

Objet de la demande :

L'entreprise sollicite l'agence du CPA pour un crédit bancaire sous forme de CMT, d'un montant de 207.038 MDA. L'objet de la demande est le financement d'une nouvelle activité d'extension qui comporte la récupération et la transformation de plastique. Des équipements de production sont à importer, et un matériel roulant est à acquérir localement. La demande a été formulée en Novembre 2015 à l'agence CPA-Belle vue Ouest 349.

Structure de financement :

Autofinancement	122.366 MDA	37%
Crédit bancaire	207.038 MDA	63%
Total	329.403 MDA	100%

La banque finance le projet à 63% du coût des équipements de production, le crédit est étalé sur 6 ans dont 2 ans de différé.

Critères déterminants la décision :

Le comité de crédit au niveau de la direction générale a rejeté la demande de financement, et ce, en se basant sur les éléments suivants :

Profil du propriétaire dirigeant : B. M est gérant de son affaire depuis 2009, il est titulaire d'un diplôme universitaire en droit des affaires. Il a obtenu une attestation de bonne exécution ayant pour objet le nettoyage et le transport de déchets pour le compte de l'APC de Zighoud Youcef. Il a accompli une formation de 3 mois sur la mise en marche et l'entretien des lignes de récupération et transformation de plastique au sein de l'entreprise El-Alia.

D'après ces données, il s'avère que le propriétaire a peu d'expérience dans le domaine. Les analystes du dossier déclarent sa faible implication dans le projet.

Age de l'entreprise : l'EURL est créée en 2009, dans le cadre de l'ANSEJ, avec un capital social de 100 MDA. L'entreprise a bénéficié d'un financement pour le lancement de son activité auprès de la BNA. Le crédit avait pour objet l'acquisition d'équipements, et a été remboursé en totalité (Consultation de la centrale des risques). L'entreprise est considérée comme jeune : en 6 ans d'existence, elle n'a pas réalisé beaucoup de marchés.

Durée de la relation : l'entreprise sollicite la banque du CPA pour la première fois. La relation n'a pas procédé à l'ouverture d'un compte. Les services de l'agence déclarent que le gérant de cette affaire est dans l'attente de l'accord suite à sa demande de crédit pour ouvrir son compte.

Secteur d'activité : selon l'étude de marché élaboré par la relation, le marché du recyclage en Algérie est estimé à 300 millions Euros/an. Les déchets ménagers représentent annuellement 13.5 millions de tonnes de papiers, 1.5 millions de tonnes de plastiques et 300.000 tonnes de métaux. L'activité de recyclage est à forte valeur ajoutée.

De plus, l'industrie de recyclage du plastique est fortement encouragée par l'Etat : elle rentre dans le cadre de la politique environnementale du pays et représente une alternative aux importations de matières premières.

Rentabilité de l'activité : selon les documents comptables des exercices passés, l'entreprise réalise des CA assez faibles qui ne dépassent pas le cap de 3000 MDA en 2012. Un déficit très important est enregistré en 2013 de 1754 MDA, ce qui a induit des capitaux propres négatifs pour l'exercice suivant. Selon les chargés d'étude, l'entreprise est peu rentable.

Concernant la rentabilité prévisionnelle, les CA prévus ont été révisés au niveau de la direction, car ils sont jugés trop optimistes. Selon les données du BET, les indicateurs suivants sont calculés : Montants en MDA

Indicateurs	2016	2017	2018
CA	344.640	426.492	473.880
VA	-109.136	-84.006	-93.340
R. Net	-156.230	-140.831	-152.997
C. Flow	-121.279	-108.879	-121.046
Remboursement	0	0	51.760
Tr	-121.279	-108.879	-172.806

Les indicateurs prévisionnels calculés au niveau de la DCIS, sur la base d'une évolution annuelle de 10% révisée, montrent que :

- Les CA prévus connaissent une évolution sur les 3 années suivant le financement mais restent faibles.
- Les achats consommés et les services extérieurs sont très importants absorbant le CA et engendrant une VA négative.
- L'ensemble des charges non financières (avant le remboursement) est mal géré, l'entreprise ne dispose pas de ressources financières pour faire face à ses engagements.
- Le ratio de structure financière (dettes financières/R. Net) égale à 132% d'où l'envergure du montant du crédit par rapport au moyens financiers de l'entreprise.
- L'équilibre financier de l'entreprise n'est pas atteint : le fond de roulement ne couvre pas les besoins d'exploitation d'où une trésorerie négative.

Remarque :

La demande de crédit est rejetée pour les causes suivantes :

- Le surdimensionnement du projet.
- Le retard dans la réalisation de l'unité de production et l'avancement des travaux (visite sur site).
- La faible implication du promoteur : part d'autofinancement réduite.
- La rentabilité économique sera inférieure au coût de l'endettement, ce qui va engendrer un effet de massue de -725% remettant en cause l'indépendance financière de la jeune entreprise.

Il est à noter, que des garanties ont été proposées telles que :

- L'hypothèque d'un terrain sur lequel sera implanté le nouveau projet évalué par l'expert du CPA à 13.020 MDA.
- Le nantissement spécial matériel.
- Le gage sur véhicule.

Les garanties réelles n'étaient pas suffisantes à couvrir le risque de cette affaire, notamment que la relation ne possède même pas un compte au niveau du CPA (relation non domiciliée). Le jeune âge de l'entreprise et les indicateurs de rentabilité non satisfaisants du projet sont deux éléments augmentant le risque de non remboursement.

2.4- Etude de cas de la relation Y4:

Présentation de l'affaire :

- **Forme juridique** : Individuelle.
- **Implantation** : Wilaya Taref.
- **Capital social** : Variable.
- **Domiciliation** : Agence CPA-El Taref 213.
- **Dirigeants** : K.G
- **Date de création** : 2006.
- **Activités** : Travaux de bâtiments (à l'arrêt).

Caractéristiques du crédit :

L'entreprise compte lancer une activité secondaire. L'objet de la demande est le financement d'une unité de fabrication de clous multi dimension et fils d'attache ainsi que l'ensemble des équipements de production acquis localement. Le crédit est un CMT interne d'un montant de 14.464 MDA pour une durée de 7 ans dont 2 ans de différé.

Structure de financement :

Autofinancement	24.623 MDA	63%
Crédit bancaire	14.464 MDA	37%
Total	39.087 MDA	100%

Nous remarquons à partir de ce tableau que l'entreprise s'engage dans le projet remarquablement, l'apport personnel représente 63% du coût total du projet.

Critères déterminants l'octroi de crédit :

Un avis favorable est accordé à la demande de financement, et ce sur la base des déterminants suivants :

Garanties : la banque exige les garanties suivantes :

- Hypothèques 1^{er} rang sur terrain et construction d'une valeur égalant le montant de la créance, soit 14.464 MDA. L'hypothèque est expertisée à une valeur de 25.872 MDA couvrant largement le montant du crédit.¹
- Nantissement spécial matériel pour un montant de 14.464 MDA
- Délégation MRP pour 14.464 MDA
- Délégation Cat Nat pour 14.464 MDA
- Mise en place de la garantie CGCI (Caisse de Garantie du Crédit à l'Investissement)

Profil du propriétaire : le gérant détient à lui seul le pouvoir d'emprunt et de décision dans une entreprise qui emploie 6 employés, il gère son affaire depuis presque 10 ans. Il a accumulé une expérience dans le secteur des travaux de bâtiments, or cette activité est en arrêt, car le propriétaire décide de se sacrifier à la nouvelle activité.

Durée de la relation : la date d'entrée en relation avec le CPA est l'an 2014, l'entreprise est nouvellement domiciliée aux guichets de la banque, cette dernière ne dispose pas de données

¹ Les détails de l'évaluation selon le BET(CPA) sont les suivants :

Terrain (462m²)=6.930 MDA, Villa R+1 (280m²)=12.963 MDA, Hangar (130m²)=5.979 MDA

historiques sur l'entreprise ou son gérant. L'emprunteur a des engagements qui n'ont pas été honorés au niveau d'une autre banque (Consultation de la centrale des risques).

Une part du CA réalisé à partir de l'activité initiale est confiée au CPA, durant l'exercice 2015. Le mouvement d'affaire est d'un montant de 2950 MDA.

Situation fiscale et parafiscale : selon les documents fiscaux présentés à la banque, la situation fiscale et parafiscale de l'entreprise n'est pas mise à jour. L'entreprise bénéficie d'une décision ANDI de 12 mois pour l'acquisition des machines de fabrication des clous en acier.

Secteur d'activité : l'emprunteur n'a pas remis à la banque une étude de marché. Les analystes du dossier ont élaboré des investigations qui débouchent sur les conclusions suivantes :

- Le marché des clous et des fils d'attache est caractérisé par une offre nationale limitée, les produits sont généralement importés de la Chine.
- Le marché est très concurrentiel car les prix des produits asiatiques sont bas.
- Il y a absence d'informations relatives aux opportunités de placement du produit (prix d'achat de la matière première, prix de vente/revient) par rapport aux prix proposés sur le marché régional ou national.
- Les analystes de crédit ont élaboré une étude comparative, à partir des données de deux concurrents de l'affaire, qui sont domiciliés aux agences du CPA. L'étude s'est basée sur les CA réalisés par les concurrents et le résultat net sur 3 ans ainsi que les dates de création et celle d'entrée en production. La conclusion de l'analyse est telle que les données prévisionnelles de l'emprunteur sont gonflées et loin de la réalité.

Rentabilité de l'activité : l'entreprise a réalisé un CA (2012) de 3725 MDA, et un résultat net (2013) de 319 MDA. Ces données sont relatives à l'activité initiale de l'affaire.

Concernant le nouveau projet, une analyse de rentabilité a été réalisée, utilisant des données prévisionnelles révisées selon le cap de production de chaque machine (l'approximation est déterminée par l'expert de la banque).

Indices	Données
Taux d'actualisation	10%
VAN	-843 MDA
Indice de profitabilité	0.98
TRI	9.49%
DR simple	7 ans
DR actualisé	8 ans

Le tableau ci-dessus indique une Valeur Actuelle Nette négative, et un Indice de Profitabilité inférieur à 1, le projet ne va donc pas générer les cash flows nécessaires permettant de couvrir le coût du projet.

Remarque :

Les indices de rentabilité du projet à financer ne sont pas satisfaisants. La comparaison avec les données chiffrées des deux clients du CPA activant dans le même secteur confirme le risque liée à l'affaire.

Le chargé d'étude du dossier au niveau de la DCIS, se basant sur les données quantitatives a émis un avis défavorable. Le comité de crédit, par contre, a accepté de financer l'affaire justifiant cela par :

- L'intérêt commercial que représente l'affaire
- La rentabilité prévisionnelle qui se dégage
- La part d'autofinancement est importante (engagement du propriétaire)

Néanmoins, des conditions ont été exigées pour l'accord du crédit :

- Centralisation du CA au niveau du CPA (mouvement confié de l'activité initial est faible)
- Paiement direct des fournisseurs
- Prise en charge du RAR (Reste A Réaliser)

Section3 : Analyse des données du questionnaire

La dernière section du chapitre comporte les éléments suivants :

- Cadre méthodologique
- Présentation du questionnaire
- Interprétation des résultats

1- Cadre méthodologique :

La méthode de la recherche est une enquête menée au près des analystes de crédit au sein de la banque du Crédit Populaire d'Algérie. Son but est de déterminer les critères sur lesquels les banquiers se basent lors d'une étude d'un dossier de crédit d'investissement émanant d'une PME, puis de classer ces déterminants par ordre d'importance.

La méthodologie de l'enquête peut être un moyen de dépasser les difficultés pratiques auxquelles sont confrontés de nombreux chercheurs. Car les hypothèses et les résultats développés dans le domaine économique posent le problème de leur estimation empirique, que ce soit par des analyses statistiques simples ou sur des développements économétriques plus approfondis.

La collecte de ces informations va nous permettre de répondre à notre problématique de recherche et d'apprécier la validité de nos hypothèses.

L'utilisation de la méthode de l'enquête comme moyen d'investigation auprès des chargés d'étude crédit au sein du CPA se justifie particulièrement par la possibilité qu'elle nous offre de recueillir directement des informations sur leurs attitudes et croyances, en faisant appel à leur expérience dans le domaine bancaire. La durée de réalisation de notre enquête est d'un moi et demi : du 24 mars 2016, au 04 mai 2016.

Néanmoins, nous avons rencontré des difficultés lors de la distribution des questionnaires : certains banquiers étant réticents ont refusé de remplir un exemplaire. Pire que ça, d'autres nous ont renvoyé agressivement. Sans avoir recours au « réseau de connaissances », nous ne serions pas arrivés à collecter un nombre suffisant d'exemplaire.

2- Présentation du questionnaire :

Le questionnaire s'adresse aux analystes de crédit ou d'une manière générale aux banquiers de deux niveaux décisionnels d'octroi de crédit. Ces deux niveaux sont respectivement : le niveau agence et le niveau central représenté par la Direction du Crédit aux Industries et services (DCIS) et la Direction des Crédits Spécifiques et aux Particuliers (DCSP) de la banque du CPA. Les banquiers enquêtés ont été désignés de manière non aléatoire, c'est-à-dire qui sont désignés selon la possibilité d'accès dans le milieu bancaire qui est difficile à enquêter.

Le questionnaire est composé de 3 parties :

- Une première sur l'identification du répondant, son poste et l'organisme où il l'occupe, et ce pour pouvoir caractériser notre échantillon et vérifier la pertinence des informations recueillies pour le traitement et l'analyse.
- Une seconde sur l'analyse d'une demande de crédit d'investissement formulée par une Petite ou Moyenne Entreprise. Elle comporte 6 questions, dont 3 sont ouvertes.
- Une troisième sur l'identification des critères déterminants lors d'un octroi de crédit bancaire. Elle regroupe 4 questions où nous avons tenté de ressortir le degré d'importance de chaque déterminant, et de cibler les raisons les plus évoquées pour un refus de financement d'une PME.

3- Interprétation des résultats :

Pour traiter les données collectées par le questionnaire, nous avons utilisé le logiciel Microsoft EXCEL jugé plus facile à manipuler et plus convenable pour analyser les données d'un questionnaire.

Ainsi, nous avons introduit chaque question dans ce programme. Ensuite, nous avons utilisé les tableaux de fréquences, les tableaux croisés et les diagrammes pour interpréter les données collectées. Enfin, nous avons transformé l'ensemble des résultats en tableaux, histogrammes et secteurs.

3.1- Présentation de l'échantillon :

La composition de notre échantillon relève d'un choix raisonné, les chargés d'étude crédit (les banquiers) exercent tous leurs activités dans la banque du Crédit populaire d'Algérie « CPA », dans la région centre d'Algérie, une région avec un taux de concentration important en termes d'agences bancaires (réseau important) et de PME emprunteuses.

Répartition des répondants : La répartition des banquiers enquêtés est comme suit :

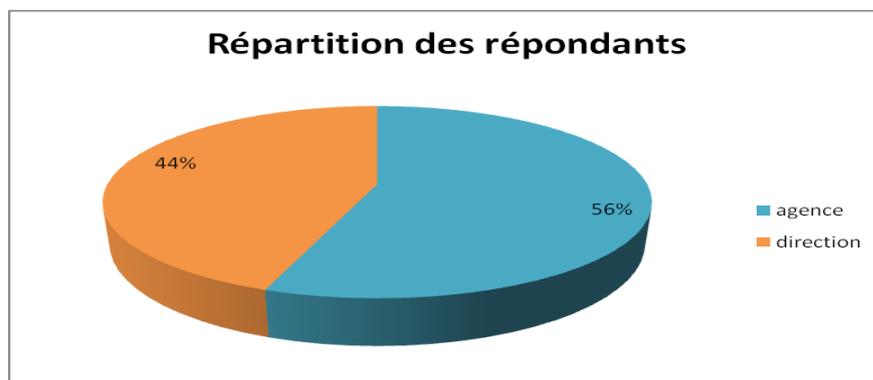
Tableau n5 : Répartition de l'échantillon selon l'organisme

Organisme	Fréquence	Pourcentage
Agences	20	56%
Direction	16	44%
Total	36	100%

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête

Les répondants sont au nombre de 20 analystes au niveau des agences de la banque publique CPA, et de 16 analystes au niveau central entre la Direction du Crédit aux Industries « DCIS » et Services et celle des Crédits Spécifiques et aux Particuliers « DCSP ».

Figure n5 : Répartition de l'échantillon selon l'organisme

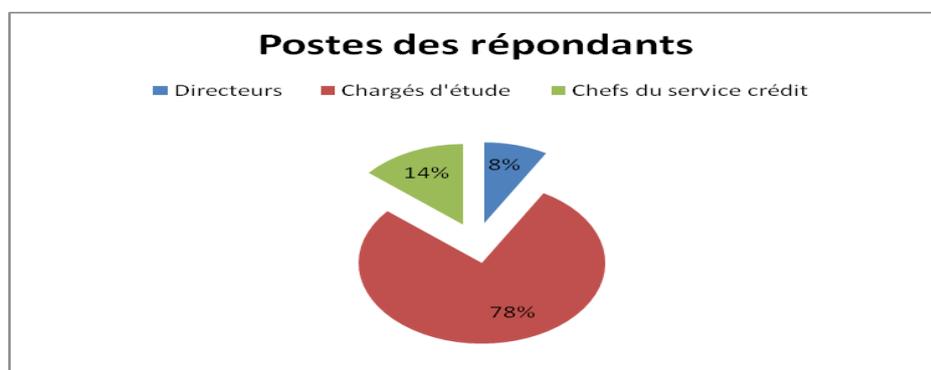


Source : Réalisée par nous même à partir du tableau n°5

Commentaire : Plus de la moitié des répondants sont des analystes de crédit au sein des agences bancaires du CPA.

Nature du poste des répondants : Les banquiers interviewés sont soit des analystes de crédit, des chefs du service crédit ou des directeurs d'agence.

Figure n6: Nature du poste des répondants



Source : Réalisée par nous même à partir des données de l'enquête

Commentaire : La majorité des banquiers interviewés sont des chargés d'étude au niveau du CPA (agences et direction), car l'accès aux chefs de service crédit et aux directeurs d'agences

s'est avéré plus difficile. L'enquête s'est donc concentrée sur les chargés d'étude, cette catégorie n'est pas à des niveaux hiérarchiques importants de la prise de décision d'octroi de crédits, mais elle entretient des relations directes avec les PME lors des demandes de financement.

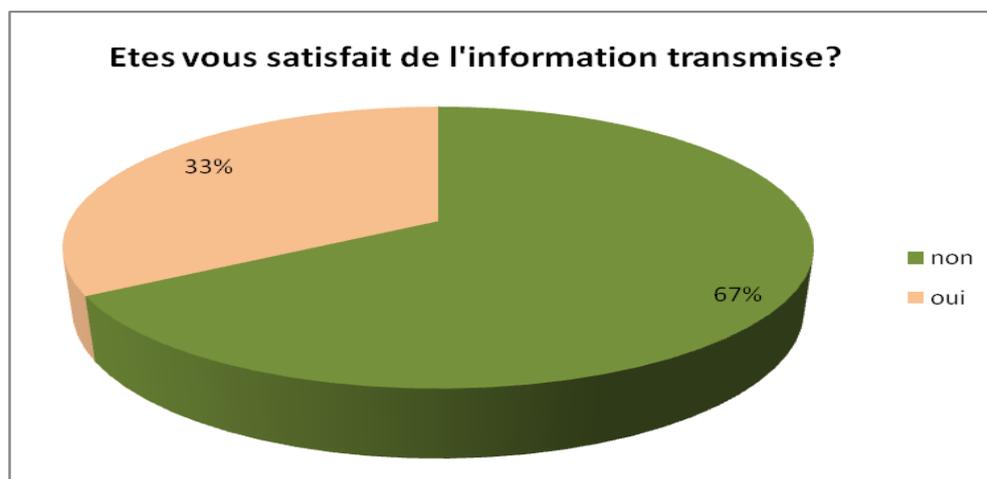
3.2- Analyse d'une demande de crédit d'investissement d'une PME :

Nous allons traiter dans cette partie les questions relatives au volet de l'étude d'un dossier de crédit d'investissement d'une PME, et ce en réalisant des tris à plat à l'aide du logiciel Excel. Nous avons traduit les résultats obtenus en schémas.

Dossier de crédit d'investissement et besoins d'information :

Traitement de la question B1 : « Estimez-vous que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédits d'investissement des PME répond à vos besoins en terme d'information ? ». Les résultats sont mentionnés dans la figure qui suit :

Figure n7: Dossier de crédit d'une PME et besoins d'information du banquier



Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête

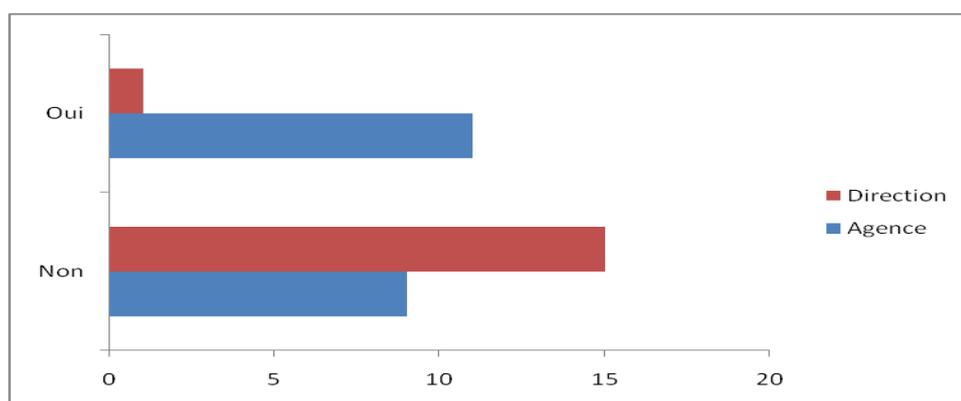
Nous constatons que le niveau de satisfaction des banquiers lié aux informations fournies par les PME se révèle faible. Selon les données collectées, 67% des banquiers répondants au CPA estiment qu'ils ne sont pas satisfaits quant à l'information transmise dans le cadre d'une demande de crédit d'investissement d'une PME.

A l'aide du logiciel Excel, nous avons effectué un tri croisé entre les réponses obtenues à la question B1 relative à la satisfaction de l'information transmise et les caractéristiques des répondants (Agence ou Direction).

Les résultats obtenus montrent que 62,5% des répondants ayant affirmés qu'ils ne sont pas satisfaits quant à l'information transmise par le dossier sont des analystes au niveau central de la banque du CPA. 90% de l'échantillon ayant montrés leur satisfaction sont au niveau des agences de la banque. Une conclusion peut être tirée : les analystes au niveau de la direction procèdent à une étude approfondie du dossier de crédit de la PME, et ce en vérifiant les

données chiffrées de l'affaire à financer. Un bureau d'étude technique (BET) est envoyé par la banque sur le site pour estimer les capacités de production des machines et évaluer l'offre maximale. Les analystes effectuent une étude comparative des concurrents de l'affaire sur le même secteur d'activité pour déterminer la demande approximative sur le marché. Ces procédures de vérification aboutissent souvent à des écarts constatés entre les données transmises par l'emprunteur souvent trop optimistes et celles recueillies par la banque, d'où une satisfaction réduite des informations du dossier de crédit d'une PME au niveau de la direction. La figure en dessous montre les résultats obtenus.

Figure n8: Caractéristiques des répondants à la question B1



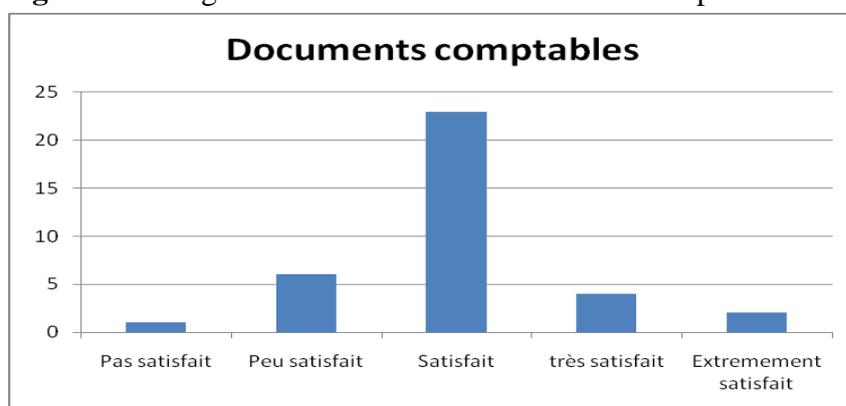
Source : Réalisée par nous même à partir des données de l'enquête

Degrés de satisfaction des informations fournies :

Traitement de la question B2 : « Quel est le degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit d'investissement ? ». Les degrés de satisfaction concernant les informations que fournissent les documents comptables, fiscaux et parafiscaux, juridiques, le plan d'affaire, les états financiers prévisionnels ainsi que les informations personnelles sont schématisés comme suit :

Documents comptables :

Figure n9 : Degré de satisfaction des documents comptables



Source : Réalisée par nous même à partir des données de l'enquête

64% des banquiers interviewés se disent satisfaits de l'information fournie par les documents comptables des PME, presque 20% sont peu ou pas satisfaits de la qualité de l'information que traduisent les états financiers obligatoires de l'emprunteur, à savoir, le bilan et le compte de résultats. Les documents comptables présentés à la banque sont certifiés par un commissaire aux comptes, ce qui permet de donner à l'information une fiabilité se traduisant par une confiance de la part des banquiers. En effet, selon les propos d'un chef du « service crédit » de la banque CPA, l'audit des états financiers par des commissaires aux comptes assermentés est un critère de fiabilité des documents comptables obligatoires (Bilan et compte de résultats).

Reste des éléments :

Pour le reste des éléments évoqués, nous avons dressé un tableau qui regroupe le degré de satisfaction déterminé par les personnes interrogées.

Tableau n6 : Satisfaction de l'information fournie par l'ensemble des éléments

Eléments/Degrés	Pas satisfait 1	Peu satisfait 2	Satisfait 3	Très satisfait 4	Extrêmement satisfait 5	Scores pondérés
Etats financiers prévisionnels	1	21	13	1	0	2,38
Plan d'affaire	4	14	16	2	0	2,44
Documents comptables	1	6	23	4	2	3
Informations personnelles	1	5	19	6	5	3,25
Documents fiscaux	0	7	15	8	6	3,36
Documents juridiques	0	1	15	12	8	3,75

Source : Elaboré pas nous même sur la base des résultats de l'enquête

Commentaire : Les degrés de satisfaction sont classés par ordre croissant. Les analystes de crédit sont satisfaits quant à l'information fournie par les documents juridiques (3,75) qui sont établis chez le notaire. Cependant, l'existence juridique et la forme de la société est l'information du quelle les analystes de crédit ne doutent pas : la totalité des répondants à l'exception d'un attribuent le degré de satisfait jusqu'à extrêmement satisfait. Les répondants sont aussi satisfaits des documents fiscaux et parafiscaux fournis par la direction des impôts, ils sont 7 sur 36 seulement à se montrer peu satisfaits. Les informations personnelles sont satisfaisantes à 83%. Les documents comptables obtiennent la note de « satisfait » pour 63% des interrogés. Quant au plan d'affaire présenté par l'emprunteur, 50% des banquiers pensent qu'il n'est pas assez informatif, tout comme les états financiers prévisionnels auxquels les banquiers ne font pas confiance, ils sont 22 sur 36 à se prononcer peu ou non satisfaits. Les résultats des entrevues avec les banquiers montrent que ces derniers doutent fortement de la

crédibilité des perspectives de performance et de rentabilité qu'anticipent les PME algériennes.

Remarque : Le climat des affaires en Algérie fait que les PME n'ont pas une bonne lisibilité sur l'avenir de leurs activités. D'où la difficulté pour ces entreprises de dresser un plan d'affaire comportant des états financiers prévisionnels. Ceci peut compromettre par conséquent leur chance d'accéder au financement, mais pas dans tous les cas. Selon un directeur adjoint de l'une des agences du CPA à Alger, avec qui nous avons eu une entrevue directe, l'absence d'un plan d'affaire formel ne réduirait pas les chances d'obtenir le crédit pour un entrepreneur avec qui la banque est déjà en affaire.

Indicateurs utilisés (Analyse financière) :

Le traitement de la question B3 qui est composée de deux volets comme suit :

Cas d'une nouvelle PME ou d'un nouveau projet :

« Pour une nouvelle PME ou nouveau projet, quels sont les indicateurs les plus utilisés par votre banque ? ». Les réponses les plus mentionnées par les banquiers sont :

- La valeur actuelle nette «VAN» pour 25 sur 36 répondants
- Le taux de rentabilité interne «TRI» pour 19 sur 36 répondants
- Le délai de récupération «DR» pour 6 sur 36 répondants

Le DR est l'indicateur le moins connu et utilisé par les analystes.

Cas d'une entreprise cliente ou déjà existante :

Le traitement de la question «Pour une entreprise cliente ou déjà existante, votre analyse s'appuie sur quels indicateurs? ». Les réponses les plus citées par les banquiers sont :

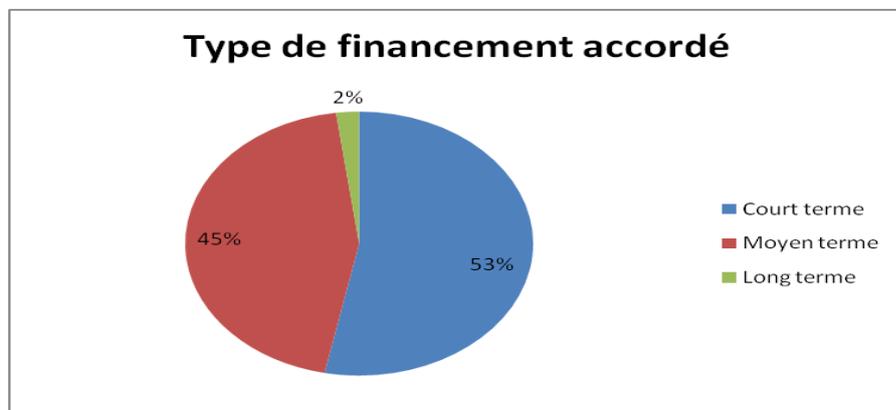
- **Ratios de structure :** équilibre financier par le calcul du fond de roulement FR, du besoin en fond de roulement BFR et de la trésorerie Tr, taux de couverture FR/BFR, capacités d'endettement, capacité de remboursement et ratios de solvabilité.
- **Ratios de liquidité :** la liquidité immédiate
- **Ratios d'activité :** rotations des stocks et délais fournisseurs/clients
- **Ratios de rentabilité :** calcul des soldes intermédiaires de gestion SIG
- **Ratios de division des risques :** total crédit/ Fond propre de la banque

D'après les réponses, les ratios les plus utilisés par la banque dans le cas où l'entreprise est déjà existante, sont les ratios de structure, cités par la totalité des répondants, suivis par les ratios de rentabilité et de liquidité, évoqués par une dizaine de répondants. Seulement 4 banquiers sur 36 ont cité le ratio de division des risques, ces répondants sont tous des analystes de crédit au niveau central.

Type de financement accordé :

Traitement de la question B4 : « Quel type de financement accordé vous le plus souvent aux PME ? ». Les réponses sont schématisées dans la figure qui suit :

Figure n10 : Type de financement accordé



Source : Elaborée par nous même à partir des réponses collectées

Commentaire : Le financement à court terme est le plus accordé aux PME selon les banquiers interviewés. Les crédits à moyens terme viennent en deuxième position selon leurs estimations. Les crédits à long terme ne sont que rarement attribués aux PME.

Type de garanties exigées :

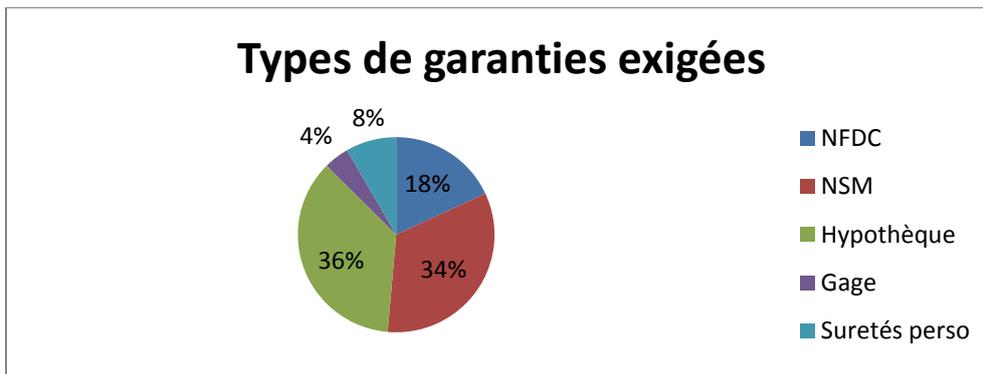
Afin de déterminer les garanties exigées aux PME, nous avons demandé aux banquiers d'identifier le type de garanties généralement exigés.

Traitement de la question B5 : « Quel type de garanties exigez-vous le plus souvent pour les crédits d'investissement ? ». Les réponses sont récapitulées dans le tableau suivant :

Tableau n7 : Types de garanties exigées

Eléments	Fréquences	Pourcentages
Nantissement fonds de commerce	13	18%
Nantissement spécial matériel	24	33%
Hypothèque	26	36%
Gage	3	4%
Suretés personnelles	6	8%

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête

Figure n11 : Types de garanties exigées

Source : Elaborée par nous même à partir du tableau n°7

Commentaire : L'hypothèque est le type de garantie le plus demandé par la banque du CPA pour se couvrir dans le cas d'un crédit d'investissement, suivi du nantissement spécial matériel à 34%. Le nantissement de fonds de commerce n'est pas très demandé puisqu'il faut que l'entreprise ait minimum 3 ans d'existence. Les suretés personnelles (8%) et le gage (4%) sont les types de garantie les moins utilisés par la banque du CPA en couverture aux risques d'un crédit d'investissement (CMT).

Remarque : D'après un analyste de crédit au niveau de l'une des agences du CPA, le nantissement spécial matériel est une garantie qui perd sa valeur dans le temps. Les formalités pour obtenir un bien hypothéqué sont longues (vérification que le bien n'est pas déjà hypothéqué, expertise et acte notariale), mais l'hypothèque est une garantie plus efficace, notamment avec la hausse constante des prix sur le marché de l'immobilier en Algérie.

Traitement de la question B6 : « Quelle est la valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé ? ». Les réponses des banquiers tournent au tour de 100%, c'est-à-dire que la banque du CPA n'accepte pas moins d'une couverture totale du montant octroyé.

3.3- Identification des critères déterminants lors d'un octroi de crédit d'investissement :

Il est essentiel pour nous de connaître les critères déterminants lors de la décision d'octroi de crédit aux PME pour répondre à notre problématique de recherche. L'énoncé du questionnaire demandait aux banquiers de classer par ordre d'importance les éléments paraissant déterminants (6 étant le degré d'importance le plus fort et 1 étant sans importance).

Nous allons traiter dans cette partie les questions relatives aux critères les plus cités sur lesquels les banquiers se basent lors de l'octroi d'un crédit d'investissement à une PME.

Degrés d'importance accordés aux déterminants :

Traitement de la question C1 : « Quel est le degré d'importance accordé aux informations suivantes lors de la décision d'octroi de crédit d'investissement ? ». Le tableau suivant regroupe les réponses collectées ainsi que la moyenne pondérée pour chaque critère :

Tableau n8 : Degrés d'importance accordés aux déterminants

Critères	Aucune 1	Très Faible 2	Faible 3	Moyenne 4	Forte 5	Très forte 6	Moyennes pondérées
Contenu des états financiers	0	0	0	0	16	20	5,55
Antécédent de crédit	0	0	1	5	15	5	3,55
Age de l'entreprise	0	0	3	20	8	5	4,41
Chiffre d'affaire	0	0	0	1	8	27	5,72
Taille de l'entreprise	0	0	1	16	11	8	4,72
Volume d'investissement	0	3	0	11	12	10	4,72
Garanties personnelles	0	2	2	8	12	12	4,83
Garanties de l'entreprise	0	0	0	5	11	20	5,41
Secteur d'activité	0	0	1	5	23	7	5
Age du propriétaire	2	1	7	18	4	4	3,91
Apport personnel	0	1	1	10	16	8	4,80
Expérience du propriétaire dans le secteur	0	1	2	12	13	8	4,69
Compétence en gestion du propriétaire	0	2	2	9	18	5	4,61
Fiabilité des informations transmises	0	0	0	10	14	12	5,05
Mouvement d'affaire	0	0	0	4	10	22	5,5
Durée de la relation	0	1	1	10	19	5	4,72

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête

Le tableau nous permet de schématiser les données en distinguant les déterminants quantitatifs et les déterminants qualitatifs.

Critères de nature quantitative :

Tableau n9 : Pondération des critères de nature quantitative

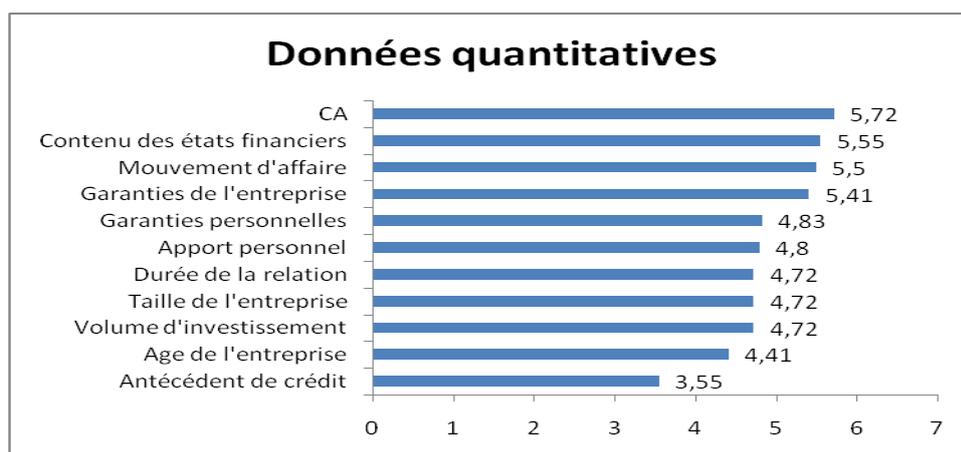
Catégorie	Déterminants	Scores pondérés
Ratios de l'analyse financière	Contenu des états financiers	5,55
	CA	5,72
Caractéristiques de la	Apport personnel	4,80

demande	Volume d'investissement	4,72
Caractéristiques de l'entreprise	Age de l'entreprise	4,41
	Taille de l'entreprise	4,72
Garanties	Garanties personnelles	4,83
	Garanties de l'entreprise	5,41
Historique de la relation	Mouvement d'affaire	5,5
	Durée de la relation	4,72
	Antécédent de crédit	3,55

Source : Réalisé par nous même à partir du tableau n°8

Le contenu des états financiers présentés par l'emprunteur traduit la santé financière de l'entreprise, ils informent sur la rentabilité, la liquidité et la solvabilité de l'affaire. Le CA est un indicateur important de l'activité en question. Les caractéristiques de la demande de crédit peuvent être jumelées en l'apport personnel du demandeur de crédit et le volume d'investissement. Les caractéristiques de l'entreprise sont sa taille et son âge calculé à partir de sa date de création.

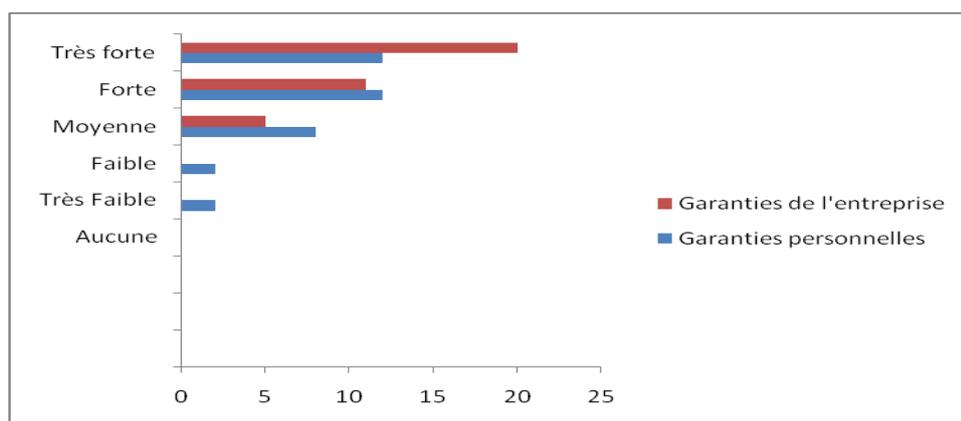
Figure n12: Degrés d'importance accordés aux données quantitatives



Source : Réalisée par nous même à partir des données du tableau n°9

Commentaire : Les informations recueillies sur le propriétaire et l'entreprise n'ont pas toutes le même degré d'importance. La figure permet de classer les éléments de nature quantitative. Le CA est le déterminant jugé le plus important par les répondants (5,72). Le contenu des états financiers (5,55), le mouvement confié (5,5) et les garanties de l'entreprise (5,41) ont également un impact décisif sur la décision d'octroi de crédit. L'antécédent de crédit est en bas de la liste avec une moyenne pondérée de (3,55).

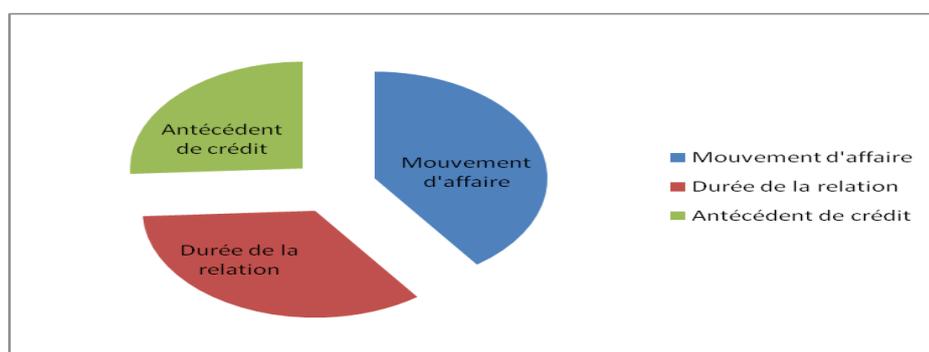
Figure n13: Degré d'importance accordé aux garanties



Source : Réalisée par nous même à partir du tableau n°8

Les garanties de l'entreprise, selon les banquiers interrogés, revêtent plus d'importance que les garanties personnelles (Caution et aval). 20 sur 36 répondants attribuent le degré « Très fort » aux garanties réelles du demandeur de crédit.

Figure n14: Degrés d'importance accordés à l'historique de la relation



Source : Réalisée par nous même à partir du tableau n°8

L'historique de la relation regroupe certains critères qui peuvent être quantifiés et mesurés par le banquier analyste : le mouvement d'affaire en montant et en pourcentage du CA, la durée de la relation entre la banque et l'emprunteur en terme d'années, et ce depuis la date d'entrée en relation, et l'antécédent de crédit en terme de montant. Une donnée qui peut être disponible au niveau de la banque CPA, dans le cas où il s'agit d'une ancienne relation, sinon elle peut être obtenue après la consultation de la centrale des risques. De ces trois critères, le mouvement d'affaire est jugé le plus déterminant par les banquiers questionnés. 22 sur 36 répondants attribuent le degré « Très fort » au mouvement d'affaire. Il est suivi de la durée de la relation pour laquelle 19 sur 36 banquiers pensent que c'est un critère fort important. L'antécédent de crédit obtient le degré de « Fort » de 15 banquiers sur 36, et celui de « Très fort » des 15 autres.

Critères de nature qualitative :

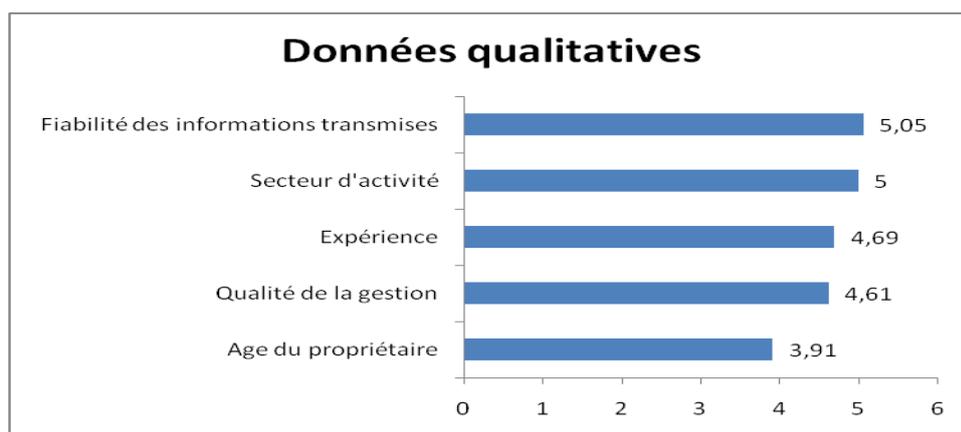
Tableau n10: Pondération des critères de nature qualitative

Catégories	Déterminants	Scores pondérés
Secteur	Secteur d'activité	5
Profil du propriétaire dirigeant	Age du propriétaire	3,91
	Expérience	4,69
	Qualité de la gestion	4,61
Qualité de l'information	Fiabilité des informations transmises	5,05

Source : Réalisé par nous même à partir du tableau n°8

Les critères de nature qualitative ne peuvent être mesurés par les banquiers. Les banquiers, font appel à leur sens d'observation et d'analyse pour apprécier les informations véhiculées par ces critères qualitatifs. Ils ont recours également à un entretien avec le gérant emprunteur afin de déterminer son profil et les détails relatifs à son activité. Ce type de critères demeure donc important lors de l'étude de la demande et de la prise de décision d'octroi de crédit.

Figure n15: Degrés d'importance accordés aux données qualitatives



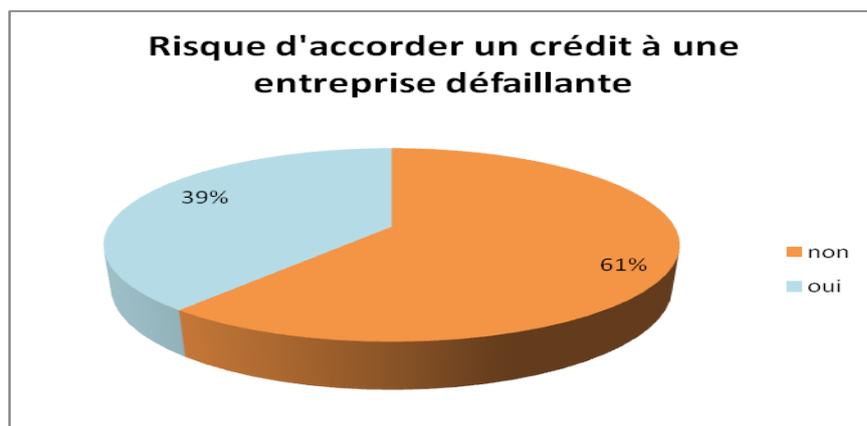
Source : Réalisée par nous même à partir du tableau n°10

La qualité de l'information transmise par un dossier de crédit est le déterminant qualitatif le plus important : 26 sur 36 répondants lui attribuent les degrés « Fort » et « Très fort ». La qualité de l'information est reflétée par une fiabilité, une pertinence, une intelligibilité et une comparabilité. Le secteur d'activité de l'emprunteur est au 2eme rang, 23 sur 36 répondants estiment que c'est un élément fort important. Le profil de l'emprunteur est le critère qualitatif jugé le moins déterminant par les banquiers : l'expérience du dirigeant dans le domaine et sa qualité de gestion de l'affaire ont un impact plus dominant que son âge.

Impact de la relation entre l'emprunteur et la banque sur l'octroi de crédit :

Traitement de la question C2 : « Avez-vous déjà risqué d'accorder un crédit à une entreprise défaillante au nom des bons rapports qui vous relie à l'emprunteur ? ».

Figure n16 : Impact de la relation Banque-Emprunteur sur l'octroi de crédit



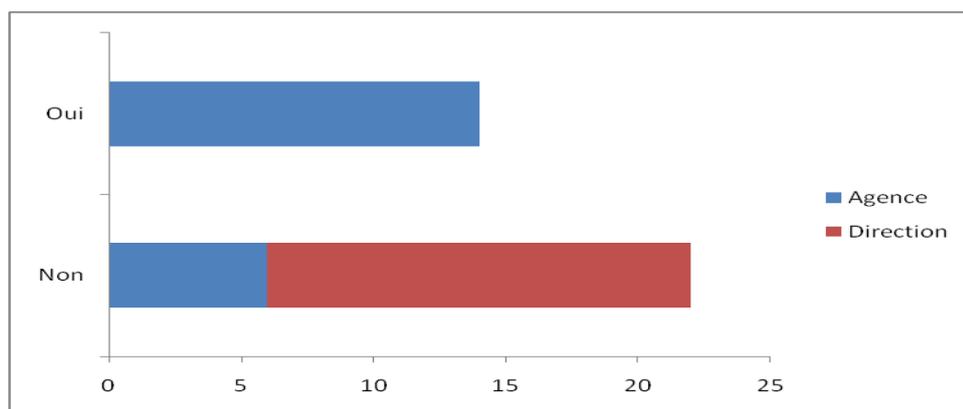
Source : Réalisée par nous même à partir des données de l'enquête

Les résultats montrent que 61% des banquiers répondants n'ont jamais risqué d'accorder un crédit à une entreprise défailtante seulement au nom des bons rapports les reliant à l'emprunteur.

Remarque : Il est à noter que la plupart des interviewés se sont montrés méfiants par rapport à cette question, dans les cas où nous avons pu assister les analystes de crédit à remplir le questionnaire, ils nous ont confié que les réponses ne reflétaient pas ce qui est pratiqué mais plutôt ce qui est sensé l'être.

Nous avons effectué un tri croisé à l'aide du logiciel Excel, afin d'identifier les caractéristiques des répondants sur cette question, le schéma suivant montre les résultats du tri croisé :

Figure n17: Caractéristiques des répondants à la question C2



Source : Réalisée par nous même à partir des données de l'enquête

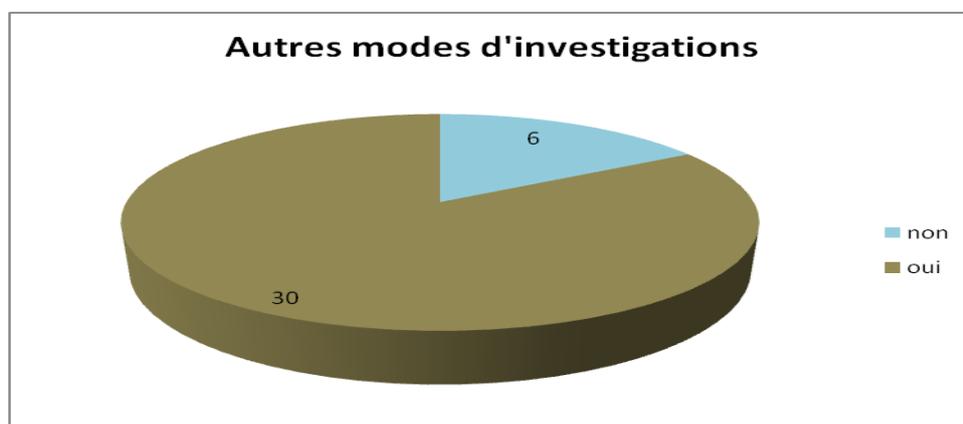
L'ensemble des répondants ayant déclarés qu'ils ont déjà risqués d'accorder un crédit à une entreprise défailtante au nom des bons rapports les reliant à l'emprunteur sont au niveau des agences bancaires du CPA. Seulement 22% de ces analystes ont répondu par « Non » à la question C2. Par contre tous les banquiers au niveau central « Direction » n'ont jamais

accordé un crédit à une entreprise, seulement au nom de la relation entre la banque et le demandeur de crédit. Ceci nous permet d'affirmer que l'impact de la relation entre l'emprunteur et la banque n'est visible et palpable qu'au premier niveau décisionnel, à savoir l'agence bancaire. Cette dernière représente la façade de la banque au quelle s'adressent les gérants des PME. Ils arrivent à entretenir un lien fondé sur une confiance mutuelle avec le banquier grâce aux entretiens qu'aient les analystes de crédit au niveau de l'agence avec leur client.

Autres modes d'investigations :

Traitement de la question C3 : « Procédez-vous à d'autres modes d'investigations en plus des informations fournies par la PME dans les documents constituant le dossier de demande de crédit d'investissement ? ».

Figure n18: Autres modes d'investigations



Source : Réalisée par nous même à partir des résultats obtenus

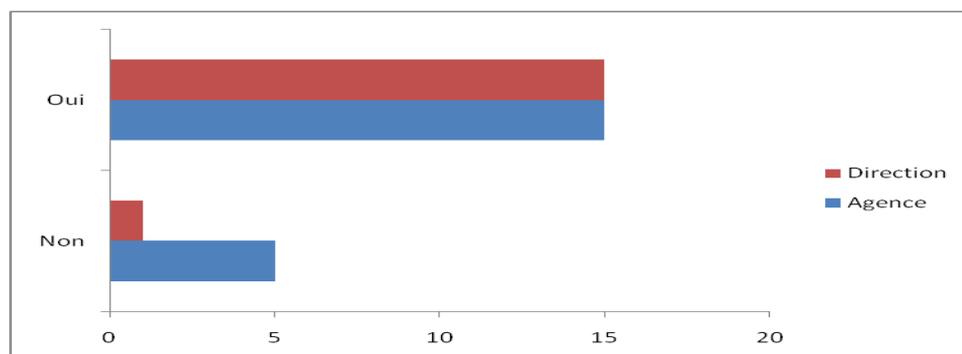
30 sur 36 répondants estiment qu'ils procèdent à d'autres modes d'investigations en plus du dossier déposé par l'emprunteur. Ces investigations sont : visites sur site du BET, consultation de la centrale des risques et des impayés ainsi que les interdits de chèques au niveau de la banque d'Algérie, recherche de données sur le type de clientèle (publique, privée), les fournisseurs et le mode de règlement. Elaborer des études sectorielles comparatives avec les concurrents (Clients financés par la banque CPA dans le même secteur d'activité).

Nous avons effectué un tri croisé à l'aide du logiciel Excel, et ce pour identifier le niveau décisionnel (Agence ou Direction) qui procède le plus à davantage d'investigations sur l'affaire à financer.

Les résultats montrent qu'au niveau des agences bancaires du CPA, 50% des banquiers déclarent qu'ils procèdent à d'autres modes d'investigations en plus du dossier de crédit. 83% répondant par « Oui » à la question C3. Au niveau des deux directions, seulement 17% disent ne pas chercher davantage d'informations sur l'affaire. Les investigations au niveau de l'agence se résument aux visites sur sites et à la consultation des centrales des risques, ce qui

relève de leurs prérogatives. L'étude reste moins détaillée à l'agence qu'à la direction d'où le contentement des données disponibles sur le dossier de crédit des PME.

Figure n19: Caractéristiques des répondants à la question C3



Source : Elaborée par nous même à partir des données de l'enquête

Refus des demandes de crédit d'investissement d'une PME :

Traitement de la question 4C : « Quelles sont les principales raisons évoquées pour les refus d'un crédit d'investissement d'une PME ? ».

Tableau n11 : Raisons justifiant le refus des demandes de crédits d'investissement

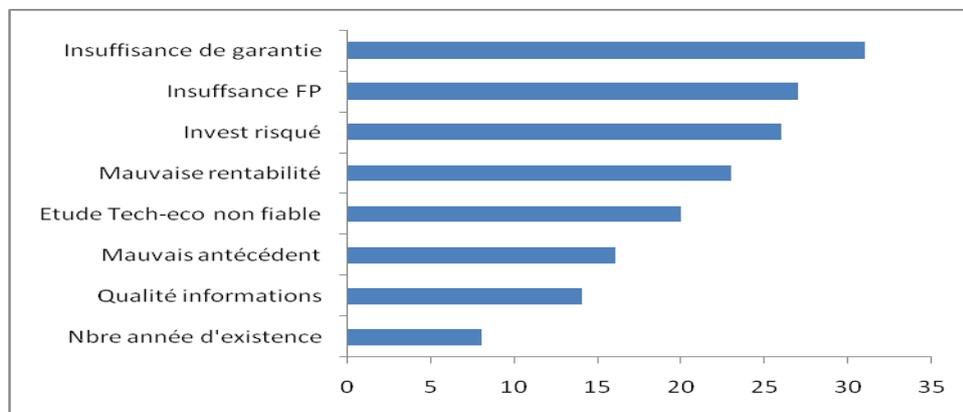
Raisons	Fréquences	Pourcentages
Insuffisance de garantie	31	18,79%
Insuffisance de Fonds Propres	27	16,36%
Investissement risqué	26	15,76%
Mauvaise rentabilité	23	13,94%
Etude Tech-économique non fiable	20	12,12%
Mauvais antécédent de crédit	16	9,70%
Qualité des informations	14	8,48%
Nombre d'année d'existence d'une PME	8	4,85%

Source : Elaboré par nous même à partir des données de l'enquête

Les raisons majeures évoquées par les banquiers pour le refus d'une demande de crédit émanant d'une PME sont classées dans ce tableau. On remarque que l'insuffisance de garanties (18,79%) est le motif le plus cité, suivi de l'insuffisance des fonds propres de l'entreprise (16,36%), qui représente une seconde garantie du point de vue bancaire. Les motifs pour lesquels une demande de crédit peut être rejetée sont dans l'ordre : un investissement risqué, une mauvaise rentabilité, une étude technico-économique non fiable, un mauvais antécédent de crédit, et une mauvaise qualité de l'information transmise. Le jeune

âge d'une PME ne constitue pas, pour les répondants, un motif valable à lui seul de refuser d'octroyer un financement.

Figure n20 : Raisons justifiant le refus des demandes de crédits d'investissement



Source : Elaborée par nous même à partir du tableau n°11

L'insuffisance des garanties est la première raison de refus des demandes de crédits d'investissement des PME, ceci di, la garantie reste un élément déterminant l'octroi de crédit. La structure de financement des PME pose également problème, dans ce contexte, la solidité des fonds propres de l'emprunteur constitue un argument de taille aux yeux des banquiers. Par contre, le nombre d'année d'existence d'une entreprise n'est pas considéré comme influent, particulièrement, si l'entreprise même nouvellement créée affiche une rentabilité satisfaisante, et promet des garanties (notamment des Fonds Propres) suffisantes.

Conclusion du chapitre :

A la fin de ce chapitre, nous pouvons tirer une conclusion à partir des études de dossiers de crédits que nous avons accomplis, suivie d'une enquête auprès des banquiers du CPA.

Les dossiers de crédits d'investissement ne sont pas traités de la même manière au niveau de l'agence bancaire et de la direction centrale. L'étude à l'agence est moins détaillée, les analystes se basent sur les documents transmis par l'emprunteur, sans vérifier la conformité des chiffres présentés. Au niveau décisionnel central, le dépouillement des états financiers est approfondi et les données sont vérifiées par un BET.

Une part importante des analystes au niveau central estiment que le dossier de crédit fourni par la PME n'est pas assez informatif. Les états financiers prévisionnels et le plan d'affaire sont les deux documents les moins pertinents du dossier. Ils répondent le moins aux besoins des analystes en termes d'information.

D'après les estimations des banquiers interrogés au niveau du CPA, les crédits à court terme sont les plus accordés aux PME. Ceci explique le fait que la banque est réticente à accorder des crédits à moyen ou long terme, car ces derniers sont plus risqués (Durée longue, montant important). La banque du CPA préfère prêter à de courtes ou moyennes durées.

La garantie est un déterminant très important du point de vue bancaire au CPA, la banque n'accepte pas moins de 100% de couverture. L'hypothèque est le type de garantie le plus exigé pour les crédits d'investissement, suivi du nantissement spécial matériel.

Les déterminants d'octroi de crédit bancaire aux PME, qu'ils soient de nature quantitative ou qualitative ont été classés par ordre d'importance. D'après les résultats de l'enquête :

- Le CA qu'affiche l'entreprise ainsi que l'ensemble des indicateurs calculés à partir des états financiers sont jugés les plus déterminants.
- L'entreprise a davantage de chances d'obtenir un financement si elle confie ses liquidités à la banque sollicitée.
- Les garanties de l'entreprise ont un impact positif sur la décision, d'ailleurs leur insuffisance peut représenter un motif de refus d'octroi de crédit.
- La fiabilité des informations des états financiers est un point influent.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Le présent mémoire avait comme objectif de mieux comprendre la décision d'octroi de crédit bancaire. Plus précisément, d'identifier les éléments pris en compte par le banquier lors de la décision d'octroi d'un crédit d'investissement à des entreprises de petite et moyenne taille.

Pour répondre à cette problématique, nous avons dans un premier temps, identifié les spécificités du système bancaire algérien et des PME en Algérie, et avons présenté les éléments qualitatifs (la qualité de gestion, la fiabilité de l'information financière, l'âge et l'expérience professionnelle du propriétaire dirigeant) et quantitatifs (les états financiers, la durée des relations entre la banque et l'emprunteur, les garanties et la taille des PME) pris en compte par les banques lors de l'évaluation des demandes de crédit.

Dans une seconde partie, nous avons élaboré une étude comparative des dossiers de crédits d'investissement au niveau de l'agence CPA-Koléa et de la Direction des Crédits aux Industries et aux services (DCIS), puis nous avons mené une enquête réalisée auprès de 36 analystes de crédit de la banque publique CPA, afin de classer les éléments pouvant influencer toute décision d'octroi de crédit par ordre d'importance.

Différents constats peuvent être formulés, tels que :

- L'économie algérienne est confrontée à plusieurs perspectives dont le but est d'assurer une trajectoire d'un fort taux de croissance en assurant l'accès aux différents financements. L'objectif était de donner aux PME privées la possibilité de trouver un financement pour leur besoin de développement. Mais, nombreuses sont les PME qui trouvent des difficultés à accéder au crédit bancaire, comme principale et quasi-unique source de financement externe.
- La relation entre la banque et la PME algérienne n'est pas un long fleuve calme. La première est victime d'asymétrie d'information dans la mesure où elle ne peut pas empêcher totalement les PME d'adopter éventuellement des comportements opportunistes. Pour la seconde, le financement bancaire est une condition absolue du démarrage de son activité commerciale ou du développement de l'entreprise.
- Cette situation est liée en grande partie au déficit en termes d'information de la banque lors de son évaluation du risque crédit-PME. En effet, l'attribution de financements par l'établissement prêteur exige une attention minutieuse sur la contrepartie, qui passe par une analyse financière détaillée elle-même dépendante de nombreuses informations, et pas seulement de celles transmises par la PME.

Les résultats de l'étude nous ont permis de répondre à notre problématique ainsi qu'aux questions secondaires et ce en confirmant ou en infirmant nos hypothèses de départ.

L'analyse des données collectées nous aide à confirmer notre hypothèse principale selon laquelle l'accès au crédit est conditionné par les caractéristiques de l'entreprise. Les deux hypothèses formulées au préalable sont confirmées, tandis que la troisième est réfutée :

H1 : Les garanties exigées par la banque sont universelles, elles peuvent être réelles ou personnelles. La garantie réelle n'est pas suffisante à l'obtention du crédit même si elle

demeure forcément obligatoire par l'établissement bancaire mais peut augmenter la probabilité d'octroi de crédit.

En effet, la garantie réelle de l'entreprise est jugée très influente au niveau du CPA. Ce déterminant d'octroi de crédit, derrière le CA confié à la banque et le contenu des états financiers constitue un argument de taille pour la banque.

H2 : La pertinence et la fiabilité des informations financières sur les états financiers présentés par l'emprunteur influencent positivement la décision du responsable de crédit.

La fiabilité de l'information est le premier critère de nature qualitative déterminant l'octroi de crédit, selon l'appréciation des banquiers interrogés.

H3 : Le banquier n'intègre pas des variables subjectives lors de l'étude du dossier de crédit, sauf dans le cas d'absence d'informations fiables sur la situation objective du demandeur de financement ou d'une qualité jugée insuffisante des états financiers qu'il présente.

Cette hypothèse est réfutée, car les variables qualitatives sont prises en considération lors de l'étude d'un dossier, et ce parallèlement avec les variables quantitatives. Le profil du propriétaire et la relation qu'il entreprend avec la banque, la qualité de l'information financière ainsi que le secteur d'activité sont des critères jugés influents par les analystes de crédit.

L'étude réalisée auprès de 36 agents de crédit au niveau de la banque CPA, a abouti à des résultats qui nous ont permis de constater que les PME accèdent difficilement au financement bancaire parce qu'elles ne remplissent pas toujours certains critères: l'insuffisance des garanties, la rentabilité et le mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant. D'autres critères tels que l'âge de l'entreprise n'ont toutefois que peu d'incidence sur la décision d'octroi de crédit.

Au terme de cette analyse, nous pouvons dire que les déterminants d'octroi de crédit permettent d'évaluer le risque économique de l'entreprise et de prendre une décision de crédit en minimisant le risque.

Toutefois, nous avons formulé les recommandations suivantes :

- La décentralisation de la décision d'octroi de crédit aux PME. Cette recommandation peut optimiser la distribution de crédits à cette catégorie d'entreprise. Etant donné que la nature de l'information produite par la PME est qualitative, et que le propre de ce type d'information est de ne pas transiter aisément au sein d'une structure décisionnelle hiérarchisée, l'optimisation de l'allocation de ressources aux PME passe par une structure décisionnelle décentralisée.
- Il est essentiel de penser une gouvernance qui garantisse que les décisions de crédit seront prises uniquement en référence à des arguments de rationalité économique et financière.
- L'élaboration d'une fiche de notation standard au niveau des agences bancaires, qui regroupe les déterminants de la décision d'octroi de crédit. L'étude de la demande

serait plus objective, ce qui éviterait la discrimination de projets rentables ou la montée des coûts de contentieux du fait de la moindre qualité de la demande de crédit.

- L'instauration d'une relation de confiance Banque-PME est possible. Pour cela les entrepreneurs doivent intégrer dans leur relation avec leur banquier des éléments de gestion de l'entreprise au jour le jour. Une relation personnalisée sur le long terme représenterait un modèle relationnel efficace.
- La garantie réelle offerte par l'emprunteur à la banque n'est qu'un accessoire accompagnant le crédit. La couverture la plus efficace contre le risque devrait être la rentabilité de l'activité de l'entreprise financée.
- En définitive, les déterminants d'octroi de crédit aux PME sont une allure essentielle de la gestion du risque de crédit à cette clientèle. Ils doivent être définis par la banque en tenant compte de l'origine du risque de crédit, en constituant un standard commun pour les différents intervenants de la décision de crédit afin de permettre une bonne appréciation du risque.

La présente étude comporte des limites qu'il convient de souligner et qui peuvent constituer autant d'avenues de recherche pour ceux et celles qui poursuivront l'étude du financement bancaire des PME. La petitesse de l'échantillon étudié ne nous permet pas d'extrapoler ou de généraliser les résultats de notre étude à l'ensemble des banques. Ceci est d'autant plus vrai que les résultats obtenus restent globaux et relatifs, un échantillon plus considérable sur les trois niveaux décisionnels (agences, groupes, directions) permettra d'affiner les recherches du risque crédit-PME.

Bibliographie

Bibliographie :

Ouvrages :

- 1- Benhalima Ammour : « Le système bancaire algérien : textes et réalités », éditions Dahleb, Alger, 1996.
- 2- Bernet-Rollande Luc : « Principes de technique bancaire », 25eme Dunod, Paris, 2008.
- 3- Bouyacoub Farouk : « L'entreprise et le financement bancaire », éditions Casbah, Alger, 2001.
- 4- Diatkine Sylvie : « Les fondements de la théorie bancaire », édition Dunod, Paris, 2002.
- 5- De Coussergues Sylvie : « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », éditions DUNOD, Paris, 2006.
- 6- Desclos Denis : « Analyse-Crédit des PME », édition Economica, Paris, 1999.
- 7- Duclos Thierry : « Dictionnaire de la banque », 6^{eme} édition Séfi, Paris, 2013.
- 8- Eber Nicolas : « Les relations de long terme banque-Entreprises », édition Vuibert, Paris, 1999.
- 9- Hadj Sadok Tahar : « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition Dahlab, M'Sila, 2007.
- 10- Lahille Jean Pierre : « Analyse financière », éditions aide mémoire, Paris, 2001.
- 11- Lamarque Eric : « Management de la banque », éditions Pearson, Paris, 2006.
- 12- Lamiri Abdelhek : « La décennie de la dernière chance », éditions Chihab, Alger, 2013.
- 13- Larreur Charles Henri : « Financements structurés », éditions Ellipses, Paris, 2014.
- 14- Lonitier Jean-Christian, Solvignol Jean-louis et Buallon Guy : « L'entreprise et la banque », édition Economica, Paris, 2006.
- 15- Josephe Anne : « Le rationnement du crédit dans les pays en développement : le cas du Cameroun et de Madagascar », édition Harmattan, Paris, 2000.
- 16- Mansouri Mansour : « Système et pratiques bancaires en Algérie », édition Houma, Alger, 2006.
- 17- Paget-Blanc Eric et Painvin Nicolas : « La notation financière », édition DUNOD, Paris, 2007.
- 18- Pastert Olivier, Blommestein Hans, Jeffers Esther et Pontbriand Gael : « La nouvelle économie bancaire », édition Economica, Paris, 2005.
- 19- Rouyer Gérard et Choinel Alain : « La banque et l'entreprise, techniques actuelles de financement », 3^{eme} édition de la revue Banque éditeur, Paris, 1998.
- 20- Scialom Laurence : « Economie bancaire », 3eme édition La Découverte, Paris, 2007.
- 21- Tariant Jean-Marc : « Guide pratique des relations Banque Entreprise », édition Eyrolles, Paris, 2011.
- 22- Verboom Alain et De Bel Louis : « Bâle 2 et le risque de crédit », édition Larcier, Bruxelles, 2011.

Articles et revues :

- 1- Buisson Hélène et Hervé Alexandre : « L'impact de la crise sur le rationnement de crédit des PME françaises », Cahiers de recherche de DRM, université Paris Dauphine, Paris, 2010.
- 2- Christophe J. Godlewski : « Le rôle de la nature de l'information dans l'intermédiation bancaire », publié en 2004, disponible sur www.docplayer.fr .
- 3- Elhamma Azzouz : « La gestion du risque crédit par la méthode scoring », 2009, disponible sur <https://tel.archives-ouvertes.fr/> .
- 4- El hassar Choab : « réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien ». Media Bank, 06-2000, N° 48, Banque d'Algérie.
- 5- Gliz Abdelkader : « Asymétrie d'information et financement en Algérie », la Revue du FINANCIER n°212, volume 37, mars-avril 2015, Alger.
- 6- Gliz et M. Touati-Tliba : « Estimation du risque de crédit et qualité de l'information comptable en Algérie », les cahiers du CREAD n°98-99, 2011.
- 7- Hubert Bonin : « Les banques moteur du capitalisme », article paru dans la revue Sciences Humaines, Hors série n°11, Mai-Juin 2010.
- 8- Lèchèr Emmanuel : « Relation Banque-Entreprise, un modèle en rupture », Revue Banque n°754, 2012, Paris.
- 9- Messager Philippe : « plus que le crédit, c'est le financement en fonds propres des entreprises qui posent problème », Revue Banque n°745, 2012, Paris.
- 10- Rekiba Salima : « Le système bancaire Algérien à l'heure de l'adhésion à l'OMC », revue des Sciences Humaines – Université Mohamed Khider Biskra N° 34/35, Université d'Oran.
- 11- Silekhal Karim : « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information », Algerian business performance review, 2013.
- 12- Stiglie J et Weiss A : « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », in the American Economic Review, 1981.
- 13- « PME : Financer la compétitivité », revue d'économie financière n°114, Juin 2014.
- 14- Ministère du développement industriel et de la promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistiques de la PME N°23, Données du 1er semestre 2013, Novembre 2013.

Mémoires et thèses :

- Aymen Smondel : « Comment les banques octroient les crédits aux PME ? », Thèse de doctorat, Université Paris Dauphine, 2011.
- Berkal Safia : « Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magister en sciences économiques, UMMT, juin 2012.
- Madouche Yacine : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magistère, UMMTO, 2010.

- Thi Hong Van Pham : « Financement bancaire des PME, cas d'étude Vietnam », Thèse de doctorat, Université Laval Quebec, 2010.
- Tuan Anh Phung : « Le rationnement du crédit des PME, le cas du Vietnam », Thèse pour obtenir le grade de docteur, Université Montpellier I.

Webographie :

- www.bank-of-algeria.dz
- www.kpmg.com/dz
- www.algeria-watch.org
- www.ansej.org.dz
- www.oliviertorres.net
- www.angem.dz
- www.microfinance.com
- <https://tel.archives-ouvertes.fr/>

Lois juridiques :

- Ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966 portant sur la création de la BNA
- Décret n°82-106 du 13 mars 1982 portant sur la création de la BADR et fixant ses statuts
- Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant sur la création de la BDL et fixant ses statuts
- Loi 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit
- Code civile
- Code du commerce
- Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, source : www.droit-algerie.com.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Table des matières

Table des matières :

	Page
Remerciement	
Dédicace	
Liste des Tableaux	
Liste des Figures	
Liste des Abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	A
Chapitre1 : Analyse conceptuelle de l’opération de crédit dans l’intermédiation financière...	1
Introduction du chapitre.....	2
Section1 : Les spécificités du marché de crédit.....	2
1- Système bancaire et cadre juridique.....	2
1.1- Evolution du système bancaire algérien.....	2
1.2- Autorités du système bancaire algérien.....	5
1.3- Structure du système bancaire algérien.....	5
1.4- Particularités du système bancaire algérien.....	5
2- Théorie d’intermédiation bancaire.....	7
2.1- Notion de la banque.....	7
2.2- La banque comme producteur d’information.....	8
2.3- La banque comme assurance de liquidité.....	8
3- Typologie de crédits proposés par la banque.....	9
3.1- Définition du crédit.....	9
3.2- Financement d’exploitation.....	10
3.2.1- Crédits par caisse.....	10
3.2.1.1- Crédits globaux.....	10
A- Facilité de caisse.....	10
B- Découvert.....	10
C- Crédit de compagnie.....	10
D- Crédit relais.....	10
3.2.1.2- Crédits spécifiques.....	10
A- Escompte commercial.....	10
B- Avance sur marchandise.....	11
3.2.2- Crédits par signature.....	11
3.3- Financement d’investissement.....	11
3.3.1- Le crédit à long terme.....	11
3.3.2- Le crédit à moyen terme.....	11
3.3.3- Le crédit bail.....	12

3.3.4- Les crédits d'investissement en chiffres.....	12
Section2 : L'opération de crédit vue par les banques.....	14
1- Spécificité du contrat bancaire.....	14
2- Phénomène d'asymétrie d'information.....	14
A- Sélection adverse.....	15
B- Aléa moral.....	15
2.1- Notion du rationnement de crédit.....	15
2.1.1. Définition du rationnement de crédit.....	15
2.1.2. Différents types du rationnement de crédit.....	16
2.2- Mécanismes de la théorie financière des contrats.....	17
2.2.1- Mise en place de contrats incitatifs.....	17
2.2.2- Le mécanisme de contrôle.....	17
3- Relation Banque-Client.....	18
Section3 : L'opération de crédit vue par les entreprises.....	19
1- La particularité des petites et moyennes entreprises.....	19
1.1- Définition de la PME.....	19
1.2- Poids de la PME dans l'économie.....	19
1.3- Caractéristiques et contraintes des PME.....	20
1.3.1- Caractéristiques.....	20
1.3.2- Contraintes.....	21
2- Les systèmes de financement des PME.....	22
2.1- Autofinancement.....	22
2.2- Marché financier.....	22
2.3- Financement bancaire.....	23
2.4- Micro crédit.....	23
2.5- Capital risque.....	23
2.6- Organismes d'aide.....	23
3- La négociation d'un contrat bancaire.....	24
Conclusion du chapitre.....	25
Chapitre2 : Critères et processus d'octroi de crédit bancaire.....	26
Introduction du chapitre.....	27
Section1 : Critères d'octroi de crédit bancaire.....	27
1- Importance de l'information dans la gestion du crédit.....	27
1.1- Information hard.....	27
1.2- Information soft.....	28
1.3- Collecte et utilisation de l'information.....	29

2- Etude comparative des travaux de recherche sur le thème.....	30
3- Variables explicatives d'obtention de crédit.....	31
3.1- Variables quantitatives	31
3.1.1- Garanties.....	31
3.1.2- Mouvement d'affaire.....	35
3.1.3- Ratios de l'analyse financière.....	36
3.1.4- Taille de l'entreprise.....	38
3.1.5- Durée de la relation.....	38
3.2- Variables qualitatives.....	38
3.2.1-Profil du propriétaire dirigeant.....	38
3.2.2- Fiabilité des informations financières.....	39
3.2.3- Qualité de la gestion.....	40
3.2.4- relation extraprofessionnelle.....	40
Section2 : Facteurs déterminants du financement bancaire et risques de crédit	40
1- Risques de crédit auxquels sont confrontées les banques.....	40
1.1- Définition du risque de crédit et typologie.....	40
1.2- Conséquences du risque de crédit.....	42
2- Identification du risque de crédit associé à la PME.....	42
2.1- Risque d'affaire.....	43
2.1.1- Risque de gestion.....	43
2.1.2- Risque commercial.....	43
2.1.3- Risque technologique.....	43
2.2- Risque financier.....	43
2.3- Risque spécifique lié à la taille de l'entreprise.....	44
2.4- Risque lié aux entrepreneurs.....	44
3- Appréciation et mesure du risque de crédit.....	45
1.1- Diagnostic financier classique.....	45
1.2- La notation financière.....	46
1.3- La méthode de scoring.....	47
1.4- Le système d'expert.....	47
2. Gestion et limitation du risque de crédit.....	48
4.1- Limitation du risque de crédit.....	48
4.1.1- Règles prudentielles.....	48
4.1.2- La diversification du risque.....	49
4.1.3- La prise de garanties.....	49
4.1.4- Les garanties de compagnies d'assurances.....	49

4.1.5-	Le provisionnement.....	50
4.1.6-	Politique sélective du crédit.....	50
4.2-	Gestion du risque de crédit.....	50
4.2.1-	Surveillance de l'entreprise à tous les niveaux de risque.....	51
4.2.2-	Surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation.....	51
Section 3 :	Processus d'octroi de crédit bancaire.....	51
1-	Montage du dossier de crédit.....	52
1.1-	Constitution d'un dossier de crédit.....	52
1.2-	Demande du client.....	52
1.3-	Vérification préalable.....	52
1.3.1-	Volet juridique.....	52
1.3.2-	Volet statistique.....	52
2-	Etude et analyse de la demande.....	53
2.1-	Identification du demandeur de crédit.....	53
2.2-	Analyse des documents comptables et financiers.....	53
2.3-	Analyse de viabilité du projet.....	54
2.4-	Visite sur site.....	54
3-	Conclusion de l'étude.....	55
3.1-	Prise de décision.....	55
3.2-	Autorisation de crédit.....	55
3.3-	Convention de crédit.....	55
3.4-	Déblocage des fonds.....	56
4-	Suivi du dossier de crédit.....	56
4.1-	Précontentieux.....	56
4.2-	Contentieux.....	56
	Conclusion du chapitre.....	57
Chapitre3 :	Cadre pratique de l'étude.....	58
	Introduction du chapitre.....	59
Section1 :	Présentation de l'établissement bancaire.....	59
1-	Historique de la banque.....	59
2-	Evolution du capital social.....	60
3-	Statut juridique.....	61
4-	Présentation de l'agence CPA Koléa.....	61
5-	Missions de l'agence.....	61
6-	Organisation de l'agence.....	61
Section2 :	Etude des demandes de crédit.....	63
1-	Etude de dossier au niveau de l'agence.....	63
1.1-	Dossier X1.....	63

1.2-	Dossier Promed.....	64
1.3-	Dossier Prolib.....	65
1.4-	Dossier X2.....	66
1.5-	Dossier X3.....	67
1.6-	Dossier X4.....	69
2-	Etude de dossiers au niveau de la DCIS.....	70
2.1-	Dossier Y1.....	70
2.2-	Dossier Y2.....	73
2.3-	Dossier Y3.....	75
2.4-	Dossier Y4.....	77
Section3 : Analyse des données du questionnaire.....		80
1-	Cadre méthodologique.....	80
2-	Présentation du questionnaire.....	81
3-	Interprétation des résultats.....	81
3.1-	Présentation de l'échantillon.....	81
3.2-	Analyse d'une demande de crédit d'investissement.....	83
3.3-	Identification des déterminants d'octroi de crédit d'investissement.....	88
Conclusion du chapitre.....		96
Conclusion générale.....		98
Bibliographie		
Tables des matières		
Résumé		
Annexes		

Résumé :

Les entreprises algériennes de petite ou moyenne taille dépendent du financement bancaire. Il paraît inconcevable que se développe à un horizon prévisible une activité boursière apte à assurer le financement de ces entreprises.

Les banques, en guise de réponse aux afflux de demandes de crédit émanant des Petites et Moyennes Entreprises, élaborent une évaluation rigoureuse de l'entrepreneur, de l'entreprise et des garanties offertes. Elles saisissent ce qui est important à travers l'exploitation des documents et des renseignements en leur possession tout en essayant de minimiser le risque qu'elles encourent.

L'approche du banquier pour le risque est une approche économique et financière, qui ne se résume pas à la constitution des sûretés réelles. C'est donc sur une bonne connaissance de l'entreprise et de son secteur d'activité et d'un examen approfondi des documents comptables et financiers que le prêteur fonde sa décision de crédit.

Ce travail tente d'identifier les déterminants ayant un impact positif ou négatif sur la décision d'octroi de crédit d'investissement à une PME. Une étude comparative de dossiers de crédits au niveau du Crédit Populaire d'Algérie ainsi qu'une enquête menée auprès des banquiers du CPA étaient nécessaires afin d'apprécier le degré d'importance de chaque déterminant.

Mots clé : crédit d'investissement, PME, banque, déterminants, risques.

ملخص:

إنّ الشركات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة الحجم تعتمد حصرا على التمويل البنكي. حيث لا يمكن تصور على المدى القريب أن يتطور سوق مالي بإمكانه تمويل هذه الشركات.

البنوك رداً على تدفق طلبات القرض من طرف الشركات الصغيرة و المتوسطة تقوم بتقييم صارم لصاحب المشروع للشركة و كذا للضمانات المقدمة حيث تأخذ بأهم النقاط من خلال دراسة الملفات و كافة المعلومات بحوزتها و هذا في محاولة منها للتقليل من المخاطر التي تتحملها.

إن المقاربة المصرفية للمخاطر مقارنة اقتصادية و مالية حيث أنها لا تقتصر على تشكيل ضمانات حقيقية. و عليه فان قرار المقرض بمنح الائتمان يعتمد على درايته بالمؤسسة و قطاع نشاطها و كذا دراسة دقيقة للسجلات المحاسبية و المالية.

هذا البحث يطمح إلى حصر المحددات التي تؤثر إيجاباً أو سلباً على قرار منح قرض استثماري لشركة صغيرة أو متوسطة. وفي هذا السياق قمنا بدراسة مقارنة لعدة ملفات ائتمان على مستوى بنك القرض الشعبي الجزائري و كذا مسح ميداني لعينة من مصرفيي نفس البنك من أجل تقدير درجة أهمية كل محدد.

الكلمات المفتاحية: قرض استثماري الشركات الصغيرة والمتوسطة بنك محددات مخاطر.

Annexes

Annexe 01 :

Ce questionnaire s'intègre dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention d'un diplôme de Master en sciences financières et sciences de gestion, Option : Finance d'Entreprise à l'Ecole Supérieure de Commerce.

Il s'adresse aux analystes de crédit au sein de la banque du Crédit Populaire d'Algérie (CPA).

A- Identification du répondant :

Agence ou Direction :.....

Nom et prénom du répondant (Facultatif) :.....

Poste occupé :.....

B- Analyse d'une demande de crédit bancaire d'une PME :

1- Estimez-vous que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédit d'investissement des PME, répond à vos besoins en terme d'information ?

Oui

Non

2- Quel est le degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit d'investissement :

Informations	Degrés de satisfaction				
	Pas satisfait (1)	Peu satisfait (2)	Satisfait (3)	Très satisfait (4)	Extrêmement satisfait (5)
Documents comptables					
Documents fiscaux et parafiscaux					
Etats financiers prévisionnels					
Plan d'affaire					
Informations personnelles					
Documents juridiques					

3- Sur le plan de l'analyse financière :

- Pour une nouvelle PME ou nouveau projet, quels sont les indicateurs les plus utilisés par votre banque?
 - Pour une entreprise cliente ou déjà existante, votre analyse s'appuie sur quels indicateurs?
.....
- 4- Quels types de financement accordez-vous le plus souvent aux PME (plus d'une réponse possible) ?
- Crédit à court terme
 - Crédit à moyen terme
 - Crédit à long terme
- 5- Quel type de garanties exigez-vous le plus souvent pour les crédits d'investissement ? (plus d'une réponse possible)
- Le nantissement de fonds de commerce
 - Le nantissement spécial matériel
 - L'hypothèque
 - Le gage
 - Les sûretés personnelles (Cautions/Avals)
 - Autre (précisez svp)
.....
- 6- Quelle est la valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé ?
.....
.....

C- Identification des critères déterminants lors d'un octroi de crédit bancaire :

- 1- Quel est le degré d'importance accordé aux informations suivantes lors de la décision d'octroi d'un crédit d'investissement ?

Informations	Degrés d'importance					
	Aucune (1)	Très faible (2)	Faible (3)	Moyenne (4)	Forte (5)	Très forte (6)
Contenu des états financiers						
Antécédent de crédit						
Age de l'entreprise						
Chiffre d'affaires						
Taille de l'entreprise						

Volume d'investissement						
Garanties personnelles						
Garanties de l'entreprise						
Secteur d'activités						
Age du propriétaire dirigeant						
Apport personnel						
Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur						
Compétence en gestion du propriétaire dirigeant						
Fiabilité des informations transmises						
Mouvement d'affaire						
Durée de la relation						
Autres (précisez svp)						

2- Avez-vous déjà risqué d'accorder un crédit à une entreprise défailante au nom des bons rapports qui vous relie à l'emprunteur ?

- Oui
 Non

3- Procédez-vous à d'autres modes d'investigations en plus des informations fournies par la PME dans les documents constituant le dossier de demande de crédit d'investissement ?

- Oui
 Non

Si oui, Lesquels
?.....

4- Quelles sont les principales raisons évoquées pour les refus d'un crédit d'investissement d'une PME ? (plusieurs réponses peuvent être cochées)

- Insuffisance des garanties
- Etude technico-économique non fiable
- Investissement risqué
- Nombre d'année d'existence de la PME
- Mauvaise rentabilité de la PME
- Insuffisance des fonds propres
- Mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant
- Qualité de l'information transmise dans le dossier
- Autres (précisez svp)

Nous tenons à vous remercier pour votre précieuse collaboration.

Annexes 02 :

