

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

Ecole Supérieure de Commerce Kolea

Mémoire de fin de cycle présenté en vue de l'obtention d'un diplôme de
Master en sciences financières et comptabilité

Option : Monnaie, finance et banques

Thème :

**Le comportement de la banque face au non recouvrement des
créances**

**Cas : Crédit ETTAHADI au niveau du GRE de la BADR-
Guelma**

Présenté par :

BOUDOOR Rayane

CHEKAROUA Marwa

Encadré par :

Mr. DAHMANI Abdelhafid

Lieu de stage : Groupe régional d'exploitation de la BADR-Guelma.

Durée du stage : Du 26/03/2023 au 25/05/2023.

Année universitaire :

2022 – 2023

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

Ecole Supérieure de Commerce Kolea

Mémoire de fin de cycle présenté en vue de l'obtention d'un diplôme de
Master en sciences financières et comptabilité

Option : Monnaie, finance et banques

Thème :

**Le comportement de la banque face au non recouvrement des
créances**

**Cas : Crédit ETTAHADI au niveau du GRE de la BADR-
Guelma**

Présenté par :

BOUDOOR Rayane

CHEKAROUA Marwa

Encadré par :

Mr. DAHMANI Abdelhafid

Lieu de stage : Groupe régional d'exploitation de la BADR-Guelma.

Durée du stage : Du 26/03/2023 au 25/05/2023.

Année universitaire :

2022 – 2023

Remerciements

Tout d'abord nous remercions ALLAH le tout puissant et miséricordieux, qui nous a donné la force, le courage et la patience d'accomplir ce modeste travail.

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à notre encadrant monsieur DAHMANI Abdelhafid qui par ses remarques pertinentes, ses conseils, sa disponibilité, et son soutien, nous avons pu achever notre travail de recherche dans les meilleures conditions.

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

Un grand merci à Mme. AOUADI Assia qui a été un excellent guide au sein de la BADR et à tout l'ensemble du personnel du GRE Guelma pour l'accueil qu'ils nous ont réservé, le temps que chacun de ses personnes nous a accordé, et plus globalement, pour toutes les informations et les réflexions que chacun nous a apporté et qui ont nourri ce travail, précisément : Mr. ZENATI Amine.

Nos profonds remerciements pour les membres de jury qui ont accepté d'évaluer ce travail ;

Et enfin, à tous ceux qui ont participé à l'élaboration de ce mémoire de près ou de loin.

Dédicace

Avec un cœur plein d'amour et de fierté, je dédie ce travail à :

Mes chers parents pour leur soutien inconditionnel, leurs encouragements et toute l'aide qu'ils m'ont apporté durant mes études.

Mon cher frère : Madjed.

Ma chère sœur : Assoumane.

Ma grand-mère, paix à son âme, qui sera toujours dans mon cœur.

Ma famille, mes proches et à ceux qui me donnent de l'amour

et de la vivacité.

Tous mes amis qui m'ont toujours encouragé, et à qui je souhaite plus

de succès.

À tous ceux que j'aime.

Mervé

Dédicace

*Du profond de mon cœur, je dédie ce modeste travail à tous
ceux qui sont chers,*

*À la mémoire éternelle de **ma grand-mère**, qui nous a
illuminé la vie de son amour inconditionnel et de sa sagesse
précieuse.*

*A mes parents pour leur patience, leur amour, leur soutien, et
leur encouragement durant ces années d'études.*

A mon grand frère, sur qui je peux toujours compter.

*A mon amie d'enfance Lina Djihan qui m'a toujours encouragé
et à qui je souhaite plus de succès.*

*A mes amis, Ahlem, Walla, Nahla, Lina, Randa, Houda et Amir
qui m'ont donné la force de continuer.*

*A De Por Vida, sans qui je n'aurais pas pu réaliser mon rêve ce
jour-là.*

Et enfin, A tous ceux qui m'ont fait fleurir le cœur à jamais.

... Je vous aime <3

Rayane

Sommaire**Remerciements****Dédicace****Dédicace**

Sommaire..... I

Liste des abréviations III

Liste des tableaux V

Liste des figures VI

Résumé..... VII

Abstract VIII

Introduction Générale..... A

Objectifs de la recherche :..... B **Structure du travail de recherche :** C**CHAPITRE I : Banque et Entreprise : notions et relation** **Introduction :** 1 **Section 01 : Généralités sur la notion d'entreprises** 2 **Section 02 : Les banques, fonctionnement et rôle économique**..... 11 **Section 03 : La relation Banque-Entreprise** 21 **Conclusion :** 27**CHAPITRE II : Gestion du risque de crédit et recouvrement bancaire** **Introduction :** 28 **Section 01 : Le crédit bancaire et son rôle dans le financement des entreprises** 29 **Section 02 : La gestion de risque de crédit** 40 **Section 03 : Généralités sur le recouvrement des créances** 51 **Conclusion :** 62**CHAPITRE III : Cas pratique du GRE de la BADR-Guelma** **Introduction :** 63 **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BADR »** 64 **Section 02 : Etude d'un dossier de crédit**..... 74 **Section 03 : Analyses et limites de la recherche**..... 82

Conclusion :	85
Conclusion générale	86
Bibliographie	89
Annexes	94
Table des matières	97

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ABC	Arab Banking Corporation
AGB	Gulf Bank Algeria
ALE	Agence Locale d'Exploitation
BA	Banque d'Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CMT	Crédit à Moyenne Terme
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
CREDOC	Crédit Documentaire
CEAR	Créance Echue A Recouvrer
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-banque
CRR	Comité de Risque et de Recouvrement
EBE	Exedent Brut d'Exploitation
GRE	Groupe Regional d'Exploitation

INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
SIG	Solde Intermédiaire de Gestion
SGA	Société Générale Algérie
SPA	Société Par Actions
VA	Valeur Ajoutée

Liste des tableaux

Tableau N° 2. 1: Les avantages et les limites de la Remise documentaire -----	38
Tableau N° 3. 1: Tableau de financement-----	75
Tableau N° 3. 2: Tableau d'amortissement -----	76
Tableau N° 3. 3: Situation des engagements -----	78
Tableau N° 3. 4: Capital rééchelonné -----	80
Tableau N° 3. 5: Tableau d'amortissement de crédit impayé rééchelonné en 2022 -----	80

Liste des figures

Figure N° 1. 1: Rôle économique d'un établissement de crédit -----	12
Figure N° 2. 1: Mécanisme du fonctionnement de la Remise documentaire -----	38
Figure N° 2. 2: De Cooke à Bâle II : les principales étapes -----	45
Figure N° 2. 3: Bâle 2 : les 3 piliers de la régulation bancaire -----	47
Figure N° 3. 2: Organigramme de la direction générale de la BADR -----	67

Résumé

L'activité de la banque repose largement sur les opérations de crédit d'une manière générale. Le financement des entreprises est principalement assuré par les crédits bancaires. Cependant, dans un environnement économique instable, les banques sont exposées au risque de crédit, qu'elles doivent évidemment gérer en l'identifiant et en l'évaluant de manière adéquate. Toutefois, les mesures mises en place pour faire face à ce risque peuvent parfois s'avérer insuffisantes, ce qui peut entraîner des incidents de non recouvrement des créances.

L'objectif de ce travail de recherche est de montrer les stratégies et les pratiques mises en place par les banques algériennes pour gérer le risque de crédit, et principalement l'étude du processus de recouvrement des créances accordées en cas de défaut de remboursement des entreprises emprunteuses, en tentant de proposer des recommandations pour améliorer les modalités pratiques de recouvrement des créances.

Le cas pratique de notre étude nous montre que les banques doivent faire preuve de discernement dans leurs décisions de prêt, tout en évitant de rompre de manière abusive les crédits accordés. Les banques doivent également se conformer à une discipline qui les pousse à trouver un équilibre dans la relation avec leurs clients. Dans ce contexte, les banquiers doivent être vigilants et performants afin de ne financer que des crédits sains, c'est-à-dire, des crédits accordés à des emprunteurs solvables, tout en mettant en place des processus solides de suivi et de recouvrement des créances en cas de défaut de remboursement. L'amélioration des pratiques de recouvrement des créances nécessite une attention particulière pour garantir des décisions justes et équilibrées.

Mots clés : relation banque-entreprise, défaillance d'entreprise, l'octroi de crédit, gestion du risque de crédit, recouvrement des créances.

Abstract

In general, the bank's activity is largely reliant on credit operations, and businesses are financed mainly through bank loans. However, in an unstable economic environment, banks are exposed to credit risk, which they must evidently manage by identifying and evaluating it in adequate manner. Furthermore, the measures put in place to deal with this risk can sometimes be insufficient, which can lead to incidents of non-collection of debts.

The objective of this research work is to showcase the strategies and practices put in place by Algerian banks to manage credit risk, and primarily the study of the process of debt recovery in case of default in repayment by the borrowing companies, by attempting to recommend ways to improve the practical procedures of debt recovery.

The practical case of our study shows us that banks must demonstrate discernment in their lending decisions, while avoiding the abusive termination of credits granted. Banks must also adhere to a discipline that pushes them to find balance in their relationship with their clients. In this context, bankers must be vigilant and effective in order to finance sound loans only, i.e., loans granted to solvent borrowers, all while implementing robust processes for monitoring and recovering debt in case of default. Improving debt recovery practices requires careful attention to ensure fair and balanced decisions.

Keywords: bank-company relationship, corporate default, bank lending, credit risk management, recovery of debts.

Introduction générale

Introduction Générale

Il est indéniable que les entreprises et les banques jouent un rôle fondamental en tant qu'acteurs essentiels dans le monde économique actuel. Les entreprises en tant que moteurs de l'activité économique, sont tributaires des services bancaires pour accéder aux fonds nécessaires à leurs opérations, ainsi que pour obtenir un soutien financier lorsqu'elles sont confrontées à des défis ou des opportunités de croissance dans un environnement concurrentiel. Les banques, quant à elles, fournissent aux entreprises des ressources financières et des services spécialisés afin de soutenir leur expansion, leur développement et leur gestion financière.

L'activité bancaire repose largement sur les opérations de crédit, en particulier lorsqu'il s'agit du financement des entreprises. Cependant, face à l'instabilité de l'environnement, les banques sont confrontées au risque de crédit et doivent mettre en place des mesures efficaces pour le gérer. En cas de défaut de remboursement des entreprises emprunteuses, le recouvrement des créances peut constituer un enjeu majeur pour les banques prêteuses.

La présente étude se situe dans le contexte du recouvrement des créances par les banques face aux difficultés de remboursement rencontrées par les entreprises.

Notre recherche vise à répondre à la problématique suivante : **Quelles sont les méthodes adoptées par la banque pour récupérer ces créances face au non remboursement des entreprises emprunteuses ?**

Pour explorer cette problématique, nous avons formulé les sous-questions suivantes :

Question 01 : La relation entre une banque et une entreprise, influence-t-elle l'appréhension des perspectives de l'entreprise en termes de remboursement ?

Question 02 : Est-ce que les mesures mises en place par la banque pour faire face au risque de non remboursement sont toujours fiable pour se couvrir de ce risque ?

Question 03 : Est-ce que le type de crédit octroyé par la banque a un impact sur le remboursement des créances ?

Hypothèse principale et sous hypothèses

Hypothèse principale : En matière de recouvrement de ses créances, la banque dépend de plusieurs méthodes telles que la négociation avec ses emprunteurs, le recouvrement amiable et les procédures judiciaires.

H1 : L'intensité de la relation banque-entreprise permet une meilleure appréhension des perspectives de l'entreprise, sa capacité de remboursement, ces opportunités d'investissement et sa position financière.

H2 : Les méthodes de gestion de risque s'avèrent parfois insuffisantes, ce qui peut entraîner des incidents de non recouvrement des créances.

H3 : Le recouvrement des créances ne dépend pas du type de crédit octroyé ; la banque adopterait une approche standardisée pour tenter de récupérer ses fonds impayés, sans tenir compte spécifiquement du type de crédit octroyé.

Objectifs de la recherche

Cette étude vise à approfondir la compréhension des méthodes utilisées par les banques pour récupérer leurs créances et faire face au risque de non remboursement. Nos objectifs sont multiples : évaluer l'impact de la relation banque-entreprise sur les perspectives de remboursement, analyser l'efficacité des mesures de gestion des risques mises en place par les banques et examiner l'influence du type de crédit octroyé sur le remboursement des créances. En atteignant ces objectifs, nous espérons contribuer à la littérature existante en apportant de nouvelles connaissances et en fournissant des recommandations pratiques pour améliorer les stratégies de recouvrement des banques.

Méthodologie de recherche

Dans le but de réaliser ce travail de recherche, et afin de répondre à la problématique principale et confirmer ou infirmer nos hypothèses, nous avons opté pour une étude exploratoire. La méthodologie de recherche adoptée peut être présentée comme suit :

- Une recherche bibliographique et une étude documentaire qui nous ont permis de cerner toute la littérature relative à notre cadre théorique en consultant des ouvrages, des articles scientifiques, des sites internet et des travaux universitaires.
- Une étude de cas pratique au sein du groupe régional d'exploitation de la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR » de Guelma, afin de collecter les informations nécessaires à cette recherche.

Structure du travail de recherche

Pour faciliter la compréhension de notre mémoire, nous avons élaboré un plan de travail composé de trois (03) chapitres ; les deux premiers chapitres sont de nature théorique, et le troisième chapitre est dédié à l'étude de cas pratique de la banque « BADR ».

Dans le premier chapitre, nous présenterons le cadre théorique et conceptuel sur les notions de base des deux acteurs économiques : la banque et l'entreprise, et nous nous intéressons à la relation qui les lie.

Le deuxième chapitre se focalisera sur les risques de crédit et les procédures de recouvrement. Il sera divisé en trois (03) sections distinctes. La première section présentera les divers types de crédits. La deuxième section exposera le processus de gestion des risques de ces crédits, et la dernière section détaillera les modalités pratiques du recouvrement des créances.

Le troisième chapitre fera l'objet du cas pratique, il est composé de trois (03) sections : la première sera consacré à la présentation de notre organisme d'accueil : le GRE de la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR » de Guelma, où nous avons effectué notre stage pratique, la deuxième portera sur l'étude d'un dossier de crédit d'investissement « ETTAHADI », et la dernière section sera réservée à l'analyse de corpus de données ainsi que la discussion et la suggestion de quelques recommandations.

Finalement, une conclusion générale qui met en relief les idées principales qui doivent être retenues, sera présentée comme une dernière étape de notre mémoire.

CHAPITRE I :
Banque et Entreprise :
notions et relation

Introduction

Il est impossible de faire abstraction de deux acteurs majeurs dans le monde de l'économie : les entreprises et les banques. Ces deux entités économiques interagissent de manière dynamique. Leur relation est fondée sur une collaboration étroite, où les banques fournissent des ressources financières et des services spécialisés pour soutenir les entreprises dans leur croissance, leur développement et leur gestion financière.

Le présent chapitre vise à éclairer les lecteurs sur les notions de base de ces deux acteurs économiques, et s'intéresse à la relation fondamentale dite « La relation banque-entreprise » qui les lie.

Ce chapitre s'organisera en trois (03) sections comme suit :

- Généralités sur la notion d'entreprise.
- Les banques : fonctionnement et rôle économique.
- La relation banque-entreprise.

On abordera dans la première section les concepts clés liés aux entreprises, en soulignant la notion de défaillance des entreprises et ses principales causes. Ensuite, la deuxième section sera consacrée à l'explication du concept de banque, son fonctionnement et son rôle économique, et enfin, on explorera les mesures de force de la relation banque-entreprise.

Section 01 : Généralités sur la notion d'entreprises

Afin d'appréhender la notion d'entreprise dans sa globalité, il est important de comprendre les généralités qui les caractérisent. Cette section fournit une vue d'ensemble de ces généralités, permettant ainsi d'avoir une meilleure compréhension du fonctionnement des entreprises en mettant l'accent sur le concept de leur défaillance.

1. Définition générale de l'entreprise

Une entreprise peut être définie comme une organisation économique jouissant d'une certaine autonomie de décision, dont le but est de produire et de vendre des biens ou des services sur le marché à des fins lucratives pour répondre à une demande de ses clients, en mobilisant des ressources matérielles et humaines.

L'institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) définit une entreprise comme suit : « *L'entreprise est la plus petite combinaison d'unité légale qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes* ». ¹

Selon Martory et Donnadieu, « *L'entreprise est une organisation qui utilise des ressources humaines, financières et matérielles pour produire des biens et des services destinés à satisfaire une demande solvable sur un marché. Elle a pour but de créer de la valeur ajoutée pour ses actionnaires, tout en respectant les lois et les réglementations en vigueur* ». ²

Selon Kotler et Armstrong, « *L'entreprise est une organisation qui a pour but de répondre aux besoins des clients en proposant des produits ou services pour lesquels elle demande un prix afin de réaliser un bénéfice* ». ³

Ces définitions reflètent la complexité et la diversité de cette entité économique. Elles partagent toutes une vision commune de l'entreprise comme une entité autonome dotée de ressources qui combine des facteurs de production pour produire des biens et services afin de réaliser un bénéfice.

¹AURIAC. J, **Économie d'entreprise**, Paris, 2002, p49.

²MARTORY. D, DONNADIEU. G, **Gestion des entreprises**, Dunod, 2019, p07.

³KOTLER. P, ARMSTRONG. G, **Principes de marketing**, Pearson, 2020, p34.

2. Classification des entreprises

Les entreprises peuvent être regroupées selon différents critères, ces derniers peuvent varier en fonction du contexte et de l'objectif de la classification. ¹

2.1. Classification selon la dimension (taille)

Il est possible de classer les entreprises en fonction de leur taille, en se basant sur plusieurs facteurs à savoir le nombre de personnes que comprend l'entreprise et/ou le poids financier de l'entreprise, plus le poids financier et/ou le nombre de personnes est important, plus l'entreprise sera considérée comme grande.

On distingue alors trois types d'entreprise :

- Petite entreprise.
- Moyennes entreprises.
- Grande entreprise.

2.2. Classification selon le statut juridique

Cette classification se fait selon la qualité du propriétaire et les objectifs retenus par l'entreprise, on distingue trois types d'entreprises :

- **Les entreprises privées** : individuelles, propriété d'un seul individu qui assume tous les risques financiers, ou en sociétés qui réunissent les apports de capitaux de plusieurs personnes privées qui assument tous les risques ou une partie seulement.²
- **Les entreprises publiques** : dont le capital est détenu totalement ou en partie par l'Etat ou les collectivités publiques.³
- **Les entreprises hybrides.**

¹ AREZKI. D, BENBAYA. Y, Le financement bancaire des entreprises : étude de cas : de la BNA, Tizi-Ouzou, Mémoire de maîtrise, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou des sciences économiques commerciales et sciences de gestion, 2021, p17.

² YVES. G, Larousse, Paris, 2002, p552.

³ Idem.

2.3. Classification selon la nature économique

La classification selon les trois grands secteurs de l'économie a été proposée par l'économiste américain Colin Clark en 1940¹. Cette classification divise les activités économiques en trois secteurs distincts, à savoir :

- **Le secteur primaire** : comprend les activités économiques liées à l'exploitation des ressources naturelles, telles que l'agriculture, la pêche, l'exploitation minière, la foresterie, etc.
- **Le secteur secondaire** : comprend les activités économiques liées à la production et à la transformation des matières premières, telles que l'industrie manufacturière, la construction, etc.
- **Le secteur tertiaire** : comprend les activités économiques liées aux services, telles que le commerce, la finance, le transport, les télécommunications, l'éducation, la santé, etc.

Certains économistes ont proposé des classifications plus complexes qui incluent des secteurs supplémentaires, tels que le secteur quaternaire (lié à la recherche et au développement) ou le secteur quinaire (lié à la prise de décision politique).

La classification de C. Clark a été critiquée par François Perroux² pour plusieurs raisons. Toutefois, elle est toujours largement utilisée aujourd'hui pour étudier et analyser les économies nationales.

2.4. Classification selon la nature d'activité

- **Les entreprises industrielles** : regroupent l'ensemble des entreprises qui effectuent la transformation de matières premières en produits finis ou semi-finis destinés à un marché à une valeur supérieure.
- **Les entreprises commerciales** : comprennent toutes les entreprises qui achètent et vendent des produits, leur objectif est généralement de réaliser des bénéfices en vendant leurs

¹ GEOCONFLUENCES : https://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/secteurs-de-production-ou-secteurs-economiques-primaire-secondaire-tertiaire/@@download_pdf?id=secteurs-de-production-ou-secteurs-economiques-primaire-secondaire-tertiaire, Consulté le 11 avril 2023 à 04h39.

² HUGON. P, **Situation et signification de la théorie des trois secteurs**, Revue d'histoire Économique et Sociale, 41(1), 1963, p99.

produits ou services à des prix plus élevés que leurs coûts d'achat ou de production. L'entreprise commerciale n'apporte aucune modification substantielle aux biens achetés.

- **Les entreprises prestataires de services** : qui fournissent des services (biens immatériels) aux consommateurs ou aux autres entreprises. Contrairement aux entreprises commerciales, l'activité des entreprises prestataires de service ne repose pas sur la vente de produits physiques, mais plutôt sur la mise à disposition de compétences et de connaissances spécialisées. Elles vendent leur expertise, leur savoir-faire et leur temps pour réaliser des missions pour le compte de leurs clients.

3. La performance de l'entreprise

La performance d'une entreprise se définit par sa capacité à obtenir des résultats satisfaisants en optimisant l'utilisation de ses ressources. On peut dire qu'une entreprise est performante lorsqu'elle est *efficace*¹ et *efficente*² à la fois.³

Il est indispensable pour toute entreprise, indépendamment de sa classification, de surveiller et d'évaluer en continu la performance de ses activités.

En général, pour garantir un suivi régulier, la performance d'une entreprise est mesurée à l'aide d'indicateurs qualitatifs ou quantitatifs de résultat. La simple lecture du compte de résultat ne suffit pas pour évaluer la performance ou la rentabilité de l'entreprise. Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) permettent une analyse plus détaillée de la performance de l'entreprise, en mettant en évidence des résultats partiels tels que la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation.

4. La notion d'entreprise en difficulté

Les entreprises sont confrontées à des difficultés de toute nature durant leur cycle d'exploitation. La notion d'entreprise en difficulté fait référence à une situation où une entreprise est confrontée à des difficultés financières, opérationnelles ou structurelles qui remettent en cause sa viabilité à court, moyen ou long terme.

Selon Jean Brillman « *Ce n'est pas seulement une entreprise qui a des problèmes financiers (conséquence immédiate d'autres problèmes beaucoup plus profonds), c'est aussi une entreprise qui, rencontrant ou prévoyant des difficultés, prend des mesures immédiates afin de ne pas*

¹ Une entreprise est efficace lorsqu'elle atteint les objectifs qu'elle s'est fixés.

² Lorsqu'elle minimise les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.

³ HAFID, F, **Analyse de la performance : un outil essentiel de la détection précoce du risque de défaillance dans l'entreprise**, Revue des recherches en sciences financières et comptables, Vol 06, N° 02, 2021, p532.

connaître d'ennuis financiers : peu ou pas de rentabilité, conjoncture difficile, volume d'activité en baisse, etc... »¹.

Ceci souligne que les difficultés financières ne sont pas toujours la seule raison de la défaillance d'une entreprise. D'autres difficultés peuvent également entraîner l'entreprise dans un processus de défaillance. Il est donc important de comprendre les différentes étapes de ce processus et ses principales causes pour pouvoir intervenir à temps pour éviter une issue qui peut conduire à la défaillance de l'entreprise.

5. La défaillance des entreprises

L'entreprise ne rencontre pas souvent des difficultés soudaines, car il y a généralement plusieurs étapes à traverser avant d'atteindre une situation critique.

Le concept de défaillance est lié à celui de la performance dans la littérature sur les entreprises, car une entreprise qui n'est pas performante est susceptible de devenir défaillante à terme. Cependant, le risque de défaillance est considéré comme une catégorie particulière de la performance.²

La défaillance d'une entreprise survient lorsqu'elle est incapable de remplir ses obligations envers ses débiteurs. On peut distinguer les entreprises solides qui respectent les termes de leurs contrats avec leurs partenaires financiers, et les entreprises en situation de cessation de paiement. Il est important de ne pas confondre défaut et défaillance. Dans le domaine du crédit, le défaut est généralement considéré comme le non-remboursement d'une dette.³

5.1. Niveaux de la défaillance des entreprises

La notion d'entreprise en difficulté comporte trois niveaux⁴ : La défaillance économique, la défaillance financière et la défaillance juridique.

¹ GRESSE. K, Les entreprise en difficulté, ECONOMICA, Paris, 1994, p07.

² OUENNOUGHI. S, Modalités de détection des risques de défaillance au sein des PME, essai d'analyse empirique, Revue de statistique et d'économie appliquée, Vol 8, N° 28, 2017, p05.

³ HAFID. F, Analyse de la performance : un outil essentiel de la détection précoce du risque de défaillance dans l'entreprise, Revue des recherches en sciences financières et comptables, Vol 6, N°02, 2021, p535.

⁴ MESSAHEL. S, La gouvernance d'entreprises en difficultés en Algérie : Quel rôle pour les Commissaires aux comptes ?, Revue des Sciences Économiques et de Gestion, Vol 17, 2017, p105.

5.1.1. La défaillance économique

La défaillance économique d'une entreprise peut être comprise comme une situation où elle ne parvient pas à générer suffisamment de revenus pour couvrir ses coûts et atteindre une rentabilité financière durable. Cela signifie que lorsque l'entreprise fait face à une défaillance économique, son résultat ne contribue plus au bon fonctionnement de l'économie¹. Cette situation peut être mesurée par deux indicateurs pertinents : la VA et l'EBE.²

5.1.2. La défaillance financière

Cette situation se traduit par une profonde détérioration des structures financières et se manifeste par les signes suivants : difficultés à générer de la valeur ajoutée, diminution de ses ressources clés et incapacité à rémunérer ses facteurs de production.³

La défaillance financière peut être détectée en calculant des ratios financiers qui comparent l'actif et le passif de l'entreprise, permettant de mesurer son niveau de solvabilité et de liquidité.

5.1.3. La défaillance juridique

La défaillance juridique entraîne la cessation de paiement, qui est considérée comme une conséquence de la négligence ou de l'erreur de gestion de la part du dirigeant ou encore, l'aléa-morale. Elle représente la sanction légale et la constatation juridique de l'insolvabilité de l'entreprise, qui la soumet au contrôle de la justice conformément aux critères définis par la loi pour déclencher une procédure judiciaire. La situation de l'entreprise après la cessation de paiement est strictement encadrée par la loi.⁴

5.2. Les causes de défaillance

Tous les propriétaires d'entreprise sont exposés au risque de défaillance qui peut toucher n'importe quelle entreprise, quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité. Il est difficile d'énumérer d'une façon limitative les facteurs qui sont à l'origine de ces difficultés car les causes de cette défaillance sont variées et peuvent être liées à des facteurs différents. Mais l'étude de ces

¹ OUENNOUGHY. S, Les différentes approches du risque de défaillance au sein des petites moyennes entreprises PME, Revue nouvelle économie, Vol 01, N° 16, 2017, p94.

² SYLVIE. C, Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie, DUNOD, Paris, 2006, p40.

³ OUBACHIR. H, OUZERROUT. T, La banque face aux entreprises en difficultés : Cas de la BEA, Mémoire de fin d'étude en vue l'obtention du diplôme de master, Science économique, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou des sciences économiques commerciales et sciences de gestion, 2015, p16.

⁴ Idem.

causes, la vigilance, l'anticipation et la gestion pertinente des risques peuvent aider à réduire les probabilités de défaillance de l'entreprise.

En distinguant les origines des difficultés selon deux approches¹: l'approche micro-économique qui prend en compte les facteurs internes à l'entreprise, et l'approche macro-économique qui considère les facteurs externes.

5.2.1. Les causes micro-économiques

La défaillance d'une entreprise peut être le résultat de facteurs internes qui sont liés aux pratiques et aux décisions de gestion de l'entreprise elle-même. Ces facteurs peuvent être classés en trois (03) catégories : les causes stratégiques, les causes liées à la gestion et les causes accidentelles.

➤ **Les causes stratégiques** : elles concernent les choix stratégiques et les orientations inappropriées prises par l'entreprise. Nous pouvons les catégoriser en trois types de problèmes :

1. Problèmes liés à la production et à la technique : la non-modernisation des équipements et l'absence de renouvellement des machines peuvent entraîner une perte de compétitivité sur le marché, voire la disparition de l'entreprise. De même, l'obsolescence technologique peut entraîner une production insuffisante pour répondre à la demande, ainsi que des coûts de revient trop élevés pour rester compétitif sur le marché. Ces problèmes peuvent être liés à un manque d'investissement dans la recherche et le développement, ou à une mauvaise gestion des ressources techniques de l'entreprise.

2. Problèmes commerciaux : qui peuvent être liés à une mauvaise segmentation de marché, une concurrence accrue, un manque de diversification de l'offre ou une défaillance de la force de vente. Ainsi, les évolutions du marché peuvent être de plus en plus contraignantes pour une entreprise, avec des demandes de plus en plus exigeantes en termes de qualité, de prix, de délais, de personnalisation des produits ou de réactivité. Ces évolutions peuvent engendrer des difficultés pour l'entreprise qui n'est pas en mesure de s'adapter rapidement et efficacement aux besoins changeants du marché.

¹ OUBACHIR. H, OUZERROUT. T, **Op-cit**, p16.

3. Problèmes financiers : l'insuffisance de financement propre ainsi que l'absence de ressources d'autofinancement peuvent augmenter la vulnérabilité de l'entreprise.
- **Les causes relatives à la gestion** : une gestion inadéquate peut inclure une planification financière inadéquate, des mauvaises décisions ou une mauvaise gestion des ressources humaines. Les entreprises qui ne réussissent pas à mettre en place une gestion efficace risquent de perdre des clients, subir des pertes financières et ne pas pouvoir répondre aux demandes du marché.
 - **Les causes accidentelles** : en général, les causes accidentelles sont souvent causées par une combinaison de facteurs humains, techniques et environnementaux qui peuvent déclencher des incidents imprévus et potentiellement dangereux. On peut citer :
 - Le décès d'un dirigeant.
 - Le départ d'un ou plusieurs associés.
 - Catastrophes naturelles.

5.2.2. Les causes macro-économiques

Lorsqu'on évoque les facteurs macro-économiques, on se réfère aux facteurs externes qui ont un impact sur la performance de l'entreprise, à savoir¹ :

- **Les conditions du crédit et le marché monétaire** : lorsque l'entreprise traverse une période de difficultés financières, et que les conditions de crédit se durcissent et deviennent plus strictes, son accès au marché des capitaux et aux crédits fournisseurs peut se compliquer, ce qui la rend plus dépendante du financement de la banque. Les banques peuvent également prendre des mesures pour réduire les risques liés aux investissements, ce qui peut à son tour aggraver les difficultés financières des entreprises. En somme, les conditions du crédit et du marché monétaire doivent être prises en compte lors de l'analyse des risques financiers d'une entreprise.
- **Le flux de création d'entreprise** : l'augmentation du nombre de nouvelles entreprises lancées entraîne une hausse du taux de défaillance de ces dernières, quelques années plus tard. Cette augmentation est due au fait que le temps nécessaire pour qu'une entreprise fasse faillite est

¹ MEZIANE. S, Diagnostic et redressement des entreprises en difficulté, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du D.E.S. Banque, SIBF -Alger, 2015, p05.

en corrélation avec les fonds initialement investis dans celle-ci. Il existe une relation étroite entre la sous-capitalisation et la vulnérabilité de l'entreprise. Par conséquent, la disponibilité de fonds propres suffisants est une condition essentielle à la création et au développement d'une entreprise.

- **La conjoncture économique :** la conjoncture économique peut avoir un impact significatif sur la performance et la survie des entreprises, en termes de croissance économique, de taux d'inflation, de chômage, de taux d'intérêt, etc... en particulier en période de crise économique ou de ralentissement de l'activité économique.

Section 02 : Les banques, fonctionnement et rôle économique

Les banques sont souvent considérées comme le pilier du système bancaire. A travers cette section, nous allons aborder d'une manière générale la notion de la banque, à travers l'explication du terme et de ses principes, ainsi qu'une présentation plus détaillée sur son fonctionnement bancaire complet, son rôle dans l'économie, ses types et ses relations auprès des différents agents économiques.

1. Définition générale de la banque

On peut définir la banque comme étant une institution financière qui offre des services de dépôt, de crédit, de gestion des transactions monétaires, ainsi que d'autres services connexes, aux particuliers, entreprises et gouvernements. Elle agit comme un intermédiaire entre les déposants, qui placent leur argent dans les comptes bancaires, et les emprunteurs, qui empruntent ces fonds pour leurs besoins de financement.¹

D'un aspect juridique et selon les articles 66 à 70 de l'ordonnance n°03-11 sur la monnaie et le crédit : « Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banque ... »².

Le dictionnaire de l'économie définit la banque comme : « *Une entreprise qui reçoit des fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne. Elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à la disposition de ses clients des moyens de paiement* ».³

Selon LE GOLVAN, « *Sont considérées comme banques les établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte en opération d'escompte, de crédit ou en opérations financières. Cette définition est essentiellement basée sur le commerce de l'argent, vision traditionnelle et technique de l'activité bancaire* ».⁴

¹ HOFFMANN. G, **Les établissements de crédit**, Dunod, 7e édition, Paris, 2019, p17.

² **Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003**, Relative à la monnaie et au crédit.

³ BEZBAKH. P, GHERARDI. S, **Dictionnaire de l'économie**, Larousse/HER, Paris, 2000, p82.

⁴ LE GOLVAN. Y, **Dictionnaire Marketing bancaire assurance**, Dunod, Paris, 1988, p19.

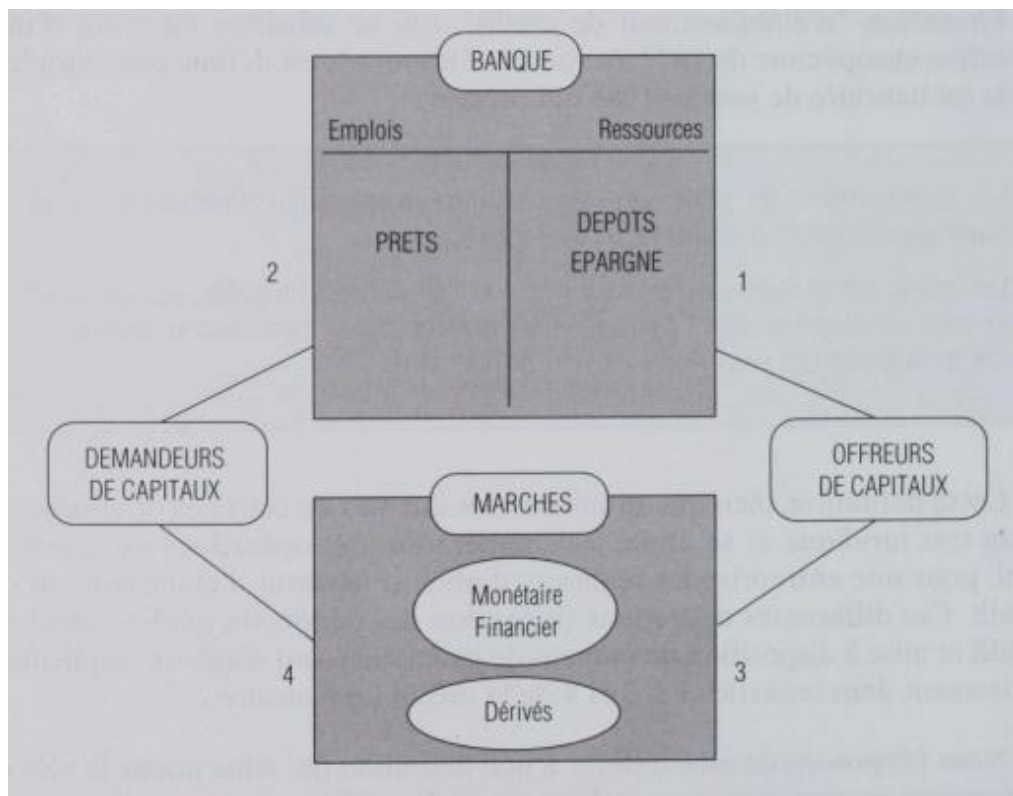
Donc, on peut dire que les banques, en tant qu'institutions financières, remplissent le rôle d'intermédiaires entre les épargnants, qui déposent leurs fonds, et les emprunteurs, qui ont un besoin de financements pour leurs projets d'investissement, tout en étant soumises à une régulation stricte pour maintenir leur sécurité et leur intégrité dans le système financier.

2. Le rôle économique de la banque

Dans le contexte économique moderne, les banques jouent un rôle essentiel dans le système financier en permettant la mobilisation de l'épargne et la fourniture de financements pour les investissements. Elles facilitent également les transactions monétaires et les paiements, ce qui contribue à la circulation de l'argent dans l'économie.

La banque agit en tant qu'intermédiaire financier en connectant les personnes ou les institutions qui offrent des capitaux avec celles qui en demandent¹. Cette fonction s'effectue selon deux processus distincts, on la présente dans la figure n°01.

Figure N° 1. 1: Rôle économique d'un établissement de crédit



¹ GARSUAULT. P, PRIAMI. S, La banque : Fonctionnement et stratégies, ECONOMICA, 2e édition, Paris, 1997, p08.

Source: GARSUAULT. P, PRIAMI. S, Ibid, p08.

- D'une part, la banque intervient en tant qu'intermédiaire en plaçant son propre bilan entre les offreurs et les demandeurs de capitaux, ce qui est communément appelé l'intermédiation bancaire (ligne 1 et 2 dans la figure).
- D'autre part, la banque peut également faciliter la relation directe entre les offreurs et les demandeurs de capitaux via des marchés financiers ou monétaires, ce qui est connu sous le nom de désintermédiation (ligne 3 et 4 dans la figure).

Cela veut dire que les établissements de crédit reposent sur la collecte des fonds de publique, la distribution de crédit et les opérations financières qui représentent les piliers essentiels de leur activité et de leur rôle économique, en permettant de mobiliser les ressources financières de la société et de les allouer à des investissements productifs, tels que le financement d'entreprises, de projets d'infrastructure et d'autres initiatives économiques.

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle peut créer de la monnaie à travers le processus de création de crédit. En octroyant des prêts, elle crée de nouveaux dépôts dans les comptes de ses clients emprunteurs, augmentant ainsi la quantité de monnaie en circulation dans l'économie.

Cette création monétaire a un impact significatif sur la liquidité et la disponibilité du crédit dans l'économie, ce qui confère au système bancaire un rôle clé dans le processus de création monétaire¹. Il contribue ainsi à l'expansion de la masse monétaire en stimulant l'activité économique par le financement des investissements, de la consommation et d'autres opérations.

3. Le fonctionnement bancaire

Les banques, en tant qu'institutions financières complexes, ont leur propre fonctionnement interne bien établi. Ce fonctionnement implique la mise en œuvre de diverses activités et processus clés pour gérer efficacement leurs opérations, la gestion efficace de ces activités et processus est essentielle pour assurer que les transactions financières sont traitées de manière précise, que les réglementations sont respectées, que les risques sont gérés de manière appropriée, et que les clients

¹ MEHIRIG. A, BENMIR. M, Le rôle des banques et des institutions financières dans l'économie circulaire, EL-Maqrizi pour les études économiques et financières, N°01, Vol 06, 2022, pp 577-578.

sont bien servis. Cela contribue à maintenir la confiance des clients et à soutenir la croissance de l'activité bancaire.

3.1. Les opérations bancaires

D'après l'article 66 de l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit, « *Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci* ». ¹

Les opérations effectuées par la banque sont :

3.1.1. La réception de fonds du public (la collecte)

Selon l'article 70 de la loi portant réglementation bancaire, « *Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds qu'une personne recueille d'un tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge pour elle de les restituer* »², ils comprennent :

- Les dépôts à vue; tels que les comptes chèques, les comptes courants et les comptes sur livret d'épargne...
- Les dépôts à terme; tels que les comptes à terme et les bons de caisse.

La collecte des dépôts est une activité essentielle des banques, consiste à accepter les dépôts de diverses formes provenant du grand public. ³

Cette activité revêt une grande importance pour les banques, car elle a un impact considérable sur leur fonctionnement. En effet, la réception de fonds du public permet aux banques de financer leurs opérations de crédit et d'investissement, de gérer leur trésorerie, de déterminer leur part de marché et leur capacité à distribuer des crédits. Elle peut également influencer leur rôle en tant que prêteur ou emprunteur sur le marché financier.

3.1.2. L'octroi des crédits

La distribution de crédits est l'activité principale de la banque. Disposant de ressources suffisantes, la banque propose à ses clients divers concours. Cette activité est associée à la

¹ Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée-art.66, Relative à la monnaie et au crédit, p14.

² Ordonnance n°2009-385 du 1^{er} décembre 2009, portant réglementation bancaire.

³ GARSUAULT. P, PRIAMI. S, Op cit, pp 23-24-25.

réglementation prudentielle. La banque a la possibilité de se refinancer en faisant appel soit au marché interbancaire, soit à la banque centrale.¹

La banque accorde des crédits aux emprunteurs qualifiés, qu'ils soient des particuliers, des entreprises ou des gouvernements. Les crédits peuvent être sous forme de prêts personnels, de prêts hypothécaires, de prêts aux entreprises, de financement de projets, etc. Elle évalue la solvabilité des emprunteurs avant d'accorder des crédits, en vérifiant leur capacité à rembourser les emprunts.²

3.1.3. Les moyens de paiement

Les moyens de paiement sont l'ensemble d'instruments fournis aux agents économiques pour effectuer des transactions financières en utilisant des transferts d'argent. Ils se regroupent en plusieurs catégories, à savoir³ :

- Les moyens de paiement *fiduciaires*⁴ qui comprennent les pièces et les billets.
- Les moyens de paiement *scripturaux*⁵, qui nécessitent des écritures sur les comptes, englobent les cartes bancaires, les chèques, les virements, les prélèvements et la monnaie électronique, qui sont les plus couramment utilisés.

Les établissements de crédit ont aussi la possibilité de réaliser diverses opérations complémentaires à leur activité, notamment⁶ :

- Les opérations de change.
- Les opérations portant sur l'or, les métaux précieux et les pièces.
- La vente, l'achat, la gestion, la souscription et la garde de valeurs mobilières et produits financiers.
- Services de conseil et d'assistance en matière de gestion de patrimoine et de gestion financière.
- Tous les services destinés à faciliter la création et le développement d'une entreprise, conformément aux lois régissant l'exercice de certaines professions.

¹ CORDIER. J, JACQUINOT. P, PLIHON. D, **La gestion des risques par les établissements de crédit : essais de modélisation macro-économique**, Économie & prévision, N°112, Vol 01, 1994, p128.

² MONTIER. J, CAUDAMINE.G, **Banque et marchés financiers**, Economica, Paris, 1998, pp 90-91.

³ Banque de France, **Les moyens de paiement**, 2022, p01, (consulté sur <https://abc-economie.banque-france.fr> le 16 avril 2023 à 07h13).

⁴ Les billets et pièces de monnaie qui permettent aux agents économiques d'acheter ou de vendre des biens et services au sein du pays ou de la zone géographique ayant émis cette monnaie matérielle, la valeur est fixe.

⁵ Désignent l'ensemble des dispositifs qui permettent le transfert de fonds suite à la remise d'un ordre de paiement. Ils permettent de payer sans manipuler d'argent physique.

⁶ **Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée-art.72**, Relative à la monnaie et au crédit, p15.

- Activité de location simple de biens mobiliers/immobiliers pour les services de paiement indiqués.
- Émission et gestion des crypto-monnaies.

3.2. Les ressources des banques

Les différentes ressources des établissements de crédit proviennent essentiellement de ses fonds propres; capital social et profits mis en réserve, mais aussi en collectant les dépôts des clients, dépôts à vue, dépôts à terme, épargne...

Les banques obtiennent leurs ressources et leurs fonds sur le marché interbancaire, où les établissements de crédit échangent des actifs financiers et prêtent ou empruntent à court terme. Les banques de second rang peuvent également se procurer des fonds auprès de la banque centrale, qui intervient pour fournir des liquidités.¹

4. Les types des banques (banque centrale, commerciale, d'investissement)

Les banques peuvent être de différents types, chacune ayant des fonctions et des responsabilités spécifiques dans le système bancaire, parmi les plus notables, on trouve:²

4.1. La banque centrale

La banque centrale ou la banque des banques, est une institution financière indépendante généralement créée par le gouvernement du pays.

Elle veille la régulation et la surveillance du système bancaire et financier, l'émission de la monnaie nationale, la gestion des réserves de change, ainsi que la stabilité du système financier dans le pays³. Cette intervention vise à assurer aussi la liquidité aux banques commerciales (réserves obligatoires).

En Algérie elle s'appelle LA BANQUE D'ALGERIE, « *La Banque Centrale d'Algérie fut créée par la loi 62-144 votée par l'assemblée constituante le 13 Décembre 1962, portant création et constitution des statuts de la Banque Centrale* ».⁴

¹ LAMARQUE. E, GEORGES. P, **Stratégie de la banque et de l'assurance**, Dunod, Paris, 2014, pp 51-52.

² LE GOLVAN. Y, **Op-cit**, p77.

³ BOUMGHAR. M. Y, MINIAOUI. H, SMIDA. M, **La stabilité, une mission pour la banque centrale**, Les Cahiers du CREAD, N°87, 2009, pp 82-83.

⁴ ABOURA.A, CHAHIDI.M, **Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation**, Journal of economics and management, N°02, Vol 01, 2023, p07.

La mission de la Banque d'Algérie est de garantir la stabilité des prix comme objectif de la politique monétaire, créer et maintenir dans les domaines du crédit, de monnaie et des changes, les conditions les plus favorables à un développement économique durable, tout en veillant à une stabilité monétaire et financière. Dans ce contexte, la BA est chargée de :¹

- Réguler la circulation de la monnaie.
- Diriger et contrôler la distribution du crédit en utilisant les moyens appropriés.
- Réguler la liquidité.
- Assurer une bonne gestion des engagements financiers vis-à-vis l'étranger.
- Réguler le marché de change.
- Veiller à la sécurité et à la solidité du système bancaire.

4.2. La banque commerciale

La banque commerciale se définit comme : « *Une entreprise qui reçoit des dépôts du public et les emploie en opérations de crédit. Et par là, les organismes n'exerçant que cette dernière fonction.* »².

Les banques commerciales sont classées en trois catégories, soit :³

- Les banques de dépôt.
- Les banques d'affaires.
- Les banques de crédit.

La banque de détail est le type le plus connu auquel nous avons tous notre compte bancaire et compte d'épargne.

Parmi les services proposés par la banque commerciale à sa clientèle on trouve⁴ :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous ses services (carte bancaire, chéquier...).
- L'octroi des différents types de crédit ou prêt.
- Le dépôt d'argent (comptes épargne...).

¹**Ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010 modifiant**, Relative à la monnaie et au crédit, p01.

² MOSCHETTO. B, ROUSSILO. J, **La banque et ses fonctions**, Presses Universitaires de France, Paris, p07.

³ **Idem.**

⁴ BUDGET BANQUE (les différents types de banques) : <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>, consulter le 14 avril 2023 à 01h31.

4.3. La banque d'investissement

Une banque d'investissement se distingue des banques de détail et des banques d'affaires par sa nature et son activité. Elle se concentre principalement sur les marchés financiers, on peut noter quelques unes¹ :

- L'achat et la revente des produits financiers : obligation, actions, produits dérivés.
- L'émission des titres.
- L'entrée des entreprises à la bourse.
- L'augmentation de capital.

Les banques d'investissement peuvent également gérer la levée de fonds pour les sociétés nouvellement cotées ou gérer les opérations de change.²

En Algérie

La classification des banques se fait selon différents critères, notamment leurs activités, leur taille et leur nature juridique.

Le système bancaire algérien se compose de 20 banques, y compris 6 banques publiques et 14 banques privées, dont la domination est au secteur public.

❖ Les banques publiques

Ce sont des banques dont l'État Algérien détient la totalité des actions, elles fournissent des services bancaires aux particuliers, aux entreprises et au gouvernement. On note : la BNA, la BEA, la BADR, la CPA, la BDL, la CNEP.

❖ Les banques privées

Ce sont des banques dont l'état Algérien ne détient pas la totalité des actions. Elles fournissent des services bancaires destinés aux particuliers, aux entreprises et au gouvernement. On trouve : El Baraka Banque, Citibank Algérie, ABC-Algerie, Natixis Algérie, la SGA, Arab Bank PLC-Algeria, BNP Paribas El Djazair, la AGB, Trust Bank Algeria, The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria, Fransabak El-Djazair SPA, Crédit Agricole Corporate & Investment Bank, H.S.B.C – Algeria, Al Salam Bank-Algeria.

¹ Budget Banque (Qu'est-ce qu'une banque d'investissement ?) : <https://www.budgetbanque.fr/banque/banque-investissement-definition> , Consulter le 14 avril 2023 à 01h42.

² **Idem.**

5. Le rôle des banques auprès des agents économiques

Les banques, en tant qu'acteurs principale du système financier, jouent un rôle fondamental auprès des agents économiques en fournissant une série de services financiers essentiels pour la gestion des ressources monétaires et la facilitation des transactions économiques.¹

5.1. Les banques et les ménages

Les banques offrent à leurs clients la possibilité de collecter les liquidités dont ils disposent et de les utiliser pour générer des rendements en leur proposant² :

5.1.1. L'ouverture de compte à vue

C'est un compte tenu par la banque au nom de son client qui peut être utilisé à tout moment ses fonds déposés. En général ces comptes ne sont pas rémunérés mais il donne le droit à : un carnet de chèque, une carte de crédit, opérer des virements ou d'autoriser un retrait automatique.

5.1.2. L'ouverture de livret d'épargne

Il rapporte des intérêts qui ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu et il est facile à accéder, il comprend : livret A, livret jeune, livret de développement durable ou livret d'épargne populaire.

5.1.3. L'ouverture de plans d'épargne

Ce plan permet d'accumuler une épargne (versements réguliers) qui va rapporter des intérêts capitalisés, et donner le droit à un prêt pour l'achat d'un logement à un intérêt plus intéressant que celui du marché, il inclut : le plan d'épargne logement, plan d'épargne en action...etc.

5.1.4. L'ouverture d'un compte titre

Comprend les titres financiers que l'épargnant peut acheter soit : actions, obligations...etc. Ces titres rapportent des intérêts (obligations, titres) et des dividendes (actions) et s'ajoutent une plus-value au titre acheté.

Ainsi, la banque propose aux ménages des crédits auquel elle suppose certain nombre de conditions, soit :³

¹ACADEMIA (Quel est le rôle économique des banques ?) :

https://www.academia.edu/35818915/3_QUEL_EST_LE_R%C3%94LE_ECONOMIQUE_DES_BANQUES , p03.

² **Ibid**, pp 03-04-05.

³ **Ibid**, p05.

- **La solvabilité du client** : le crédit repose sur la confiance que la banque accorde au client, plus il aura confiance dans la capacité de remboursement des dettes, plus il aura tendance à lui accorder des conditions favorables. Cependant, le banquier va demander un certain nombre de garanties avant d'accorder le crédit.
- **Le taux d'intérêt** : un meilleur profil de crédit du ménage emprunteur peut se traduire par un taux d'intérêt plus bas, tandis qu'un profil de crédit plus risqué peut entraîner un taux d'intérêt plus élevé.

5.2. Les banques et les entreprises

L'interaction entre les banques et les entreprises est un aspect essentiel de l'économie, cependant, les banques offrent un certain nombre de crédits spécifiques aux entreprises, parmi les plus notables on trouve¹ :

- La facilité de caisse,
- Le crédit de campagne,
- Le découvert bancaire,
- Le crédit-bail.

¹ ACADEMIA, Op-cit, p06.

Section 03 : La relation Banque-Entreprise

La relation entre une banque et une entreprise est généralement basée sur des services financiers et des transactions. Dans cette section, on va aborder : les dimensions de la relation, ses mesures de force, les banques comme unique moyen de financement, ainsi que les déterminants transactionnels et les déterminants du maintien de cette relation.

1. La relation banque-entreprise : un aperçu général

La relation entre la banque et l'entreprise repose sur l'interdépendance mutuelle, car, la banque constitue une source de financement très importante pour l'entreprise. Pour assurer la disponibilité de crédits pour cette dernière, maintenir une bonne relation avec la banque est considéré comme fondamentale.

En économie de marché, la relation entre une banque et une entreprise revêt trois grandes dimensions¹ : stratégique, organisationnelle et opérationnelle.

- **Pour la dimension stratégique**, la banque doit définir une stratégie en réalisant des études prospectives, des diagnostics stratégiques et financiers pour ajuster sa stratégie et la transcrire en options.
- **Pour la dimension organisationnelle**, les banques s'organisent pour entretenir des relations étroites, permanentes et multiformes avec leurs clients (entreprises).
- **Pour la dimension opérationnelle**, la relation banque-entreprise doit réduire le coût de l'intermédiation bancaire, diversifier les revenus de la banque, veiller à la santé du portefeuille client et maîtriser le risque de la signature de la banque.

Les banques occupent une position essentielle dans l'économie de marché en assurant la disponibilité de liquidité à bas coût, et en étant les principaux acteurs du système de paiement. Elles ont également participé à l'élaboration de nouveaux produits financiers et se spécialisent dans des domaines où elles ont un avantage comparatif clair.²

Les banques continueront à remplir leur fonction essentielle en tant que prêteur intermédiaire de dernier recours et l'intervention des banques centrales lors des crises financières. La relation de

¹ GODIH. D, Eléments de réflexion pour des relations efficaces banque-entreprise en Algérie, Vol 03, N°02, 2017, p12.

² Idem.

prêt associe des agents ayant des intérêts distincts, « *L'emprunteur est intéressé par la rentabilité des capitaux empruntés, le prêteur est intéressé par la solvabilité du premier* »¹.

2. Les mesures de force de la relation banque-entreprise

2.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel

La première étape de la relation de financement pour la banque consiste à collecter des informations sur l'entreprise afin d'évaluer le niveau de risque associé à ses activités. En fonction de ce niveau de risque, la banque proposera des conditions de prêt adaptées.²

La banque est un intermédiaire financier efficace grâce à sa capacité à développer des relations de long terme avec ses clients, en particulier lorsque l'information disponible est incomplète ou peu fiable. La relation de long terme entre une banque et une entreprise est bénéfique pour les deux parties, car elle permet à la banque de collecter des informations sur la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise, de réduire les coûts de collecte et de surveillance des informations, et de proposer des contrats de prêts adaptés. En revanche, dans certains cas, la banque peut avoir un comportement opportuniste et facturer des taux d'intérêt plus élevés à certaines entreprises.

La confiance et la réputation de l'entreprise ont également un impact significatif sur les conditions de crédits proposées par la banque.³

2.2. L'étendue de la relation

On peut considérer que la durée de la relation bancaire est un important indicateur de la force de la relation entre une banque et une entreprise. En entretenant une relation bancaire à long terme, la banque est en mesure d'obtenir plus d'informations sur l'entreprise et à un coût inférieur à celui qu'aurait une autre banque non impliquée dans la relation. Cet indicateur mesure également l'intensité de la relation bancaire en fonction des services fournis par la banque à l'entreprise. Les mouvements des comptes bancaires permettent à la banque de mieux contrôler les emprunteurs.

¹ RIVAUD-DANSET. D, **La relation banque-entreprise : une approche comparée**, Revue d'économie financière, Vol 16, n°16, 1991, p106.

² BEDUE. A, LEVY. N, **Relation banque-entreprise et coût du crédit**, Revue d'économie Financière, 39, p180. <http://www.jstor.org/stable/42903480>, Consulter le 14 avril 2023 à 05h17.

³ BAHA.R, LÉVY.A, **Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature**, Revue Innovation, N°01, Vol 09, 2019, pp 585-586.

La durée de la relation bancaire est également bénéfique pour l'entreprise, car elle donne à la banque une meilleure information sur sa capacité et sa volonté de rembourser (sa solvabilité), réduisant ainsi la probabilité de rationnement de crédit et rassurant d'autres prêteurs.

La théorie financière propose des modes de sélection des clients tels que la signalisation et le filtre, ainsi que des mécanismes incitatifs pour encourager les entreprises à limiter les asymétries d'information et éviter l'aléa moral. Toutefois, ces moyens ne permettent pas toujours de mieux cerner les risques liés à l'octroi de crédits. Une relation de long terme, fondée sur l'accumulation d'informations privées, est donc considérée comme bénéfique pour la banque, car elle permet de mieux évaluer le risque et de produire de l'information, tout en réduisant le risque de défaut.¹

Les entreprises clientes sont également concernées par l'intérêt des relations de long terme. Lorsqu'une entreprise craint de perdre sa relation bancaire, elle peut choisir entre deux stratégies²:

- La multirelationnelle, qui consiste à travailler avec plusieurs banques pour diversifier les risques.
- La monorelationnelle, qui implique de construire une relation à long terme avec une seule banque pour obtenir de meilleurs financements et réduire les coûts d'information.

Les avantages d'une relation bancaire à long terme sont nombreux, notamment une meilleure gestion des crises de liquidité, une disponibilité accrue de crédit et une minimisation des coûts d'information. En outre, une relation de longue date peut aider les entreprises en difficulté en amortissant les chocs conjoncturels, en fournissant des fonds supplémentaires et en agissant comme une assurance.

2.3. La multibancarité

La multibancarité offre une diversification des sources de financement pour les entreprises et stimule la concurrence, mais elle peut également accroître les coûts de transaction. Le choix entre la monobancarité et la multibancarité dépend de plusieurs facteurs tels que la taille et la complexité de l'entreprise, ainsi que les caractéristiques des banques. Le nombre de relations bancaires peut également renseigner sur la qualité de l'entreprise.

¹ GARDES, N, MAQUE, I, **La compétence relationnelle de l'entreprise: une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise**, Revue internationale P.M.E., 25(2), 2012, Sure le site: <https://doi.org/10.7202/1015802ar>, Consulté le 15 avril 2023, à 01h02.

² BAHAR, LÉVY, A, **Op-cit**, p587.

3. Les banques comme unique moyen de financement

Le financement des entreprises est principalement assuré par les crédits bancaires. Cependant, cette situation présente certains freins pour le développement économique du pays.

Les crédits bancaires ont des limites qui sont fixées par les ratios de solvabilité, de liquidité et de division des risques. Ces ratios permettent aux banques de mesurer leur capacité à supporter les risques liés à l'octroi de crédits. Ainsi, lorsque les ratios d'une banque ne sont pas respectés, elle peut avoir des difficultés à accorder des crédits supplémentaires.¹

Cela signifie que les banques algériennes ne peuvent pas supporter seules le financement de l'économie. En effet, elles ont des limites en termes de capacité à accorder des crédits, ce qui peut freiner la prise en charge de projets économiques importants.

4. Les déterminants transactionnels de la relation

D'après l'article du docteur Riad BAHA, l'incertitude de l'environnement, les coûts de transfert et la dépendance envers la banque sont des facteurs qui expliquent pourquoi une entreprise souhaite maintenir une relation continue avec sa banque principale. Ces facteurs, provenant des principaux domaines théoriques du paradigme transactionnel.²

4.1. L'incertitude de l'environnement

« L'incertitude est le degré auquel un individu ou une organisation ne peut anticiper ou prévoir précisément son environnement. C'est alors le résultat d'un environnement complexe, dynamique, et même volatile ». L'incertitude de l'environnement est liée à deux dimensions : la volatilité et la diversité, c'est-à-dire, la rapidité avec laquelle les conditions de marché varient. Ces deux dimensions ont une influence significative sur le processus de prise de décision.

4.2. Les coûts de transfert

Lorsqu'une banque et une entreprise établissent une relation, les deux parties s'adaptent mutuellement aux demandes de l'autre. Cela peut engendrer un sentiment de confort relationnel. Cependant, rompre cette relation ou changer de partenaire entraîne des coûts supplémentaires pour l'entreprise, appelés coûts de transfert ou coûts de mobilité qui représentent les coûts monétaires supportés par l'entreprise dans le cas où elle a modifié sa relation d'échange.

¹ GODIH. D, **Op-cit**, p15.

² BAHA. R, LÉVY. A, **Op-cit**, p589.

4.3. La dépendance

Les entreprises dépendent des banques pour obtenir les ressources nécessaires à leur développement. Cette dépendance est influencée par l'importance des ressources fournies par la banque et par les investissements réalisés par les deux parties.

La taille de l'entreprise peut également jouer un rôle dans la relation bancaire. La confiance, la coopération et la satisfaction mutuelle favorisent une relation d'interdépendance, tandis que le manque de confiance, l'opacité informationnelle et le comportement opportuniste peuvent causer des conflits.

5. Les déterminants du maintien de la relation

Une fois qu'une relation est établie, les deux parties impliquées doivent veiller à maintenir sa stabilité en identifiant les facteurs qui favorisent une gestion relationnelle interactive. On peut citer ces facteurs comme suit :

5.1. La confiance

La confiance est considérée comme le facteur clé permettant d'expliquer le comportement des organisations. Elle se manifeste lorsque l'une des parties croit en la fiabilité et l'intégrité de son partenaire dans l'échange. Il est important de noter que l'intention comportementale et le comportement lui-même sont des conséquences de la confiance, plutôt que des éléments intégrés à sa conceptualisation.¹

La confiance repose donc sur l'anticipation que les attentes mutuelles ne seront pas déçues. C'est la probabilité que chaque partie ne profitera pas de l'autre et qu'elle agira de manière favorable à la relation.

5.2. Les relations commerciales

La relation banque-entreprise repose sur la confiance et la construction des éléments objectifs. Lorsque le banquier et l'entreprise se connaissent depuis longtemps, une relation de confiance personnelle se développe, influençant les décisions prises. Le banquier joue un rôle privilégié dans cette relation en offrant une assistance, des conseils et des liens interpersonnels

¹ ALLEGRET. J, BAUDRY.B, La relation banque-entreprise : structures de gouvernement et formes de coordination, Revue Française d'Economie, 11 (4), 1996, p19.

chaleureux. Cette proximité favorise un climat de confiance, permettant à l'entreprise de compter sur le soutien du banquier en cas de difficultés financières.¹

Les relations individuelles personnalisées facilitent l'appréciation et l'évaluation des services rendus, favorisant le développement de relations à long terme entre les parties contractantes.

5.3. La satisfaction à l'égard des expériences antérieures

La satisfaction est un variable clé, tout comme la confiance. Elle est définie comme étant un sentiment de plaisir et de contentement lié aux expériences passées et est considérée comme un capital que l'entreprise cherche à préserver. Dans le domaine des services, la satisfaction est liée à la qualité perçue, notamment la diversité des produits et la qualité de la relation avec la banque.

La banque aspire à devenir un partenaire plutôt qu'un simple prêteur. Pour l'entreprise, la satisfaction est très importante pour développer une relation à long terme. Si l'entreprise est satisfaite de l'offre de la banque et de son expertise, cela peut renforcer sa confiance et sa volonté de maintenir et de pérenniser sa relation bancaire. La fidélité peut être considérée comme un indicateur de satisfaction.²

En résumé, une relation banque-entreprise de qualité repose sur la capacité de la banque à obtenir un avantage informationnel, sur l'étendue temporelle de la relation et sur l'exclusivité de celle-ci. Une gestion interactive de la relation, basée sur la collaboration et la stabilité, ainsi que sur la confiance, les relations interpersonnelles et la satisfaction mutuelle, sont des facteurs clés pour assurer le succès et la durabilité de cette relation.

¹ ALLEGRET. J, BAUDRY.B, **Op-cit**, p20.

² BAHA.R, LÉVY.A, **Op-cit**, p595.

Conclusion

Nous pouvons en conclure, à partir des éléments discutés dans ce chapitre et après avoir évoqué les notions de base de la banque et de l'entreprise, que les banques, en mettant à disposition des ressources financières ainsi que des services spécialisés aux entreprises, établissent une relation partenariale. L'intensité de cette relation permet de mieux comprendre les perspectives de l'entreprise en termes de remboursement des créances, ce qui permet de mieux gérer les risques liés aux difficultés auxquelles les entreprises peuvent faire face. La collaboration étroite entre la banque et l'entreprise, basée sur une compréhension mutuelle et une communication transparente, améliore la capacité de la banque à anticiper les situations critiques et à assurer la pérennité des activités commerciales.

De ce fait, nous avons jugé nécessaire de présenter dans le chapitre qui suit, les différents types de crédit octroyé aux entreprises, les risques liés aux opérations de crédit, et les mesures mises en place par la banque pour faire face à ces risques.

CHAPITRE II :
Gestion du risque de
crédit et recouvrement
bancaire

Introduction

Au cœur de l'activité bancaire se trouve le crédit, une composante essentielle du financement des entreprises. Les crédits bancaires fournissent les ressources financières nécessaires pour soutenir les projets, la croissance et les opérations des entreprises. Les banques sont souvent confrontées à un risque inhérent : le risque de crédit. Cela nécessite une gestion diligente pour identifier, évaluer et atténuer ce risque de manière pertinente.

Dans ce chapitre, nous exposons en détail les crédits bancaires, la gestion du risque de crédit et les modalités pratiques associés au recouvrement des créances. Tout d'abord, nous examinerons dans une première section l'importance des crédits bancaires en tant que principal moyen de financement des entreprises. Nous analyserons les différents types de crédits bancaires octroyés, en mettant l'accent sur leurs caractéristiques et leur utilisation dans le contexte des besoins des entreprises.

Ensuite, nous aborderons la gestion du risque de crédit dans les institutions bancaires. Nous étudierons les méthodes et les outils utilisés pour évaluer la solvabilité des emprunteurs, en mettant en lumière les déterminants d'octroi de crédit.

Enfin, nous explorerons les moyens de recouvrement des créances, un aspect critique de la gestion du risque de crédit.

Section 01 : Le crédit bancaire et son rôle dans le financement des entreprises

Le financement des entreprises en Algérie se fait principalement par le biais des crédits bancaires en raison de la structure dominante du système financier Algérien. De ce fait, dans la première partie de ce second chapitre, seront traités les points suivants : la notion de crédit bancaire, ses caractéristiques, ainsi que son rôle dans le financement des différents besoins des entreprises.

1. Notion sur le crédit bancaire

Le mot "crédit" est dérivé du verbe latin "credere", qui veut dire "croire". En effet, un crédit se réfère à toute opération où le banquier accorde des capitaux ou une garantie à un client en qui il a confiance, ce qui peut inclure les trois éléments clés¹ :

- ✓ La durée.
- ✓ La confiance.
- ✓ La promesse de remboursement.

On peut définir le crédit comme étant « *Un contrat de prêt. Ce contrat précise le montant de l'emprunt et l'échéancier de remboursement. Il correspond à une séquence de flux financiers, où le premier est négatif et les suivants positifs, correspondent aux remboursements successifs* »².

Economiquement parlant, le crédit est « *L'opération par laquelle une institution bancaire met à la disposition d'une personne ou d'une entreprise une somme d'argent moyennant intérêts* »³.

Donc, on peut conclure que le crédit est une opération financière par laquelle la banque ou l'établissement de crédit prête des fonds aux particuliers et aux entreprises moyennant le paiement d'intérêts. Il permet à l'emprunteur d'avoir accès à des ressources financières qui lui permettent de financer des projets, des investissements ou de faire face à des dépenses courantes.

1. Les caractéristiques des crédits bancaires

Le crédit bancaire possède plusieurs caractéristiques, notamment⁴:

¹ BOUFOUS. S, KHARISS .M, **Le Crédit Bancaire : Histoire et Typologie**, International Journal of Innovation and Applied Studies, N°02, Vol 8, 2014, p732.

²GOURIEROUX. C, TIOMO.A, **Risque de crédit : une approche avancée**, *Les Cahiers du CREF*, 2007, p53.

³ FADIGA.A, **L'alphabet économique**, Avenue Dakar la BCEAO, Sénégal, p11.

⁴ SCRIBD : <https://fr.scribd.com/document/455388559/R#>, Consulté le 02 avril 2023 à 22h16.

1.1. La confiance

Le crédit est accordé sur la base de la confiance mutuelle entre l'emprunteur et la banque. La banque évalue la solvabilité de l'emprunteur en fonction de sa réputation, sa position et ses compétences dans son activité professionnelle. De même, l'emprunteur doit avoir confiance que la banque ne retirera pas son soutien au moment où il en aura besoin.

1.2. Les garanties

Les garanties sont les moyens mis en place pour assurer le remboursement en cas de non-respect du contrat par l'une des deux parties. Ces garanties peuvent prendre plusieurs formes, telles que les garanties de paiement, de soumission ou de restitution d'acompte.

1.3. La rémunération

La rémunération correspond aux charges (taux d'intérêt, commissions...) supportées par l'emprunteur sous forme d'annuités à payer.

1.1. Le taux de crédit

Le taux de crédit, également appelé taux nominal, est un taux d'intérêt appliqué à la somme prêtée dans le cadre du crédit. Il permet de calculer le montant des intérêts payés par l'emprunteur en fonction de la durée du prêt accordé par la banque. Le taux d'intérêt est utilisé par la banque pour couvrir son propre coût de refinancement ainsi que le risque encouru en prêtant de l'argent.

1.4. Le risque

Le risque correspond à la possibilité qu'un emprunteur ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit selon des échéances prévues dans le contrat. La maîtrise de ce risque est au cœur du métier du banquier, car il détermine la rentabilité des opérations effectuées. Cette maîtrise nécessite une parfaite connaissance des procédures d'analyse.¹

2. Le rôle et l'objectif de crédit

Le domaine du crédit est très vaste et diversifié, il joue un rôle très important dans l'économie mondiale en permettant aux particuliers et aux entreprises d'avoir accès à des ressources financières

¹ SCRIBD, Op-cit.

pour financer leurs investissements, assurer la trésorerie, faciliter l'accès à la consommation et aussi de stimuler l'activité économique en encourageant l'innovation et la croissance. ¹

Les crédits permettent également d'optimiser la gestion financière des entreprises et d'accompagner leur développement à travers des financements adaptés. Cependant, le crédit doit être utilisé avec prudence afin d'éviter les situations d'endettement excessif et de risque de *défaut de paiement*.²

3. Les différents types de crédit octroyés aux entreprises

Les entreprises ont des besoins financiers spécifiques qui peuvent varier en fonction de leur activité et de la nature des projets à financer. Ainsi, différents types de crédits ont été développés pour répondre à ces besoins. On peut classer les crédits destinés aux entreprises en trois (03) grandes catégories ³:

- Les crédits à but de financer le cycle d'exploitation.
- Les crédits pour financer les investissements.
- Les crédits dédiés au financement du commerce extérieur.

3.1. Les crédits d'exploitation

Ce sont des crédits à *court terme*⁴ accordés par la banque pour financer les *besoins en fonds de roulement*⁵ et renforcer la trésorerie d'une entreprise, ils sont souvent renouvelables et peuvent être utilisés de manière continue pour répondre aux besoins de liquidité à court terme de l'entreprise. Ce type de crédit est généralement divisé en deux (02) catégories principales⁶ : le crédit par caisse (directe) et le crédit par signature (indirecte).

¹ TARI. M, ATTARI. A, **Le processus du financement bancaire de l'exploitation des PME et la notion d'effet de levier financier**, Revue des Economies Financières Bancaires et de management, N°06, Vol 07, 2018, p36.

² Le défaut de paiement est le fait de ne pas rembourser une dette.

³ TARI. M, ATTARI. A, **Op-cit**, pp 36-37.

⁴ Des crédits destinés à être remboursés dans un délai relativement court, généralement moins d'un an.

⁵ Sont des besoins incluent les dépenses courantes telles que les achats de matières premières, les paiements de salaires et les coûts d'exploitation en général.

⁶ **Ibid**, pp 37-38.

3.1.1. Les crédits par caisse

Le crédit par caisse est une forme de crédit qui permet à une entreprise de bénéficier d'un soutien financier direct de la part de la banque pour sa trésorerie. Ce type de crédit peut être proposé sous différentes formes, mais on distingue généralement deux types ¹:

- Les crédits par caisse globaux.
- Les crédits d'exploitation spécifiques.

3.1.2. Les crédits par caisse globaux

Les crédits par caisse globaux, permettent à l'entreprise de financer la partie du bas du bilan et disposer d'une ligne de crédit qui peut être utilisée à tout moment pour répondre aux besoins de trésorerie. Cette forme de crédit est généralement mise à disposition pour une durée déterminée et peut être renouvelée après l'expiration de cette période. Elle permet à l'entreprise de disposer d'une flexibilité financière en lui offrant un accès rapide et facile à des fonds lorsque cela est nécessaire.

Les crédits en blanc sont généralement accordés par les banques sans exiger de garanties ou de sûretés particulières de la part de l'emprunteur. Il existe différents types de crédits en blanc, notamment ²:

- La facilité de caisse : est un type de crédit en blanc qui permet à l'entreprise de disposer d'une ligne de crédit pour répondre à ses besoins de trésorerie à très court terme (de quelques jours à quelque semaine). Les agios dans la facilité sont payés uniquement sur le montant réel utilisé
- Le découvert : permet à l'entreprise de couvrir ses besoins de court terme, généralement pour une période limitée (quelques mois). Les agios ici sont payés sur le montant total de crédit.
- Le crédit de campagne : est destiné à financer les besoins de trésorerie liés à une activité saisonnière de l'entreprise.
- Le crédit relais ou de soudure : est destiné à financer des acquisitions immobilières.

3.1.2.1. Les crédits par caisse spécifiques

Les crédits d'exploitation spécifiques sont destinés à financer des postes précis de l'actif circulant de l'entreprise, tels que les stocks ou les créances clients. Contrairement aux crédits en blanc, ces crédits ont un objectif bien déterminé et sont donc qualifiés de crédits causés. Ils sont

¹ TARI. M, ATTARI. A, Op-cit, p38.

² Idem.

souvent accordés pour une période de temps spécifique et ne peuvent être utilisés que pour financer le poste d'actif circulant spécifique pour lequel ils ont été accordés. ¹

Ces crédits offrent plusieurs avantages pour les entreprises, notamment en leur permettant d'accélérer la rotation de leur actif circulant et de disposer plus rapidement de liquidités pour faire face à leurs obligations. Les crédits d'exploitation spécifiques peuvent prendre différentes formes en fonction des besoins de l'entreprise, telles que :

- Escompte commercial.
- Avance sur marchandises.
- Avances sur marchés publics.
- Avances sur titres.
- Avances sur factures.

3.1.3. Les crédits par signature

Le crédit par signature désigne un engagement de la part d'une banque, qui s'engage au nom de son client, à honorer les obligations envers un tiers. Si le client n'est pas en mesure de remplir ses obligations contractuelles, la banque s'engage à les honorer moyennant des commissions. Bien que la banque ne fasse pas de décaissement immédiat, elle assume le risque de devoir répondre devant un tiers dans le cas de la défaillance de son client. Cette forme de crédit est destinée à renforcer la crédibilité de l'entreprise auprès de ses partenaires commerciaux en garantissant l'exécution de ses obligations financières. Il existe plusieurs types d'engagement par signature, les plus courantes étant ² :

- L'aval.
- Le crédit d'acceptation.
- Le cautionnement bancaire.

3.2. Les crédits d'investissements

Les crédits d'investissement sont des formes de crédit à moyen ou long terme qui permettent aux entreprises de financer des investissements en actifs fixes, c'est-à-dire, financer la partie du haut de bilan, tels que les bâtiments, les machines ou l'équipement. Ces crédits sont généralement

¹ TARI. M, ATTARI. A, **Op-cit**, p38.

² **Ibid**, p39.

assortis d'un contrat qui détermine le taux d'intérêt, les modalités d'utilisation et le plan de remboursement. Dans certains cas, le montant du prêt peut être très important et une seule banque peut ne pas vouloir prendre tout le risque, dans ce cas, le risque est partagé avec d'autres banques. Les banques proposent différentes solutions de financement, notamment¹ :

3.2.1. Les crédits à moyen terme

Le crédit à moyen terme est un type de crédit dont la durée est comprise entre 2 et 7 ans, généralement destiné à financer l'acquisition d'équipements légers. Cependant, ce type de crédit comporte plus de risques d'immobilisation et de perte que les crédits à court terme. Pour éviter le risque d'immobilisation, il est possible de bénéficier d'un engagement pris par la banque centrale ou tout autre organisme mobilisateur.

3.2.2. Les crédits à long terme

On appelle crédits à long terme les crédits dont la durée de remboursement est supérieure à 7 ans. Ces types de crédits sont souvent utilisés pour financer des investissements importants, tels que des infrastructures ou des équipements dont la durée d'amortissement dépasse les 7 ans. En effet, les entreprises ont besoin de ces crédits pour pouvoir étaler le remboursement sur une période plus longue, ce qui leur permet de mieux gérer leur trésorerie et de ne pas avoir à supporter des charges financières trop lourdes immédiatement.

Les crédits à long terme sont donc particulièrement adaptés aux projets qui nécessitent des investissements importants et dont les bénéfices ne seront pas immédiats, on peut les trouver sous forme de crédit-bail.

3.2.3. Le crédit-bail (leasing)

3.2.3.1. Définition

Le crédit-bail est une méthode de financement d'un actif dans laquelle une banque ou un établissement financier acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise. À la fin du contrat de location, l'entreprise a la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible.²

¹ BOUFOUS. S, KHARISS. M, **Op-cit**, p734.

² BERNET. L, **Principes de technique bancaire**, Dunod, 25^{ème} édition, Pris, 2008, p344.

3.2.3.2. Caractéristiques

Le crédit-bail possède certaines caractéristiques distinctives¹ :

- Ce n'est pas une vente à terme, car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.
- Ce n'est pas une simple location, car le locataire dispose d'une faculté de rachat.
- Ce n'est pas une location-vente, car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué.

3.2.3.3. Mécanisme du crédit-bail

Le processus de réalisation de crédit-bail est le suivant² :

- L'entreprise choisit l'équipement qu'elle souhaite acquérir.
- La société de crédit-bail règle le fournisseur.
- La durée du contrat de location doit être équivalente à la durée de vie économique de l'équipement loué.
- À la fin du contrat, le locataire peut choisir d'acheter le bien loué, de le restituer ou, dans certains cas, de renouveler le contrat sur de nouvelles bases.

3.2.3.4. Avantages du crédit-bail :³

- Très souple d'utiliser.
- Ne nécessite pas d'autofinancement.
- L'utilisateur, en tant que locataire de l'équipement financé, n'a pas besoin de fournir de garantie réelle.
- Étant donné que le crédit-bail est une forme de location, il n'y a pas d'immobilisation au bilan.
- Les paiements de loyers peuvent être comptabilisés comme frais généraux, à condition que la durée de location corresponde à la durée de vie économique de l'équipement loué.

3.2.3.5. Inconvénients du crédit-bail :⁴

- Cette technique de financement est coûteuse pour les petits investissements.
- Le crédit-bail est limité aux biens standards, il ne convient pas pour les biens sur mesure.

¹ BERNET. L, Op-cit, p344.

² Ibem.

³ Ibid, p345.

⁴ BERNET. L, Op-cit, p345.

- Les biens financés ne peuvent pas être utilisés comme garantie pour obtenir d'autres financements.
- Si le locataire décide d'acheter le bien loué à la fin du contrat, même pour une valeur résiduelle faible, il devra l'amortir, ce qui peut être coûteux.
- La résiliation anticipée du contrat ou les impayés peuvent entraîner des conséquences financières importantes pour le crédit-preneur.

3.3. Les crédits de commerce extérieur

Le financement dédié au commerce extérieur correspond à l'ensemble des moyens financiers mis à disposition des entreprises pour leur permettre de financer les activités commerciales à l'étranger. Cependant, les banques et les institutions financières proposent différents types de financement pour aider les entreprises à répondre à ces besoins de financement.¹

3.3.1. La remise documentaire

➤ Définition

La remise documentaire, ou encaissement documentaire, est un mode de paiement utilisé dans les transactions commerciales internationales. Elle implique que le vendeur remette les documents liés à une transaction à sa banque, qui les transmet ensuite à la banque de l'acheteur pour paiement ou acceptation d'une lettre de change. Les documents ne sont remis à l'acheteur que si celui-ci effectue le paiement ou accepte la lettre de change.²

➤ Parties prenantes :³

- Le donneur d'ordre ou remettant : s'agit d'exportateur ou vendeur.
- Le tiré : s'agit d'importateur ou l'acheteur.
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur qui envoie des documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.

¹ TARI. M, ATTARI. A, **Op-cit**, p37.

²SOCIETE GENERALE:

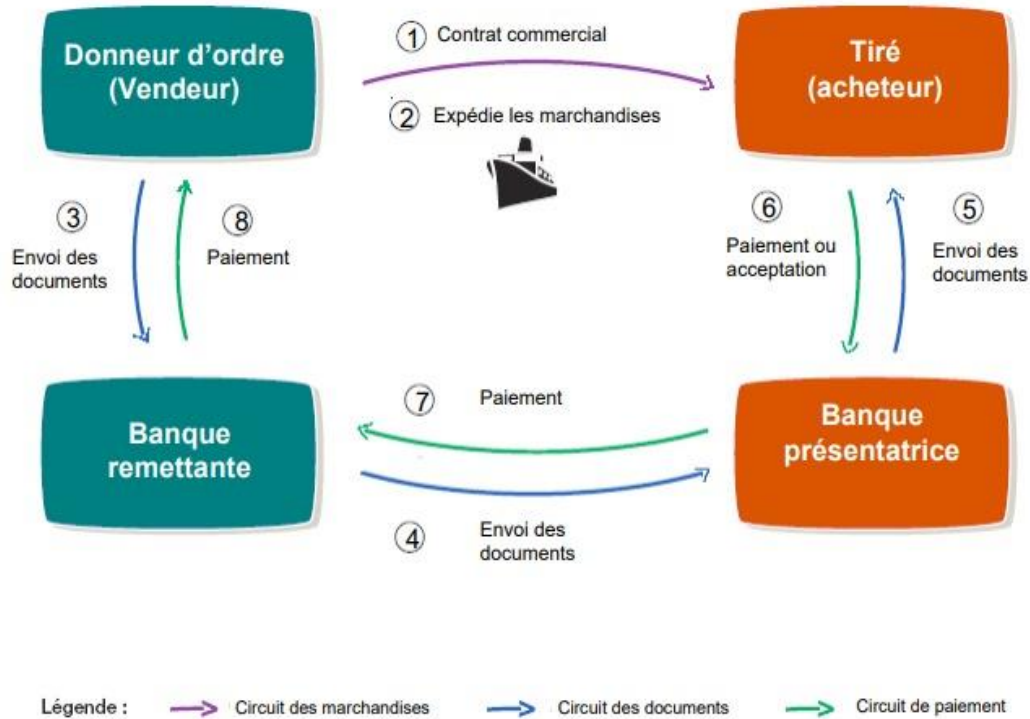
https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf, Consulté le 30/04/2023 à 19h26, p01.

³ **Idem.**

- La banque présentatrice : c'est la banque remettante dans le pays de l'acheteur. Elle reçoit les documents du donneur d'ordre et les transmet au tiré, ainsi qu'elle s'assure que les instructions sont respectées et que les documents sont conformes.
- **Fonctionnement** :¹
 - Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties : le vendeur et l'acheteur conviennent des termes de l'opération commerciale, incluant le mode de paiement par remise documentaire.
 - Expédition des marchandises : le vendeur expédie les marchandises.
 - Remise des documents : le vendeur remet à sa banque les documents nécessaires de l'acheteur pour puisse prendre possession des marchandises. La banque du vendeur crédite le compte de son client dès réception des fonds.
 - Envoi des documents à la banque présentatrice : la banque du vendeur transmet les documents à la banque présentatrice, chargée de l'encaissement, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement et lui demande de les remettre à son client contre paiement ou acceptation.
 - Remise des documents à l'acheteur : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement ou acceptation du tiré, en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
 - Paiement ou acceptation : l'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis et peut ainsi prendre possession des marchandises.
 - Paiement de la banque présentatrice : la banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur en cas de documents remis contre paiement. En cas d'encaissement contre acceptation, l'effet reste auprès de la banque présentatrice. Le vendeur peut demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque ou fera encaisser le montant à l'échéance.
 - Crédit au vendeur : la banque du vendeur crédite le compte de son client dès réception des fonds.

¹ SOCIETE GENERAL, Op-cit.

Figure N° 2. 1: Mécanisme du fonctionnement de la Remise documentaire



Source : Document pris du site officiel de la Société Générale.

➤ **Avantage et limite**

Tableau N° 2. 1: Les avantage et les limites de la Remise documentaire

Avantages	Limites
<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité, Souplesse, Rapidité. - Régie par la Chambre de Commerce International (CCI). - Moins coûteuse que le crédit documentaire - Avantage dans les négociations commerciales : la marchandise est expédiée avant le règlement 	<ul style="list-style-type: none"> - Sécurité relative : en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur. - Technique basée sur le transfert du droit de propriété. - En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel

Source : Société General, **Op-cit**, p03.

3.3.2. Le crédit documentaire

3.3.2.1. Définition

« Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est donc un crédit par signature. »¹.

3.3.2.2. Différent type de CREDOC

Il existe plusieurs types de crédits documentaires utilisés dans le commerce international, notamment² :

- Le crédit révocable ou irrévocable.
- Le crédit Revolving.
- Le crédit notifié ou confirmé.
- Le CREDOC transférable.
- Le CREDOC Back-to-back.
- La lettre de crédit Stand-by.

¹ BERNET. L, **Op-cit**, p358.

² **Ibid**, pp 358-359.

Section 02 : La gestion de risque de crédit

Le risque de crédit est considéré comme le plus prédominant parmi les risques auxquels les institutions financières sont exposées. Cette section vise à présenter les risques liés aux opérations de crédit, ainsi que le processus de gestion de ces risques. Nous examinerons également les différentes approches visant à prévenir et à limiter les risques de crédit, et enfin, nous aborderons les déterminants de l'octroi d'un crédit bancaire.

1. Définition du risque de crédit

Le risque de crédit peut être défini comme : « *La perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné* ». ¹

Le législateur algérien a défini le risque de crédit comme étant : « *le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérées comme un même bénéficiaire* ». ²

Le risque de crédit est donc, le risque de perte auquel la banque est exposée en cas de défaillance ou détérioration du débiteur (la contrepartie). Il désigne la probabilité que l'emprunteur ne puisse pas honorer le remboursement de sa dette à l'échéance. Ce risque découle de l'incertitude concernant la possibilité ou la volonté des contreparties à remplir leurs obligations.

Il convient de souligner que le risque de crédit est lié à différents types de risques, qui peuvent affecter la solvabilité des emprunteurs et la capacité des prêteurs à récupérer les fonds prêtés.

2. Les risques liés aux opérations de crédit bancaire

➤ Le risque de non remboursement du crédit

Le risque de non-remboursement correspond à la probabilité de défaillance du client ou bien la possibilité qu'un emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser les sommes qui lui ont été octroyés à échéance, soit en raison d'une dégradation de sa situation financière, soit par mauvaise foi, entraînant ainsi une perte partielle ou totale pour la banque.

¹ KOFFI. Y, **Les accords de Bâle et la gestion du risque de crédit**, Version préliminaire, 2003, p 9.

² **Article 2** relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers.

Dans le cadre d'une opération de crédit, le principal risque qu'encourt le banquier est la perte des capitaux prêtés. Afin d'évaluer ce risque, il analyse la valeur liquidative de l'entreprise, son endettement et l'évolution de ses fonds propres nets. L'analyse financière de l'entreprise s'avère dans ce cadre capital.¹

Il est communément admis que le risque de défaut de remboursement est un risque qui se propage, car il émerge d'abord chez le client emprunteur et est ensuite transféré à la banque en tant que prêteur.

➤ **Le risque d'immobilisation du crédit**

Pour éviter tout risque d'immobilisation, la banque doit maintenir un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources. Ce risque peut survenir en cas de retard de remboursement d'un crédit ou de décalage entre les ressources et les emplois, ce qui peut entraîner un déséquilibre de la trésorerie. Dans ce cas, la banque centrale peut refuser son accord de mobilisation et la banque peut se retrouver dans l'incapacité de répondre aux demandes de retraits et de crédits de sa clientèle, entraînant une situation de manque de liquidité.²

➤ **Le risque de taux d'intérêt**

La banque est exposée au risque de taux d'intérêt, qui découle des variations des taux d'intérêt et qui peut entraîner des pertes sur les actifs et les engagements de la banque. Cette exposition se traduit par le caractère aléatoire des revenus, des rendements et des coûts associés aux fluctuations des taux.

L'augmentation des taux d'intérêt implique pour les emprunteurs des frais financiers supplémentaires, ce qui diminue leur capacité de remboursement. Dans le cas contraire, une diminution des taux d'intérêt implique une rémunération moins importante pour les banquiers qui anticipent sur l'évolution du marché pour ajuster leurs emplois à leurs ressources en fonction des conditions dont ils sont assortis.

Pour évaluer le risque de non-paiement des intérêts, le banquier étudie la rentabilité globale de l'entreprise. Il est préoccupé par deux aspects : il doit s'assurer que les charges d'intérêts débitées du compte client sont couvertes afin d'éviter une augmentation des concours accordés, et

¹ GODIH. D, M. LAZREG, La gestion et la maîtrise des risques au sein de l'entreprise et de l'institution financière bancaire : leviers d'action pour une bonne gouvernance, Biannual Review, Vol 02, N° 01, 2022, p24.

² Idem.

l'entreprise doit être capable de supporter financièrement la hausse de ses charges induites par les crédits qu'elle pourrait obtenir.¹

3. Gestion des risques des crédits bancaires

Les risques bancaires sont des événements incertains qui peuvent avoir un impact négatif sur la banque. Afin de gérer ces risques, les banques doivent mettre en place des politiques et des procédures appropriées, qui doivent être régulièrement révisées et mises à jour pour s'adapter aux changements du marché et des conditions économiques. Gérer un risque est donc une préoccupation fondamentale pour les banques afin de protéger leur stabilité et leur pérennité.

3.1. Processus de gestion des risques bancaires

Le processus de gestion des risques bancaire comprend trois (03) étapes que la banque doit suivre afin de gérer efficacement ces risques :

- **Identification du risque** : avant de pouvoir gérer le risque, il est nécessaire de reconnaître son existence, de l'identifier et de vérifier sa nature.
- **Evaluation du risque** : il est également essentiel d'évaluer le risque une fois qu'il a été identifié, en mesurant son ampleur, son niveau et sa valeur si nécessaire, par les méthodes d'analyses et d'évaluation classiques (analyse financière, la méthode des ratios), ou statistiques.
- **Gestion du risque** : la mise en œuvre des stratégies pour y faire face. Cela implique la mise en place de mesures préventives et correctives pour minimiser les impacts négatifs potentiels du risque sur la banque.

3.2. Les différentes approches pour prévenir et limiter le risque de crédit

3.2.1. Approches traditionnelles

➤ Sélection et surveillance

Il est difficile de connaître avec exactitude la qualité des emprunteurs, mais une sélection pertinente peut minimiser le risque de contrepartie. Lorsque la banque choisit un emprunteur de qualité ceci permet de limiter le risque de défaut de paiement.

¹ GODIH. D, M. LAZREG, Op-cit, p24.

Pour surveiller les risques tout au long de la durée du prêt, les banques doivent inclure des dispositions et des clauses restrictives obligatoires dans les contrats de prêt pour empêcher les emprunteurs de s'engager dans des activités risquées. Les banques consacrent donc une somme importante d'argent aux activités d'audit et de collecte d'informations pour assurer une sélection et une surveillance efficaces.

➤ **Le recueil d'information**

La sélection efficace des emprunteurs requiert que la banque rassemble des informations fiables sur eux. Une relation de clientèle à long terme implique l'approfondissement de la connaissance des clients et la détention d'informations exhaustives sur eux (développement de la relation banque-entreprise).

➤ **Collatéral et dépôt de garantie**

Le collatéral et le dépôt de garantie sont des outils de gestion du risque de crédit très importants qui aident à atténuer les conséquences de *la sélection adverse*¹. Le collatéral représente les actifs promis par l'emprunteur pour compenser une éventuelle défaillance de sa part. Le dépôt de garantie est une forme particulière de collatéral, qui est une somme minimale réglementaire conservée par l'entreprise qui reçoit des fonds sur un compte-chèques à la banque. Cela permet aux prêteurs de se protéger contre le risque de crédit, en ayant une garantie supplémentaire pour le remboursement du prêt.

Il est évident que plus l'échéance du crédit s'avère lointaine, plus les possibilités d'événements imprévisibles augmentent et plus les garanties sont importantes.²

➤ **Rationnement du crédit**

Le rationnement de crédit est une stratégie utilisée pour gérer le risque en limitant l'octroi de crédit bancaire. Il existe deux formes courantes de rationnement de crédit :

- Le refus pur et simple du prêteur d'accorder un prêt.
- L'octroi d'un prêt, mais à un montant inférieur à celui demandé par l'emprunteur.

¹ *La sélection adverse* (ou *antisélection*) dans une relation "principal"-*agent*, le principal fait face à de l'*antisélection* si l'*agent* détient de l'*information* privée au moment de l'*écriture* du contrat entre les deux parties. C'est une situation d'*asymétrie* d'*information*. Citons le cas du marché des voitures d'*occasion*, où de l'*information* pertinente est détenue par le vendeur et où l'*acheteur* risque de choisir la voiture la moins sûre, faute d'*informations* suffisantes.

² GODIH, D. LAZREG, **Op-cit.**, p 27.

Ces deux formes de rationnement de crédit ont pour objectif de limiter le risque de crédit pour le prêteur en restreignant la quantité de crédit accordé aux emprunteurs.

3.2.2. Approche du Comité de Bâle

L'approche du comité de Bâle est basée sur l'idée principale liée aux exigences en termes de fonds propres, qui doivent être suffisants pour couvrir les risques encourus. Ces exigences sont déterminées par deux accords principaux : Bâle I et Bâle II.

➤ Les accords de Bâle I et ratio Cooke (1988)

Selon les accords de Bâle I, le ratio Cooke est le rapport entre le montant des fonds propres et le montant des crédits *pondérés*¹. Il est écrit comme suit :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres et assimilés}}{\text{Risques de crédit} + \text{risques de marché}} \geq 8\%$$

▪ Les avantages du ratio Cooke

L'application du Ratio Cooke a permis notamment :

- La mise en adéquation des fonds propres.
- Le renforcement de la stabilité du système bancaire.
- L'harmonisation des conditions concurrentielles.
- La mise en place de véritables départements de gestion des risques.

▪ Les limites du ratio Cooke

Face à ces avantages, le Ratio Cooke présente d'importantes insuffisances, à savoir :

- L'absence de flexibilité : non prise en considération des innovations financières.
- Une conception des risques bancaires trop étroite, puisque limitée au seul risque de crédit et depuis 1996 aux risques de marché.
- Étant un compromis, le niveau de 8% manque de fondement économique.
- Les coefficients de pondération ne prennent en considération que la nature de la contrepartie et négligent d'autres éléments.

¹ La pondération indique que les différents crédits n'ont pas le même niveau de risque.

Il est constaté, enfin, que pratiquement toutes les banques qui ont fait faillite depuis auraient respecté ce ratio.

Figure N° 2. 2: De Cooke à Bâle II : les principales étapes

De Cooke à Bâle II : les principales étapes

- **Juillet 1988 : Adoption de l'Accord sur la convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres (« Ratio Cooke »).**
- Novembre 1991 : Amendement relatif à l'inclusion des provisions générales ou réserves générales pour créances douteuses dans les fonds propres.
- 31 décembre 1992 : Mise en application du Ratio Cooke.
- Juillet 1994 : Amendement portant sur les critères de pondération des risques pour les pays de l'OCDE.
- Avril 1995 : Amendement relatif à la compensation bilatérale. Des expositions des banques sur instruments dérivés.
- **Janvier 1996 : Amendement à l'Accord pour son extension O A 20 aux risques de marché.**
- Janvier 1998 : Accord des gouverneurs des banques centrales des pays du Groupe des dix pour réformer l'Accord de 1988.
- 3 juin 1999 : Publication du premier document consultatif sur un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres présentant le cadre général de la réforme.
- 16 janvier 2001 : Publication du second document consultatif élargissant le champ des options
- **29 avril 2003 : Publication du troisième document consultatif finalisant les propositions.**
- 5 mai 2003 : Publication des résultats de la troisième étude d'impact
- 11 octobre 2003 : Nouvelle proposition de calibrage des exigences de fonds propres, soumise à consultation jusqu'au 31 décembre 2003

Source : PUJAL. A, **De Cooke à Bâle II**, Revue d'économie Financière, N° 73, pp 75–76.

➤ **Les accords de Bâle II et ratio Mc Donough (2004)**

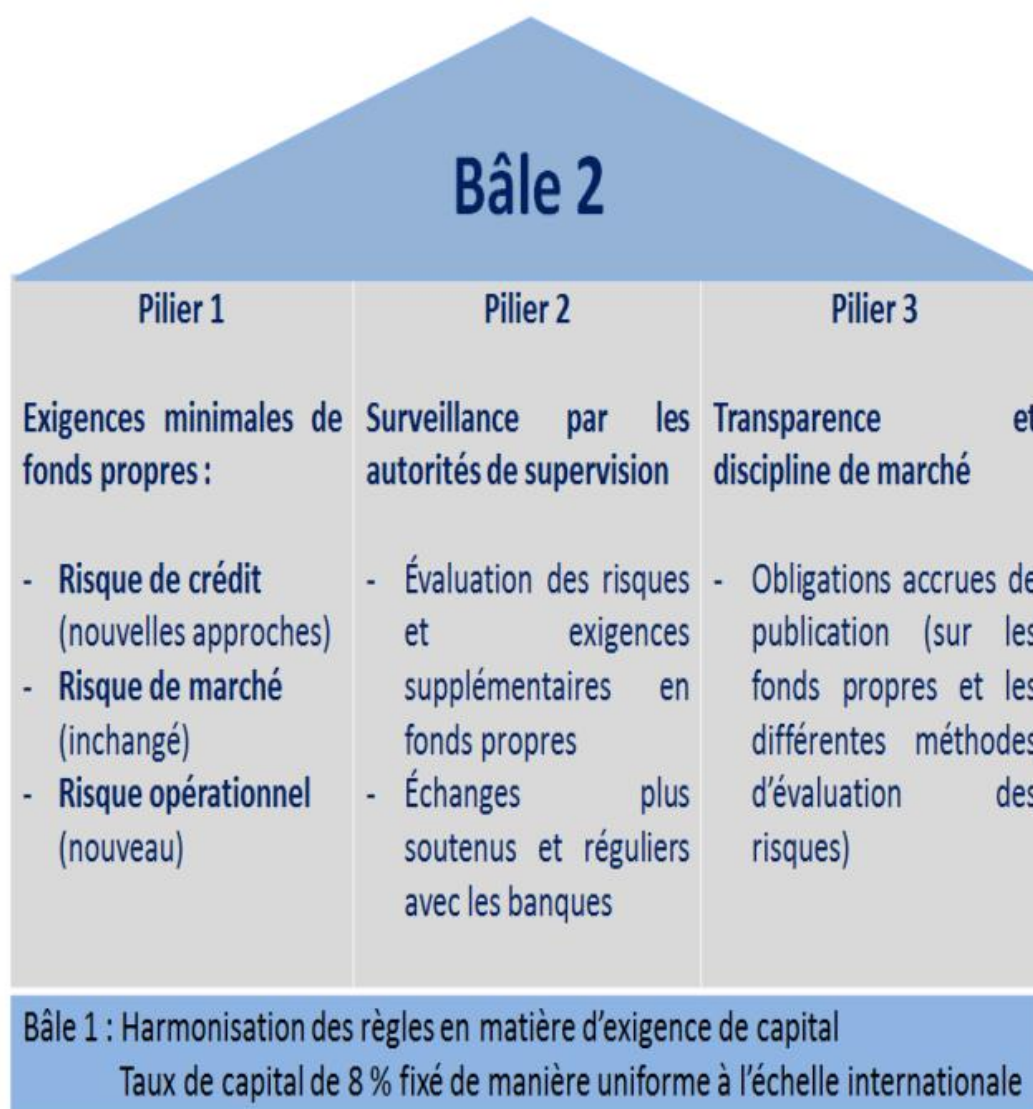
Les Accords de Bâle II visent à réformer le ratio Cooke dans le but d'assurer une adéquation plus précise entre les fonds propres des établissements de crédit et leur profil de risque réel.¹

En gardant les trois éléments clés des accords de Bâle I, (le seuil de 8 % du ratio de Cooke, l'intégration du risque de marché dans le ratio de solvabilité telle qu'elle a été définie dans Bâle I, et la définition des différentes catégories de fonds propres). Les accords de Bâle II ont introduit des réformes organisées en trois piliers distincts² :

- ❖ **Pilier 01** : les établissements doivent disposer d'un montant de fonds propres au moins égal à un niveau calculé selon l'une des méthodes proposées.
- ❖ **Pilier 02** : les autorités disposent de pouvoirs renforcés et peuvent notamment augmenter les exigences de garantie.
- ❖ **Pilier 03** : les établissements sont soumis à la discipline de marché et tenus de publier des informations très complètes sur la nature, le volume et les méthodes de gestion de leurs risques ainsi que l'adéquation de leurs fonds propres.

¹ GODIH. D, LAZREG. M, **Op-cit**, 2022, p 28.

² GARBA. M, **Analyse des approches prudentielles de la gestion des risques bancaires : quelques constats économétriques sur les banques africaines**, Thèse de doctorat, université Nice sophia antipolice membre de Université Cote d'Azur, 2016, p54.

Figure N° 2. 3: Bâle 2 : les 3 piliers de la régulation bancaire

Source : VISNOVSKY. F, **Bâle 1, 2, 3 ... de quoi s'agit-il ?**, Séminaire national des professeurs de BTS Banque Conseiller de Clientèle, Banque de France, Le 25 janvier 2017, p6.

Selon ces accords, le ratio de solvabilité ou ratio McDonough qui détermine le montant minimum des fonds propres s'écrit comme suit :

$$\text{Ratio Mc Donough} = \frac{\text{Fonds propres et assimilés}}{\text{Risques de crédit} + \text{risques de marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Le calcul des fonds propres est similaire dans les accords de Bâle I et II, mais le dénominateur de ce ratio diffère de celui de Cooke non seulement en ce qu'il comprend le risque opérationnel mais aussi parce que les risques de crédit et de marché sont calculés différemment.

En Algérie

Le règlement N°02-03 du 14 novembre 2002 en Algérie prévoit ces ratios de contrôle interne pour les banques et les établissements financiers (le Ratio Cooke-Bâle I et le ratio MC Donough). Depuis janvier 1992, le ratio Cooke est devenu obligatoire selon instruction N° 34-91 de la banque d'Algérie du 14 novembre 1991 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers. La mise en place de ce ratio dans les banques et établissements financiers a été réalisée progressivement conformément aux instructions de la Banque d'Algérie. En complément du Ratio Cooke, le ratio Mc Donough a été mis en place en 2008 en Algérie.¹

La Banque d'Algérie et la commission bancaire veillent à ce que toutes les banques respectent ces règles et améliorent leur gestion des risques de crédit de manière durable.

4. Les déterminants de l'octroi de crédit

Dans une opération d'octroi de crédit, la prise de décision d'une banque est influencée par deux facteurs² : internes spécifiques à la banque, et externes liés aux conditions économiques (facteurs macro-économique).

La banque en tant qu'un intermédiaire financier qui collecte les dépôts des clients et les utilise pour fournir des prêts à d'autres clients, avant d'accorder ou non un prêt elle doit évaluer

¹ GODIH. D, M. LAZREG, **Op-cit**, p28.

² BENILLES. B, **Les déterminants de l'octroi de crédits des banques commerciales en Algérie**, Revue Forum d'études et de recherches économiques, N° 01, Vol 06, 2022, p761.

4.1. Les facteurs internes spécifiques à la banque

➤ La taille de la banque

Selon Mitku Malede, la taille de la banque a une influence positive sur l'octroi de crédit. De ce fait, les crédits accordés par les banques commerciales sont souvent mesurés en fonction de leur taille, qui reflète les économies d'échelle dont bénéficie la banque.¹

Cela signifie que plus la taille de la banque est grande, plus la valeur des crédits octroyés est élevée. Ce résultat peut être expliqué par la dominance, en termes de financement, des banques publiques

➤ L'adéquation du capital

Un niveau élevé des fonds propres augmente la capacité de la banque à octroyer des crédits. Un ratio de fonds propres plus élevé améliore la capacité des banques à absorber les risques associés à l'octroi de crédit et encouragera, par conséquent, les banques à accorder davantage de prêts.

➤ Le volume des dépôts

Plus la capacité des banques à mobiliser les dépôts est élevée, plus l'octroi de crédits des banques est élevé car les dépôts constituent la principale source de financement des banques.

➤ La liquidité de la banque

Plus la liquidité bancaire est élevée, moins sont les crédits octroyés par la banque. Cela pourrait soutenir l'idée selon laquelle la forte proportion d'actifs liquides détenus par la banque réduira directement les fonds disponibles pour les prêts, car les crédits sont considérés comme des actifs illiquides.

➤ La rentabilité de la banque

La valeur élevée des crédits octroyés par les banques algériennes est liée à des marges d'intérêt nettes élevées. Ce résultat soutient l'idée qui considère que les banques rentables peuvent accorder plus de prêts au client et générer des revenus en retour

➤ La qualité des actifs

¹ MALEDE, M, **Determinants of commercial banks lending: Evidence from Ethiopian commercial banks**. European Journal of Business and Management, 6(20), 109-117, 2014.

Un stock important de prêts non performants diminue la valeur des actifs, augmente les risques de liquidité et rend les banques incapables de faire face à leurs obligations financières, cela conduit à entraver la capacité des banques à prêter à l'économie réelle.

4.2. Les facteurs externes

➤ La croissance économique

On peut considérer la croissance économique comme un facteur externe qui influence la prise de décision d'une banque pour octroyer un crédit car, lorsqu'on est dans une période d'expansion économique, cela implique qu'il y a plus d'investissements rentables, donc la demande de prêts est plus élevée, ce qui encourage les banques à accorder plus de crédit. Contrairement à une situation de ralentissement économique. Cela souligne que le cycle économique affecte les activités des banques en termes d'octroi de crédit.

➤ Le taux d'intérêt et le taux d'inflation

Sont aussi considérés comme facteurs externes qui influence la prise de décision de la banque dans une opération d'octroi de crédit mais elles n'ont pas un impact significatif sur l'octroi de crédit des banques Algériennes.¹

¹ BENILLES. B, **Op-cit**, p772.

Section 03 : Généralités sur le recouvrement des créances

Après avoir abordé la gestion du risque de crédit dans la section précédente, il est important de souligner que malgré les efforts déployés, la gestion du risque n'est pas toujours efficace. Il peut arriver que certains clients ne soient pas en mesure de rembourser leurs dettes, ce qui entraîne des cas de non-recouvrement des créances. Cette section mettra donc l'accent sur les procédures de recouvrement de ces créances.

1. Notion de la créance

La BA définit les créances comme étant « *l'ensemble des crédits accordés aux personnes physiques ou morales, inscrits au bilan des banques et établissements financiers* »¹.

Les créances dans ce contexte se réfèrent aux crédits octroyés par la banque et les établissements financiers aux particuliers ou aux entreprises. Ces créances représentent les dettes des emprunteurs envers ces institutions.

2. Les catégories des créances

Les créances sont réparties en deux catégories distinctes, à savoir² : les créances courantes et les créances classées.

2.1. Les créances courantes

Ce sont celles qui sont susceptibles d'être entièrement recouvrées dans les délais prévus par les contrats. Cette catégorie comprend également les créances garanties par l'État, les dépôts détenus auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur, ainsi que les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

2.2. Les créances classées

Elles présentent des risques de non-recouvrement total ou partiel, ou bien des créances qui sont en retard de paiement depuis plus de trois mois.

Ces créances classées se répartissent selon leur niveau de risque en trois classes³ :

¹ **Article 2** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

² **Article 3** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

³ Document interne de la banque « BADR ».

- **Créances à problèmes potentiels (créances en souffrance/387) :** cette classe regroupe les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés dans les 90 jours suivant leur date d'échéance.
- **Créances très risquées (créance douteuses/388) :** il s'agit des encours des crédits remboursables en une seule échéance qui demeurent impayés pendant plus de 180 jours après leur date d'échéance.
- **Créances compromises (389) :** cette classe comprend les encours des crédits remboursables en une seule échéance qui restent impayés pendant plus de 360 jours après leur date d'échéance.

❖ La restructuration d'une créance

Après avoir été classée, une créance doit être maintenue dans sa catégorie pendant 12 mois. Passé ce délai, si le client respecte le nouvel échéancier de remboursement et paie les intérêts correspondants, la créance restructurée peut être reclassée en créance courante.

Conformément à une directive de la Banque d'Algérie, une liste trimestrielle des créances classées, ayant subi au moins une restructuration et dont le montant dépasse 50.000.000 DA, doit être transmise à la commission bancaire ainsi qu'à la BA. Les détails sur les procédures à suivre pour mettre en œuvre cette disposition seront précisés dans une instruction de la BA.¹

❖ Les créances irrécouvrables

Se réfèrent à des créances pour lesquelles il n'y a aucune possibilité de recouvrement. Elles ne doivent être considérées comme des pertes qu'après avoir épuisé toutes les possibilités de règlement à l'amiable ou par voie judiciaire. Cependant, les créances de faible montant peuvent être directement comptabilisées en tant que pertes, particulièrement lorsque les frais de procédure sont supérieurs au montant de la créance.²

3. Le provisionnement des créances

Le provisionnement des créances fait référence à une pratique comptable utilisée par les entreprises et les institutions financières pour estimer et prévoir les pertes potentielles liées aux créances ou aux prêts accordés.

¹ **Article 7** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

² Document interne de la banque « BADR ».

Le provisionnement des créances s'effectue d'une manière automatique via le système d'information, en stricte conformité avec les réglementations de la BA. Les créances courantes font l'objet d'un provisionnement général de **1%** par an jusqu'à ce que le niveau total atteigne **3%**. De plus, les créances classées sont provisionnées comme suit ¹:

- La classe 01 (créances à problèmes potentiels) est provisionnée à hauteur de **20%**.
- La classe 02 (créances très risquées) est provisionnée à hauteur de **50 %**.
- La classe 03 (créances compromises) est provisionnée totalement à de **100 %**.

Ces taux de provisionnement sont également appliqués aux engagements par signature donnés de manière irrévocable à une contrepartie, dont les créances sont classées dans les catégories mentionnées. Les engagements présentant un risque de défaillance sont provisionnés en fonction du niveau de risque encouru, en prenant en considération le degré de risque associé à la contrepartie concernée.

Le provisionnement des créances s'applique sur le montant brut, en excluant les intérêts non recouverts et en déduisant les garanties acceptées. Les garanties acceptées sont réparties en différentes quotités de déduction ²:

- Une quotité de **100%** est appliquée aux dépôts de fonds, dépôts de garantie, garanties de l'État Algérien, titres de dette émis par l'État, garanties des caisses et banques de développement, et autres organismes assimilés.
- Une quotité de **80%** est appliquée aux dépôts de garantie détenus dans une autre banque, aux garanties de banques, établissements financiers et organismes d'assurance-crédit agréés, ainsi qu'aux titres de dette émis par une banque ou un établissement financier installé en Algérie.
- Une quotité de **50%** est appliquée aux hypothèques, gages de véhicules, et aux garanties reçues des banques et des établissements financiers installés à l'étranger.

Une fois que les créances sont classées en tant qu'impayées, il n'est plus possible de les évaluer en fonction des garanties initialement acceptées au-delà d'une période de cinq (05) ans. À ce stade, il est nécessaire de provisionner intégralement ces créances. Également, il convient de

¹ Document interne de la banque « BADR ».

² **Article 12** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

souligner que les créances restructurées doivent être provisionnées sur une période minimale de 12 mois.¹

Les banques et les établissements financiers examinent régulièrement le classement de leurs créances et la qualité des garanties reçues, en tenant compte leur valeur de marché et leur facilité de mise en œuvre. Si nécessaire, des ajustements de provisions doivent être effectués sans délai pour assurer l'exactitude et la transparence des informations financières.

4. Comptabilisation des créances

Selon les dispositions du règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 relatif aux comptes bancaires et aux règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers²:

- Les créances classées, y compris les crédits par caisse et les crédits-bails, sont enregistrées dans les comptes appropriés aux créances douteuses. Les différentes catégories de créances (les créances à problèmes potentiels, très risquées et compromises) sont enregistrées dans des sous-comptes appropriés des créances douteuses ou identifiées par des attributs.
- Les créances classées qui ont été restructurées et reclassées en créances courantes sont enregistrées dans des sous-comptes appropriés de l'actif.
- Les engagements par signature pris sur une contrepartie présentant un risque avéré ou probable de défaillance sont enregistrés dans le compte 98 (Engagements douteux). La provision correspondante est débitée du compte (provisions) pour engagement de financement, à travers un compte spécifique dédié aux dotations aux provisions pour engagements par signature.
- Les intérêts sur les créances classées ne sont pas comptabilisés dans le compte de résultats. Leur enregistrement est réalisé en conformité avec les dispositions du règlement n°11-05 du 28 juin 2011 qui traite de la comptabilisation des intérêts non recouvrés.
- Les intérêts courus et non échus sont calculés à la fin de chaque période comptable. Les produits et les charges bancaires résultant de ces intérêts sont enregistrés respectivement en

¹ Document interne de la banque « BADR ».

² **Article 17** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

débit des comptes appropriés de créances rattachées et en crédit des comptes appropriés de dettes rattachées.

5. Le recouvrement bancaire

5.1. Définition du recouvrement

Le recouvrement désigne les démarches réalisées par un créancier afin de récupérer le paiement d'une dette d'argent contractée par son débiteur envers lui. Cette procédure peut être effectuée soit par voie amiable, c'est-à-dire par des discussions, des négociations et des accords entre les parties impliquées, soit par recouvrement contentieux en envoyant une mise en demeure, ou encore par l'entame d'une action en justice et éventuellement par la mise en place d'une procédure d'exécution.¹

5.2. Le recouvrement des créances par voie amiable

Le processus de recouvrement de créances débute toujours par une étape amiable, qui implique l'envoi de lettres de relance ainsi que des entretiens oraux ou téléphoniques se déroulant soit au domicile du débiteur, soit sur son lieu de travail.

Les démarches de recouvrement amiable visent à accorder au client débiteur un délai, plus ou moins long, pour régler son crédit impayé. Par rapport à la procédure de recouvrement judiciaire, cette démarche permet à l'établissement bancaire de minimiser les frais et les délais potentiels, tout en préservant ses relations commerciales avec sa clientèle.²

5.2.1. La phase précontentieuse

Après **90 jours** d'impayé, la créance est transférée au compte « créance échue à recouvrer » (CEAR). Pendant cette période, la banque effectue toutes les démarches nécessaires pour tenter un règlement amiable de l'impayé. Le système informatique donc génère automatiquement des lettres d'invitation, de relance et de mise en demeure adressées au client défaillant.³

Si, à la fin de cette période de **90 jours**, aucune prorogation n'a été accordée par la structure de crédit responsable du dossier, la créance est transférée au compte impayé classé (C1/387) et est

¹ **Dictionnaire juridique** : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/recouvrement.php#:~:text=Le%20recouvrement%20est%20la%20d%C3%A9marche,il%20a%20contract%C3%A9e%20envers%20lui>, Consulté le 18 mai 2023 à 20h57.

² Document interne de la banque « BADR ».

³ Document interne de la banque « BADR ».

considérée comme une créance classée en mettant en charge du débiteur les pénalités de retard à compter de la même date.

La banque entreprend des négociations nécessaires afin d'assurer un règlement amiable et toute possibilité de restructuration, et mise en place de nouveaux échéanciers. Aucune nouvelle prorogation n'est possible à ce stade, mais un rééchelonnement peut être proposé par le comité de recouvrement compétent. Ce rééchelonnement peut concerner les montants échus uniquement ou la totalité du crédit.

5.2.2. Rééchelonnement de dette

Sur demande du client, la banque peut envisager la possibilité de rééchelonner sa dette s'il est jugé utile. Cependant, le processus de rééchelonnement ne sera engagé que si le client présente un business plan et tous d'autres documents pertinents démontrant la viabilité de son activité et les solutions proposées pour sortir de la crise.

Avant toute décision, les documents fournis par le client seront examinés par la structure centrale de crédit concernée au niveau de la banque.

Le rééchelonnement du principal se fait sur le moyen et le long terme conformément aux décisions de normalisation prise par le comité de recouvrement, en prenant en considération les éléments suivante ¹:

- Les difficultés rencontrées par l'entreprise.
- La capacité de remboursement du débiteur et de relance de l'activité.
- Les conditions du marché et les indicateurs financiers prévisionnels.
- L'état du matériel financé.
- Le niveau réel d'activité.
- Le règlement partiel de la créance en tenant compte de l'obtention de garanties supplémentaires.

Ainsi, le rééchelonnement des intérêts impayés s'effectue dans le cas où le client bénéficie d'un différé pour le remboursement du principale, cette période peut être utilisée pour le paiement des intérêts.

¹ Document interne de la banque « BADR ».

Cependant, les comités de recouvrement au niveau central ont le pouvoir, de manière exceptionnelle, de consolider les intérêts échus sur la même durée que le principal, lorsque leur remboursement sur le court terme n'est pas possible.

➤ **Conditions de rééchelonnement**

Le rééchelonnement de la dette est soumis à diverses conditions, parmi lesquelles ¹:

- L'amortissement de la dette par le versement d'un montant conséquent couvrant la totalité des intérêts et des agios.
- L'affectation au profit de la banque d'autres garanties supplémentaires en l'absence des garanties ou insuffisance de la valeur de ces dernières.
- La mise à jour des documents de garantie initiaux (modification du montant, des délais convenus, etc.).

En cas de non-respect par le client des conditions de rééchelonnement le dossier sera transmis aux services concernés pour le recouvrement forcé de la créance.

5.3. Le recouvrement forcé des créances (voix judiciaire)

Dans le cas où l'emprunteur ne respecte pas les conditions de rééchelonnement convenues au remboursement des créances, la banque peut prendre la décision de recourir au recouvrement forcé afin de récupérer ces fonds impayés. Cette démarche implique généralement l'intervention des autorités judiciaires.

5.3.1. La saisie-arrêt

La saisie-arrêt, est une mesure conservatoire qui a pour objet de permettre au créancier appelé **saisissant** de bloquer les avoirs en compte pour les appréhender de son débiteur appelé **saisi**, auprès d'un tiers appelé **tiers saisi**, qui est une banque ou tout autre personne physique ou morale.²

- Saisie-arrêt bancaire : il s'agit d'une procédure dans laquelle la banque créancière envoie une lettre recommandée avec accusé de réception aux banques détenant les avoirs du débiteur, afin de bloquer ces fonds.³

¹ Document interne de la banque « BADR ».

² Document interne de la banque « BADR ».

³ **Article 121** de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

- Saisie-arrêt judiciaire : cette procédure nécessite l'intervention du président du tribunal compétent. Elle est réalisée sur la base d'un titre exécutoire et aboutit à l'obtention d'une ordonnance de saisie-arrêt des sommes dues détenues par un tiers. En l'absence d'un titre exécutoire, l'avocat de la banque peut demander une saisie-arrêt conservatoire basée sur un titre de créance, telle qu'une convention de prêt.
- Saisie-arrêt pratiquée parallèlement à une action au fond : le créancier peut effectuer une saisie-arrêt même si une action au fond a déjà été engagée. Il peut déposer une requête complémentaire de validation devant le même juge, qui statuera sur les deux demandes dans un seul jugement.
- Main levée de saisie-arrêt : le déblocage des fonds saisis ne peut se faire que si le saisi présente une ordonnance de main levée délivrée par le juge du référé. Cela peut se produire si le créancier ne valide pas la saisie-arrêt dans les 15 jours ou si le débiteur règle le montant dû auprès du tribunal ou de l'huissier.

5.3.2. La mise en jeu des garanties

5.3.2.1. Saisie et vente du bien immeuble hypothéqué

La démarche de saisie et de vente d'un bien immobilier hypothéqué commence par le dépôt d'une requête auprès du président du tribunal compétent, situé dans la même localité que le bien en question. Une fois l'ordonnance obtenue, elle est confiée à un huissier de justice pour être exécutée. Cette ordonnance est ensuite notifiée au débiteur et éventuellement à la caution réelle, le cas échéant.¹

Un délai d'un mois est accordé pour procéder à la saisie du bien. L'ordonnance de saisie doit être transcrite auprès de l'organisme de conservation foncière compétent, qui délivre ensuite à l'huissier une attestation immobilière contenant les informations relatives aux créanciers et aux charges pesant sur le bien immobilier hypothéqué. À partir du moment où l'ordonnance est transcrite, le débiteur et la caution réelle ne sont plus autorisés à aliéner ou grever l'immeuble saisi.

Dans le cadre de la vente du bien immobilier, le créancier ou l'huissier peut demander au président du tribunal l'autorisation de faire appel à un expert foncier pour évaluer le bien et fixer son prix de vente. Par la suite, l'huissier est chargé d'établir et de déposer le cahier des charges de

¹ Document interne de la banque « BADR ».

vente au greffe du tribunal compétent. Ce cahier des charges doit être signifié aux parties concernées et publié dans un journal national, en plus d'être affiché au tribunal.

Une audience des oppositions est tenue, où les parties impliquées ont la possibilité de présenter leurs requêtes. Parallèlement, un avis de vente du bien immobilier est publié dans un journal national et affiché dans divers lieux désignés à cet effet.

L'audience d'adjudication se déroule au tribunal en présence du président, de l'huissier, du greffier, des créanciers, du débiteur et des enchérisseurs. Si le nombre minimum d'enchérisseurs requis n'est pas atteint ou si les offres présentées sont inférieures à la mise à prix, il est possible de reporter l'audience de vente.

Finalement, l'immeuble est vendu au plus offrant lors de l'audience d'adjudication, même si l'offre soumise est inférieure à la mise à prix initiale.

5.3.2.2. Saisie et vente du bien meuble nanti

La procédure de saisie des biens meubles nantis est réalisée par un huissier de justice. Elle comprend la réalisation d'un inventaire et d'une saisie des biens, suivis de leur notification au client concerné.¹

Si plusieurs créanciers sont informés avant la vente des biens saisis, ils ont la possibilité d'inscrire leurs créances. La vente des biens meubles peut avoir lieu sur le lieu où ils se trouvent ou dans un lieu public proche. Un avis de vente est publié et affiché dans différents endroits spécifiés par la loi.

Avant la vente, un procès-verbal de recollement des biens est établi pour vérifier leur existence. Il est nécessaire d'avoir au moins trois enchérisseurs présents lors de la vente, sinon celle-ci peut être reportée.

6. Les comités de recouvrements

Les comités de recouvrement au sein de la banque ont pour responsabilité d'évaluer en continu les actions de recouvrement effectuées à la fois au niveau central et régional, et de prendre les mesures appropriées dans chaque situation. Ils sont autorisés à procéder à la restructuration des paiements impayés et à engager des négociations amiables pour le remboursement des créances.

¹ Document interne de la banque « BADR ».

Les décisions concernant les mesures de recouvrement exécutoires relèvent également de la compétence de ces comités.

De manière exceptionnelle, le comité central de recouvrement est le seul autorisé à examiner d'autres alternatives de règlement des créances, telles que :¹

- La dation en paiement, qui consiste à affecter des biens immobiliers en règlement de la dette.
- La prise de participation dans le capital de l'entreprise en difficulté par conversion des créances.
- La reprise d'actifs immobiliers par compensation judiciaire.

Ces mesures représentent des solutions alternatives envisagées dans des circonstances particulières.

6.1. Le fonctionnement des comités de recouvrement

Le fonctionnement des comités de recouvrement est décrit comme suit ²:

- **Réunions du comité de recouvrement** : les réunions sont convoquées par le président du comité, selon un programme établi, et les décisions sont prises à l'unanimité. Les comités peuvent inviter le client défaillant pour obtenir des précisions sur certains aspects du dossier. Un secrétaire, qui n'est pas membre du comité, est désigné pour consigner les débats et les délibérations dans un procès-verbal.
- **Conservation des Procès-Verbaux (PV)** : les réunions du comité sont enregistrées dans un procès-verbal signé par tous les membres, numéroté de manière chronologique et conservé dans les dossiers respectifs des membres.
- **Formalisation de la décision des comités** : toutes les décisions prises par les comités, à l'exception des décisions de recouvrement judiciaire, sont formalisées par une autorisation d'engagement établie sur la base du procès-verbal du comité. Cette autorisation est établie par la direction centrale de crédit concernée ou par le GRE et signée par le directeur compétent, conformément aux délégations de pouvoirs.

¹ Document interne de la banque « BADR ».

² Document interne de la banque « BADR ».

➤ **Notification des décisions des comités** : les décisions prises par les différents comités sont notifiées aux clients par l'agence domiciliataire. Le GRE peut être impliqué dans la rédaction de la notification lorsque la décision est complexe. En cas de rejet de la demande de règlement amiable, la notification doit préciser les recours disponibles pour le client et fournir les informations complémentaires nécessaires pour prendre une décision, avec un avis motivé sur la recevabilité du dossier.

Les comités de recouvrement se réunissent pour prendre des décisions unanimes, enregistrées dans des procès-verbaux conservés, et ces décisions sont formalisées par une autorisation d'engagement. Les clients sont notifiés des décisions prises, et en cas de rejet de demande de règlement amiable, des informations complémentaires sont fournies avec un avis motivé.

Conclusion

Dans ce deuxième chapitre, nous avons souligné l'importance des crédits bancaires en tant que principal moyen de financement des entreprises et nous avons étudié les différents types de crédits bancaires disponibles pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises. Nous avons également exploré la gestion du risque de crédit dans les établissements bancaires, en mettant l'accent sur les différentes approches pour prévenir et limiter le risque de crédit, ainsi que les déterminants d'octroi de crédit. Cette compréhension est essentielle pour une gestion efficace des risques liés aux prêts accordés.

Nous avons également constaté que malgré les méthodes de gestion de risque mises en place, il peut y avoir des cas où ces méthodes s'avèrent insuffisantes, ce qui peut entraîner des incidents de non-recouvrement des créances. Par conséquent, nous avons abordé le sujet du recouvrement des créances en soulignant son importance. Les mesures et les stratégies de recouvrement des créances sont essentielles pour minimiser les pertes et maintenir la santé financière des institutions bancaires.

**CHAPITRE III : Cas
pratique du GRE de la
BADR-Guelma**

Introduction

Au cours des deux chapitres précédents, on a étudié d'un point de vue théorique les notions et les pratiques relatives à notre sujet traité. Dans le chapitre suivant, on va concrétiser ces éléments en passant de la théorie à la pratique, en mettant en œuvre les concepts abordés dans la partie théorique.

Afin d'appliquer les connaissances théoriques acquises, ce chapitre est dédié à l'étude d'un dossier de crédit pour lequel, des difficultés de remboursement ont été signalées par la BADR, en présentant le comportement de cette dernière.

Ce dernier chapitre est subdivisé en trois (03) sections, la première est consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil « La BADR », la deuxième section est consacrée à l'étude de dossier d'un crédit d'investissement « ETTAHADI », et la dernière section portera sur les analyses et limites de la recherche.

On s'est appuyés dans notre étude sur l'observation et l'analyse de quelques documents fournis pendant la période de notre stage, d'une durée de deux (02) mois.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BADR »

Cette section sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil, en évoquant son historique, ses mission et objectifs, ainsi que son organigramme et les activités spécifiques de cet organisme.

1. Présentation de la BADR

La BADR, banque Algérienne de développement rural, s'est rapidement imposée comme l'une des institutions financières les plus influentes sur le marché Algérien. Elle s'est érigée en l'une des banques les plus sollicitées en matière de crédit d'investissement.

2. Historique et organigramme de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée le **13 mars 1982** sous forme juridique de SPA avec un capital social de 54.000.000.000 DA.

La BADR soutient activement le développement du secteur agricole et les projets de ces clients, notamment le financement de l'agriculture, des industries agroalimentaires, de la pêche et de l'aquaculture. Tout autant de domaines, la mettent au diapason des banques constituant ainsi un support pour le développement et l'amélioration de l'économie nationale.¹

La BADR a affecté plus de 7800 employés, dont 1200 chargés de clientèle, répartis dans ses 334 agences et 39 groupements régionaux d'exploitation déployés sur le territoire nationale algérien. Elle a également mis en place un nouveau système d'information pour garantir une plus grande sécurité, faciliter les transactions, améliorer l'efficacité et accélérer les processus, tout cela dans le but de satisfaire pleinement sa clientèle.

Depuis l'année de sa création (**1982**) la banque BADR a opté pour élargir son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. En **1991** a mis en place le système « SWIFT » pour l'exécution de ses opérations de commerce international. En **mai 2016**, la banque a ouvert son premier point bourse. En **2017**, la BADR a annoncé son lancement dans la finance islamique avant la fin de l'année, et ce en offrant des produits bancaires conformes à la Chariaa islamique.

¹ BADR Banque: <https://badrbanque.dz/quissommesnous/>, Consulté le 20-05-2023 à 19h36.

Grâce à son organisation efficace et à son organigramme bien structuré, la BADR a su occuper une position solide et à la hauteur de sa véritable importance dans l'économie algérienne.

3. Présentation du GRE de la BADR

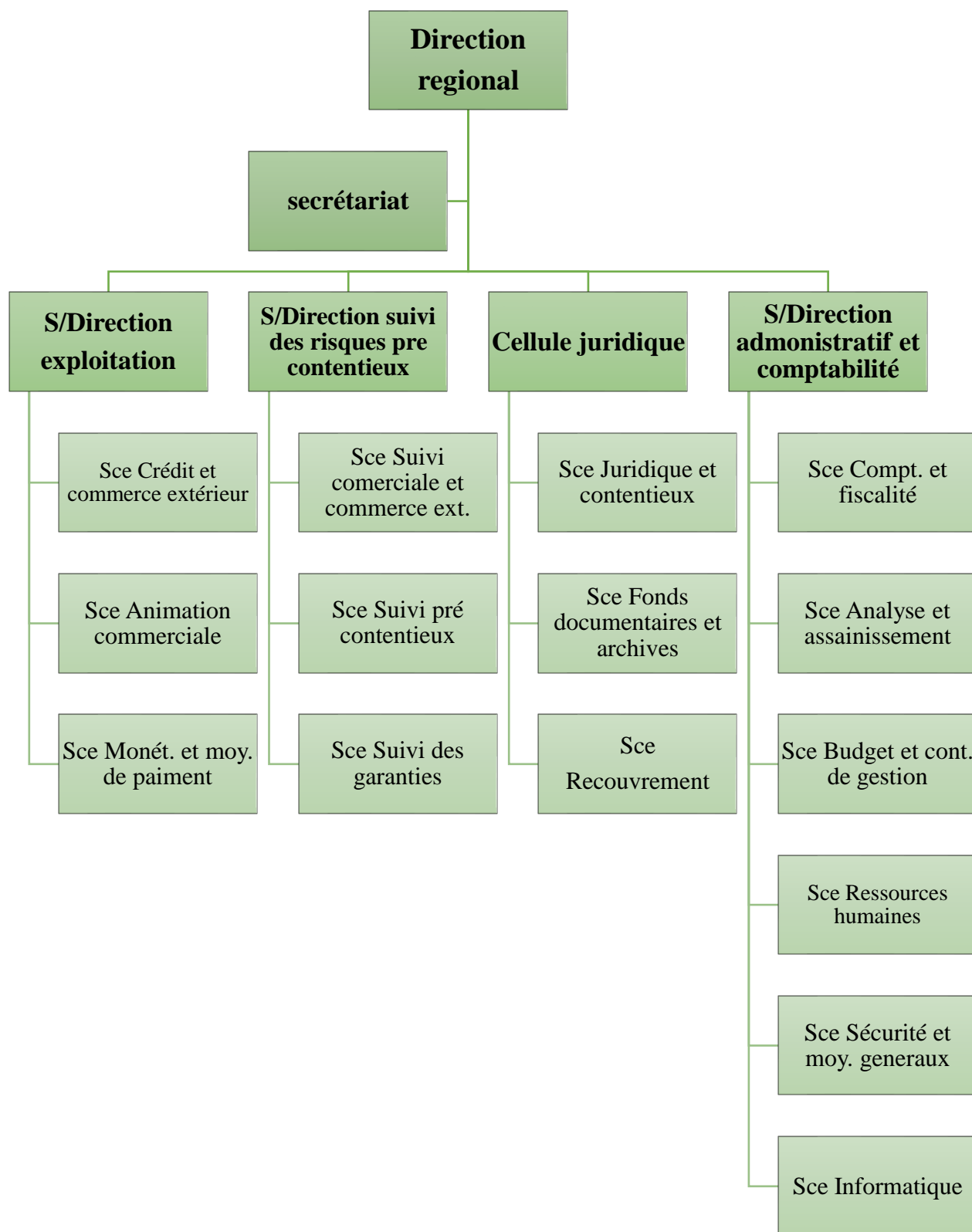
Le groupe régional d'exploitation (GRE) de Guelma est structuré comme suite :

- **Un directeur régional** : c'est un responsable dirigeant chargé de veiller au bon fonctionnement et à l'organisation des services au sein de sa direction. Il est également responsable du suivi de la mise en œuvre des plans de gestion et des agences qui lui sont rattachées géographiquement.
- **Un secrétariat** : chargé du suivi administratif et de l'organisation de l'emploi du temps du directeur.
- **Service/Direction exploitation** : responsable de la gestion et de l'exploitation des opérations courantes de la banque en assurant le bon fonctionnement des activités opérationnelles, il englobe les services suivants :
 - Service crédit et commerce extérieur.
 - Service animation commerciale
 - Service monétaire et moyen de paiement.
- **Service/Direction suivi des risques précontentieux** : responsable de l'identification, de l'évaluation et de la gestion des risques potentiels pouvant conduire à des litiges ou des contentieux, il comprend :
 - Service suivi commerciale et commerce extérieure.
 - Service suivi précontentieux.
 - Service suivi des garanties.
- **Cellule juridique** : elle est chargée de tout contentieux, élaboration de contrats, conventions, suivi d'affaires judiciaires et recouvrement de créances. Elle englobe :
 - Service Juridique et contentieux.
 - Service fonds documentaires et archives.
 - Service recouvrement.
- ❖ **Service/Direction administration et comptabilité** : chargé de la gestion administrative et comptable notamment : la gestion du personnel, la gestion des moyens, la comptabilité générale et de l'informatique...etc. Il inclut les services suivants :
 - Service comptabilité et fiscalité.

- Service analyse et assainissement.
- Service budget et contrôle de gestion.
- Service ressources humaines.
- Service sécurité et moyens généraux.
- Service informatique.

Cette structure est illustrée en schéma comme cela :

Figure N° 3. 1: Organigramme de la direction générale de la BADR



Source : Document interne de la « BADR ».

4. Missions et objectifs de la BADR

La BADR a été créée pour répondre aux besoins économiques nés de la volonté politiques, afin d'ajuster le système agricole et assurer l'indépendance économique du pays, en améliorant le niveau de vie de la population rurale.

4.1. Les missions de la BADR

Les principales missions de la BADR sont :

- Le traitement des opérations de crédit, change et trésorerie.
- L'ouverture de compte à toutes personnes faisant la demande.
- L'acceptation des dépôts à vue et à terme de ses clients.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- La promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- Le control de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées en collaboration avec les autorités de tutelle.

4.2. Les objectifs de la BADR

La BADR a défini ses objectifs autour des axes suivants :

- L'accès des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- Une gestion stricte de la trésorerie de la banque, aussi bien en monnaie locale qu'en devise étrangère.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptible de répondre à leurs besoins.
- La mise en place d'une gestion proactive en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion de nouvelles gammes de produits.

5. Le service d'accueil « Service Crédit »

Dans la suite, nous présenterons brièvement les principales missions du service crédit, au sein duquel nous avons effectué notre stage pratique. Le service crédit est dirigé par un chef de service qui est chargé de :

- Assurer le recueil de tous les documents et informations nécessaires pour le montage des dossiers de crédit.
- Veiller à l'actualisation et à l'enrichissement des informations relatives aux clients du portefeuille d'engagements, notamment en ce qui concerne l'évolution de leurs activités.
- Effectuer des visites sur les sites clients afin de suivre les grands projets, tant pendant la phase de montage du financement qu'après la mise en place et le décaissement des crédits.
- Établir et/ou mettre à jour l'évaluation du risque emprunteur pour chaque demande de financement.

Ces responsabilités démontrent son rôle essentiel dans l'analyse, l'évaluation et le suivi des demandes de crédit au sein de la BADR.

6. Les crédits spécifiques de la BADR

En Algérie, le secteur agricole est confronté à de nombreuses difficultés. Afin de favoriser son développement, l'Etat a recouru à la BADR pour mettre en place des lignes de crédits bonifiés destinées aux agriculteurs et aux entreprises agricoles. Ces produits de financement spécifiques visent à soutenir l'activité agricole dans le pays en offrant des taux d'intérêt avantageux et des modalités de remboursement adaptées aux besoins des emprunteurs. Parmi ces produits on présente :

- Le crédit RFIG.
- Le crédit R'FIG fédératif
- Le crédit ETTAHADI
- Le crédit ETTAHADI fédératif

6.1. Le crédit RFIG

Le RFIG est un crédit de campagne dont le taux d'intérêt est bonifié à 100% et pris en charge par le ministère de l'agriculture et de développement rural, destiné à soutenir les besoins financiers saisonniers des agriculteurs.

Ce crédit est d'une durée de 12 mois et peut être prorogé de 6 mois en cas de force majeure.

Le montant minimum de se prêt est de 10 000 DA et le maximum est de 100 millions de DA. Il s'agit d'un crédit à court terme qui ne dépasse pas les 24 mois, offrant ainsi une solution de financement flexible pour les agriculteurs.

6.1.1. Domaines couverts par le crédit de campagne R'FIG

- Acquisition d'intrants agricoles nécessaires à l'activité des exploitations agricoles ; (semences et plants, engrais, produits phytosanitaires);
- Acquisition d'aliments pour les animaux d'élevage (toutes espèces), de moyens d'abreuvement et de produits médicamenteux vétérinaires ;
- Acquisition de produits agricoles à entreposer dans le cadre du Système de régulation des produits agricoles ;
- Repeuplement ou peuplement des étables, des bâtiments de petits élevages, des bergeries, et des écuries ;
- Peuplement et repeuplement des ruches par les Essaims ;
- Réalisation des travaux culturaux, labour semailles et la moisson battage ;
- Acquisition d'emballages pour les produits agricoles et agroalimentaires.

6.2. Le crédit R'FIG fédératif

Ce type s'agit d'un crédit d'exploitation totalement bonifié destiné au financement des entreprises économiques organisées en sociétés commerciales et / ou de valorisation des produits agricoles.

Il est d'une durée flexible allant de 6 à 24 mois. Le montant minimum de se prêt est de 10.000.000 DA et le maximum est de 1.000.000.000 DA.

C'est un crédit à court terme qui n'excède pas les 24 mois.

1.1.1. Domaines couverts par le crédit de campagne R'fig fédératif

- Production, stockage, transformation, conditionnement, commercialisation et exportation des produits agricoles et agroalimentaires toutes filières confondues.
- Unités de fabrication de pâtes alimentaires et couscous.
- Production de produits de terroirs.
- Création d'unités de production de semences et plants.

- Création d'unités d'élevages et centres d'engraissement.
- Insémination artificielle et transfert d'embryons.
- Abattage avicole et découpe.
- Abattage des animaux (gros élevage) et découpe.
- Acquisition d'équipement d'irrigation, économiseurs d'eau.
- Acquisition d'équipement spécifique à la production, transformation et conditionnement.
- Production et distribution de petits outillages agricoles, irrigation, serres...

6.3. Le crédit ETTAHADI

C'est un crédit destiné pour le financement des opérations d'investissement et pour la mise en valeur des terres relevant la propriété privée et du domaine privé de l'état. Il est octroyé pour la création de nouvelles exploitations agricoles et d'élevage ou d'exploitations existantes sur les terres agricoles non exploitées.

Le crédit ETTAHADI est un crédit partiellement bonifier.

6.4. Les fondamentaux de crédit ETTAHADI

- **Le montant** du crédit ETTAHADI de produits agricoles et agroalimentaires :
 - 1.000.000 DA par hectare pour les nouvelles exploitations agricoles et d'élevages ne dépassent pas 10 hectares.
 - 100.000.000 DA pour les concessionnaires bénéficiaires d'exploitations de plus de 10 hectares et tout autre bénéficiaire du crédit ETTAHADI.
 - Au-delà de ces montants, les porteurs de projets sont libres de négocier les crédits auprès de la BADR, dans le cadre des crédits classiques et les procédures internes en vigueur à la BADR.
- **La durée** du crédit ETTAHADI est modulée en fonction de la maturité de chaque projet.
 - A moyen terme avec un à deux années de différé.
 - A long terme avec un différé qui peut atteindre 5 ans.
- **La bonification du taux d'intérêt** se fait de cette manière :
 - Le taux d'intérêt est bonifié a 100% pendant les trois premières années ;

- Le taux d'intérêt, à la charge du bénéficiaire, est de 1% à partir de la 4ème année jusqu'à la 5ème année.
- Le taux d'intérêt, à la charge du bénéficiaire, est de 3% à partir de la 6ème année jusqu'à la 7ème année.
- A partir de la 8ème année, le bénéficiaire supporte l'intégralité du taux d'intérêt.

➤ **Les bénéficiaires de crédit ETTAHADI**

- Les personnes physiques/morales présentant un cahier de charges validé par les structures habilitées du ministère de l'agriculture et du développement rural.
- Les propriétaires de terres privées non exploitées et les concessionnaires de nouvelles exploitations agricoles et/ou d'élevage relevant du domaine privé de l'État.
- Les agriculteurs et les éleveurs, à titre individuel ou organisés en coopératives ou groupements légalement constitués.
- Les entreprises économiques, publiques ou privées, intervenant dans les activités de production agricole, de valorisation, de transformation ou de distribution des produits agricoles et agroalimentaires.
- Les fermes pilotes et les agriculteurs des exploitations agricoles collectives, bénéficiaires d'un droit de concession, peuvent également bénéficier de ce crédit à titre individuel, pour des projets de plantation ou d'acquisition d'équipements, notamment d'irrigation.

➤ **Actions cibles**

- Travaux de préparation, d'aménagement et de protection des sols,
- Opérations de développement de l'irrigation agricole,
- Acquisition de facteurs et de moyens de production,
- Réalisation d'infrastructures, stockage, transformation, conditionnement et valorisation,
- Production artisanale.

6.5. ETTAHADI FEDERATIF

C'est un crédit d'investissement partiellement bonifié par l'État, spécialement conçu pour les opérateurs tels que les transformateurs, conditionneurs et stockeurs de produits agricoles. Ce crédit vise à soutenir leurs activités en leur fournissant des ressources financières pour leurs projets d'investissement.

Il est d'une durée flexible allant de 3 ans et 15 ans, dont la bonification est appliquée uniquement sur les 5 premières années, ce qui réduit les charges d'intérêt pour les emprunteurs pendant cette période.

Pour accéder à ce crédit, les emprunteurs doivent contribuer avec un apport personnel variant entre 10% et 20% du coût total du projet.

Le montant minimum de se prêt est de 1.000.000 DA jusqu'à 200.000.000 DA.

➤ **Domaines couverts par le crédit ETTAHADI FEDERATIF**

- La transformation des tomates à des fins industrielles.
- L'élevage et la production de lait.
- La culture et la reproduction de semences de pommes de terre.
- La fabrication de pâtes alimentaires et de couscous.
- Le conditionnement et l'exportation des dattes.
- La culture des olives.

Section 02 : Etude d'un dossier de crédit

Dans le cadre de notre étude d'un dossier de crédit agricole qui a rencontré des difficultés de remboursement, cette section se concentre sur la présentation du cas et principalement sur les voix de recouvrement amiable engagés par la « BADR » pour faire face à une situation de non-remboursement.

Afin de respecter le secret professionnel et pour des raisons de confidentialité, nous avons modifié certaines informations du client permettant son identification.

1. Présentation du cas

Le cas pratique qui nous est soumis par la BADR s'agit d'un crédit d'investissement « C.M.T ETTAHADI ». Ce crédit sollicité consiste à financer la fabrication de l'huile d'olive.

1.1. Présentation du promoteur

- Nom : X
- Prénom : Rachid.
- Date/ lieu de naissance : 10/12/1963 à Guelma.
- Statut professionnel : Retraité.

1.2. Détails et conditions de crédit

- Date de création du dossier : 14-06-2015.
- Type de prêt : C.M.T ETTAHADI.
- Capital prêté : 19.153.854,00 DA.
- Amortissement : 60 mois, annuel.
- Durée de différé : 24 mois, annuel.
- Taux du prêt : variable.
- Taux bonifié : 5,5 %.

1.3. Garanties

Afin d'assurer la compensation d'une défaillance éventuelle, le client s'engage de mettre à disposition une hypothèque d'une valeur de 33.600.000 DA pour obtenir son financement sollicité, tout en protégeant les intérêts de la banque.

2. Le schéma de financement et tableau d'amortissement

2.1. Structure de financement

En général, la banque ne finance pas la totalité de l'investissement, elle exige à son client un apport personnel correspondant à un pourcentage du montant sollicité, le taux de cet autofinancement et compris généralement entre 25% et 50%.

Tableau N° 3. 1: Tableau de financement

Désignation	Autofinancement	Concours bancaire
Unité d'extraction d'huile d'olive	3.953.180,00 DA	15.815.720,00 DA
Ligne de réception, nettoyage et lavage des olives	452.396,00 DA	1.809.584,00 DA
Ligne semi-automatique de conditionnement d'huile d'olive	382.887,00 DA	1.531.550,00 DA
TOTAL	4.788.463,00 DA	19.153.854,00 DA

Source : Document interne de la banque.

$$\text{Taux d'autofinancement} = \frac{\text{Total autofinancement} \times 100}{\text{Total concours bancaire}}$$

$$\text{Taux d'autofinancement} = \frac{4.788.463,00 \times 100}{19.153.854,00} = 24,999\%$$

Taux d'autofinancement \cong 25%

En termes de surveillance du client emprunteur, le déblocage des fonds permet à la banque de contrôler les flux d'argent et de s'assurer que le client, Monsieur X Rachid, respecte les conditions convenues.

Dans notre cas, la banque a constaté les déblocages suivants : **(annexe 01)**

- Date du premier déblocage : 19-10-2015 pour **1.809.584,00** DA.
- Date du dernier déblocage : 15-11-2015 pour **17.344.270,00** DA.

Cela offre à la BADR une certaine sécurité et permet au client d'accéder progressivement aux fonds nécessaires pour atteindre ses objectifs, en fonction de l'avancement de son projet ou de ses besoins financiers.

2.2. Echancier de remboursement

Tableau N° 3. 2: Tableau d'amortissement

En dinars

Date	À amortir	Principal	Intérêts	Taxes	Total
30-11-16	19.153.854,00	0,00	0,00	0,00	0,00
30-11-17	19.153.854,00	0,00	0,00	0,00	0,00
30-11-18	19.153.854,00	3.830.770,80	0,00	0,00	3.830.770,80
30-11-19	15.323.083,20	3.830.770,80	0,00	0,00	3.830.770,80
30-11-20	11.492.312,40	3.830.770,80	0,00	0,00	3.830.770,80
30-11-21	7.661.541,60	3.830.770,80	76.615,42	14.556,93	3.921.943,15
30-11-22	3.830.770,80	3.830.770,80	38.307,71	7.278,46	3.876.356,97
TOTAUX	-	19.153.854,00	114.923,13	21.835,39	19.290.612,52

Source : Document interne de la banque.

Le tableau ci-dessus nous montre que le client a profité de deux années de différé : 2016-2017, et un taux d'intérêt totalement bonifié pendant les trois premières années : 2018-2019-2020.

A partir de l'année 2021 jusqu'à la dernière année 2022, le taux d'intérêt à la charge du monsieur X Rachid est de **1%**.

Le 30-11-2018, date correspondante au premier remboursement, quant au règlement de cette première échéance, en raison des circonstances imprévus (sécheresse persistante, par conséquent, diminution des rendements agricoles), le client n'a pas été en mesure de faire face à ses exigences.

2.3. Transfert au précontentieux

- La créance a été transférée au compte « créance échue à recouvrer » (**CEAR/301**), après 90 jours d'impayé. En adressant au client une lettre d'invitation générée automatiquement par le système informatique de la BADR.
- Après 90 jours, la créance est transférée au compte impayé classé (**C1/387**) « créance en souffrance ».
- Après un retard de paiement de plus de 6 mois, la créance est encore une fois transférée au compte (**C2/388**) « créance douteuse ».
- Passé une période de 3 mois, les impayés sont logés en troisième classe (**C3/389**) « créance compromise ».

De ce fait, la banque a appliqué une déchéance du terme uniquement sur les montants impayés et non pas sur l'intégralité du prêt.

- Date de la déchéance du terme partiel le 12-04-2020. (**Annexe 02**)

2.4. Restructuration de crédit

Les difficultés de remboursement n'étaient pas passagères pour monsieur X Rachid. Ce dernier a éprouvé une absence de provision dans son compte tout au long de la période qui suit la date de déchéance du terme enregistrée.

La banque a transmis une demande de restructuration à son client le 21-08-2022 relatif à son crédit impayé CMT ETTAHADI, afin de lui faciliter le remboursement, et pour un arrangement qui serve les intérêts des deux parties.

Monsieur Rachid s'est engagé à verser un montant de 2.600.000,00 DA. (**Annexe 03**)

Une réunion a été établie le 30-08-2022 en raison de traiter l'impayé détenu sur la relation ci-après :

Relation: X Rachid

Activité: Huilerie

Domiciliation: ALE GUELMA « 821 »

ID N°: XXXXX

Tableau N° 3. 3: Situation des engagements

En dinars

Engagement au 30/08/2022		Autorisation du 2015			Garanties	
Compte	Montant	Type de credit	Montant	Validité	nature	Valeur
C.débiteur	892,50					
C.COM 389	11.488.876,16	CMT ETTAHADI	19.153.854,00	20/06/2025	HYPOTH	33.600.000,00
INT/TAXES	1.683.815,90				Nanti	Non comptabilisé
TOTAL	13.173.584,56	TOTAL	19.153.854,00		TOTAL	/

Source : document interne de la banque.

Lors de la réunion établie, le comité de suivi des risques et de recouvrement du GRE a pris les décisions suivantes :

Décisions du CRR

- Versement d'un montant de **2.600.000,00 DA**.
- Règlement des frais de justice.
- Effacement de **20%** des agios réservés (*).

- La restructuration du restant dû sur une période de **03** ans.
- La périodicité de remboursement est annuelle.
- Le maintien et la concrétisation des garanties et réserves bloquantes et non bloquantes exigées initialement (nantissement des équipements).
- Faute de non normalisation de l'impayé dans les délais exigés par la banque, l'ALE doit soumettre le dossier au recouvrement forcé.

(*) Le calcul des agios effacés est effectué comme suit :

13.173.584,56 DA \Longrightarrow 100%

2.600.000,00 DA \Longrightarrow Taux d'effacement des agios

$$\text{Taux d'effacement des agios} = \frac{2.600.000,00 \times 100}{13.173.584,56} \cong 19,736\%$$

Taux d'effacement des agios \cong 20%

NB : Le taux d'effacement des agios dépend du montant versé.

2.5. Rééchelonnement de la dette

Suite à la demande de rééchelonnement du client, et lors de sa réunion du 30-08-2022, le comité de suivi des risques et de recouvrement de la direction régionale de Guelma, a sanctionné favorablement la demande de rééchelonnement relatif au crédit ETTAHADI octroyé à monsieur Rachid. Toutefois, le rééchelonnement n'a pu connaître le début d'utilisation que lorsque les réserves mentionnées ci-après ont été levées :

➤ **Garanties bloquantes**

- Nantissement des équipements.

➤ **Réserves bloquantes**

- Convention de prêt.
- BAO.

Le tableau ci-après indique le montant du capital rééchelonné, la durée d'amortissement et le taux d'engagement :

Tableau N° 3. 4: Capital rééchelonné

Type de crédit	Montant	Validité	Date limite d'utilisation	Durée d'amort.	Différé partiel	Différé total	Taux ou marge	Taux de comm. d'engag.
Rééch MT capital	10.573.584,56 DA (**)	/	/	03 ans	/	/	Taux en vigueur	/

Source : document interne de la banque.

(**) $13.173.584,56 - 2.600.000,00 = 10.573.584,56$ DA.

Les nouvelles échéances après rééchelonnement sont réparties comme suit :

Tableau N° 3. 5: Tableau d'amortissement de crédit impayé rééchelonné en 2022

Numéro d'échéance	date de début	Date d'échéance	Montant total dû
1	23-11-2022	30-11-2023	4.230.025,65 DA
2	30-11-2023	01-12-2024	3.987.170,49 DA
3	01-12-2024	30-11-2025	3.754.567,77 DA
TOTAL			11.971.763,91 DA

Source : élaboré par nos soins à partir d'un document interne de la banque.

L'étude de ce cas nous a permis de constater que la banque a prouvé sa bonne foi en appliquant les procédures amiables de recouvrements de ses créances.

Dans l'hypothèse où monsieur X Rachid ne se conforme pas aux conditions de rééchelonnement, son dossier sera transmis aux services concernés pour le recouvrement forcé de la créance.

Section 03 : Analyses et limites de la recherche

1. Limites et analyse de la recherche

- Le type de crédit accordé

Le type de crédit accordé peut constituer une limite dans le contexte de cette recherche. Le crédit « ETTAHADI » est un crédit bonifié destiné à soutenir les personnes actives dans le secteur agricole, qui ont généralement moins de ressources et moins de chances de réussite. En effet, le type de crédit octroyé peut présenter des défis spécifiques en termes de remboursement et de gestion.

- L'impact des aléas climatiques

L'une des principales limites rencontrées dans ce cas est l'impact des aléas climatiques, en particulier la sécheresse persistante qui a entraîné une diminution des rendements agricoles de l'investisseur. Ces conditions imprévues ont affecté la capacité de monsieur X Rachid à rembourser son crédit conformément aux exigences convenues.

- Dépendance aux procédures amiables

La restructuration des dettes et le rééchelonnement des paiements font partie des procédures que la BADR adopte pour résoudre à l'amiable les scénarios de non-remboursement. Bien que ces actions ne garantissent pas toujours une résolution complète des problèmes de remboursement, les efforts de la banque pour rétablir la stabilité financière de l'emprunteur doivent se poursuivre. Cependant, des actions plus strictes, comme le recouvrement forcé, peuvent être nécessaires si les procédures à l'amiable échouent à redresser la situation financière de l'emprunteur. L'efficacité des résolutions amiables peut ne pas être suffisante pour résoudre les cas complexes de non-remboursement, d'où ses limites.

2. Discussion et suggestions

D'après la description mentionnée précédemment, on a pu constater que :

Le type de crédit a une influence sur le recouvrement des créances, ce qui explique pourquoi monsieur X Rachid n'a pas pu rembourser son crédit. Le fait que ce crédit soit bonifié indique qu'il est destiné aux agriculteurs ayant moins de ressources et moins de chances de succès. L'État facilite le financement de ces agriculteurs en leur offrant des conditions avantageuses, telles qu'un taux d'intérêt réduit ou une période de différé. Bien que cette action leur facilite la démarche en termes

de financement, elle ne peut pas résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés (ex : aléa climatique). Ainsi, il est positif de donner aux investisseurs actifs dans le secteur agricole des possibilités avec de nouvelles formules, mais il est également essentiel de savoir les gérer efficacement.

Par conséquent, il est nécessaire de fournir des mesures de soutien supplémentaires, telles que des programmes de formation, des conseils agricoles et des mécanismes de gestion des risques plus fiables, pour renforcer la viabilité financière des emprunteurs agricoles et améliorer la probabilité de remboursement des prêts.

Selon l'observation précédente, il a été constaté que le type de crédit accordé aux agriculteurs, notamment le crédit spécifique « ETTAHADI », est étroitement lié au climat. Étant donné que le changement climatique est inévitable et qu'il est difficile de prévoir avec certitude les variations climatiques, il n'est pas possible pour la banque de garantir une prévision précise à cet égard. Par conséquent, la BADR est tenue de prendre des mesures pour se prémunir en intégrant une analyse approfondie des risques liés aux aléas climatiques lors de l'évaluation initiale d'une demande de crédit, ainsi qu'avant d'accorder un tel crédit. Cette approche permet à la banque d'ajuster les conditions du prêt en fonction de ces aléas potentiels, dans le but de minimiser les risques de non recouvrement.

En outre, il serait avantageux de mettre en place des programmes de sensibilisation et de formation pour les emprunteurs agricoles, afin de les informer sur les risques climatiques et de les aider à développer des stratégies de gestion adaptées. Ces programmes pourraient inclure des conseils sur la diversification des cultures, l'utilisation de techniques d'irrigation efficaces et la mise en œuvre de pratiques agricoles durables visant à atténuer les effets des aléas climatiques.

Par ailleurs, il pourrait être envisagé d'établir des partenariats avec des organismes spécialisés dans la gestion des risques climatiques et des assurances agricoles. Ces partenariats permettraient de proposer aux emprunteurs des solutions d'assurance adaptées pour couvrir les pertes liées aux aléas climatiques. Cela offrirait une certaine protection financière à l'emprunteur et réduirait les risques pour la BADR.

La BADR, en tant que banque publique algérienne, adopte une approche bienveillante envers ses emprunteurs en raison de son rôle social et de son engagement envers le développement économique et financier du pays. Cependant, elle fait preuve d'indulgence envers ses emprunteurs en mettant en place des procédures amiables, telles que la restructuration des dettes et le

rééchelonnement des paiements afin de faciliter la résolution des problèmes de remboursement, bien qu'elle soit consciente que les emprunteurs peuvent rencontrer des difficultés persistantes de remboursement. La BADR donc, doit trouver l'équilibre entre le soutien social et la responsabilité financière.

La majorité des clients souhaitant bénéficier de ces crédits ne possèdent pas de compétences en gestion financière de projets. Par conséquent, il est essentiel que l'équipe de la BADR soit en mesure d'offrir à leurs clients une formation complète, leur fournissant toutes les informations essentielles pour assurer le succès du projet et les modalités de financement.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons cherché à mettre en pratique les connaissances théoriques acquises dans notre sujet de recherche.

L'objectif principal de cette partie était d'analyser un cas concret de crédit d'investissement accordé par le GRE de la « BADR » de Guelma. Nous avons également cherché à comprendre les modalités pratiques adoptées par la banque pour récupérer ces créances en cas de non-remboursement de son client.

Ce dernier chapitre constitue la partie la plus importante de notre travail. À la lumière de notre étude de cas, nous avons pu conclure que le type de crédit octroyé a un impact sur le remboursement des créances. Cela s'explique d'une part par le fait que le crédit est bonifié et d'autre part par le fait qu'il est destiné à financer le secteur agricole.

Conclusion générale

Le financement des entreprises dépend fortement des opérations de crédit, auxquelles les établissements bancaires se livrent principalement. Toutefois, ces banques sont exposées au risque de crédit dans un environnement économique caractérisé par son instabilité. La gestion adéquate de ce risque est une nécessité impérieuse pour ces institutions. Malgré la mise en œuvre de mesures préventives, il est important de reconnaître que leur efficacité peut parfois être insuffisante, ce qui entraîne des incidents de non-recouvrement des créances.

Le but de cette étude de recherche consiste à analyser les stratégies et les pratiques adoptées par les banques en Algérie pour gérer le risque de crédit, en mettant particulièrement l'accent sur le processus de recouvrement des créances en cas de non-remboursement par les entreprises emprunteuses. L'objectif ultime est de formuler des recommandations visant à améliorer les modalités pratiques de recouvrement des créances des banques lorsqu'elles sont confrontées à des entreprises en difficulté.

Ce travail de recherche nous a permis de comprendre les différentes méthodes adoptées par la banque afin de récupérer ces créances face au non remboursement des entreprises en difficulté en répondant à la problématique suivante : **Quelles sont les méthodes adoptées par la banque pour récupérer ces créances face au non remboursement des entreprises emprunteuses ?**

Vérification des hypothèses et éléments de réponses

Hypothèse principale : « En matière de recouvrement de ses créances, la banque dépend de plusieurs méthodes telles que la négociation avec ses emprunteurs, le recouvrement amiable et les procédures judiciaires. » est confirmé.

H1 : « l'intensité de la relation banque-entreprise permet une meilleure appréhension des perspectives de l'entreprise, sa capacité de remboursement, ces opportunités d'investissement, sa position financière. » est confirmée.

H2 : « les méthodes de gestion de risque s'avèrent parfois insuffisantes, ce qui peut entraîner des incidents de non recouvrement des créances. » est confirmée.

H3 : « le recouvrement des créances ne dépend pas du type de crédit octroyé ; la banque adopterait une approche standardisée pour tenter de récupérer ses fonds impayés, sans tenir compte spécifiquement du type de crédit octroyé. » est infirmée, car il est mentionné dans notre cas pratique que le crédit en question est bonifié, ce qui indique qu'il est destiné aux emprunteurs ayant moins de ressources d'une part, d'autre part, il s'agit d'un crédit spécifique à la BADR (ETTAHADI),

conçu pour financer les investisseurs du secteur agricole qui peuvent faire face à divers problèmes tels que les aléas climatiques, affectant leur capacité à rembourser leurs créances comme nous l'avons constaté dans le cas de monsieur X Rachid. Ceci affirme que le type de crédit a un impact significatif sur le remboursement des créances. Par conséquent, il est clair que la banque devrait adopter une approche spécifique, tenant compte des caractéristiques et des défis associés à ce type de crédit bonifié, pour tenter de récupérer les fonds impayés.

Synthèse des principaux résultats et recommandations

Sur la base de ce qui a été développé, et dans le cadre d'améliorer les stratégies de recouvrement des créances, la BADR, en facilitant l'accès aux crédits pour soutenir le secteur agricole, ne devrait pas se limiter dans l'évaluation des besoins financiers de ses clients, elle devrait accompagner ses clients afin de sécuriser leurs projets en prenant en compte les différents facteurs externes qui peuvent affecter leur capacité de remboursement et remettre en cause son recouvrement des créances. Ainsi, l'essor de nouvelles formes de financement telles que le crédit bonifié « ETTAHADI » nécessite des efforts supplémentaires en termes d'encadrement technique, la BADR devrait donc déployer beaucoup d'effort afin d'améliorer ce nouveau mode de financement du secteur agricole pour ne pas se retrouver dans des situations de non-recouvrement. Fournir des programmes de formation, des conseils agricoles et des mécanismes de gestion des risques plus fiables pour renforcer la viabilité financière des emprunteurs agricoles et améliorer la probabilité de remboursement des prêts.

Nous recommandons ainsi à la BADR de Guelma les points suivants :

- ❖ Etablir des partenariats avec des organismes spécialisés dans la gestion des risques climatiques et des assurances agricoles.
- ❖ Offrir aux clients une formation complète et fournir toutes les informations essentielles pour assurer le succès du projet et les modalités de financement.
- ❖ Trouver l'équilibre entre le soutien du secteur agricole et la responsabilité financière.

Difficultés rencontrées

Au cours de l'exécution de notre travail, nous avons été confrontés à plusieurs obstacles, notamment :

- La complexité des procédures.
- La difficulté d'accéder à des statistiques fiables.

- La préservation de la confidentialité des documents.
- Les erreurs de saisie identifiées au sein des documents.

Ces obstacles ont affecté significativement la précision et la complétude des données disponibles pour l'analyse. L'accès à des informations détaillées et spécifiques sur notre cas a été restreint, les difficultés rencontrées par l'investisseur n'ont pas été extrêmement détaillées, ce qui a limité la portée de l'analyse et la profondeur des conclusions.

En conclusion, nous espérons avoir accompli les objectifs fixés au début de notre travail. Nous souhaitons également que ce travail de recherche puisse être utilisé comme un outil d'aide et de documentation pour les futurs étudiantes et étudiants.

Bibliographie

I. Ouvrages :

1. AURIAC. J, **Économie d'entreprise**, Paris, 2002.
2. BERNET-ROLLANDE.L, **Principes de technique bancaire**, Dunod, 25^{ème} édition, Paris, 2008.
3. BEZBAKH. P, GHERARDI. S, **Dictionnaire de l'économie**, Larousse/HER, Paris, 2000.
4. FADIGA.A, **L'ALPHABET ECONOMIQUE**, Avenue Dakar la BCEAO, Sénégal.
5. GARSUAULT. P, PRIAMI. S, **La banque : Fonctionnement et stratégies**, ECONOMICA, 2e édition, Paris, 1997.
6. GOURIEROUX.C, TIOMO.A, **Risque de crédit: une approche avancée**, Les Cahiers du CREF, 2007.
7. GRESSE. K, **Les entreprise en difficulté**, ECONOMICA, Paris, 1994.
8. HOFFMANN. G, **Les établissements de crédit**, Dunod, 7e édition, Paris, 2019.
9. KOFFI. J, Y. M, **Les accords de Bâle et la gestion du risque de crédit**. Version préliminaire, 2003.
10. KOTLER. P, ARMSTRONG. G, **Principes de marketing**, Pearson, 2020.
11. LAMARQUE. E, GEORGES. P, **Stratégie de la banque et de l'assurance**, Dunod, Paris, 2014.
12. LE GOLVAN. Y, **Dictionnaire Marketing bancaire assurance**, Dunod, Paris, 1988.
13. MARTORY, DONNADIEU, **Gestion des entreprises**, Dunod, 2019.
14. MONTIER. J, CAUDAMINE.G, **Banque et marchés financiers**, Economica, Paris, 1998.
15. MOSCHETTO. B, ROUSSELO. J, **La banque et ses fonctions**, Presses Universitaires de France.
16. SYLVIE. C, **Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie**, DUNOD, Paris, 2006.
17. YVES. G, **Larousse**, Paris, 2002.

II. Articles de revues scientifiques :

1. ABOURA.A, CHAHIDI.M, **Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation,** Journal of economics and management, N°02, Vol 01, 2023.
2. ALLEGRET. J, BAUDRY.B, **La relation banque-entreprise : structures de gouvernement et formes de coordination,** Revue Française d'Economie, 1996, 11 (4).
3. BAHAR, LÉVY.A, **Les déterminants de la relation banque-entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt : une revue de la littérature,** Revue Innovation, N°01, Vol 09, 2019.
4. BEDUE, A., & LEVY. N, **Relation banque-entreprise et coût du crédit,** Revue d'économie financière, N°39, 1997, p180, Sur le site : <http://www.jstor.org/stable/42903480> , Consulter le 14 avril 2023, à 05h17.
5. BENILLES. B, **Les déterminants de l'octroi de crédits des banques commerciales en Algérie,** Revue Forum d'études et de recherches économiques, N° 01, Vol 06, 2022.
6. BOUFOUS. S, KHARISS. M, **Le Crédit Bancaire : Histoire et Typologie(article),** International Journal of Innovation and Applied Studies, N°02, Vol 8, 2014.
7. CORDIER. J, JACQUINOT. P, PLIHON. D, **La gestion des risques par les établissements de crédit : essais de modélisation macro-économique,** Économie & prévision, N°112, Vol 01, 1994.
8. GARDES, N. & MAQUE, I, **La compétence relationnelle de l'entreprise : une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise,** Revue internationale P.M.E., 25(2), 2012, sur le site : <https://doi.org/10.7202/1015802ar>, Consulté le 15 avril 2023 à 01h02.
9. GODIH. D, **Eléments de réflexion pour des relations efficaces banque-entreprise en Algérie,** Vol 03, N°02, 2017.
10. GODIH. D, M. LAZREG, **La gestion et la maîtrise des risques au sein de l'entreprise et de l'institution financière bancaire** : leviers d'action pour une bonne gouvernance, Biannual Review Vol 02, N° 01, 2022.
11. HAFID. F, **Analyse de la performance : un outil essentiel de la détection précoce du risque de défaillance dans l'entreprise,** Revue des recherches en sciences financières et comptables, Vol 06, N° 02, 2021.
12. HUGON. P, **Situation et signification de la théorie des trois secteurs,** Revue d'histoire Économique et Sociale, 41(1), 1963.

13. MALEDE. M, **Determinants of commercial banks lending: Evidence from Ethiopian commercial banks**. European Journal of Business and Management, 6(20), 109-117, 2014.
14. MEHIRIG. A, BENMIR. M, **Le rôle des banques et des institutions financières dans l'économie circulaire**, EL-Maqrizi pour les études économiques et financières, N°01, Vol 06, 2022.
15. MESSAHEL. S, **La gouvernance d'entreprises en difficultés en Algérie : Quel rôle pour les Commissaires aux comptes ?**, Revue des Sciences Économiques et de Gestion, Vol 17, 2017.
16. OUENNOUGHI. S, **Les différentes approches du risque de défaillance au sein des petites moyennes entreprises PME**, Revue nouvelle économie, Vol 01, N° 16, 2017.
17. OUENNOUGHI. S, **Modalités de détection des risques de défaillance au sein des PME, essai d'analyse empirique**, Revue de statistique et d'économie appliquée, Vol 8, N° 28, 2017.
18. RIVAUD-DANSET, D, **La relation banque-entreprise : une approche comparée**, Revue d'économie financière, n°16, Le financement de l'industrie : efficacité allocative des marchés, 1991.
19. TARI.M, ATTARI.A, **Le processus du financement bancaire de l'exploitation des PME et la notion d'effet de levier financier**, Revue des Economies Financières Bancaires et de management, N°06, Vol 07, 2018.

III. Travaux universitaires :

1. AREZKI. D, BENBAYA. Y, **Le financement bancaire des entreprises : étude de cas : de la BNA, Tizi-Ouzou**, Mémoire de Mastère, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou des sciences économiques commerciales et sciences de gestion, 2021.
2. GARBA. M, **Analyse des approches prudentielles de la gestion des risques bancaires : quelques constats économétriques sur les banques africaines**, thèse de doctorat, université Nice sophia antipolice membre de Université Cote d'Azur, 2016.
3. MEZIANE. S, **Diagnostic et redressement des entreprises en difficulté**, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du D.E.S. Banque, SIBF -Alger, 2015.

4. OUBACHIR. H, OUZERROUT. T, **La banque face aux entreprises en difficultés : Cas de la BEA**, Mémoire de fin d'étude en vue l'obtention du diplôme de master, Science économique, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou des sciences économiques commerciales et sciences de gestion, 2015.

IV. Webographie :

1. Site ACADEMIA :
https://www.academia.edu/35818915/3_QUEL_EST_LE_ROLE_ECONOMIQUE_DES_BANQUES
2. Site Budget Banque : <https://www.budgetbanque.fr/banque/banque-investissement-definition>
3. Site Budget Banque : <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>
4. Site de Banque de France : <https://abc-economie.banque-france.fr>
5. Site de la BADR : <https://badrbanque.dz/quisommesnous/>
6. Site de Société General:
https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/remise_documentaire.pdf
7. Site Dictionnaire juridique : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/recouvrement.php#:~:text=Le%20recouvrement%20est%20la%20d%C3%A9marche,il%20a%20contract%C3%A9%20envers%20lui>
8. Site GEOCONFLUENCES : https://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/secteurs-de-production-ou-secteurs-economiques-primaire-secondaire-tertiaire/@@download_pdf?id=secteurs-de-production-ou-secteurs-economiques-primaire-secondaire-tertiaire
9. Site Scribd : <https://fr.scribd.com/document/455388559/R#>

V. **Textes et lois** :

1. **Article 12** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.

2. **Article 121** de l'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
3. **Article 17** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.
4. **Article 2** relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers.
5. **Article 2** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.
6. **Article 3** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.
7. **Article 7** relatif aux règlements de la banque d'Algérie N°14- 03 du 16 février 2014.
8. **Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée-art.66**, Relative à la monnaie et au crédit.
9. **Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 modifiée-art.72**, Relative à la monnaie et au crédit.
10. **Ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003**, Relative à la monnaie et au crédit.
11. **Ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010 modifiant**, Relative à la monnaie et au crédit.
12. **Ordonnance n°2009-385 du 1^{er} décembre 2009**, portant réglementation bancaire

Annexes

Annexe n°01 : Les dates des débloques

Copyright (C) BADR BANK 1995-2017 JEU 26 OCTO 2017

CONSULTATION DE DOSSIER

DOSSIER : 15-0100012 ETAT ACTUEL : PHASE DE DIFFERE

1> DONNEES FINANCIERES		INFOS CLIENT	
2> DIFFERE ET AMORTISSEMENT		NUMERO : 821	
3> AUTRES ET HISTORIQUE		N O M :	
4> DEBLOCAGE DE FONDS	002	ADRESSE :	
5> I M P A Y E S	000		
6> REMBOURSEMENTS ANTICIPES	000	C. PRET :	
7> REGLEMENTS NORMAUX	001	C. REMB.:	
8> REGLEMENTS D'IMPAYES	000		
9> GARANTIES ET RESERVES	008		
VOTRE CHOIX	[1]		

CAPITAL PRETE :	19.153.854,00	FRAIS DE DOSSIER :	47.884,64
CAPITAL MAJORE :	19.153.854,00	FRAIS CAUTIONNEMENT :	0,00
CAPITAL RESTANT :	19.153.854,00	INT. INTERCALAIRES :	0,00
CAPITAL DEBLOQUE :	19.153.854,00	COMMIS. ENGAGEMENT :	0,00
INT. CAPITALISEES :	0,00	INT. DIFFERE TOTAL :	0,00

<RC>====> SUITE <I> INT. INTERC.

Montant de crédit accordé : 19.153.854,00 DA

Montant de crédit utilisé : 19.153.854,00 DA

CONSULTATION DE DOSSIER

DOSSIER : 15-0100012 ETAT ACTUEL : PHASE DE DIFFERE

1> DONNEES FINANCIERES		INFOS CLIENT	
2> DIFFERE ET AMORTISSEMENT		NUMERO :	
3> AUTRES ET HISTORIQUE		N O M :	
4> DEBLOCAGE DE FONDS	002	ADRESSE :	
5> I M P A Y E S	000		
6> REMBOURSEMENTS ANTICIPES	000	C. PRET :	
7> REGLEMENTS NORMAUX	001	C. REMB.:	
8> REGLEMENTS D'IMPAYES	000		
9> GARANTIES ET RESERVES	008		
VOTRE CHOIX	[4]		

D--A--T--E	V-A-L-E-U-R	M-O-N-T-A-N-T
19-10-2015	18-10-2015	1.809.584,00
15-11-2015	12-11-2015	17.344.270,00

Date du premier déblocage : 19/10/2015 pour DA 1.809.584,00.

Date du dernier déblocage : 15/11/2015 pour DA 17.344.270,00.

Annexe n°02 : Date de la déchéance du terme

ID client *	66200220	Nbre de versements	
Nom du client	SALAH N	Unité	In fine v
Devise * DZD		Fréquence	
Montant financé *	19 153 854.00	Date du premier versement	
Date comptable	2017-09-30	Montant MC	
Date de valeur	2016-11-30	Echéance le	
Premier paiement par date		Type de maturité	Fixe v
	Début du produit	Date de maturité	2020-04-12
Total du principal restant dû	0.00	Durée	1229

La date de la déchéance du terme le 12/04/2020 C/COM 389

Annexe n°03 : Demande de restructuration de crédit

قائمة في 21 - 06

معصرة زيت الزيتون
بلدية بن جراح

إلى السيد : مدير بنك
الفلاحة والتنمية الريفية
وكالة قلمة

الموضوع: طلبية هيكلة الدين

لبي عظيم الشرف أن أقدم إلى سيادتكم بهذا
الطلب ونظرًا للظروف المعصرة التي مرت
بها من خلال هذا المشروع ~~في~~ لحاليًا من سيادة
هيكلة ما تبقى على عاتقي من دين على أربع
سنوات مع الاستفادة من اجراءات دفعه
الفائدة المترتبة.

كما أعلِّمكم أنني أضع بين أيديكم صفاً بنياً
لقيمته 2.600.000,00 دج.

تقبلوا مني فائق الاحترام والتقدير
المعنى

Table des matières	I
Remerciements	
Dédicace	
Dédicace	
Sommaire	I
Liste des abréviations	III
Liste des tableaux	V
Liste des figures	VI
Résumé	VII
Abstract	VIII
Introduction générale	A
Objectifs de la recherche :	B
Structure du travail de recherche :	C
CHAPITRE I : Banque et Entreprise : notions et relation	
Introduction :	1
Section 01 : Généralités sur la notion d'entreprises	2
1. Définition générale de l'entreprise :	2
2. Classification des entreprises :	3
2.1. Classification selon la dimension (taille) :	3
2.2. Classification selon le statut juridique :	3
2.3. Classification selon la nature économique :	4
2.4. Classification selon la nature d'activité :	4
3. La performance de l'entreprise :	5
4. La notion d'entreprise en difficulté :	5
5. °La défaillance des entreprises :	6
5.1. Niveaux de la défaillance des entreprises :	6
5.2. Les causes de défaillance :	7
Section 02 : Les banques, fonctionnement et rôle économique	11
1. Définition générale de la banque :	11
2. Le rôle économique de la banque :	12
3. Le fonctionnement bancaire :	13
3.1. Les opérations bancaires :	14
3.2. Les ressources des banques :	16

4. Les types des banques (banque centrale, commerciale, d'investissement) :	16
4.1. La banque centrale :	16
4.2. La banque commerciale :	17
4.3. La banque d'investissement :	18
5. Le rôle des banques auprès des agents économiques :	19
5.1. Les banques et les ménages :	19
5.2. Les banques et les entreprises :	20
Section 03 : La relation Banque-Entreprise	21
1. La relation banque-entreprise : un aperçu général :	21
2. Les mesures de force de la relation banque-entreprise :	22
2.1. La capacité d'acquérir un avantage informationnel :	22
2.2. L'étendue de la relation :	22
2.3. La multibancatité :	23
3. Les banques comme unique moyen de financement :	24
4. Les déterminants transactionnels de la relation :	24
4.1. L'incertitude de l'environnement :	24
4.2. Les coûts de transfert :	24
4.3. La dépendance :	25
5. Les déterminants du maintien de la relation :	25
5.1. La confiance :	25
5.2. Les relations interpersonnelles :	25
5.3. La satisfaction à l'égard des expériences antérieures :	26
Conclusion :	27

CHAPITRE II : Gestion du risque de crédit et recouvrement bancaire

Introduction :	28
Section 01 : Le crédit bancaire et son rôle dans le financement des entreprises.....	29
1. Notion sur le crédit bancaire :	29
1.1. La confiance :	30
1.2. Les garanties :	30
1.3. La rémunération :	30
1.4. Le risque :	30
2. Le rôle et l'objectif de crédit :	30
3. Les différents types de crédit octroyés aux entreprises :	31
3.1. Les crédits d'exploitation :	31
3.2. Les crédits d'investissements :	33
3.3. Les crédits de commerce extérieur :	36
Section 02 : La gestion de risque de crédit	40
1. Définition du risque de crédit :	40
2. Les risques liés aux opérations de crédit bancaire :	40
3. Gestion des risques des crédits bancaires :	42
3.1. Processus de gestion des risques bancaires :	42
3.2. Les différentes approches pour prévenir et limiter le risque de crédit :	42

4. Les déterminants de l'octroi de crédit :	48
4.1. Les facteurs internes spécifiques à la banque :	49
4.2. Les facteurs externes	50
Section 03 : Généralités sur le recouvrement des créances	51
1. Notion de la créance :	51
2. Les catégories des créances :	51
2.1. Les créances courantes :	51
2.2. Les créances classées :	51
3. Le provisionnement des créances :	52
4. Comptabilisation des créances :	54
5. Le recouvrement bancaire :	55
5.1. Définition du recouvrement :	55
5.2. Le recouvrement des créances par voie amiable :	55
5.3. Le recouvrement forcé des créances (voix judiciaire) :	57
6. Les comités de recouvrements :	59
6.1. Le fonctionnement des comités de recouvrement :	60
Conclusion :	62

CHAPITRE III : Cas pratique du GRE de la BADR-Guelma

Introduction :	63
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « BADR »	64
1. Présentation de la BADR :	64
2. Historique et organigramme de la BADR :	64
3. Présentation du GRE de la BADR :	65
4. Missions et objectifs de la BADR :	68
4.1. Les missions de la BADR :	68
4.2. Les objectifs de la BADR :	68
5. Le service d'accueil « Service Crédit » :	69
6. Les crédits spécifiques de la BADR :	69
6.1. Le crédit RFIG :	69
6.2. Le crédit R'FIG fédératif :	70
6.3. Le crédit ETTAHADI :	71
6.4. Les fondamentaux de crédit ETTAHADI :	71
6.5. ETTAHADI FEDERATIF :	72
Section 02 : Etude d'un dossier de crédit.....	74
1. Présentation du cas :	74
1.1. Présentation du promoteur :	74
1.2. Détails et conditions de crédit :	74
1.3. Garanties :	75
2. Le schéma de financement et tableau d'amortissement :	75
2.1. Structure de financement :	75
2.2. Echancier de remboursement :	76

2.3. Transfert au précontentieux :	77
2.4. Restructuration de crédit :	77
2.5. Rééchelonnement de la dette :	79
Section 03 : Analyses et limites de la recherche.....	82
1. Limites et analyse de la recherche :	82
2. Discussion et suggestions :	82
Conclusion :	85
Conclusion générale.....	86
Bibliographie.....	88
Annexes.....	94
Table des matières.....	97