

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE**

**ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE**

Pôle Universitaire de Koléa

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme d'un master en  
sciences financières et comptabilité**

**Spécialité : Finance d'entreprise**

**Thème :**

**Les déterminants de la décision de refus des crédits par la banque**

**Cas : Crédit Populaire d'Algérie – CPA**

**Elaboré par :**

Feriel MOHAMED BELKEBIR

**Encadré par :**

Pr GLIZ Abdelkader

**Lieu de stage :** Direction de Crédit– CPA

**Période de stage :** Du 12 Février 2023 au 12 Mai 2023

**2022/2023**

## **Dédicace**

*Avec tous mes sentiments de respect, avec l'expérience de ma reconnaissance, je dédie ce travail modeste à tous qui me sont cher :*

*A mon paradis, à la prunelle de mes yeux, à la source de ma joie et mon bonheur, ma lune et le fil d'espoir qui allumer mon chemin, ma moitié,  
**maman.***

*A celui qui m'a fait une femme, ma source de vie, d'amour et d'affection à mon support qui était toujours à mes côtés pour me soutenir et m'encourager, je n'aurais jamais pu être où je suis sans toi, à mon cher  
**papa***

*Que ce travail soit l'exaucement de vos vœux tant formulés, le fruit de vos innombrables sacrifices. Puisse Dieu, vous accorde santé, bonheur et une longue vie remplie de bénédictions*

*A mes petits frères **Aimen** et **Sid Ahmed** pour l'amour indéfectible qu'ils me portent.*

*À la mémoire de mes chers **grands-parents** qui m'ont toujours encouragé et motivé dans mes études, que Dieu repose leurs âmes dans son vaste paradis*

*A ma très chère **grand-mère** et **mes tantes** et tous mes proches*

*A mes amies, **Sara, Rahma, Sarah et Hiba** votre amitié sincère et votre soutien indéfectible illuminent ma vie de joie et de bonheur. Chacun de nos moments partagés est un trésor précieux que je chéris  
profondément.*

*Que notre chemin soit pavé de réussite, de bonheur et de moments mémorables.*

## Remerciements

*Je tiens tout d'abord à remercier Dieu le tout puissant qui nous a donné la force et la patience d'accomplir ce travail.*

*Mes premiers remerciements s'adressent à mon directeur de mémoire, Professeur **Abdelkader GLIZ** et ce, pour son dévouement, son soutien continu et inestimable ainsi que pour ses précieux conseils et recommandations. J'espère qu'il trouve ici le témoignage de ma profonde gratitude et de ma sincère reconnaissance.*

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers tous mes enseignants à l'école supérieure de commerce. Leur enseignement précieux et leur soutien bienveillant ont été des piliers essentiels dans mon parcours académique et personnel*

*Mes remerciements s'adressent aussi aux membres du jury d'avoir accepté d'apporter de leurs savoir afin d'améliorer la qualité de ce travail*

*Je tiens à remercier Madame **MIHOUBE** de m'avoir facilité l'accès aux données.*

*Je tiens à remercier tout particulièrement et à témoigner toute ma reconnaissance à mon promoteur de stage madame **Kaouthar NAHOU**, pour l'attention, l'aide et les conseils avisés qu'elle m'avait apporté au quotidien pendant mon stage.*

*Je tiens également à exprimer mes vifs remerciements à monsieur **GACEM** et monsieur **MOUDADOU** pour leur aide et leur accompagnement ainsi qu'à tout le personnel de DCIS et BTPH, leur accueil et leur disponibilité m'ont permis de travailler dans de bonnes conditions durant mon stage.*

*Enfin, Je remercie profondément, ma famille, mes amis ainsi que les personnes qui m'ont soutenu de près ou de loin au cours de la réalisation de ce mémoire.*

## Sommaire

Dédicace	
Remerciement	
Sommaire .....	I
Liste des tableaux .....	II
Liste des figures .....	III
Liste des graphes .....	IV
Liste des abréviations .....	V
Résumé.....	VI
Abstract.....	VII
Introduction générale .....	A
<b>Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque crédit</b>	
Section 1 : Notions générales sur la banque .....	2
Section 2 : Le financement bancaire des entreprises.....	6
Section 3 : La gestion du risque de crédit.....	21
<b>Chapitre II : La décision d'octroi ou de refus de crédit bancaire</b>	
Section 1 : La relation Banque-Entreprise .....	37
Section 2 : La mesure de risque crédit .....	43
Section 3 : Le processus de décision d'octroi/refus de crédit bancaire .....	53
<b>Chapitre III : Étude empirique des déterminants de la décision de refus de crédit bancaire</b>	
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (crédit populaire d'Algérie) .....	67
Section 2 : Analyse descriptive des motifs de refus .....	75
Section 3 : Analyse descriptive de l'échantillon .....	81
Section 4 : Modélisation et analyse de la décision de refus de crédit .....	90
Bibliography .....	103
Annexes .....	106
Table des matières .....	112

Liste des tableaux

N° d'ordre	Titre	Page
1	L'évolution du capital social de la banque	68
2	Répartition des motifs de refus les plus récurrents	76
3	Répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité	80
4	Répartition des types de garanties recueillies	82
5	Répartition des entreprises selon type de décision	83
6	Traitement des observations	85
7	Codage de variable dépendante	85
8	Statistique descriptives des variables explicatives des entreprise refusées	87
9	Statistique descriptives des variables explicatives des entreprise acceptées	88
10	Matrice des corrélations entre les variables du modèle	98
11	Les variables de l'équation	90
12	Les variables de l'équation avant introduction des variables de modèle	90
13	Tests des composites des coefficients du modèle	91
14	Test de significativité des paramètres du modèle	91
15	Statistiques de multicolinéarité	92
16	Matrice des corrélations entre les variables du modèle	92
17	Test de R- deux de Cox and Shell et de Nagelkerke	93
18	Taux de bon classement avec $p = 0,5$	93
19	Zone sous la courbe	95
20	Coordonnées de la courbe	95

## Liste des figures

<b>N° d'ordre</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1	Schéma de l'intermédiation financière	3
2	Le principe de la finance direct	10
3	Les démarches de la mesure de risque de crédit	44
4	Séquence de l'analyse financière	46
5	La démarche de scoring	50
6	Représente l'organigramme du service d'accueil	74
7	L'organigramme du CPA	57
8	Catégorisation des motifs de refus	78

**Liste des graphes**

<b>N° d'ordre</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1	Répartition des motifs de refus les plus récurrents	74
2	Répartition des motifs de refus les plus récurrents	77
3	Répartition des entreprises par secteurs d'activité	81
4	Répartition des entreprises par statut juridique	81
5	Répartition des types de garanties recueillies	82
6	Répartition des entreprises selon type de décision	83
7	La courbe ROC de l'échantillon	94

## Liste des abréviations

CAF	Capacité d'autofinancement
PCN	Plan comptable national
LTA	Lettre de transport aérien
CREDOC	Crédit documentaire
MCE	Mobilisation des créances née à court terme
SGCI	Société de Garantie des Crédits Immobiliers
FGAR	Fonds de garantie
SNI	Système de notation interne
FR	Fonds de roulement
BFR	Besoin de fonds de roulement
DLMT	Dette à long et moyen terme
HT	Hors taxes
CAHT	Chiffre d'affaires hors taxe
TTC	Toutes taxes comprises
DRS	Délai de rotation des stocks
DCC	Délai de crédit clients
DCF	Délai de crédit fournisseurs
CPA	La Banque de Crédit Populaire d'Algérie
DCIS	Direction de crédit industrie et service
BTPH	Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique
SARL	Société à responsabilité limitée
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
SPA	Sociétés par actions
SNC	Société en nom collective
CGCI	Compagnie de Garantie des Crédits à l'Investissement
ROA	Return on assets
VIF	Variance Inflation Factor



### **Résumé**

Ce travail de recherche se concentre sur l'étude des déterminants du refus de crédit par les banques. L'objectif est d'identifier les facteurs qui influencent cette décision et d'améliorer la compréhension des mécanismes de prise de décision des banques en matière d'octroi de crédit.

Le refus de crédit est une mesure prise par les banques afin de réduire le risque de crédit en évitant d'accorder des crédits à des clients qui présentent un risque élevé de non remboursement. Cette décision est basée sur une analyse rigoureuse du dossier de l'emprunteur, qui prend en compte plusieurs éléments clés tels que la situation financière de l'entreprise, son historique de crédit, sa capacité de remboursement et les garanties offertes. En évaluant ces facteurs, les banques cherchent à protéger leurs intérêts financiers et à éviter les prêts qui pourraient entraîner des pertes importantes.

La partie empirique de ce travail de recherche s'est appuyée sur la collecte d'un échantillon de 94 de demandes de crédit provenant du CPA, dont 42 ont été refusées et 52 ont été acceptés au cours de l'année 2022. La décision de refus du crédit a été modélisée à l'aide du modèle logistique.

Les résultats obtenus montrent que la durée de crédit, le taux d'impayés et le taux d'endettement ont une influence positive et significative sur la probabilité de refus et le ROA et le taux de garantie une influence négative et significative sur la probabilité de refus. Ces résultats sont conformes aux attentes.

**Mots clés :** Refus, processus de décision, risque de crédit, régression logistique.

This research work focuses on studying the determinants of credit refusal by banks. The objective is to identify the factors that influence this decision and enhance the understanding of banks' decision-making mechanisms.

Credit refusal is a measure taken by banks to mitigate credit risk by avoiding granting loans to clients with a high risk of default. This decision is based on a rigorous analysis of the borrower's profile, considering several key elements such as financial situation, credit history, repayment capacity, and provided collateral. By evaluating these factors, banks aim to safeguard their financial interests and avoid loans that could result in significant losses.

The empirical part of this research relied on a sample of 94 credit applications obtained from CPA bank, among which 42 were refused and 52 were accepted during the year 2022. These applications were modeled using the logistic regression model.

The findings indicate that loan duration, collateral rate, default rate, ROA, and debt-to-income ratio are significant determinants of the credit refusal decision made by the bank. These variables play a crucial role in credit risk assessment and influence the bank's final decision.

**Key words :** refusal, decision process, credit risk, logistic regression .

---

## Introduction générale

Le secteur bancaire revêt une prépondérance incontestable au sein de l'économie, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale. Sa fonction primordiale réside dans l'agrégation de ressources auprès des agents économiques affichant une propension à l'épargne, en vue de leur allocation aux acteurs économiques requérant des liquidités. Lorsque les entreprises rencontrent des besoins financiers qui dépassent leurs ressources internes, elles se tournent vers des ressources externes pour financer leurs activités. Cependant, en l'absence d'un marché financier développé, elles ont tendance à se tourner principalement vers le financement bancaire.

L'octroi de crédits constitue la principale activité des banques, représentant la plus grande part de leur portefeuille d'actifs et générant des revenus importants. En Algérie, comme dans de nombreux pays émergents et en développement, le rôle des banques dans le financement de l'économie est d'autant plus crucial en raison du développement limité des marchés financiers.

L'accessibilité fluide au crédit est d'une importance capitale, tant pour stimuler l'essor des activités productives et commerciales que pour soutenir la dynamique de croissance économique. La stabilité intrinsèque du secteur bancaire joue un rôle crucial dans la disponibilité de ces financements, notamment pour les entreprises qui, en leur qualité de catalyseurs de création d'emplois et de mise en œuvre des politiques publiques, demeurent des acteurs essentiels dans ce contexte. Cependant, cela expose les banques à un risque accru de non-remboursement des prêts accordés.

Le risque de crédit constitue l'un des enjeux majeurs auxquels les institutions financières sont confrontées dans le cadre de leurs activités de prêt. Il englobe la possibilité que les emprunteurs ne parviennent pas à rembourser intégralement leurs dettes, ce qui peut entraîner des pertes financières pour les banques. Par conséquent, il est essentiel pour les banques algériennes et les régulateurs de comprendre les facteurs qui influencent les activités de crédit, tout en mettant en place des mesures de protection contre ce risque.

La gestion du risque de crédit consiste en la mise en place de stratégies et de mécanismes visant à évaluer, surveiller et contrôler les risques liés aux crédits et aux engagements financiers. Elle vise à minimiser l'exposition des banques aux risques de défaut de paiement et à assurer une gestion prudente des portefeuilles de crédit.

L'objectif principal de la gestion du risque de crédit est de trouver un équilibre entre la nécessité d'accorder des crédits pour soutenir le développement économique et la prudence nécessaire pour éviter les pertes financières excessives. Dans ce contexte, la décision de refus de crédit revêt une importance particulière, car elle vise à limiter l'exposition au risque en refusant d'accorder des crédits à des emprunteurs considérés comme présentant un niveau de risque trop élevé.

La décision de refus de crédit est prise dans l'intérêt de la banque afin de préserver sa stabilité financière et de minimiser les risques de pertes. Elle vise à protéger les déposants, les investisseurs et les parties prenantes de la banque en évitant d'accorder des prêts à des emprunteurs dont la capacité de remboursement est incertaine ou qui présentent des signes de détérioration financière. Cette décision n'est pas arbitraire, mais repose sur une évaluation

---

rigoureuse des informations financières, des antécédents de crédit et des politiques internes de la banque.

Cependant, le refus de crédit peut avoir des conséquences financières et opérationnelles importantes pour les entreprises. Par conséquent, celles-ci cherchent souvent à comprendre les raisons spécifiques de ces refus, afin d'identifier les aspects à améliorer et d'optimiser leurs chances de succès lors de futures demandes de crédit.

C'est dans cet esprit d'exploration que s'inscrit cette recherche, qui vise à répondre à la problématique suivante :

## **Problématique de la recherche :**

Notre recherche a pour objet l'étude des principaux déterminants de la décision de refus des crédits prise par la banque.

Le but de cette recherche est d'analyser les motifs de refus de crédit et de faire ressortir les principaux facteurs explicatifs de refus des crédits par la banque

Dans cette perspective, la problématique de recherche est formulée de la manière suivante :

## **Quels sont les principaux facteurs déterminants de la décision de refus de crédit prise par la banque ?**

À partir de cette problématique centrale, plusieurs questions secondaires émergent :

- Quels sont les mécanismes et les normes appliqués par les institutions bancaires en matière de gestion du risque de crédit ?
- Quel est le processus de décision de crédit utilisé par la banque pour évaluer un dossier de crédit ?
- Quelles sont les variables explicatives de la décision de refus de crédit par la banque ?

## **Hypothèses de la recherche :**

Afin de répondre à cette problématique de recherche, nous supposons qu'il existe des déterminants probables qui influencent la décision de refus de crédit par la banque ce qui nous permet de formuler les hypothèses suivantes :

**H1 :** Les antécédents d'impayés de l'emprunteur sont liés au refus d'octroi de crédit par la banque.

**H2 :** L'insuffisance de garanties adéquates est un facteur déterminant du refus d'octroi de crédit par la banque.

**H3 :** L'asymétrie d'information entre la banque et l'emprunteur augmente la probabilité d'avoir un refus de crédit.

## Objectif de la recherche :

L'objectif de cette recherche est d'identifier les principaux critères et facteurs déterminants qui influencent la décision de refus de crédit prise par la banque. Cette étude vise à améliorer la compréhension et des mécanismes de prise de décision des banques en matière d'octroi de crédit. L'analyse se focalisera sur des éléments spécifiques liés aux caractéristiques de l'emprunteur, à sa demande et au crédit demandé. Les résultats de cette recherche pourront bénéficier aux entreprises et en les aidant à mieux appréhender les critères qui influencent l'octroi ou le refus de crédit, et à développer des stratégies plus adaptées pour obtenir un financement. De plus, cette recherche peut permettre aux banques d'optimiser leur processus de prise de décision.

## Méthodologie de la recherche

Afin de valider nos hypothèses de recherche et de répondre à notre problématique principale ainsi qu'à nos questions secondaires, nous avons adopté dans cette étude une approche descriptive et analytique.

L'approche descriptive met l'accent sur les notions de base relatives aux banques et à leur fonction d'octroi de crédit. Il sera également question du recours aux mécanismes utilisés par les banques pour évaluer et gérer les risques associés aux crédits, en tenant compte de l'asymétrie d'information qui existe entre les banques et les entreprises emprunteuses.

L'approche analytique vise à obtenir des résultats concrets en utilisant un échantillon de 94 dossiers de crédit obtenus auprès de CPA pour l'année 2022. Cet échantillon est composé de 42 demandes de crédits refusées par la banque et de 52 demandes acceptées. La décision de refus de financement a été modélisée en utilisant la régression logistique binaire. Cette approche méthodologique, alliant une analyse descriptive détaillée et une analyse quantitative approfondie, vise à obtenir des résultats précis et à apporter des réponses éclairées à la problématique de recherche que nous avons soulevée précédemment.

## Organisation de la recherche :

Ce travail de recherche est organisé en trois chapitres :

Dans le chapitre I, intitulé "l'activité bancaire et la gestion de risque de crédit", nous explorons des éléments essentiels de ces domaines. Nous commençons par examiner les principes fondamentaux de l'activité bancaire et son rôle central dans l'économie. Nous étudions ensuite les diverses sources de financement disponibles pour les entreprises, en mettant l'accent sur les formes de financement bancaire. De plus, nous accordons une attention particulière aux mécanismes et aux normes prudentielles qui régissent la gestion des risques de crédit. Cela comprend les normes prudentielles, la mise en place de garanties adéquates et l'application de politiques de gestion des risques pour prévenir les défauts de paiement. En analysant ces aspects clés, nous développons une compréhension approfondie de l'activité bancaire et des stratégies de gestion des risques de crédit qui contribuent à la stabilité financière et à la pérennité des institutions bancaires.

Dans le chapitre II, intitulé "la décision d'octroi ou de refus de crédit bancaire", notre objectif est d'approfondir notre compréhension de la dynamique de cette décision cruciale. La première section de ce chapitre met en lumière la relation entre les banques et les entreprises à travers le prisme de la théorie d'agence, soulignant ainsi les enjeux liés à l'asymétrie d'information. La deuxième section se concentre sur les mécanismes permettant d'analyser les risques de crédit, en examinant de près les outils et les méthodes utilisés par les banques pour évaluer le risque de non remboursement de l'emprunteur. Enfin, la troisième section explore le processus décisionnel mis en place par les banques lorsqu'elles doivent accorder ou refuser un crédit. Nous analysons les critères et les facteurs qui entrent en jeu dans ces décisions, tels que la capacité de remboursement, les garanties offertes et l'historique de crédit de l'emprunteur. Cette approche globale nous permet de mieux appréhender les enjeux complexes de la décision d'octroi ou de refus de crédit bancaire, en tenant compte des considérations théoriques et pratiques qui y sont associées et en mettant en évidence les enjeux liés à l'asymétrie d'information et aux considérations de gestion des risques.

Dans le chapitre III, intitulé "étude empirique des déterminants de la décision de refus de crédit bancaire", notre objectif principal est de déterminer les facteurs qui influencent spécifiquement la décision de refus de crédit. Nous menons une étude empirique basée sur un échantillon de 94 dossiers de crédit, dont certains ont été refusés (42) et d'autres ont été accordés (52). La comparaison entre les dossiers de crédit accordés et refusés nous permet d'identifier les différences significatives entre ces deux groupes. En examinant les caractéristiques des emprunteurs, les informations financières et les critères utilisés par les banques, nous pouvons déterminer les facteurs spécifiques qui influencent la décision de refus de crédit. Cette approche comparative nous permet d'obtenir des renseignements précieux sur les déterminants de la décision de refus de crédit, en mettant en évidence les critères les plus importants utilisés par les banques.

---

## *Chapitre I*

# *L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit*

---

# **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

## **Introduction de chapitre**

Dans toute économie, la banque joue un rôle important comme l'une des premières ressources de financement de l'activité économique. Elle joue le rôle de l'intermédiation financière dans le système économique, en orientant les capitaux disponibles vers les emplois les plus productifs. Schématiquement, la banque utilise les dépôts collectés pour octroyer des crédits.

Le crédit est une pratique courante dans notre environnement, en particulier en raison de la rareté de liquidités chez les clients, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises. En effet, ces derniers ont souvent des besoins financiers à satisfaire et peuvent recourir au crédit pour financer leurs projets ou faire face à des dépenses imprévues.

Durant cette opération, les banques sont exposées au risque de crédit car l'emprunteur pourrait ne pas honorer ses engagements relatifs au service de la dette. Afin de se protéger contre ce risque, les banques doivent procéder à une gestion précise du risque de crédit des emprunteurs, tant lors de l'octroi initial du crédit que tout au long de sa durée.

L'objectif du présent chapitre est de montrer l'importance du risque de crédit dans l'activité bancaire et les outils de gestion. Ces outils peuvent être à la fois internes, propres à chaque banque, et internationaux, réglementés par des organismes mondiaux.

A cette fin, ce chapitre se compose de trois sections :

- La première section sera consacrée aux notions générales sur la banque.
- La deuxième section sera dédiée au financement bancaire des entreprises.
- La troisième section traitera de la gestion du risque de crédit.



# Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

## Section 1 : Notions générales sur la banque

La banque est l'intervenant principal du processus de financement indirecte et connu par son intermédiation financière en créant un lien entre les agents excédentaires et les agents en besoin de financement.

### 1. Définition de la banque

Selon BEITONE Alain : « Une banque est une institution habilitée à effectuer des opérations de banque, c'est-à-dire : gestion des moyens de paiement, octroi de crédits, réception de dépôts du public, prestation de service d'investissement. Ce qui caractérise une banque par rapport à une institution financière non bancaire, c'est son pouvoir de création monétaire »<sup>1</sup>.

Au sens juridique, les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 66 à 75 de la loi N° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

### 2. Le rôle de la banque

#### 2.1. La création de la monnaie

Dans le cycle économique, les agents économiques peuvent exprimer un besoin de financement où la demande des capitaux dans certaine situation est d'ailleurs très importantes.

Le rôle de la banque ici est de relier les agents en excédent avec les agents en besoin de financement à travers l'allocation des capitaux. Les épargnants déposent leur argent dans une banque en contrepartie des intérêts, cette dernière fournit ensuite des capitaux aux entreprises et aux particuliers en situation de déficit financier.

Les banques commerciales peuvent créer de la monnaie, la création monétaire permet d'injecter de la liquidité dans le cycle économique. Un prêt émis par une banque permet à l'agent économique qui en bénéficie d'acquérir un bien ou un service. Ceux-ci pourront à leur tour déposer de l'argent dans les banques, qui pourront ensuite accorder de nouveaux prêts à d'autres agents économiques.<sup>2</sup>

En créant de la monnaie, en facilitant l'accès aux crédits et en assurant une canalisation efficace de l'épargne, les banques entretiennent et soutiennent l'économie d'un pays.

#### 2.2. L'intermédiation financière

L'une des principales fonctions des institutions financières est d'agir en tant qu'agent pour les déposants ou pour les épargnants. Ces derniers fournissent des fonds et autorisent implicitement les banques à investir leurs ressources dans des actifs financiers, spécifiquement le crédit bancaire où elle se place comme intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.

Ainsi, ce sont les imperfections du marché de capitaux qui expliquent l'existence d'intermédiaires. La particularité des institutions financières et de l'une d'entre elles, les banques, réduit les coûts et l'incertitude en convertissant l'information et le risque en liquidités ce qui soutiennent la globalisation financière. Cela ne condamne donc pas les banques à

---

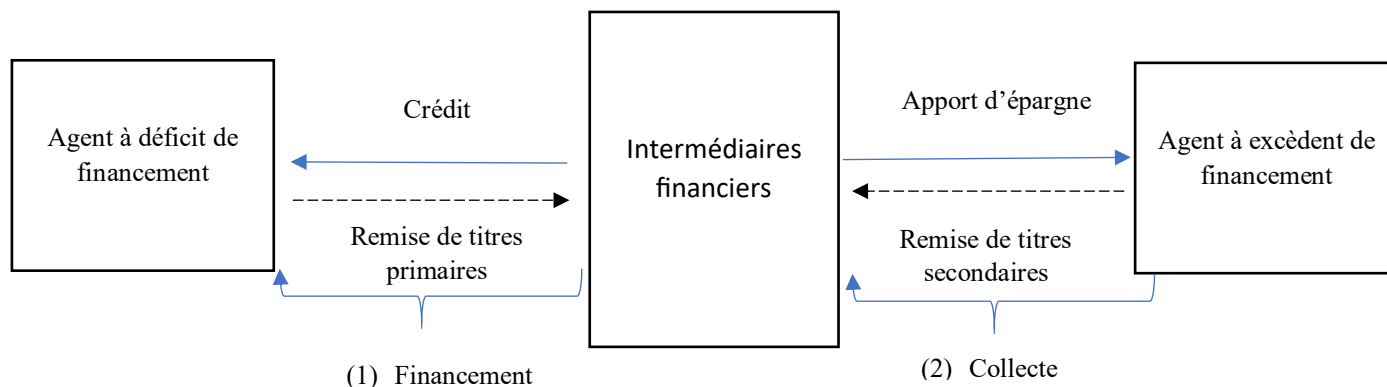
<sup>1</sup> BEITONE Alain, *Dictionnaire de science économique*, 4<sup>e</sup> édition, édition Armand Colin, 2013, p.6

<sup>2</sup> <https://www.techno-finance.fr/limportance-banques-leconomie/> consulté le 03/04/2022

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

disparaître, mais élargit le champ de leurs activités. La liquidité du marché repose également sur le rôle des banques en tant que *market maker*, et donc sur leur fonction d'intermédiation de marché.<sup>3</sup>

**Figure N°1 : L'intermédiation financière**



**Source** : COHEN Elie, *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, édition Edicef, 1991, p.35

### 3. Les fonctions de la banque

La théorie bancaire contemporaine classe les fonctions du secteur bancaire en quatre catégories principales<sup>4</sup> :

#### 3.1. Services de liquidité et de paiement

Depuis toujours, les banques ont joué deux rôles distincts dans la gestion des monnaies fiduciaires :

- L'échange de devises (échange entre différentes devises émises par différentes institutions) ;
- La fourniture de services de paiement ;

Ces services de paiement comprennent la gestion du compte du client et la finalité du paiement, c'est-à-dire que la banque garantit que la dette du payeur (réceptionnant les biens ou services concernés par la transaction) a été payée au bénéficiaire par un transfert d'argent. Ces opérations de service sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Et ces opérations sont dévisées en trois catégories principales<sup>5</sup> :

- *La réception des dépôts du public* : Les capitaux apportés par un tiers, exploités par un établissement de crédit pour son propre compte et remboursables ;
- *La distribution de crédit* : Les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous forme de dépôts sont distribués sous forme de crédit sur les agents économiques en besoin de capitaux pour investir, produire et consommer ;
- *La mise à disposition et la gestion de moyens de paiements* : c'est tout instrument permettant de transférer des fonds, quel que soit le support technique utilisé.

<sup>3</sup> SCIALOM Laurence, *Economie bancaire*, 4ème édition, édition La Découverte, 2012, p.8

<sup>4</sup> FERIEUX Xavier, ROCHET Jean-Charles, *Microeconomics of banking*, 2e édition, The MIT Press, 2008, p.2

<sup>5</sup> DE COUSSERGUÉS Sylvie, BOURDEAUX Gautier, *Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie*, 6e édition, édition Dunod, 2010., p.6

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

### **3.2. Transformation des actifs**

La banque "emprunte à court terme et prête à long terme" car elle consent des prêts à long terme et les finance en émettant des dépôts à court terme. Elle réalise un profit en vendant des passifs avec un ensemble de caractéristiques (une combinaison particulière de liquidité, de risque, de taille et de rendement) et en utilisant le produit pour acheter des actifs avec un ensemble différent de caractéristiques.<sup>6</sup>

### **3.3. Traitement de l'information**

La banque collecte des informations dites privées sur ses clients déposants et emprunteurs, telles que les actualités de paiement, les besoins de financement et la compétence des chefs d'entreprise qui appartiennent exclusivement à la banque.

Elle utilise ces informations pour affiner ses connaissances de ses clients et leurs vendre les produits dont ils ont besoin. Cette confidentialité encourage les clients à révéler à leur banque toutes les données utiles à la bonne marche de leur relation.

### **3.4. L'évaluation et la gestion des risques**

Parmi les missions de la banque est de garantir la sécurité des dépôts et des transactions réalisées. Rien ne doit être entrepris, dans l'utilisation des dépôts ou dans la gestion financière de l'institution qui puisse mettre en péril la viabilité de l'ensemble de la banque.<sup>7</sup>

Pour cette fin, elle maîtrise l'ensemble des outils d'analyse du risque de crédit et assure le suivi quotidien des dossiers de crédit en prenant les mesures nécessaires en cas de défaillance d'une contrepartie.

## **4. La classification des banques**

Il existe plusieurs types de banques et institutions financières qui peuvent être classés dans des catégories selon leurs fonctions et leurs types d'activités. On peut distinguer 5 catégories de banques<sup>8</sup> :

### **4.1. Banque de détail**

Les banques de détail sont également appelées banques commerciales. Ces banques collectent des ressources à travers leurs guichets et leurs réseaux de distribution. Elles offrent des services bancaires aux particuliers ou aux entreprises telles que l'acceptation des dépôts, des crédits et d'autres fonctions. Elles accordent généralement des prêts à court terme et à moyen terme.<sup>9</sup>

### **4.2. Banque d'affaires**

---

<sup>6</sup> MISHKIN Fredric.S, EAKINS Stanely.G, *Financial markets and institutions*, 7e édition, édition Pearson,2015, p.403

<sup>7</sup> LAMARQUE Eric, PAUGET Georges, *Stratégie de la banque et de l'assurance*, 2014, édition Dunod, 2015, P.17.

<sup>8</sup> GODDARD Jhon, WILLSON Jhon.O.S, *Banking, a very short introduction*, 1<sup>e</sup> édition, Oxford University Press, 2013.p.16.

<sup>9</sup> BANSAL Surti, *Meaning, concepts and significance of banks* , Teerthanker Mahaveer University, International Journal of Recent Advances in Multidisciplinary Topics, Volume 1, Issue 2, 2020, p.14.

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

Les banques d'affaires interviennent dans le financement à long terme des grandes entreprises industrielles et commerciales. Elles les accompagnent en fournissant des services bancaires divers tels que des conseils stratégiques et financiers et la gestion de leurs propres portefeuilles de participation. Ce type de banques a l'aptitude d'accompagner les entreprises dans des projets de fusions-acquisitions.

Contrairement aux banques commerciales, dont la mission principale est de prêter de l'argent aux clients et de recevoir des dépôts de leur part, les banques d'affaires ne reçoivent pas de dépôts de la part de leurs clients. Au lieu de cela, elles établissent des liens plus étroits avec leurs clients en détenant des participations dans leur capital.

### **4.3. Banque d'investissement**

Une banque d'investissement est une banque ou une division qui se concentre sur <sup>10</sup> :

- La levée de capitaux et les transactions de fusions et acquisitions pour les entreprises clientes et la levée de capitaux pour les clients gouvernementaux ;
- Les activités de vente et de négociation qui fournissent des services d'investissement, d'intermédiation et de gestion des risques aux investisseurs institutionnels, effectuent des recherches et participent également à des activités d'investissement non liées aux clients ;
- Les activités de gestion d'actifs pour les clients investisseurs individuels et institutionnels.

### **4.4. La Banque centrale**

La banque centrale est une institution financière plus au moins dépendante du pouvoir politique. Elle est chargée de :

- Surveiller au bon fonctionnement et à la sécurité des systèmes de paiement ;
- Assurer la stabilité monétaire en réglant la circulation monétaire et dirigeant par tous les moyens appropriés, la distribution du crédit, la liquidité, les engagements financiers à l'égard de l'étranger, réguler le marché des changes et assurer la sécurité et la solidité du système bancaire ;
- Émettre la monnaie fiduciaire à savoir les billets de banque et pièces de monnaie. La Banque centrale détermine les signes reconnaissables d'un billet ou d'une pièce et fixe les modalités de contrôle de leur fabrication et de leur destruction ;
- Établit les conditions générales dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers, peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer. Elle établit les normes que chaque banque doit respecter en permanence.<sup>11</sup>

### **4.5. Les banques universelles**

Ce sont des banques qui exercent toutes les activités appelées également banque généraliste. C'est un établissement de crédit qui offre tous types de financements et de prestations de services aux particuliers et aux entreprises et répond à leurs besoins grâce à un

---

<sup>10</sup> STOWELL David.P, An introduction to investment banks, hedge funds & private equity, édition Elsevier Inc, 2010

<sup>11</sup> <https://www.bank-of-algeria.dz/organisation/> consulté le 01/04/2023.

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

réseau de guichets lui permettant de collecter auprès de la clientèle une partie importantes de ses ressources.

### **Section 2 : Les financements bancaire des entreprises**

Lors de sa création, et puis au cours de son développement, l'entreprise exprime souvent des besoins de financement pour réaliser ses activités de production, de commercialisation et d'investissement.

L'entreprise peut faire face à ses besoins en faisant recours à plusieurs sources de financement pour bénéficier d'un appui financier.

#### **1. Les besoins de financement des entreprises**

##### **1.1. Les besoins de financement lié à l'investissement**

La politique d'investissement est centrale dans la vie d'une entreprise vu qu'elle doit assurer sa survie et son développement en réalisant des investissements de nature variée qui lui procure des bénéfices tout au long son existence.

Un investissement est « un sacrifice de ressources que l'on fait aujourd'hui dans l'espoir d'en obtenir, dans le futur, des résultats positifs (ou bénéfiques) étalés dans le temps, d'un montant supérieur à la dépense initiale »<sup>12</sup>.

Une entreprise peut réaliser des investissements pour atteindre un objectif fixé<sup>13</sup> :

- De renouvellement ou de remplacement : pour maintenir la capacité de l'entreprise. De tels investissements apparaissent pendant la période d'exploitation de l'investissement principal ;
- De productivité : pour diminuer le coût de production à production constante. Cet objectif est atteint grâce à la modernisation des équipements ou à l'amélioration des techniques ;
- De croissance, de capacité ou d'expansion : pour augmenter le potentiel productif de l'entreprise. Il s'agit de se doter de moyens supplémentaires ;
- De diversification ou d'innovation : pour atteindre de nouveaux marchés grâce à l'étude et au lancement de produits nouveaux ;
- D'image : pour acquérir de nouveaux clients (publicité, notoriété) ;
- Sociaux : pour améliorer le climat social en créant des conditions de travail favorables au personnel ;
- Stratégiques : pour assurer le devenir de l'entreprise. Celle-ci, après avoir analysé ses points forts et ses points faibles relativement à ses concurrents, fixe un cap et s'interroge sur les moyens (i.e. investissements) à mettre en œuvre pour l'atteindre ;

---

<sup>12</sup> Nathalie TAVERDET-POPIOLEK, *Guide du choix d'investissement*, 1<sup>e</sup> édition, édition d'Organisation, 2006, p.5.

<sup>13</sup> Ibid. p.9-10.

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré le principal facteur en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

### **1.2. Les besoins de financement lié à l'exploitation**

Dans le cadre de ses activités quotidiennes, une entreprise réalise des opérations répétitives, définie comme étant le « cycle d'exploitation ». Les opérations liées au cycle d'exploitation appelées les emplois cycliques entraînent des besoins de financement qui correspondent aux versements anticipés des fonds que l'entreprise est tenue de fournir pour construire ses stocks et accorder des délais de paiement à ses partenaires débiteurs.

Pour ce qui concerne les stocks, si une entreprise exerce des activités de distribution, elle doit accumuler des biens destinés aux clients ; si elle exerce des activités de production, elle doit accumuler des matières premières, des produits semi-finis, des travaux en cours et des produits finis. Dans tous les cas, l'entreprise pour constituer son stock, elle effectue une avance de fonds et gèle des liquidités, elle est donc confrontée à un besoin de financement des stocks.

De même, une entreprise accumule des créances lorsqu'elle accorde des délais de paiement à certains clients. Ces derniers constituent certes des « avoirs » ; mais ils représentent aussi un gel temporaire de trésorerie qui ne reviendra dans les caisses de l'entreprise que des semaines ou des mois plus tard. L'accumulation de ces créances clients entraîne également des gels de trésorerie, de sorte que l'entreprise a un besoin de financement.<sup>14</sup>

De manière générale, une entreprise ne produit pas et ne vend pas sans ressources financières, elle ne peut donc survivre que si elle réussit à mobiliser les ressources nécessaires pour soutenir son cycle d'exploitation et financer ses investissements.

## **2. Les sources de financement de l'entreprise**

L'entreprise doit choisir parmi une variété de sources de financement pour répondre à ses besoins de financement à chaque étape de sa vie. Le choix dépendra des besoins exprimés ainsi que l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de la firme et d'autres facteurs.

On peut trouver trois modes de financement fondamentaux qui coexistent dans l'économie actuelle. Historiquement, ces trois modalités ont surgi de manière graduelle et selon un ordre temporel qui a facilité l'apparition successive d'un régime d'autofinancement, ensuite de la finance directe et enfin de l'intermédiation financière.

### **2.1. Le financement interne**

Il est possible pour toutes les entreprises de satisfaire intégralement ou partiellement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement en ayant recours à leurs propres avoirs ou ceux de leurs associés. Les bénéfices de l'activité de l'entreprise, obtenus après déduction des charges fiscales, sont employés selon deux modalités : une fraction est versée aux actionnaires

---

<sup>14</sup> COHEN Elie, op.cit., p.131-132

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

sous forme de dividendes, tandis qu'une autre partie est conservée afin d'être réinvestie en interne, soit en autofinancement.

### ➤ L'autofinancement

Georges Depallens définit l'autofinancement comme « un ensemble de ressources qui restent, à moyen ou long terme, à la disposition de l'entreprise ; il est ainsi un moyen de financement des besoins nécessitant un engagement définitif ou durable des fonds tels que par exemple :

- Les remboursements d'emprunt à long et moyen terme ;
- Les investissements en équipements (construction, matériels...) ;
- Le financement de l'accroissement du fonds de roulement ».<sup>15</sup>

En d'autres termes, il convient de préciser que l'autofinancement correspond à la fraction de la capacité d'autofinancement (CAF) qui est allouée au financement de l'entreprise. Il s'agit de la ressource interne qui reste disponible après que les associés ont été rémunérés.

Sa définition résultant du tableau de financement du PCN est la suivante :

$$\boxed{\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes distribués au cours de l'exercice.}}$$

Cependant, l'utilisation exclusive de l'autofinancement comporte des limites qui ont un impact à la fois sur l'entreprise et sur l'économie nationale dans son ensemble. Dans une telle situation, chaque unité est contrainte d'utiliser uniquement sa propre capacité d'accumulation. Cependant, le rapport entre les besoins et les capacités de financement n'est pas uniformément réparti entre les entreprises. Certaines ont des besoins de financement qui dépassent considérablement leurs capacités immédiates.

Selon la théorie de l'ordre de priorité (pecking order theory) développée par Myers et Majluf, les entreprises ont une préférence pour le financement interne en raison de l'asymétrie d'information qui existe entre l'entreprise et les investisseurs externes. Ils expliquent que lorsque les entreprises ont des flux de trésorerie positifs, elles ont accès à des fonds internes tels que les bénéfices non distribués, et elles préfèrent les utiliser plutôt que de faire appel à un financement externe.<sup>16</sup>

La principale raison de cette préférence est d'éviter de révéler des informations confidentielles aux investisseurs externes. Lorsqu'une entreprise émet des titres externes tels que des actions ou des dettes, cela peut donner des indications sur la santé financière ou les perspectives de croissance de l'entreprise. Cela peut être préoccupant pour les entreprises qui souhaitent garder ces informations confidentielles afin de maintenir une position de négociation plus favorable.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> DEPALLENS Georges, *Gestion financière de l'entreprises*, 7<sup>e</sup> édition, édition Sirey, Paris, 1980, p.277

<sup>16</sup> MYERS Stewart C, MAJLUF Nicholas S, *Corporate financing and investment decision when firms have information that investors*, Journal of Financial Economics 13, 187-221. North-Holland, 1984, P.210

<sup>17</sup> Idem.

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

### 2.2 Le financement externe

Pour les entreprises engagées dans des projets d'ampleurs, l'insuffisance des capitaux propres nécessite souvent de faire appel à des sources externes comme les banques ou le marché financier pour augmenter les fonds disponibles.

#### A. Le financement par le marché financier (direct)

Lorsqu'une relation financière directe se forme, une interaction directe se produit entre les acteurs disposant d'un excédent de financement et ceux qui ont un déficit de financement. Les premiers mettent leur épargne à la disposition des seconds, sans l'intervention d'un intermédiaire entre eux. Le marché financier est l'endroit où cette rencontre a lieu.

Il permet l'émission et la négociation de différents titres financiers tels que les actions, les obligations, les prêts hypothécaires et les dérivés. Les investisseurs peuvent acheter et vendre ces titres afin de réaliser des bénéfices à long terme.

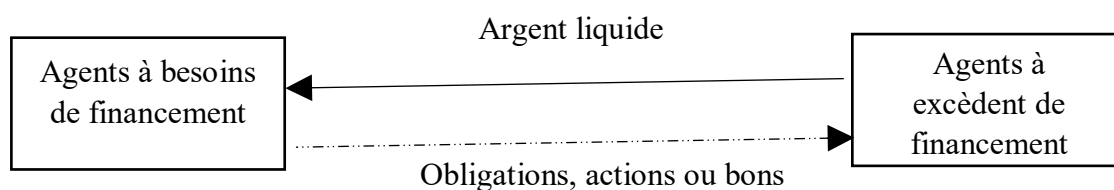
Les opérations financières sont effectuées d'abord sur le marché primaire, lequel rassemble les nouvelles émissions, c'est-à-dire les transactions qui mettent en relation des agents ayant besoin de financement et des agents ayant la capacité de financer ces besoins.

Cependant, le marché financier englobe également un marché secondaire sur lequel les titres financiers sont échangés entre les investisseurs, permettant ainsi aux premiers souscripteurs de retrouver de la liquidité.

Ce type de situation se produit lorsque, par exemple, une entreprise "fait appel à l'épargne publique" en émettant de nouvelles actions ou en contractant un emprunt obligataire. Dans ce cas, les épargnants fournissent de l'argent liquide représentant une fraction de leur épargne qu'ils mettent à la disposition de l'entreprise. En contrepartie, ils reçoivent un titre de la part de l'entreprise, soit un document qui représente un engagement de cette dernière à leur égard.

Si l'entreprise émet un emprunt obligataire, l'obligation remise à l'épargnant représente à la fois une reconnaissance de dette de la part de l'entreprise (l'émetteur) et l'engagement pris par cette dernière de verser des intérêts et de rembourser l'emprunt selon des conditions fixées à l'avance. Si l'entreprise émet des actions, l'épargnant devient un associé de l'entreprise : il reçoit donc une action représentant une fraction du capital et qui lui assure une participation à certaines décisions de l'entreprise, aux distributions de bénéfices qui pourront intervenir, et au partage du patrimoine en cas d'interruption future de l'activité<sup>18</sup>.

**Figure N°2 : Le principe de la finance direct**



<sup>18</sup> Idem



## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

Source : COHEN Elie, op.cit., p.35

### **B. Le financement bancaire (indirect)**

Le financement bancaire est le deuxième moyen de financement externe permettant aux entreprises de bénéficier d'un soutien financier pour combler les insuffisances de leurs capitaux propres et maintenir leur équilibre financier, grâce à un intermédiaire financier. Les banques offrent une gamme de produits de crédit adaptés aux besoins des entreprises, allant des crédits à court terme aux lignes de crédit à long terme.

#### **1. Définition du crédit**

##### **• Définition économique**

Il existe plusieurs définitions de la notion de crédit :

Selon PETIT-DUTAILLIS « faire crédit, c'est faire confiance, mais c'est aussi donner librement la disposition affective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »<sup>19</sup>

Selon KHAROUBI Cécile et THOMAS Philippe « Le prêt est un contrat formel dont le fonctionnement est strictement encadré par la loi. Le créancier financier consent un crédit sur un montant déterminé, en fixe la maturité et le taux d'intérêt ainsi que les modalités de remboursement ». <sup>20</sup>

##### **• Définition juridique**

La loi n 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit de son article 112 définit le crédit comme suit : « Une opération de crédit est tous actes à titre onéreux par lequel une personne ne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie ».

De manière générique, il convient de souligner que le crédit procède de l'association de ses trois caractéristiques intrinsèques, à savoir :

- 1- La confiance témoignée par le créancier envers le débiteur ;
- 2- La durée ou la période pendant laquelle le bénéficiaire dispose des fonds prêtés ;
- 3- L'engagement de restituer lesdits fonds prêtés ;

---

<sup>19</sup> PETIT-DUTAILLIS Georges, *Le risque de crédit bancaire*, Edition scientifique Riber, Paris, 1967, p.18

<sup>20</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, *Analyse du risque de crédit*, 2<sup>e</sup> édition, RB édition, 2016, p.19

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

Il convient également de préciser que le montant du crédit accordé est susceptible de fluctuer en fonction de différents paramètres tels que la clientèle concernée, les besoins exprimés, la finalité de la demande de crédit, les garanties fournies ainsi que la position du client envers la banque (degré de fidélité, etc.).

### **2. Classification de crédit**

Il convient de noter que le crédit peut prendre diverses formes :

- **En fonction de leur durée**, les crédits peuvent être consentis à court, moyen ou long terme. Ainsi, le court terme est considéré comme inférieur à deux (02) ans, le moyen terme s'étend de deux (02) à sept (07) ans et le long terme est supérieur à sept (07) ans, pouvant atteindre jusqu'à vingt (20) ans ;
- **Selon leur finalité**, il est possible de faire la distinction entre les crédits d'exploitation, destinés à financer les besoins de fonctionnement des entreprises, tels que le financement des stocks ou des créances, et les crédits d'investissement, destinés à financer l'acquisition d'équipements ou la réalisation de projets. Ces derniers sont considérés comme relevant du haut du bilan ;
- **Selon la qualité de l'emprunteur**, le crédit peut être classé en deux grandes catégories : les crédits aux particuliers et les crédits aux entreprises. Le premier type vise à améliorer les conditions de vie ou de travail de l'emprunteur, tels que les crédits à la consommation ou les crédits immobiliers, tandis que le second type vise généralement à stimuler ou à maintenir l'activité de l'entreprise, comme les crédits d'exploitation ou les crédits d'investissement.

### **3. Les types de crédits accordés par la banque aux entreprises**

Les besoins des clients financées à l'aide de crédits accordés par la banque sont multiples et divers. Le financement bancaire des entreprises peut prendre la forme d'un financement d'exploitation, un financement de l'investissement et financement du commerce extérieur.

#### **3.1. Le financement de l'exploitation**

L'entreprise se trouve dans des situations de besoin de trésorerie, cela va la conduire auprès de son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme. Au sein d'un établissement bancaire, il est de rigueur de considérer un crédit à court terme comme un prêt octroyé pour une durée de remboursement ne dépassant pas deux années. Cette forme de financement est généralement sollicitée pour subvenir aux besoins de consommation de particuliers d'une part, et pour répondre aux exigences des activités à cycle court des entreprises, celles qui sont liées à leur exploitation, d'autre part et il peuvent prendre deux formes <sup>21</sup> :

##### **3.1.1. Les crédits par caisse (directe)**

Ces crédits sont principalement alloués au financement des actifs circulants du bilan, autorisant ainsi les clients d'une banque à réduire leur solde débiteur. Cette forme de crédit permet de gérer et de compenser les écarts de trésorerie sur une période brève, correspondant

---

<sup>21</sup> BICABA Magna Nazaire, *Initiation à la banque*, édition L'Harmattan, 2017, p.54

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

aux sorties et aux entrées de fonds liées à l'activité opérationnelle. On peut distinguer deux types de crédits par caisse : les crédits par caisse globaux et les crédits par caisse spécifiques.

### A. Les crédits par caisse globaux

Le degré de risque inhérent à ce genre de crédit est considérablement plus élevé que celui des crédits spécifiques, étant donné qu'il s'agit d'un crédit sans garantie intrinsèque. On peut citer la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit relais.

#### ▪ La facilité de caisse

« La facilité de caisse est un crédit accordé, en principe, à la clientèle des entreprises, lorsque celles-ci ont besoin de faire face à une gêne momentanée ou un manque de trésorerie. Elle est limitée généralement dans un laps de temps très court (échéance de fin de mois) »<sup>22</sup>

Elle répond de manière adéquate aux exigences de financement liées aux décalages temporaires entre les flux d'entrées et de sorties de fonds, tout en garantissant un remboursement mensuel régulier grâce aux entrées d'argent différées.

En octroyant des facilités de caisse, le banquier permet à son client de maintenir un solde débiteur sur son compte jusqu'à un certain montant et pour une durée limitée. Cette utilisation brève de la facilité de caisse vise à restreindre le risque encouru par la banque, qui pourrait autrement empêcher le remboursement du crédit en raison du non-recouvrement des recettes de l'entreprise.

#### ▪ Découvert

Ce type de prêt est octroyé à l'entreprise afin de faire face aux dépenses imprévues et urgentes qui s'inscrivent néanmoins dans le cadre de son cycle opérationnel. Le découvert bancaire peut être autorisé dans le cas où l'entreprise attend une rentrée de fonds et souhaite disposer à l'avance des sommes attendues (par exemple, règlement d'une indemnité d'assurance). Cette facilité de crédit permet de garantir le financement d'une insuffisance temporaire qui ne doit pas excéder une durée d'un an et pour une période généralement plus longue que la facilité de caisse (de quelques semaines à quelques mois).<sup>23</sup>

Le découvert bancaire peut prendre différentes formes :

**Le découvert simple** : le client est autorisé à faire passer son compte en position débitrice dans la limite du plafond autorisé, qui ne dépasse généralement pas quinze (15) jours du chiffre d'affaires. Par la suite, les agios seront déduits du montant utilisé.

**Le découvert mobilisable** : il est octroyé sous forme de Billet à Ordre de 90 jours renouvelable, qui peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie. De plus, cet effet représente une

---

<sup>22</sup> Ibid, p.57

<sup>23</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, *Principe de technique bancaire : l'indispensable pour les professionnels de banque*, 27<sup>e</sup> édition, édition Dunod, 2015, p.194

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

garantie pour la banque en cas de défaillance du débiteur. Les agios seront également décomptés sur le montant utilisé.

### ▪ Le crédit de compagnie

Ce type de crédit est accordés aux entreprises qui exercent une activité saisonnière et sont confrontées à un important décalage temporel entre les dépenses et les recettes qui impactent la trésorerie. Il se présente sous la forme d'un découvert ou d'un escompte de billet à ordre accepté par le client où la banque fournira le crédit sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

### ▪ Le crédit relais (ou de soudure)

Le crédit relais est une facilité de caisse qui s'étend sur une période prolongée, et qui est associé à une opération ponctuelle en dehors de l'activité opérationnelle régulière d'une entreprise. Il vise à anticiper une future entrée de fonds découlant d'une opération financière (une augmentation de capital, vente d'un immeuble...etc.).

Il s'agit donc d'une avance financière exceptionnelle destinée à couvrir les dépenses liées aux immobilisations en attendant une rentrée de fonds certaine et prochaine.

### ▪ Le crédit « spot »

« Un crédit spot est tout simplement une appellation donnée à un découvert, sous forme d'avance d'une durée de quelques heures à quelques jours. Il a une durée très courte et porte généralement sur des montants relativement importants. Le principal avantage de ce type de crédit ou de ce financement réside dans le fait qu'il est accordé avec rapidité sans grandes formalités, et dans la suppression des commissions applicables au découvert, le taux proposé étant le seul coût pour l'entreprise ».<sup>24</sup>

### ▪ L'accréditif

« L'accréditif est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds dans une autre agence de sa banque ou chez un de ses correspondants. Il peut être simple, c'est-à-dire occasionnel, ou permanent, c'est-à-dire que le client y recourt périodiquement à intervalle régulier ».<sup>25</sup>

L'accréditif peut prendre deux formes :

- **L'accréditif simple** : implique un débit préalable du compte avant envoi des fonds et ne prévoit pas de crédit.

<sup>24</sup> BICABA Magna Nazaire, op.cit., p.60

<sup>25</sup> BICABA, MAGNA NAZAIRE, « Initiation à la banque », 2017, P.60

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **L'accréditif permanent** : est assorti d'un débit du compte après utilisation, sous réserve d'un montant autorisé pour une durée limitée. Dans ce cas, l'accréditif devient un crédit complet, car il y a un risque de décaissement sans contrepartie en compte<sup>26</sup>.

### B- Les crédits d'exploitation par caisse spécifique

« Les crédits d'exploitation sont dits spécifiques lorsqu'ils financent des postes spécifiques de l'actif circulant. Ils ont donc un objet bien déterminé ; c'est pour cela qu'on les qualifie de crédits causés. Ces crédits ont une origine précise. Ils présentent l'avantage pour l'entreprise d'accélérer la rotation de son actif cyclique et ainsi disposer plus rapidement de liquidités ». <sup>27</sup> Ces crédits peuvent revêtir les formes suivantes : Escompte commercial, avance sur marchandises, avances sur marchés public, escompte de warrants, avance sur titre, avance sur facture, affacturage (Factoring).

#### ▪ Escompte commercial

« L'escompte est une opération qui consiste pour une banque à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement. L'escompte fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelée le cédant, le débiteur de l'effet, appelé le cédé et le banquier qui est, lui, le cessionnaire ». <sup>28</sup>

L'escompte est un mécanisme permettant à un prestataire de services de céder ses créances à sa banque, qui se charge ensuite du recouvrement auprès de l'acheteur. Le banquier prélève un montant appelé "escompte" pour les intérêts et les commissions. En accordant l'escompte, le banquier accorde un crédit à son client, qui sera remboursé à l'échéance par une tierce partie.

#### ▪ Avance sur marchandises

Il est possible pour une entreprise ayant des marchandises en stock de solliciter une avance sur ces dernières auprès de son banquier. Dans la plupart des cas, cette avance est généralement accordée à hauteur de 80% de leur valeur marchande et sera garantie par les marchandises elles-mêmes, qui seront ainsi affectées en tant que gage dans les locaux de l'entreprise ou, pour plus de sécurité, dans les locaux d'un tiers tel qu'un magasin général.

En d'autres termes, les avances sur marchandises représentent des crédits ayant pour finalité de fournir à certaines entreprises les fonds supplémentaires requis pour financer leurs besoins de stockage.

---

<sup>26</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., p.317-318

<sup>27</sup> Dr TARI Mohamed Larbi Mr ATTARI Abdennasser , *Revue des Economies Financières, Bancaires et de management* , Ecole supérieure de commerce,2018, p.38

<sup>28</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., p.321

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

### ▪ **Escompte de warrants**

« Lorsque la banque accorde une avance sur marchandises, elle préférera souvent la solution qui consiste à confier les marchandises à un tiers. Dans ce dernier cas, les marchandises seront le plus souvent déposées dans un magasin général »<sup>29</sup>.

### ▪ **Avance sur le marché public**

L'avance sur le marché public se réfère à un crédit à court terme sollicité par les sociétés en collaboration avec l'État, les collectivités et les services publics, lesquelles se sont engagées à exécuter des projets d'envergure tels que la construction de bâtiments, et sont souvent confrontées à des contraintes coûteuses découlant de la lenteur dans le règlement des situations de travaux. Ces besoins de financement substantiels sont généralement comblés par les établissements bancaires sous forme d'avances sur le marché public.

### ▪ **Avance sur titre**

L'avance sur titres correspond à un crédit accordé par caisse, permettant à tout porteur de titres de placement tels que des bons de caisse, ou de titres de négociation tels que des actions ou des obligations, souhaitant disposer de liquidités pour une durée donnée, de bénéficier d'une avance en contrepartie de la remise de ces titres en garantie auprès de son établissement bancaire qui est consentie dans la limite de 80 pourcents des titres souscrits pour une période d'une année.

### ▪ **Avance sur facture**

La pratique de l'avance sur facture consiste, pour une entreprise requérante, à solliciter les services d'un établissement bancaire, en vue de se procurer une somme d'argent équivalente au montant d'une facture émise, mais qui, jusqu'à présent, n'a pas connu de règlement effectif.

Pour bénéficier de l'avance consentie par une banque, la facture présentée doit être domiciliée auprès d'elle. Cette procédure atteste de manière formelle, de l'engagement de l'acheteur à régler la facture en question en effectuant un virement sur le compte du vendeur, ouvert dans les livres de l'établissement bancaire qui accorde le crédit.

### ▪ **Affacturation (Factoring)**

« L'affacturation est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce, moyennant rémunération »<sup>30</sup>.

Le contrat d'affacturation permet à une entreprise (l'adhérent) de déléguer à une banque (le factor) les opérations de recouvrement de ses créances clients moyennant une commission. La banque achète ferme les créances de l'entreprise et sélectionne l'adhérent en fonction de critères

---

<sup>29</sup> Ibid, p.336

<sup>30</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., p.334

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

spécifiques. L'affacturage ne se limite pas à la simple mobilisation des créances commerciales, ce qui en fait une technique onéreuse pour l'entreprise.

### **3.1.2. Les crédits par signature**

Les crédits par signature sont des engagements "hors bilan" de la banque, où elle prête sa signature sans charge de trésorerie. Toutefois, avant de s'engager, la banque doit mener une étude minutieuse pour évaluer les risques de décaissements importants. Les crédits par signature peuvent garantir la mise à disposition de fonds ou différer, éviter ou accélérer certains décaissements ou rentrées de fonds sans devoir endosser des charges de trésoreries.

Les crédits par signature se présentent sous quatre (04) formes :

- l'aval ;
- l'acceptation ;
- le cautionnement ;
- le crédit documentaire.

#### ▪ **L'aval**

L'aval bancaire est une manifestation d'engagement fourni par un établissement bancaire qui s'engage explicitement à garantir le paiement intégral ou partiel du montant spécifié dans un titre de commerce si le principal débiteur, c'est-à-dire la personne tenue de s'acquitter de la dette, se trouve en situation d'insolvabilité lors de l'échéance prévue.

C'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet. Il offre la possibilité au client qui éprouve un besoin de liquidités de bénéficier d'un délai de paiement dans le cadre d'une transaction commerciale.

#### ▪ **L'acceptation**

Lorsqu'une banque (appelé le "tiré") accepte un effet de commerce, elle s'engage à effectuer le paiement à la date d'échéance. Contrairement à l'aval, qui n'implique qu'une garantie de paiement, l'acceptation bancaire fait du banquier le principal obligé envers le créancier. Cette acceptation est généralement indiquée par la mention "bon pour acceptation" suivie de la signature du banquier.

Ce type de crédit est conféré par la banque à sa clientèle généralement lorsqu'il s'agit de transactions dans le cadre du commerce extérieure, où le banquier substitue sa signature à celle de son client importateur, s'engageant ainsi à acquitter la dette du fournisseur à l'échéance.

#### ▪ **Le cautionnement**

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».<sup>31</sup>

Le contrat de cautionnement est un contrat unilatéral dans lequel la banque se porte caution pour son client, à condition que celui-ci justifie d'une dette envers un créancier. Il doit être consigné par écrit et prend fin en même temps que l'obligation principale. Contrairement à l'aval, le cautionnement persiste même si le consentement du débiteur principal était vicié.

### ▪ Le crédit documentaire

« Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque émettrice » s'engage, à la demande et pour le compte de son client-importateur appelé « donneur d'ordre », à payer à un vendeur-exportateur appelé « bénéficiaire », dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de l'expédition des marchandises, de leur valeur et de leur conformité à la commande ».<sup>32</sup>Ce type de crédit sera développé dans le financement du commerce extérieur.

### 3.2. Le financement de l'investissement

Le crédit d'investissement est un crédit qui permet à la société de mener à bien des projets d'investissement professionnels en accordant un crédit à moyen ou long terme, des crédits-bails ainsi que diverses formes de crédits spécifiques. Leur restitution est principalement sécurisée par les résultats obtenus par l'entreprise.<sup>33</sup>

#### 3.2.1. Les crédits à moyen terme

Le crédit à moyen terme est une forme de financement adaptée à des besoins spécifiques qui peuvent être remboursés sur une période allant de deux à sept ans. Il est généralement utilisé pour des projets d'investissement à moyen terme tels que l'acquisition de véhicules, de matériel, d'outillage et d'autres équipements nécessaires à la production d'une entreprise.

Il existe trois types de crédits à moyen terme :

#### ▪ CMT réescomptable

Cette modalité de financement octroyée par la banque permet la reconstitution de sa trésorerie qui avait été mise à disposition lors de l'octroi du crédit. Cette réintégration s'effectue par le réescompte, auprès de la Banque d'Algérie, du billet à ordre souscrit par l'investisseur.

#### ▪ CMT mobilisable

Il s'agit d'un crédit à moyen terme direct qui peut être mobilisé sur le marché monétaire. Ce type de crédit est accordé par la banque dans le but de réescompter des billets émis à cette occasion, et devrait en toute logique remplacer le crédit à moyen terme réescomptable. Pour

---

<sup>31</sup> MAMADOU Sène, La banque expliquée à tous : Focus sur l'Afrique, Revue Banque, 2021, p.235

<sup>32</sup> Ibid, p.178

<sup>33</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., p.366



## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

récupérer les fonds engagés dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire.

- **CMT direct**

Le crédit à moyen terme est qualifié de direct lorsque la banque le finance à partir de sa propre trésorerie. Les billets à ordre émis pour ce type de crédit sont considérés comme des engagements de remboursement de dette, et non comme des instruments de réescompte ou de mobilisation.

### 3.2.2. Les crédits à long terme

Les crédits qui sont consentis pour une durée de remboursement excédant sept années sont communément qualifiés de crédits à long terme. Ces crédits sont utilisés pour financer des projets à long terme tels que l'achat d'équipements, l'acquisition d'immobilier, le financement de projets d'investissement ou le refinancement de dettes existantes. Ils offrent des modalités de remboursement étalées sur plusieurs années, ce qui permet aux emprunteurs de rembourser le crédit par des versements périodiques. Les taux d'intérêt peuvent être fixes ou variables, en fonction des termes convenus entre l'emprunteur et le prêteur.

### 3.2.3. Les crédits bail

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle un établissement de crédit acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat ».<sup>34</sup>

Le contrat de crédit-bail est établi entre la société de crédit-bail (la banque) et le crédit preneur (le promoteur) pour une durée déterminée assorti d'un engagement de vente à la fin du contrat. De ce fait, l'utilisateur ne détient pas de manière juridique la propriété de l'actif qui lui est mis à disposition durant la période de l'accord.

Il existe deux formes de leasing, selon que le bien à financer sera mobilier ou immobilier <sup>35</sup>:

- **Le crédit-bail mobilier**

Il porte sur des biens mobiliers d'équipement, nécessaires à l'activité de la société ou utilisés à des fins mixtes, en vue de contribuer à l'augmentation de la productivité de l'entreprise. En revanche, il est inapplicable aux éléments incorporels tels que les fonds de commerce et les logiciels informatiques.

- **Le crédit-bail immobilier**

Il concerne des biens professionnels immobiliers existants ou en projet. Ce type d'accord est octroyé par des entités spécialisées, filiales de banques, qui procèdent au financement par le biais d'émissions d'obligations.

---

<sup>34</sup> Ibid, p.368

<sup>35</sup> Idem

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

### **3.3. Le financement du commerce extérieur**

#### **3.3.1. Le financement de l'importation**

Un importateur peut régler ses achats grâce à la remise documentaire, au crédit documentaire et à l'avance en devises ; il peut également bénéficier de cautions en douane.

- **La remise documentaire**

Afin de récupérer ses marchandises, l'acheteur doit détenir plusieurs pièces justificatives, telles que LTA, des certificats variés, des documents douaniers, et autres encore. Pour garantir le paiement en échange de la livraison de la marchandise, l'exportateur transmettra ces documents à l'institution financière de l'acheteur, laquelle ne pourra les remettre à ce dernier qu'à condition d'un versement (soit en espèces, soit par acceptation d'un effet de commerce avalisé par la banque).

La procédure décrite précédemment offre une certaine sécurité pour l'acheteur et le vendeur. Cependant, l'exportateur est confronté à un risque important car il ne peut envoyer les dans de telles situations, l'exportateur a deux options : assumer les frais de retour des marchandises ou trouver un autre acheteur si la qualité des produits le permet. Afin de mieux protéger les deux parties, les banques ont mis en place une technique plus élaborée, le crédit documentaire.

- **Le crédit documentaire**

« 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 ». <sup>36</sup>

Lors de la signature du contrat entre le vendeur et l'acheteur, cette dernière demande à sa banque un crédit documentaire afin de garantir le paiement de la transaction. L'acheteur se rend donc à sa banque et demande que celle-ci s'engage à verser le montant dû au vendeur dès la présentation des documents spécifiés dans le contrat. Si la banque accepte cette demande, elle en informe ensuite le vendeur

#### **3.3.1. Le financement de l'exportation**

L'exportateur dispose de toute une gamme de produits bancaire lui permettant d'exercer son activité.

- **Les crédits de préfinancement**

---

<sup>36</sup> Ibid, p.341

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

Les crédits de préfinancement d'exportation représentent des facilités de découvert offertes par les établissements bancaires dans le but de couvrir les besoins spécifiques inhérents à l'activité d'exportation d'une entreprise. Ces facilités peuvent être accordées soit pour faciliter l'exécution d'une ou de plusieurs commandes liées à un marché spécifique (crédit de préfinancement spécialisé), soit dans le cadre général d'une activité exportatrice.<sup>37</sup>

### ▪ **La mobilisation des créances nées à court terme (MCE)**

La créance de l'exportateur née lors de l'expédition des marchandises ou de la livraison des travaux ou prestations et elle est considérée comme à court terme si elle ne dépasse pas 18 mois. Cette catégorie de créance peut être mobilisée à hauteur de 100% par l'entreprise, généralement par l'émission de billets à ordre souscrits auprès du banquier. Il est requis de l'entreprise qu'elle apporte des preuves tangibles pour étayer ses créances en apposant des références précises sur les billets de mobilisation.

### ▪ **Les crédits à moyen ou long terme exportation**

#### 1. **Le crédit fournisseur**

Le crédit-fournisseur est une forme d'escompte concédée au fournisseur qui a accordé des délais de paiement à son client étranger. Cette forme de crédit permet au fournisseur d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale, le montant des sommes qui lui sont dues à terme par l'acheteur étranger. Ainsi, la banque accorde un crédit au fournisseur, d'où le nom de crédit-fournisseur.

#### 2. **Le crédit acheteur**

Le crédit-acheteur représente un prêt octroyé par une banque à un acheteur étranger dans le but de lui permettre de régler immédiatement son fournisseur.

Le crédit acheteur donne lieu à l'établissement de deux contrats distincts et autonomes :

- **Le contrat commercial** : Qui établit les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur, notamment les prestations du vendeur et le paiement comptant de l'acheteur. Le paiement comptant permet au vendeur d'être déchargé de la charge que représenteraient pour lui des paiements différés.
- **Le contrat de crédit** : Appelé "ouverture de crédit" permet aux banques d'offrir, sous certaines conditions, à l'acheteur devenant ainsi l'emprunteur, la mise à disposition en temps opportun des fonds nécessaires pour respecter ses engagements de paiement au comptant.

### ▪ **Les avances sur devise :**

L'avance sur devises représente un crédit octroyé dans le but de répondre aux besoins de trésorerie d'une entreprise qui se consacre à l'exportation. Cette facilité lui permet de disposer

---

<sup>37</sup> BICABA Magna Nazaire, op.cit., p.170

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

des sommes correspondantes à ses créances, libellées en la devise de facturation, dans l'objectif de fournir une solution de couverture du risque de change.

### **Section 3 : La gestion du risque de crédit**

Toute activité de crédit bancaire fait naître un risque. En effet, les banques sont amenées à accepter certains risques pour assurer la rentabilité de leurs activités et fournir des services à leur clientèle. Cependant, ces risques peuvent engendrer des pertes importantes et des effets néfastes sur la santé financière de la banque, ainsi que sur l'économie dans son ensemble. Cela est particulièrement vrai dans un contexte économique marqué par les difficultés financières des entreprises, telles que les défauts de paiement ou les faillites, qui peuvent sérieusement perturber l'économie dans son ensemble.

Dans ce contexte, les prêteurs sont tenus de prendre des décisions rationnelles en gérant avec rigueur le risque de crédit associé à chaque emprunteur, tant avant qu'après l'octroi du crédit.

#### **1. Notions sur le risque bancaire**

##### **1.1. Définition de risque**

« Le risque est défini comme la possibilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. Il est considéré comme la cause d'un préjudice »<sup>38</sup>.

Dans le domaine de l'économie, le risque est la représentation statistique d'une probabilité de survenance d'un événement inopportun. Le risque en tant que tel ne possède pas de caractéristiques intrinsèques, mais renvoie plutôt à l'événement auquel il est lié ; il est présent pour les intervenants impliqués dans l'événement qu'il évalue quant à sa probabilité d'occurrence ».

##### **1.2. Les types de risque bancaire**

La nature de l'activité de crédit expose les créanciers financiers à un risque multiples. Pour ceux-ci, il s'agit d'un événement qui peut affecter négativement les flux que doit verser un

---

<sup>38</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.15

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

emprunteur au titre d'un contrat de crédit. On trouve divers risques, mais ceux qui apparaissent le plus souvent sont :

- **Le risque de liquidité**

Le risque de liquidité survient suite à l'opération de transformation des délais de paiement effectué par les banques. Par conséquent, il s'agit d'un péril de transformation qui se manifeste quand les échéances des emprunts dépassent celles des ressources disponibles. Pour faire face à ce danger, les banques vont en premier lieu tenter de minimiser les risques en obtenant des dépôts à long terme.<sup>39</sup>

- **Le risque de marché**

La fluctuation des prix (cours, taux) sur le marché peut entraîner un risque de perte ou de dévaluation des positions prises sur les instruments financiers suivants : produits de taux (tels que les obligations et les dérivés de taux), actions, devises et matières premières. Ce risque est considéré comme une menace pour les investisseurs. Face à ce risque, les banques doivent conserver un montant minimal de fonds propres.

- **Le risque de contrepartie**

Il se manifeste lorsque la contrepartie d'une transaction financière se trouve dans l'incapacité de respecter ses engagements avant que la totalité des flux de trésorerie associés ne soient convenablement dénoués. Dans l'éventualité où les transactions portant sur la contrepartie seraient dotées d'une valeur économique avantageuse au moment où surviendrait l'incident, une perte pécuniaire en résulterait pour la partie ayant entamé la transaction.<sup>40</sup>

- **Le risque de taux d'intérêt**

Le risque de taux d'intérêt consiste en la possibilité de voir la situation financière d'un établissement de crédit se détériorer en raison de variations défavorables des taux. En réalité, ce risque englobe deux types de risques différents : le risque de revenu ou d'exploitation, qui résulte d'une baisse potentielle des recettes ou d'une augmentation des charges d'intérêt de la banque, et le risque de bilan, qui survient lorsque les variations des taux d'intérêt réduisent la valeur marchande de certains actifs (notamment les actifs à taux fixe) et augmentent celle de certains éléments du passif bancaire. Ces événements ont pour conséquence de réduire la "valeur nette" de l'établissement, en particulier s'il est impliqué dans des opérations importantes sur des titres.<sup>41</sup>

- **Le risque de change**

Ce risque concerne les institutions financières à travers leurs opérations de prêt et d'emprunt en devises étrangères. En somme, la banque assume ce type de risque en cas de

---

<sup>39</sup> KARYOTIS Catherine, *L'essentiel de la banque*, 2e édition, édition Gualino, 2021, p.59

<sup>40</sup> MAMADOU Sène, op.cit., p.241

<sup>41</sup> DESCAMPS Cristian, SOICHO Jacque, *Economie et gestion de la banque*, édition EMS, 2019, p.166

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

variation défavorable du taux de change. Il est également important de souligner qu'il existe une interdépendance entre le risque de taux et le risque de change.

- **Le risque opérationnel**

Le risque opérationnel a été défini par le Comité de Bâle en janvier 2001 comme étant « un risque de pertes directes ou indirectes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable aux procédures, au facteur humain et aux systèmes, ou à des causes externes ».

Pour le Comité de Bâle, le risque opérationnel est un risque majeur qui requiert des banques de disposer de réserves adéquates afin de se prémunir contre les pertes qui en découlent. Les banques ont la faculté d'adopter leur propre appréhension des risques opérationnels en fonction de leur structure interne, de leur envergure, et de la complexité inhérente à leurs activités.

## **2. Le risque de crédit**

Le risque de crédit est l'un des risques les plus courants auxquels sont confrontées les banques et les institutions financières. En conséquence, ces dernières accordent une attention particulière à ce type de risque.

### **2.1. Définition de risque de crédit**

« Il s'agit d'un événement qui peut affecter négativement les flux que doit verser un emprunteur au titre d'un contrat de crédit. En pratique, c'est le risque de non-remboursement de ses dettes par un emprunteur défaillant. Il s'assimile au degré d'incertitude qui pèse sur l'aptitude d'un emprunteur à effectuer le service prévu de la dette, c'est-à-dire à l'incertitude des pertes pouvant être générées par un crédit à un créancier financier. Globalement, on considère un risque de contrepartie comme le risque de dégradation de la situation d'un emprunteur ».<sup>42</sup>

### **2.2. Les caractéristiques de risque de crédit**

Le risque de crédit possède trois principales caractéristiques<sup>43</sup> :

- Il s'agit d'un risque « systémique », c'est-à-dire qu'il est influencé par l'état général de l'économie et qu'il est sujet à une forte cyclicité ;
- Il s'agit d'un risque « spécifique », ce qui signifie qu'il évolue en fonction des événements spécifiques qui surviennent chez les emprunteurs ;

---

<sup>42</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.24

<sup>43</sup> RICHARD BRUYERE, AL, *Les Produits Dérivés de Crédit*, 4<sup>e</sup> édition, édition Economica, p.4

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- Contrairement à d'autres types de risques de marché, le risque de crédit présente une asymétrie de rentabilité structurelle, car il est étroitement lié à la performance individuelle et à la structure capitalistique de l'emprunteur.

### 2.3. Les formes de risque de crédit

Le risque de crédit est présent dans de nombreux types de transactions, les transactions les plus courantes qui génèrent un risque de crédit majeur sont<sup>44</sup> :

1. **Le risque de crédit sur le prêt** : Le domaine du prêt s'impose comme une évidence. Il en découle une émanation de liquidités préalable, du prêteur en direction de l'emprunteur, accompagnée d'un engagement de remboursement différé à échéance déterminée. Il concerne les crédits octroyés aux différents clients (entreprise et particuliers). La banque s'expose au risque de ne pas être remboursé selon les termes convenus, ce qui peut entraîner des pertes financières pour lui et affecter sa stabilité financière.
2. **Le risque de crédit sur les produits dérivés** : qui engendre une exposition dérivée plutôt qu'une exposition directe. Cette exposition dérive de transactions portant sur des instruments dérivés tels que des swaps de taux d'intérêt ou des contrats à terme sur les changes. Les deux parties s'engagent à effectuer des paiements futurs, les montants desquels sont tributaires de la valeur marchande d'un produit sous-jacent.

### 2.4. Les types de risque de crédit

#### 2.4.1. Le risque défaut de client

« Le défaut est l'événement par lequel l'emprunteur n'honore pas une échéance fixée, c'est un « accident de crédit » ». <sup>45</sup>

Le risque de défaut se rapporte à l'éventualité d'un débiteur ne satisfaisant pas, soit dans les temps impartis, soit pas du tout, ses engagements contractuels. Il correspond à la probabilité que le débiteur se refuse ou se trouve incapable d'honorer ses obligations. Cette grandeur, qui mesure le risque de défaillance du débiteur, s'apprécie pour une durée prédéterminée (le plus souvent une année).

#### 2.4.2. Le risque de dégradation de la qualité de crédit

Il survient lorsque la qualité de l'emprunteur se détériore pendant la durée du crédit c'est-à-dire lorsque l'entreprise connaît une dégradation progressive de sa situation financière, connue sous le nom de détresse financière.

---

<sup>44</sup> SYLVAIN BOUTEILLÉ, DIANE COOGEN-PUSHNER, *The handbook of credit risk management*, édition Jhon Wiley & Sons, Inc, Canada, 2013, p.3-4

<sup>45</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.25

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

La détresse financière peut être défini comme « La situation qui se produit lorsque les revenus générés par l'entreprise sont insuffisants pour rembourser ses dettes en temps voulu, tel que promis initialement à ses créanciers ». <sup>46</sup>

Un niveau élevé de dette existante augmente le risque de crédit car cela ajoute des obligations supplémentaires sur les flux de trésorerie et les actifs de l'emprunteur (en cas de liquidation) qui pourraient compromettre le remboursement du prêt en temps voulu et une période de prêt plus longue augmente le risque que la performance réelle de l'entreprise diffère de la performance projetée et également que d'autres dettes doivent être remboursées avant l'échéance du capital du prêt. <sup>47</sup>

### 2.4.3. Le risque de taux de recouvrement

La notion de taux de recouvrement est utilisée pour évaluer le pourcentage de la somme due qui sera recouvrée à travers des actions juridiques, à la suite de la défaillance de l'autre partie. Le processus de recouvrement inclura le montant principal ainsi que les intérêts, après déduction des garanties préalablement obtenues.

Le taux de recouvrement permet également de déterminer la proportion des créances qui seront récupérées grâce aux actions juridiques, en prenant en compte la valeur réelle des

garanties, ainsi que la priorité accordée au règlement de certaines créances et la position de la banque dans la liste des créanciers.

D'où la formule générale de risque de crédit est :

$$\text{Risque de crédit} = \text{Montant de la créance} \times \text{Probabilité de défaut} \\ \times (1 - \text{Taux de recouvrement})$$

### 2.5. L'impact du risque de crédit sur l'activité bancaire

Lorsqu'un emprunteur ne rembourse pas une créance, cela peut avoir plusieurs conséquences néfastes sur l'activité d'une banque. Les principales conséquences sont :

- **La détérioration du résultat de la banque** : cette détérioration est due aux provisions et aux pertes engendrées par l'incapacité des emprunteurs à rembourser leurs dettes, ce qui affecte la marge et la rentabilité de la banque ;
- **La détérioration de La solvabilité de la banque** : la solvabilité de la banque peut également être réduite car elle pourrait être obligée d'utiliser ses fonds propres pour

<sup>46</sup> KONSTANTIN A. DANILOV, *Corporate Bankruptcy: Assessment, Analysis and Prediction of Financial Distress, Insolvency, and Failure*, master of science in management studies at the massachusetts institute of technology, 2014, p.9

<sup>47</sup> Ibid, p.40



## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

couvrir les niveaux de risque élevés (pertes imprévues) qui pourraient mettre en péril sa solvabilité ;

- **La baisse de son rating** : une détérioration des résultats de la banque pourrait entraîner une baisse de son rating car celui-ci est un indicateur de sa solvabilité ;
- **Un risque systémique** : ce risque est lié à la possibilité qu'une défaillance d'une institution se propage et entraîne d'autres institutions à faire défaut, mettant ainsi en péril la stabilité globale du système financier ;
- **La détérioration de la relation banque-client** : la diminution des résultats de la banque suite au non-remboursement de ses créances peut nuire à sa relation avec ses clients, car elle est contrainte d'augmenter les taux d'intérêt pour compenser les pertes subies. Cependant, cette hausse des taux d'intérêt peut exclure une partie de la clientèle, même solvable, de la possibilité de contracter des prêts, les obligeant ainsi à se tourner vers la concurrence pour financer leurs besoins

### 3. La gestion de risque de crédit

Aucune institution bancaire ne saurait anticiper de manière certaine les pertes que pourrait occasionner son portefeuille de crédits. Le risque de crédit est en réalité le risque de subir des pertes imprévues sur ledit portefeuille. Par conséquent, il est crucial d'assurer une gestion rigoureuse du risque de crédit pour garantir la pérennité de la banque.

La gestion des risques bancaires englobe l'ensemble des méthodes, des instruments et des dispositifs organisationnels déployés par la banque pour détecter, quantifier et surveiller les risques auxquels elle est exposée soit par l'application des règles prudentielles, ou par le recueil des garanties ou bien par le suivi de ses engagements.

#### 3.1. Application et respect des règles prudentielles

Les États et les autorités de régulation bancaire ont pour responsabilité de mettre en place des règles et des dispositifs de contrôle afin de réguler les activités bancaires de manière préventive. Ces réglementations visent à prévenir les risques pouvant être néfastes non seulement pour les banques elles-mêmes, mais aussi pour l'économie dans son ensemble.

##### 3.1.1. La couverture de risque

En réponse aux crises financières passées, le Comité de Bâle, composé de gouverneurs de banques centrales, a été créé pour renforcer la stabilité du système bancaire international et assurer la stabilité du système financier mondial. Le Comité a émis des recommandations connues sous le nom de Bâle I, Bâle II et Bâle III, qui visent à prévenir les crises financières. Chaque autorité de supervision bancaire nationale est chargée de transposer ces recommandations dans la réglementation bancaire de son pays.

##### A. Les normes de Bâle I

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

La principale recommandation des accords de Bâle I est d'assurer la stabilité du système bancaire international en imposant le respect du ratio Cooke.

« Le ratio Cooke est un ratio de solvabilité bancaire qui vise à garantir un niveau minimum de capitaux propres, afin d'assurer la solidité financière des banques. Il définit les exigences minimales des fonds propres par rapport à l'ensemble des encours de crédit accordés par une institution financière »<sup>48</sup>.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres net}}{\sum \text{Encours pondérés de crédit}} \geq 8\%$$

Les Fonds Propres réglementaires englobent le capital et les réserves considérés comme Fonds Propres de base, mais également les Fonds Propres complémentaires (« quasi-capital », qui incluent les dettes subordonnées). Les encours de crédit intègrent les engagements de bilan et hors bilan, en fonction d'une pondération spécifique.

### B. Les normes de Bâle II

La tâche de Bâle II consistait à améliorer le système de Bâle I en élaborant un nouvel accord plus exhaustif. Cette norme offre certains avantages aux grandes banques car Bâle I leur permet de maximiser l'utilisation de leurs Fonds Propres. Contrairement à Bâle II qui ne prenait en compte que le risque de crédit, ce dispositif comprend trois piliers complémentaires : le risque de marché, le risque de crédit et les risques opérationnels. Il repose sur un ratio prudentiel modifié.

$$\text{Ratio McDonough} = \frac{\text{Fonds propres net}}{\text{Risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Selon ce ratio, les Fonds Propres réglementaires doivent satisfaire aux exigences minimales en matière de fonds propres stipulées par le ratio Cooke, en y ajoutant les risques de marché et les risques opérationnels.<sup>49</sup>

### C. Les normes de Bâle III

La crise financière des *subprimes* a suscité une réévaluation de la norme réglementaire de Bâle par les autorités prudentielles, en y ajoutant un volet macroprudentiel. Cette approche plus holistique des risques est destinée à corriger les lacunes des Accords Bâle I et Bâle II, qui se concentraient uniquement sur une perspective microprudentielle des risques.

Le nouvel accord de Bâle III contient plusieurs dispositions destinées à améliorer le dispositif prudentiel international, lesquelles comprennent :

- **L'introduction d'exigences de liquidité avec deux nouveaux ratios** : L'objectif est de renforcer la solidité des banques en prenant en compte les chocs dus aux tensions financières et économiques ;

<sup>48</sup> MAMADOU Sène, op.cit., p.257

<sup>49</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.140

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **La qualité, le niveau, l'homogénéité et la transparence des fonds propres** : Le Comité demande aux établissements financiers de disposer de fonds propres de haute qualité, principalement composés d'actions ordinaires, d'actions assimilées et de bénéfiques non distribués, tout en redéfinissant les fonds propres de base ;
- **La couverture des risques** : La prise en compte des risques liés aux positions de bilan et d'hors-bilan et les expositions sur opérations dérivés en préconisant des normes plus strictes en matière de fonds propres afin de couvrir adéquatement le risque de contrepartie ;
- **L'introduction d'un ratio de levier** : qui vise à limiter la multiplication potentielle des engagements bancaires par rapport à leurs fonds propres, afin de prévenir un endettement excessif des banques.<sup>50</sup>

### 3.1.2. La division et partage de risque

#### A. La diversification

Dans le cas où une banque aurait alloué des engagements importants à des clients qui font faillite, la banque elle-même pourrait être menacée de faillite. C'est pour cette raison que les banques doivent diversifier leurs engagements afin de réduire au maximum les risques encourus. Afin de garantir cette diversification, les réglementations obligent les Banques et Etablissements financiers à respecter certaines limites<sup>51</sup> :

- Le risque encouru sur un client ou un groupe de clients liés ne doit pas dépasser 25 % des fonds propres de l'établissement prêteur, en prenant en compte les provisions qui leur sont allouées et les garanties associées à ces risques.
- Un grand risque est défini comme un risque sur un client ou un groupe de clients liés dépassant 10 % des fonds propres de l'établissement prêteur.
- La somme des grands risques ne doit pas dépasser huit fois le montant des fonds propres de l'établissement prêteur.

La diversification de risque bancaire peut prendre plusieurs formes :

- **Diversification de secteur d'activité** : il est périlleux pour une banque de focaliser ses activités sur un ou quelques secteurs clés de l'économie nationale. Une récession ou une crise touchant ces secteurs pourrait entraver gravement l'exploitation de la banque. La diversification de ses domaines d'intervention permet à la banque de minimiser les risques associés à ces secteurs et de les maintenir à un niveau acceptable.
- **Diversification des investissements** : En investissant dans différentes classes d'actifs, telles que les actions, les obligations, les matières premières, les devises, etc. Cela permet à la banque de répartir ses risques sur un portefeuille plus large et de réduire l'impact des pertes potentielles.

---

<sup>50</sup> HENNANI Rachida, LAMETA, *L'évolution des Accords de Bâle : d'une approche microprudentielle à un cadre macroprudentiel*, université de Montpellier, Volume 92, numéro 3, p.607-610

<sup>51</sup> DE COUSSERGUES Sylvie, BOURDEAUX Gautier, op.cit., p.60

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **Diversification d'emprunteur** : est extrêmement périlleux pour une banque d'accorder un nombre trop élevé d'engagements à un seul bénéficiaire ou à plusieurs emprunteurs partageant les mêmes caractéristiques. Si l'un d'entre eux rencontrait des difficultés, la situation financière de l'ensemble des clients concernés pourrait être gravement compromise.
- **Diversification géographique** : La banque doit opérer une distribution régionale rigoureusement alignée sur la politique de l'établissement, car cette répartition géographique lui permet de ne pas concentrer son activité dans une seule région ou quelques régions seulement, et ainsi de se protéger contre les risques généraux qui pourraient affecter plus spécifiquement ces dernières.

### B. Le cofinancement

Le cofinancement est une stratégie que les banques peuvent utiliser pour réduire leur exposition au risque sur une contrepartie. Cette stratégie consiste à plusieurs banques qui se mettent d'accord pour financer une même entreprise, éventuellement en formant un pool bancaire.

Chaque banque dans le pool a une quote-part dans la masse des crédits distribués, et certaines banques sont désignées comme chefs de file pour gérer le suivi des concours. Bien que le pool présente l'avantage de diviser les risques et de permettre à de petites banques de participer au financement de grandes entreprises, il peut également diluer la responsabilité de chacun et inciter les banques membres à surenchérir entre elles.<sup>52</sup>

### C. Les engagements de garantie

Dans cette circonstance, ladite institution bancaire jouit d'une garantie octroyée par un tiers expert, et ledit tiers n'agit pas en tant que financeur, tel que la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) en Algérie, le Fonds de Garantie (FGAR), et autres.

#### 3.1.3. La surveillance continue des engagements

Le suivi des engagements des emprunteurs peut être définie comme « une activité complexe, qui inclut suivre l'évolution des emprunteurs et de leurs flux de trésorerie, décider de renouveler ou de mettre fin aux crédits, surveiller les covenants liés aux prêts, déclarer le défaut de paiement, gérer la résolution du crédit, prévoir les procédures de faillite, saisir et vendre les sûretés. »<sup>53</sup>.

Il est impératif pour le créancier de surveiller attentivement les obligations de l'emprunteur afin de minimiser les risques de défaut de paiement et de s'assurer le respect conditions du crédit sont respectées. A cette fin, chaque banque et établissement financier doit

---

<sup>52</sup>DE COUSSERGUES Sylvie, BOURDEAUX Gautier, op.cit., p.192-192

<sup>53</sup> NAKAMURA L.I, *Recent Research in Commercial Banking : Information and Lending* , Financial Markets, Institutions & Instruments, vol. 2, n° 5, décembre 1993, p.73

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

se conformer au règlement 14/03 du 16 / 02/ 2014 qui a pour objet de fixer les règles de classement et de provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers et leurs modalités de comptabilisation<sup>54</sup>, à savoir deux classes de créance :

- **Les créances courantes** : Sont considérées comme créances courantes, les créances dont le recouvrement intégral dans les délais contractuels paraît assuré.

Sont aussi incluses dans cette classe :

- les créances assorties de la garantie de l'État ;
- les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur ;
- les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée<sup>55</sup>.
- **Les créances classées** : Sont considérées comme créances classées, les créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes :
  - un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel ;
  - des impayés depuis plus de trois mois.

Elles sont réparties, en fonction de leurs niveaux de risque, en trois catégories :

- créances à problèmes potentiels (provisionnée à 20%) ;
- créances très risquées (provisionnées à 50%) ;
- créances compromises (provisionnées à 100%).<sup>56</sup>

### 3.1.3. La prise de garantie

« Une garantie est un engagement que prend un tiers (le garant) d'honorer les obligations d'un emprunteur envers un bailleur de fonds au titre d'un contrat, en cas de non-exécution ou de défaillance de la part de l'emprunteur ». <sup>57</sup>

La garantie est définie comme étant un dispositif qui permet à un créancier de placer sa confiance envers son débiteur, en le protégeant contre les risques de défaut de paiement. Son objectif est de garantir que les créances échues seront réglées dans les délais impartis. Les institutions bancaires recourent à toute une gamme de mécanismes de garantie, dans le but de se prémunir contre les risques de non-paiement, que ce soit en cas de difficultés financières ou même de simple réticence de la part du débiteur.

Il est donc légitime qu'une banque exige des garanties, même si elle souhaite ardemment, à l'échéance du remboursement, ne pas avoir à en faire usage.

---

<sup>54</sup> Règlements de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014, Article N°1 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

<sup>55</sup> Règlements de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014, Article N°4 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des Banques et établissements financiers.

<sup>56</sup> Règlements de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014, Article N°5 et N°10 relatifs au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers.

<sup>57</sup> Banque africaine de développement, *Politique de la banque en matière de garantie*, p.3

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **Les caractéristiques de la garantie**

Les garanties proposées par l'emprunteur lors de la demande d'octroi de crédit doivent répondre à ces qualificatifs :

- Ces garanties doivent être effectives : ce qui signifie que le débiteur est effectivement le propriétaire des biens qu'il met en gage en faveur de la banque ;
- Elles doivent être certaines : c'est-à-dire que la caution doit être en mesure de s'acquitter de ses obligations ;
- Elles doivent avoir une valeur suffisante : Ce qui implique que le banquier doit être en mesure de surveiller en permanence la valeur des garanties en les évaluant en fonction des prix du marché ;
- Ces garanties doivent être non échues : Dans le cas de garanties à échéance, telles que les délégations d'assurance, le banquier doit veiller à ce qu'elles soient renouvelées à chaque échéance jusqu'à ce que le crédit soit intégralement remboursé.

- **Les formes de garanties bancaires**

On distingue trois types de garanties : les garanties personnelles, les garanties réelles et les garanties complémentaires et assimilés.

### A- Les garanties personnelles

Les garanties personnelles sont « Des conventions conférant à un créancier le droit de réclamer le paiement de sa créance à une ou plusieurs personnes autres que le débiteur principal.

Il y a adjonction d'une créance au profit du créancier contre le garant. L'avant-projet Grimaldi avait donné de la sûreté personnelle la définition suivante : c'est l'engagement pris envers le créancier par un tiers non tenu à la dette »<sup>58</sup>.

La garantie personnelle est basée sur le concept de la "Personne", qui est toujours une tierce partie. On trouve dans la garantie personnelle :

#### 1. Le cautionnement

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

Par conséquent, on peut définir le cautionnement comme l'engagement pris par une personne physique ou morale, connue sous le nom de caution, envers un créancier (dans ce cas-ci, une banque), pour payer ce que doit le débiteur principal (c'est-à-dire le client de la banque) si celui-ci ne peut pas effectuer ce paiement pour une raison quelconque.

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

---

<sup>58</sup>LEGEAIS Dominique, *droit de sûretés et garanties de crédit*, université paris Descartes, édition LGDJ, p.25

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **Le cautionnement simple**

Il s'agit d'une forme de cautionnement où les cautions ne sont pas liées solidairement et ne peuvent être poursuivies que dans la limite de leur part proportionnelle. La caution dispose de deux moyens de défense importants :

- 1- Le bénéfice de discussion : Le bénéfice de discussion permet à la caution de demander à la banque de poursuivre d'abord le client avant de poursuivre la caution elle-même. La caution doit fournir les biens saisissables du client et payer les frais de poursuite.
- 2- Le bénéfice de division : Lorsque plusieurs cautions ont cautionné une même dette, la banque peut demander à l'une ou l'autre le paiement de la totalité de la dette.

- **Le cautionnement solidaire** : Le cautionnement est solidaire lorsque la caution renonce aux bénéfices de discussion et de division. La caution solidaire est alors tenue de payer à la banque ce que lui doit le cautionné au cas où ce dernier ne fait pas face à ce paiement pour un motif quelconque.<sup>59</sup>

### B- Les garanties réelles

La sûreté réelle confère à son bénéficiaire un droit sur un ou plusieurs biens appartenant à son débiteur ou à un tiers. Elle concerne en particulier les biens meubles ou immeubles. Lorsque le bien est immobilier, il s'agit d'une hypothèque. Lorsque le bien est mobilier, il s'agit d'un nantissement et gage s'il s'agit d'un bien roulant.

### 1. L'hypothèque

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil algérien comme étant « ...Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».

En situation de défaillance de la part du débiteur, le créancier pourra, suite à la constatation judiciaire de sa créance, faire procéder à la vente de l'immeuble en vue d'obtenir le remboursement de sa dette.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale). Selon le mode de constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- **Hypothèque conventionnelle** : « L'hypothèque conventionnelle est instituée par une convention conclue entre le titulaire d'une créance et un constituant qui affecte un immeuble en garantie de sa dette. Ce constituant est en général le débiteur, mais parfois un tier, qualifié alors de caution réelle »<sup>60</sup> ;

<sup>59</sup> CERLES Alain, *Le cautionnement de la banque*, 2e édition, édition RB, P.31

<sup>60</sup> KHATIR Rachid Moulay, *La gestion du risque crédit : Considérations théoriques*, Faculté des Sciences Économiques, de Gestion et des Sciences Commerciales, Université de Tlemcen, Algérie p.160

## Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit

---

- **Hypothèque judiciaire** : Il s'agit d'une hypothèque découlant d'une sentence judiciaire condamnant le débiteur. Cette hypothèque est obtenue par un banquier ayant entamé une action en justice contre le débiteur dans le but de faire enregistrer une hypothèque sur l'immeuble de ce dernier.
- **Hypothèque légale** : Tel que son appellation l'indique, l'hypothèque légale est une contrainte imposée par la loi, au bénéfice de certains créanciers tels que les banques et les établissements financiers, qui bénéficient d'une protection juridique garantissant le recouvrement de leurs créances ainsi que des engagements pris à leur égard.

### 2. Le nantissement

« Le nantissement constitue une technique de protection contre les risques de crédit. Il s'agit d'un contrat par lequel un emprunteur remet un bien à la banque pour garantir sa dette et ce, durant toute la période du prêt. Autrement dit, le nantissement est une garantie donnée par le débiteur à son créancier en échange d'un emprunt ».<sup>61</sup>

Le nantissement permet au créancier d'obtenir une garantie sur un bien meuble du débiteur, soit corporel (tel qu'un véhicule, un équipement, des marchandises), soit incorporel (tel que des droits d'auteur, des brevets, fonds de commerce). Il peut être réalisé avec ou sans dépossession.

- **Un nantissement avec dépossession** : le débiteur est privé de l'usage du bien objet de la garantie. Cette forme de nantissement inclut, entre autres, le nantissement du compte d'instruments financiers.
- **Un nantissement sans dépossession** : le créancier se voit remettre un titre attestant de la garantie, et l'acte est rendu public. C'est notamment le cas du nantissement d'un contrat d'assurance-vie<sup>62</sup>.

### 3. Le Gage

Le gage est un acte par lequel le débiteur donne au créancier un bien mobilier tangible en garantie de sa créance. Il peut être conclu avec ou sans dépossession.

- **Gage avec dépossession** : le débiteur est privé de la possession du bien donné en garantie. C'est notamment le cas pour les gages de tableaux ou d'objets précieux, qui sont couramment pratiqués dans les Caisses de Crédit Municipal.
- **Gage avec dépossession** : le créancier reçoit un titre reconnaissant sa garantie et l'acte est publié.<sup>63</sup>

### C. Les Garanties Complémentaires Et Assimilées :

---

<sup>61</sup> ADDOU Khadija Ichrak, *Le risque de crédit : Quelles spécificités pour les banques participatives et quelles modalités de gestion*, Volume 6, No 2, University Mohammed First, 2022.P.284

<sup>62</sup> BERNET-ROLLANDE Luc, op.cit., P.245

<sup>63</sup> Ibid, P.244



## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

Il est possible que la Banque exige également une délégation d'assurance en tant que garantie, dont la mise en jeu dépend de la survenance d'un risque ou d'un sinistre possible. Cette délégation doit inclure :

- Les assurances incendie ;
- Tous risques pour le matériel roulant ;
- La multirisque professionnelle pour les équipements et la marchandise.

Cependant, le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation en faveur de la Banque.

### **Conclusion de chapitre**

Le présent chapitre vise à éclairer les risques inhérents à l'activité bancaire, avec une attention particulière portée sur le risque de crédit, considéré comme un risque prépondérant pour les banques et met en exergue les différentes techniques de gestion interne et réglementaire déployées pour permettre aux établissements bancaires d'anticiper et de maîtriser efficacement les risques inhérents aux opérations de crédit.

Dans un premier temps, nous avons cherché à approfondir notre connaissance des banques afin de mieux comprendre leur rôle dans l'économie, notamment dans la création monétaire, l'intermédiation financière et la gestion du système de paiement.

Dans un second temps, il a été mis en évidence que l'activité essentielle de la banque consiste à octroyer des crédits aux clients, en particulier aux entreprises, afin de répondre à leurs besoins spécifiques tels que le financement de leurs investissements, la gestion de leur trésorerie et le développement de leur activité. Les banques ont ainsi un rôle clé dans l'accompagnement des projets économiques et dans la promotion de la croissance.

En dernier temps, nous avons constaté que l'octroi de crédits par les banques implique la présence de divers risques qui peuvent avoir un impact significatif sur leur activité. En particulier, le risque de crédit peut conduire à des conséquences graves telles que la détérioration de la qualité du portefeuille de la banque, la dépréciation de la valeur de ses actifs

## **Chapitre I : L'activité bancaire et la gestion de risque de crédit**

---

et passifs, une baisse de la confiance des clients, et même la survenue de crises systémiques et la faillite du système bancaire et financier dans son ensemble.

Les banques ont besoin de mesures de contrôle pour faire face aux conséquences potentielles des risques et les éviter autant que possible telles que les garanties et le suivi des engagements. Les régulateurs financiers ont également un rôle à jouer en surveillant et en réglementant les opérations bancaires. Les dispositifs réglementaires peuvent inclure des normes internationales comme les normes de fonds propres, des limites d'exposition au risque, des ratios de liquidité, des tests de résistance et des mesures de surveillance macroprudentielles. De cette manière, les banques peuvent être protégées contre les conséquences désastreuses des risques liés aux opérations de crédit, garantissant ainsi la sécurité, la stabilité et la pérennité du secteur bancaire dans son ensemble

---

## *Chapitre II*

### *La décision d'octroi ou de refus de crédit*

---

## **Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire**

---

### **Introduction de chapitre**

La relation de financement entre la banque et l'entreprise est caractérisé par l'incertitude, du fait que les informations sont souvent incomplètes et asymétriques. En effet, les emprunteurs qui sollicitent ces crédits omettent parfois de fournir des informations cruciales à leur institution financière, tandis que le contexte économique global rend difficile toute anticipation fiable des risques de non remboursement.

Lorsqu'une entreprise s'adresse à un établissement de crédit pour obtenir un financement, la décision d'octroi ou de refus de crédit ne se prend pas à la légère. En effet, cette décision est soumise à une analyse approfondie du risque crédit associé à la demande de financement.

Les banques sont en effet très attentives à la qualité de la relation avec leurs clients, et l'octroi de crédit représente pour elles une prise de risque. Cette décision est donc souvent soumise à l'approbation du comité de crédit ou du comité des engagements de l'établissement de crédit, qui évalue la capacité de l'entreprise à rembourser le crédit et les risques associés à l'opération de crédit. Ainsi, avant de prendre une décision, la banque effectue une analyse rigoureuse des informations financières et économiques de l'entreprise, ainsi que des garanties éventuelles qui peuvent être fournies.

L'objectif du présent chapitre est d'explorer les enjeux la relation entre la banque et l'entreprise dans le cadre du financement. Nous allons examiner le processus de décision d'octroi ou de refus de financement et mettre en évidence les différents outils d'analyse de risque que les banques utilisent pour évaluer la solvabilité des entreprises.

A cette fin, il été scindé en trois sections :

- La première section sera consacrée à la relation banque entreprise sous la lumière de la théorie d'agence.
- La deuxième section sera dédiée aux différents outils d'analyse de risque de crédit utilisés par le banquier.
- La troisième section traitera du processus d'octroi ou refus des crédits bancaire.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

### Section 1 : La relation Banque-Entreprise

Le financement bancaire des entreprises implique une relation contractuelle entre l'entreprise et la banque. Pour éclairer cette relation, il est donc approprié d'utiliser la théorie de l'agence qui, en fin de compte, s'applique à toutes les relations contractuelles et peut aider à comprendre les dynamiques et les enjeux de cette relation contractuelle.

#### 1. La théorie de l'agence

Jensen et Meckling (1976) définissent une d'agence comme : « Un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent »<sup>64</sup>.

La théorie de l'agence se base sur la relation entre le principal (les actionnaires) et l'agent (le manager) dans une entreprise, et peut être utilisée pour analyser cette dernière. Elle met en évidence la situation d'asymétrie d'information qui existe entre eux. Les actionnaires cherchent à maximiser la valeur de l'entreprise, tandis que le manager cherche à maximiser son revenu. Cette divergence d'intérêts est accentuée par les différents risques auxquels ils sont confrontés : les actionnaires risquent de perdre leur capital, tandis que les dirigeants risquent de perdre leur emploi et leur réputation professionnelle. Cela signifie que leurs actions peuvent affecter le bien-être des autres parties impliquées.<sup>65</sup>

Elle concerne toute relation contractuelle entre des individus où les intérêts des parties peuvent diverger, qu'il existe une information imparfaite concernant l'état de la nature et les comportements des agents, ainsi qu'une asymétrie d'information entre les parties. Les dirigeants ont accès à plus d'informations que les autres contractants, qui peuvent être confrontés à un risque de sélection adverse dû à la dissimulation probable d'informations défavorables par le dirigeant, ainsi qu'à un risque de hasard moral lié à d'éventuels comportements négligents ou opportunistes du dirigeant.

#### 1.1. Les hypothèses de la théorie d'agence

La théorie d'agence repose sur un certain nombre d'hypothèses, les plus importantes sont : la rationalité limitée, l'asymétrie informationnelle et l'opportunisme.

##### 1.1.1. La rationalité limitée

Les agents économiques, tels que les prêteurs et les emprunteurs, sont soumis à des limitations inhérentes, notamment en termes d'incertitude et de manque d'informations, qui rendent difficile l'élaboration de contrats complets. En conséquence, la rationalité limitée est présente dans les relations entre prêteurs et emprunteurs, en raison de l'incertitude qui entoure les événements futurs au moment de la conclusion d'un contrat de prêt.

---

<sup>64</sup> JENSEN.M.C, MECKLING.W, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure* , Journal of Financial Economics ,p.4.

<sup>65</sup> Idem.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

Le contrat de prêt implique l'échange d'une épargne établie ex-ante contre une créance dont la valeur se réalisera ex-post, en fonction de la situation financière de l'emprunteur et de sa capacité à rembourser le prêt. Cependant, étant donné que toutes les éventualités ne peuvent être prévues, l'incertitude qui accompagne la conclusion du contrat rend ce dernier incomplet.

La rationalité limitée peut être relative ou absolue. Dans le premier cas, le prêteur rencontre des difficultés à recueillir et à traiter les informations nécessaires pour établir le contrat. Dans le second cas, la rationalité limitée est liée à l'incertitude qui caractérise l'avenir après la conclusion du contrat. Les agents économiques sont donc amenés à conclure des contrats imparfaits, qui peuvent être à l'origine de comportements opportunistes de la part de l'emprunteur pendant la durée du contrat.

### 1.1.2. L'asymétrie de l'information

L'asymétrie informationnelle, par nature, caractérise la situation d'un échange où certains des intervenants possèdent des informations pertinentes que d'autres n'ont pas. Ce manque d'information peut entraîner chez la banque une propension à la prudence, se traduisant par l'application de taux d'intérêt élevés dans le but de se protéger contre les risques encourus. Même si cette stratégie est élaborée avec la plus grande réflexion, elle peut malgré tout avoir pour effet de dissuader les emprunteurs solvables. <sup>66</sup>

Dès lors que l'information n'est pas complète, les transactions se révèlent onéreuses car l'opportunisme des agents engendre une incertitude sur la réalité de la situation. L'asymétrie informationnelle constitue l'origine des comportements opportunistes. Cette incertitude génère des comportements à leur tour, contribuant à rendre la transaction coûteuse.

Les agents peuvent ne pas dévoiler l'ensemble de l'information ou la falsifier, entraînant alors un risque moral ; l'incertitude à l'égard de l'autre peut même mener au refus de conclure un contrat, il s'agit alors de sélection adverse ; l'information n'est pas disponible ou demeure cachée, ou bien le doute à son sujet est très fort.

#### a) L'anti sélection

La sélection adverse fait référence à l'absence d'informations complètes lors de la signature d'un contrat. Ce phénomène souligne l'incertitude liée à la qualité d'un bien. En effet, la sélection adverse résulte de l'impossibilité d'obtenir des informations exhaustives sur les caractéristiques de biens apparemment identiques. Ce problème de l'opportunisme précontractuel est causé par l'asymétrie d'information entre l'agent et le principal puisque l'agent détient des informations privées qui ne sont pas accessibles au principal.

La théorie de l'anti-sélection a été présentée en 1970 par G. Akerlof lorsqu'il analysait le marché des voitures d'occasion. Il a constaté que les acheteurs et les vendeurs ne disposaient pas des mêmes informations, créant ainsi une situation d'asymétrie d'information. Les vendeurs avaient une meilleure connaissance de l'état de leur véhicule que les acheteurs et, si l'état était médiocre, ils le dissimulaient. Cela a créé un problème de sélection sur le marché, car il était

---

<sup>66</sup>AIBOUD BENCHEKHROUN.B, BENJELLOUN ANDALOUSSI.O, BENATTOU EL IDRISI, A., *La relation banque/entreprise et l'asymétrie informationnelle, état des lieux et corrélation*, volume. 3.1, 2018., p.152.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

impossible de distinguer les bons véhicules des mauvais. Ainsi, un prix unique a été établi sur le marché, ce qui a conduit les propriétaires de voitures en bon état à refuser de vendre, estimant qu'ils pourraient obtenir un meilleur prix ailleurs. Par conséquent, seules les voitures de mauvaise qualité sont restées sur le marché.<sup>67</sup>

L'effet de sélection adverse est similaire à celui observé sur les marchés de crédit et survient parce que les emprunteurs présentent des niveaux de risque différents liés à leurs projets. Lorsque les taux d'intérêt augmentent, les emprunteurs à faible risque (bien que disposant de projets viables) se retirent, ne laissant que les emprunteurs à haut risque. Cela peut affecter la volonté de la banque de conclure des contrats de financement.

### b) L'aléa morale

En matière d'anti-sélection, l'asymétrie d'information survient au préalable ou ex-ante, c'est-à-dire avant la conclusion du contrat, et porte sur la nature et la qualité des biens proposés sur le marché. Toutefois, il est ardu de prédire le comportement de l'acheteur après l'achat, c'est-à-dire ex-post. Le terme "aléa moral", également connu sous le nom de "risque moral", se réfère à une situation où l'information est incomplète en raison des actions et des comportements de l'agent qui ne sont pas observables et qui peuvent être entrepris après la signature du contrat.

L'aléa moral fait référence au risque que l'emprunteur s'engage dans des activités risquées qui peuvent compromettre le remboursement du crédit. Cela peut réduire la probabilité que le prêt soit remboursé. L'aléa moral se produit lorsque les résultats de la relation de crédit dépendent des actions de l'emprunteur après la signature du contrat, qui ne sont pas facilement observables par le prêteur. Par exemple, le surendettement peut être considéré comme un choix qui compromet la solvabilité de l'entreprise et met en péril les intérêts des créanciers.

### 1.1.3. L'opportunisme dans la relation Banque-Entreprise

La problématique relative à l'opportunisme de l'entreprise cliente trouve son origine dans la convergence de deux facteurs prépondérants. Le premier se rapporte à l'existence d'une certaine imperfection de l'information ainsi qu'à une asymétrie informationnelle inhérente à la situation, caractérisée notamment par des actions et des informations cachées qui rendent ardue l'évaluation du risque lié à la clientèle. Le second facteur renvoie à la rationalité limitée des agents économique. En effet, étant parfaitement rationnels, ces individus peuvent être enclins à agir de manière opportuniste plutôt que de se plier à un engagement qui irait à l'encontre de leurs intérêts. De même, ils peuvent tirer parti de la liberté qui leur est contractuellement accordée pour gérer les affaires de leur mandant de manière qui désavantage ce dernier.<sup>68</sup>

L'incertitude entourant le contrat de crédit et la qualité de l'emprunteur, combinée à l'incertitude sur les conditions et la complexité du contrat, peut entraîner des comportements

<sup>67</sup> AKERLOF, G.A, *The market for "Lemons" : quality uncertainty and the market mechanism* ,1970, p.489.

<sup>68</sup> GARDES Nathalie, ISABELLE MAQUE Isabelle, *La compétence relationnelle de l'entreprise : Une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise*, Revue internationale P.M.E., Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Volume 25, numéro 2, 2012, p.134.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

opportunistes. Ces comportements génèrent de l'incertitude dans la relation contractuelle et exposent la banque au risque de non-remboursement du prêt.

L'opportunisme peut donc être définie donc comme « L'attitude qui consiste à tirer le meilleur parti des circonstances en faisant peu de cas des principes moraux. C'est l'art de composer avec les circonstances, de les gérer habilement pour obtenir un résultat. L'opportuniste est donc calculateur ; ce qui l'intéresse, c'est la production d'un résultat quelles qu'en soient les conséquences ». <sup>69</sup>

Deux courants théoriques ont analysé la relation banque-entreprise sous l'angle des asymétries d'information, de l'opportunisme et des conflits d'intérêts : la théorie de l'intermédiation et la théorie de l'agence. Ces approches abordent deux formes d'opportunisme :

- **L'opportunisme précontractuel** : Lorsque les individus disposent d'informations privées qui ne sont pas accessibles au cocontractant. La répartition inégale des connaissances relatives au risque de défaut des crédits rend difficile l'identification des bons emprunteurs et crée un problème de sélection adverse. <sup>70</sup>
- **Opportunisme post-contractuel** : Lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être observées, le risque d'opportunisme se manifeste à travers le concept de risque moral, qui met l'accent sur les comportements stratégiques résultant de l'inobservabilité de certaines actions et qui se traduisent par le non-respect des engagements au cours de la relation de crédit. <sup>71</sup>

En somme, la théorie de l'agence s'applique à toute relation contractuelle entre individus où une partie a un impact sur le bien-être d'autres parties prenantes et son objectif est d'optimiser ces relations en réduisant les coûts de l'agence, c'est-à-dire les coûts associés aux conflits d'intérêts entre les parties et à l'asymétrie d'information.

### 2. Les coûts d'agence

« Les coûts d'agence surviennent lorsque les intérêts des gestionnaires de l'entreprise ne sont pas alignés sur ceux des propriétaires de l'entreprise, et prennent la forme de préférence pour les avantages en nature liés à l'emploi, l'évitement des tâches, la prise de décisions personnelles et bien établies qui réduisent la richesse des actionnaires. L'ampleur de ces coûts est limitée par la qualité de la surveillance des actions des gestionnaires externes par les propriétaires et les tiers délégués, tels que les banques ». <sup>72</sup>

Dans la majorité des relations d'agence, il y a des coûts encourus par le principal et l'agent. Selon M. Jensen et W. Meckling (1976), il existe trois types de coûts :

- ✓ **Les coûts de surveillance et d'incitation (monitoring expenditures)** : ils sont supportés par le principal pour limiter le comportement opportuniste de l'agent. Tandis

<sup>69</sup> Ibid.P.133.

<sup>70</sup> CHARREAUX Gérard, *La théorie positive de l'agence : lecture et relectures...*, l'Université de Bourgogne, Dijon Cédex, 1998, p.35.

<sup>71</sup> Idem.

<sup>72</sup> JAMES S. Ang, REBEL A. Cole, WUH. LIN James, *Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Finance, Vol. 55, No. 1, February 2000, p.83.



## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

que les coûts d'incitation (systèmes d'intéressement) sont engagés par le principal pour orienter le comportement de l'agent et assurer une bonne communication d'information.

- ✓ **Les coûts d'obligation (bonding expenditures) :** appelés aussi coûts d'engagement, peuvent être encourus par l'agent lui-même pour mettre le principal en confiance (coût de motivation) et veiller à une communication adéquate pour garantir la poursuite du contrat. Ces coûts découlent de la rédaction de rapports réguliers, de la publication des comptes et de la justification des décisions prises.
- ✓ **La perte résiduelle (residual loss) :** appelée « les coûts d'opportunité » qui représente la perte d'utilité subie par le principal en raison d'une divergence d'intérêts avec l'agent, comme le coût subi par le principal en raison d'une gestion défavorable de l'agent. Ainsi, malgré le contrôle et l'engagement, une certaine divergence subsistera toujours entre les décisions prises par l'agent et celles qui maximiseraient le bien-être du principal.<sup>73</sup>

### 3. Le rationnement de crédit

En raison de l'asymétrie d'information, les banques éprouvent des difficultés à différencier les entreprises « bonnes » des entreprises « mauvaises », ce qui entraîne une surestimation des risques de défaillance. Cela peut affecter la propension des banques à contracter des dettes avec les entreprises, cela peut conduire à la présence de lacunes de financement, où des projets viables sur le plan commercial ne sont pas financés en raison de la surveillance stricte du crédit exercée par les banques. Cette situation entraîne un rejet de financement pour des projets de haute qualité, qui pourraient pourtant être bénéfiques pour l'économie.

Selon Baltensperger (1978), le rationnement de crédit survient lorsque la demande de financement excède l'offre disponible à un taux d'intérêt donné, entraînant une situation de sélection des emprunteurs et de rejet de certaines demandes de prêts, même si les emprunteurs sont disposés à offrir des garanties substantielles et à payer des taux d'intérêt élevés.<sup>74</sup>

### 4. Mécanismes de réduction du risque de rationnement du crédit

La littérature a exploré de multiples perspectives afin de proposer des solutions visant à minimiser le risque de rationnement. On peut distinguer : l'information comptable et financière, les clauses restrictives, les garanties, les relations de long terme.<sup>75</sup>

#### 4.1. L'information comptable et financière

Les éléments comptables et financiers sont souvent considérés comme un critère crucial pour évaluer le risque de crédit des entreprises. Ils sont donc essentiels dans l'analyse réalisée par les professionnels en charge des affaires financières, qui s'en servent pour étayer leur

<sup>73</sup> Jensen.M.C, Meckling.W.H, op.cit. p.4.

<sup>74</sup> BALTENSBERGER. E, *Credit Rationing: Issues and Questions* , Journal of Money, Credit and Banking, vol. 10, issue 2,1978, p. 170-83.

<sup>75</sup> A. SALAHDDINE.A, HACHIMI, M. A. ZIN, *Le rationnement de crédit : Théorie et pratique*, Abdelmalek Essaâdi University,2017, p.25.

## **Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire**

---

décision d'accorder un crédit. Toutefois, ces éléments soulèvent souvent des questions quant à leur exhaustivité, leur exactitude et leur complexité.

Cela peut entraîner des problèmes d'asymétrie d'information qui sont à l'origine d'une sélection adverse et/ou d'un aléa moral, rendant ainsi difficile l'estimation du risque de la part des prêteurs. Il est donc important que les entreprises fournissent des informations complètes et exactes à la banque, et que les banques fassent preuve de diligence raisonnable dans leur évaluation du risque de crédit.<sup>76</sup>

### **4.2. Les clauses restrictives**

Les clauses restrictives sont des termes contractuels qui servent à imposer certaines conditions à l'emprunteur dans le but de garantir le remboursement du crédit et de limiter les risques de défaut de paiement pour la banque. Ces clauses peuvent inclure diverses obligations comme la fourniture de garanties, des limites sur les investissements futurs, des restrictions sur les dividendes versés aux actionnaires ou encore des ratios financiers minimums mais en même temps elles doivent être équilibrées et proportionnées afin de ne pas entraver la croissance et le développement des entreprises emprunteuses.<sup>77</sup>

### **4.3. Les garanties**

Le chef d'entreprise est encouragé à investir dans les projets les moins risqués pour ne pas perdre ses garanties. Si des garanties sont introduites dans les contrats de crédit, cela permettrait de distinguer les emprunteurs en associant des taux d'intérêt plus bas aux garanties les plus fortes, ce qui contribuerait à augmenter l'endettement bancaire.

Cependant, la seule forme de garantie mesurable à ce jour passe par les états financiers, qui sont évalués selon différents rapports tels que les immobilisations corporelles nettes/total actif, les actifs tangibles immobilisés/total bilan ou les immobilisations corporelles nettes/total bilan. Ces études montrent généralement l'effet bénéfique des garanties financières sur le niveau ou le coût de la dette bancaire.

Néanmoins, ces conditions ont un champ d'application limité et ne permettent pas de prévoir avec exactitude et fiabilité tous les scénarios possibles, ce qui rend indispensable un suivi attentif de la relation de financement.<sup>78</sup>

### **4.4. Les relations de long terme**

La relation entre l'emprunteur et le prêteur est caractérisée par la capacité du prêteur à recueillir des informations privées sur la santé financière de son client au fil du temps, grâce à des contacts répétés. Les informations collectées sur le client permettent à l'institution financière de personnaliser les offres de services en fonction du profil du client. Ainsi, la relation à long terme entre le prêteur et l'emprunteur est fondée sur la durée et l'étendue de la relation, le nombre de services offerts et le volume d'informations collectées par l'institution

---

<sup>76</sup> Ibid. p.25

<sup>77</sup> Idem.

<sup>78</sup> Dr TARI Mohamed Larbi, Mr ATTARI Abdennasser, *Le processus du financement bancaire de l'exploitation des PME et la notion d'effet de levier financier*, Volume 7, Numéro 1, 2018, p.34

## **Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire**

---

financière. Cette relation à long terme contribue à améliorer les offres et les services financiers tout en réduisant considérablement les coûts de collecte d'informations.

### **Section 2 : La mesure de risque crédit**

La mesure de risque crédit est un aspect crucial de la gestion du risque de crédit. Si elle est menée avec rigueur, cette décision permet de sélectionner des emprunteurs qui présentent des risques réduits pour les banques ou, du moins, de prendre ces risques en toute connaissance de cause.

#### **1. Définition de la mesure de risque crédit**

Selon KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, mesurer le risque de crédit d'un emprunteur vise à évaluer, plus ou moins formellement et plus ou moins quantitativement, la probabilité qu'il rencontre des difficultés financières et soit incapable d'honorer ses engagements, c'est-à-dire la probabilité que sa possible détresse financière génère un « incident de crédit ».

L'analyse de risque de crédit peut être effectuée à divers moments, tels que lors de la demande de prêt, de la révision périodique des engagements ou suite à l'évolution de la situation du débiteur. Pour le prêteur, cette évaluation nécessite une approche continue car il est crucial de maintenir une connaissance constante du niveau de risque des emprunteurs. En effet, cela permet de prendre des mesures appropriées en temps voulu pour réduire le risque de défaut de paiement.

#### **2. La démarche de mesure de risque de crédit**

La mesure du risque de crédit implique la mise en place d'un processus en plusieurs étapes. Cette procédure se décompose en trois phases distinctes<sup>79</sup> :

- Tout d'abord, les informations collectées constituent les inputs de ce processus. Elles présentent soit individuellement, soit en les combinant, une capacité à appréhender le risque.
- Ensuite, le traitement des informations correspond à l'application de la méthodologie retenue sur les informations collectées.
- Le résultat de cette étape (brut ou traité) est ensuite transformé pour exprimer le niveau de risque de crédit.

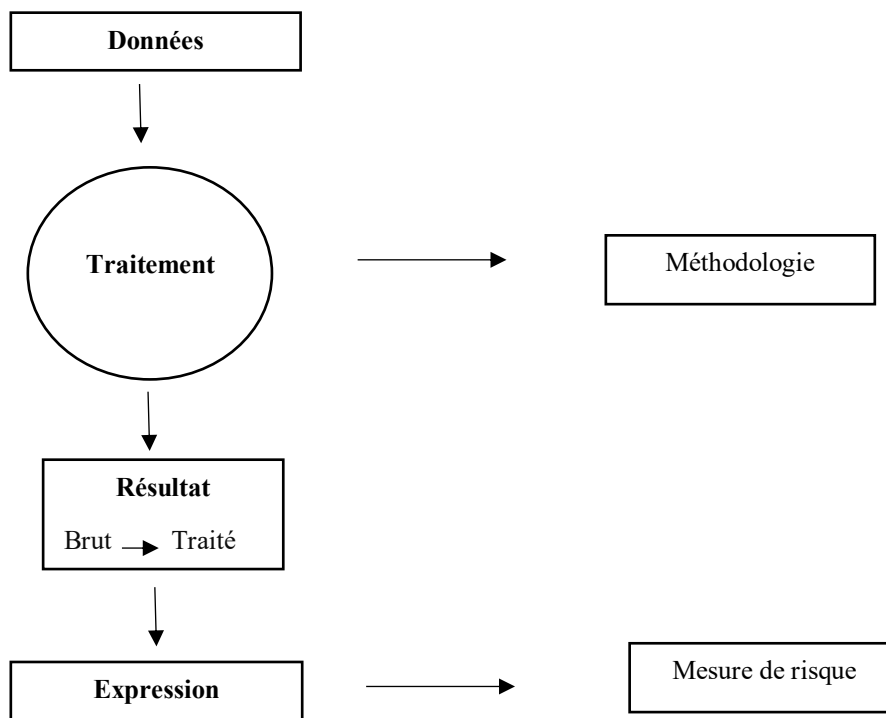
En somme, la mesure du risque de crédit nécessite une procédure en plusieurs étapes pour transformer les données brutes en une évaluation du niveau de risque de crédit.

---

<sup>79</sup> Ibid.p.36.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

Figure n°3 : Les démarches de la mesure de risque de crédit



Source : KAROUBI Cécile, THOMAS Philippe, op.cit., p.37

### 3. Les outils de mesure de risque de crédit

Il est possible de mettre en place un dispositif pour mesurer le risque de crédit qui peut être élaboré selon une approche soit intuitive soit modélisée, en définissant le risque de manière normative (c'est-à-dire, à travers une définition subjective préalable, qu'elle soit empirique ou théorique) ou positive (c'est-à-dire, après une analyse d'un échantillon d'entreprises ayant subi un défaut ou une faillite).

#### 3.1. L'analyse financière

La méthode la plus courante pour l'analyse de risque crédit est également la plus ancienne : elle consiste à examiner les comptes annuels d'une entreprise pour évaluer son niveau de risque de crédit. L'analyste utilise des données économiques, comptables et financières pour construire une opinion solide et fiable sur la situation de l'entreprise.

« L'analyse financière consiste à retracer la politique financière menée par une entreprise (ses choix dans leur contexte) afin d'apprécier comment elle atteint ses objectifs (en termes de création de valeur) et respecte les différentes contraintes qui pèsent sur elle, dont celle de solvabilité »<sup>80</sup>

<sup>80</sup>KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.48.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

L'objectif principal de l'analyse financière est d'évaluer la situation financière d'une entreprise de manière objective, en se basant sur des données historiques et prospectives. Elle ne se limite pas à une simple description de la situation passée, mais doit permettre de définir une position claire vis-à-vis de l'entreprise étudiée, en proposant des actions concrètes à mettre en place pour anticiper l'avenir.

Le banquier doit s'appuyer sur le diagnostic financier de l'entreprise afin de mener des analyses approfondies. L'ensemble des informations collectées sera examiné pour déterminer la pérennité de l'entreprise et anticiper un éventuel défaut de paiement. Les données collectées permettent à la banque de déterminer si<sup>81</sup> :

- ✓ L'entreprise génère des bénéfices à long terme à travers ses activités, afin de s'assurer de sa rentabilité.
- ✓ L'entreprise est engagée dans une démarche de croissance pour assurer sa prospérité organisationnelle.
- ✓ L'entreprise dispose de fonds disponibles pour assurer ses engagements à court terme et faire face aux imprévus en termes de liquidité.
- ✓ L'entreprise maintient un équilibre financier entre ses investissements et les fonds prêtés.

- **Le démarche de l'analyse financière**

Selon les normes professionnelles de l'analyse financière, le processus de l'analyse financière comprend six étapes<sup>82</sup> :

- ✓ La collecter de toutes les informations utiles et les données financières de l'entreprise, ainsi que des informations qualitatives sur son métier et ses activités.
- ✓ Retraitement des informations à travers une lecture originale de l'entreprise en transformant les données comptables en données financières et en intégrant les éléments qualitatifs dans l'analyse. Cette phase implique des ajustements qui peuvent être importants selon le référentiel de l'information comptable.
- ✓ L'application des outils d'analyse pertinents, significatifs et robustes aux données financières pour étudier la situation financière de l'entreprise.
- ✓ L'interprétation rigoureuse des résultats, il s'agit de « faire parler » les résultats en adoptant un raisonnement homogène. Il est essentiel de disposer d'une expertise et d'une expérience approfondie dans le secteur, ainsi qu'une connaissance pointue des entreprises qui le composent.
- ✓ Etablir une synthèse d'appréciation financière globale de l'entreprise et de distinguer les entreprises en bonne santé financière de celles en difficulté en formulant un diagnostic.

---

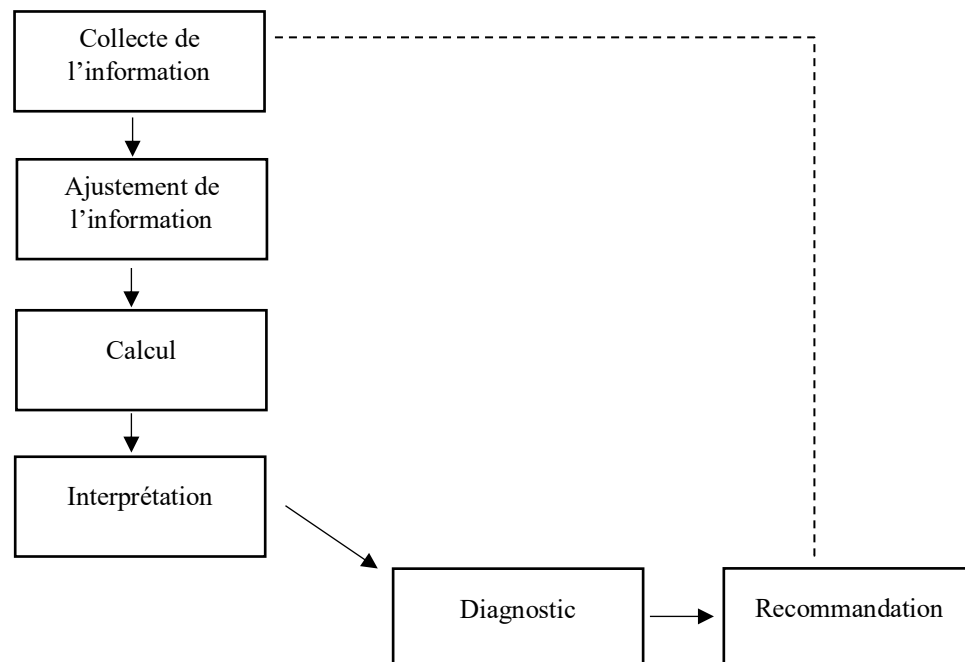
<sup>81</sup> COLASSE Bernard, Oxibar Bruno, *L'analyse financière de l'entreprise*, 6<sup>e</sup> édition, édition La Découverte, 2008, p.6-21.

<sup>82</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.48

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

- ✓ La recommandation. Cette phase est probablement plus subjective et dépend de l'approche adoptée dans l'analyse. Elle clôture l'analyse financière en proposant des actions concrètes à entreprendre vis-à-vis de la société étudiée.

**Figure n°4 : Séquence de l'analyse financière**



Source : KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., P.51

### 3.2.La méthode des « 5 C »<sup>83</sup>

Cette méthode est couramment employée par les établissements bancaires pour évaluer la capacité financière des personnes ou des entreprises qui envisagent de contracter un emprunt. Elle se base sur l'analyse de cinq critères majeurs, tant qualitatifs que quantitatifs, relatifs à l'emprunteur ainsi que sur les conditions générales de l'emprunt, visant à estimer le risque de non-remboursement et, par conséquent, le risque de perte financière pour la banque.

#### 1) Character

La banque doit être persuadée que le requérant de crédit dispose d'un certain nombre de traits tels que l'éducation, les connaissances et l'expérience indispensables pour administrer efficacement la somme empruntée. Par conséquent, la banque procède à une enquête sur l'historique de crédit de l'emprunteur pour évaluer sa réputation en termes de remboursement de dettes.

#### 2) Capital

Il est procédé à l'analyse simultanée de la structure financière de la société et de l'importance des fonds apportés par les actionnaires (équité), ainsi qu'à la capacité éventuelle de ces derniers à réaliser des apports supplémentaires pour financer le projet initial de

<sup>83</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., p.58

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

financement ou pour faire face à une crise financière. En outre, dans une perspective européenne, on évalue le fonds de roulement.

### 3) Capacity

Il s'agit de l'évaluation de la capacité de l'emprunteur à honorer son engagement de crédit en considérant sa situation financière. Pour ce faire, on compare les dettes à venir et leur service envisagé avec les résultats de l'entreprise, tout en examinant la capacité de l'emprunteur à rembourser la dette grâce aux flux de trésorerie futurs.

### 4) Collateral

La garantie sert à assurer à la banque qu'en cas de défaut de l'emprunteur sur le prêt, elle pourra récupérer tout ou partie du montant restant à rembourser en utilisant la garantie. De ce fait, la garantie permet à l'emprunteur d'augmenter ses chances d'obtenir un crédit. Souvent, la garantie est l'objet pour lequel l'emprunt est demandé : par exemple, les crédits automobiles sont garantis par des voitures et les crédits immobiliers sont garantis par des maisons.

Les crédits garantis sont considérés comme moins risqués pour les banques, ce qui leur permet d'offrir des taux d'intérêt plus bas et de meilleures conditions par rapport à d'autres formes de financement non garanti.

### 5) Conditions

La prise en compte des paramètres du crédit, tels que son taux d'intérêt et son montant, influe sur la décision de la banque de financer ou non l'emprunteur. Par ailleurs, les banques peuvent également prendre en compte des facteurs extérieurs que l'emprunteur ne peut pas contrôler, tels que l'état de l'économie, les tendances du secteur ou les évolutions réglementaires en cours, pour évaluer si les conditions actuelles de l'emprunteur vont se maintenir, s'améliorer ou se dégrader.

### 3.3. La méthode LAPP <sup>84</sup>

La méthode LAPP invite à l'étude de quatre grands critères, en scrutant en profondeur certains ratios et paramètres organisés autour de quatre grands axes. Cette méthode se concentre davantage sur des données financières et inclut une forme d'analyse financière basique.

- **Liquidity** : qui comprend l'étude du ratio de liquidité générale (current ratio) ou réduite (acid ratio).
- **Activity** : qui implique l'examen des ratios de croissance des ventes, de rotation des actifs et du poids du Working Capital.
- **Profitability** : où l'on analyse la profitabilité, c'est-à-dire les marges bénéficiaires générées par l'entreprise.
- **Potential** : la méthode LAPP est plus qualitative et englobe divers aspects liés au potentiel de l'entreprise, tels que le marché visé, la stratégie de l'entreprise et le management en place. De plus, ce critère évalue les actifs qui peuvent servir de garantie,

---

<sup>84</sup> Ibid., p.59.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

de manière explicite ou implicite, pour l'opération de crédit. En considérant l'ensemble de ces quatre grands critères, l'analyste peut alors évaluer le risque associé à l'entreprise et à l'opération de crédit envisagée.

### 3.4. La notation « Le rating »

« Le rating est une notation indépendante qui évalue la capacité et la volonté d'un émetteur à faire face à ses obligations financières et à honorer le service de sa dette. Un système de rating est basé sur une évaluation à la fois quantitative et qualitative de la solvabilité d'une entreprise, sur une base large d'information. Le but est de véhiculer de l'information sur la capacité d'un émetteur à faire face ses engagements »<sup>85</sup>.

La notation financière, appelée également credit worthiness, est une mesure qui permet d'apprécier et de classer le risque de crédit en fonction de la qualité globale de crédit de l'emprunteur. Les agences de notation recueillent à la fois des informations quantitatives et qualitatives sur les émetteurs pour procéder à leur notation. La notation consiste en un système de notation systématique qui attribue une note à une entreprise et la classe dans une catégorie standardisée sur une échelle spécifique. L'objectif est de résumer un ensemble de données en une seule variable de synthèse permettant d'évaluer la probabilité de difficultés.

La notation est basée sur des classes de risque et a un caractère statistique discret. Différents types de notation sont attribués soit par des sociétés spécialisées de notation, on parle alors de notation externe, soit établis par les banques elles-mêmes, la notation est alors dite interne.

De manière générale, les ratings financiers se divisent en trois grandes catégories<sup>86</sup> :

- **Investment Grade** : ces entreprises jouissent d'une situation financière favorable, sont capables d'assurer le service de leur dette et sont peu sensibles aux fluctuations économiques externes ;
- **Speculative Grade** : ces emprunteurs présentent un risque élevé et peuvent rencontrer des difficultés pour honorer leur dette, surtout en cas de changements dans l'environnement global ;
- **Default** : ce rating concerne les entreprises ayant déjà fait ou susceptibles de faire rapidement l'objet d'un défaut de paiement.

#### 3.4.1. La notation externe

« La notation externe est une note ou appréciation portée par une société spécialisée (appelée agence de notation ou de rating) sur le risque de défaut de paiement d'un titre de créance »<sup>87</sup>.

---

<sup>85</sup> Ibid., p.72

<sup>86</sup> Ibid., p.73.

<sup>87</sup> LE DUFF, R, *Encyclopédie de la gestion et du management*, Paris, édition Dollaz,1999, p.844



## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

Les notations financières externes sont sous la responsabilité des agences de notation, qui s'occupent de l'évaluation des risques des émetteurs d'instruments financiers et produisent régulièrement des notations pour refléter la qualité de l'emprunteur. Ces agences élaborent et diffusent des notations qui sont utilisées par la communauté financière et les entreprises afin de prendre en compte le risque de crédit lors de la prise de décision d'investissement ou de gestion.

Les principales agences de notation internationales, Moody's Investor Service, Standard & Poor's et Fitch Rating, émettent des notes de crédit qui sont classées en deux catégories<sup>88</sup> :

- La première catégorie, appelée catégorie d'investissement, comprend les notes allant de AAA, qui reflète une forte capacité de l'emprunteur ou de l'émetteur à honorer ses obligations financières, à BBB, qui reflète une capacité acceptable à remplir ces obligations.
- La seconde catégorie, appelée catégorie spéculative, commence par la notation BB, qui est considérée par les acteurs de marché comme la notation la plus élevée de cette catégorie, et se termine par la notation la plus basse de la catégorie spéculative, qui représente un risque élevé de défaut pour le paiement des engagements financiers.

### 3.4.2. La notation interne

Le comité de Bâle définit la notation interne comme « un système de notation recouvre l'ensemble des processus, méthodes, contrôles ainsi que les systèmes de collecte et informatiques qui permettent d'évaluer le risque de crédit, d'attribuer des notations internes et de quantifier les estimations de défaut et de pertes. »<sup>89</sup>

Selon DE COUSSERGUES. S :« Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme »<sup>90</sup>.

En utilisant les informations précédemment présentées, on peut dire que la notation interne est une méthode d'évaluation du risque de défaut de l'emprunteur appliquée aux systèmes internes de la banque. Cette évaluation prend en compte tous les aspects susceptibles de fournir des informations sur la contrepartie, qu'ils soient qualitatifs ou quantitatifs. L'objectif principal du système de notation interne est d'attribuer un niveau de risque à chaque contrepartie, c'est-à-dire une classe de risque. En conséquence, les personnes classées au même niveau de risque doivent avoir des caractéristiques similaires.

### 3.4. Le scoring

<sup>88</sup> Jean-Guy.D, BEN HMIDEN.O, HENCHIRI.Jamel E., *Les agences de notation financières : Naissance et évolution d'un oligopole controversé*, revue française de gestion, N°227, éditions Lavoisier ,2012, p.49

<sup>89</sup> Une notation à court terme évalue la capacité de l'émetteur à rembourser ses dettes auprès des banques dont l'échéance ne dépasse pas un an. Tandis qu'une notation à long terme est conçue pour les dettes dont l'échéance dépasse un an. Elle mesure la solvabilité de l'émetteur et permet à l'investisseur potentiel de se faire une idée sur le risque liée à l'emprunt émit.

<sup>90</sup> DE COUSSERGUES. S, *Gestion de la banque*, éditions Dunod, Paris, 2002, p.159.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

La pratique du crédit scoring est une discipline relativement récente, ayant émergé il y a environ 60 ans. En prolongeant les travaux précurseurs de Fischer sur l'analyse discriminante, Durand (1941) a été le premier à comprendre qu'il était possible d'utiliser les méthodes statistiques pour différencier les bons des mauvais emprunteurs.

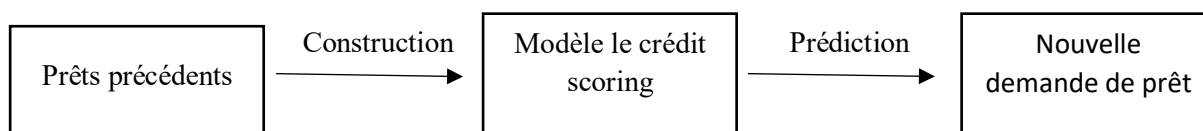
Selon KHAROUBI et THOMAS : le crédit scoring est définie comme « un outil de gestion des risques qui vise à prédire la probabilité de défaut d'un nouveau prêt en utilisant le prêt précédent c'est un processus qui lise. Il n'approuve, ni rejette une demande de prêt, il est conçu pronostiquer la probabilité d'occurrence de mauvaise performance (défaut ou retard de remboursement) »<sup>91</sup>.

Le développement du crédit scoring en microfinance est intimement lié aux travaux de Mark Schreiner. Ce dernier a mis en évidence que les systèmes de scoring cherchent à établir des liens entre les taux de remboursement, notamment le risque de non remboursement ou de mauvais remboursement d'un client, et un certain nombre de caractéristiques qui les déterminent. Les méthodes de scoring cherchent à modéliser ces corrélations pour estimer le niveau de risque d'un client. Toutefois, ces systèmes ne se limitent pas à évaluer le risque de non-remboursement d'un crédit, mais peuvent également s'intéresser à la probabilité de retard de remboursement ou de demande de renouvellement de crédit par un client ayant déjà remboursé un précédent crédit.<sup>92</sup>

### 3.5.1. La démarche de scoring

Les diverses définitions proposées pour définir le crédit scoring peuvent être synthétisées dans le schéma présenté ci-après :

**Figure n°5 : La démarche de scoring**



**Source :** Ben Soltane Bassem, « Le crédit scoring : une nouvelle voie pour réduire les problèmes de remboursement et améliorer la performance des IMF'S », P.178

La conception d'un modèle scoring suit une procédure standard qui consiste de :

- **L'évaluation subjective :** qui consiste d'observer à posteriori le devenir des entreprises à partir de données financières et comptables historiques pour déterminer les variables les plus discriminantes individuellement.
- **L'évaluation statistique :** elle se base sur l'application de modèles économétriques sur des bases de données et sur l'analyse des fréquences d'apparition des facteurs recherchés, en vue de déterminer leur corrélation avec les critères d'identification des clients enregistrés dans la base.

### 3.5.2. La fonction score

<sup>91</sup> BASSEM Ben Soltane, *Le crédit scoring : une nouvelle voie pour réduire les problèmes de remboursement et améliorer la performance des IMF'S*, Savings and development, No 3 ,2008, p.177-178

<sup>92</sup> Ibid, P.178

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

La méthode de scoring s'appuie principalement sur deux techniques, à savoir l'analyse discriminante linéaire et le modèle de la régression logistique (logit). Cette méthode permet de construire l'indicateur synthétique de classement appelé "Fonction score".

Un score est une combinaison de plusieurs ratios, souvent présentée sous forme de fonction. Le but est que le résultat de cette combinaison soit significativement différent pour les entreprises présentant un risque de défaillance et celles en bonne santé, afin de les distinguer au mieux. Ces scores sont des notes qui permettent de classer les entreprises en fonction de leur probabilité de défaillance. La construction d'une fonction score repose sur trois principales étapes : la constitution de l'échantillon initial, la sélection des variables discriminantes et l'analyse statistique proprement dite<sup>93</sup>.

### A. La constitution de l'échantillon initial

Il est nécessaire de disposer de deux groupes d'emprunteurs distincts pour développer un modèle de scoring efficace. Le premier groupe est composé d'entreprises ayant connu une défaillance, tandis que le second regroupe celles qui n'ont pas fait défaut. Il convient de noter que la défaillance de paiement peut prendre différentes formes et que son évaluation peut comporter une part de subjectivité.

Viganò (1993) a identifié cinq grands déterminants du risque de défaut de remboursement

1. La capacité de rembourser.
2. La volonté de rembourser.
3. Les conditions externes (exogènes) économiques et environnementales.
4. La qualité de l'information qui sert de base de décision pour l'octroi de crédit.
5. La capacité du prêteur à s'assurer de la bonne volonté du l'emprunteur à travers un contrat optimal « incentive compatible contract »<sup>94</sup>.

Une fois que le critère de défaut a été défini, il est important d'obtenir des données historiques sur les défauts et de constituer un échantillon avec un nombre suffisant d'emprunteurs en situation de défaillance et d'emprunteurs sains. L'horizon temporel du modèle doit également être pris en compte. Par exemple, si l'on utilise les informations de l'année précédente N-1 pour prédire les défaillances de l'année en cours N, l'horizon sera d'un an. En revanche, si l'on utilise les informations de l'année N-2, l'horizon sera de deux ans.

### B. La sélection des variables discriminantes

La deuxième phase englobe la sélection des variables à utiliser, en mettant principalement l'accent sur la détermination de l'ensemble de variables ou de ratios qui serviront à classer et à séparer les deux groupes. Il convient de souligner que l'une des conditions sine qua non pour

---

<sup>93</sup> ELHAMMA Azzouz, « La gestion du risque crédit par la méthode du scoring : cas de la Banque Populaire de Rabat-Kénitra », Rabat-Agdal, P.6

<sup>94</sup> Idem.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

la création d'une fonction de score est que les variables sélectionnées ne soient pas corrélées. En effet, les variables corrélées apportent essentiellement la même information et sont redondantes.<sup>95</sup>

### C. L'analyse statistique

La troisième étape du processus de scoring est de nature purement statistique. Elle consiste à élaborer la règle de décision d'affectation la plus efficace possible en se basant sur les échantillons et sur l'ensemble des variables sélectionnées. Dans cette étape, il est important de choisir une technique statistique de discrimination.

Les méthodes de scoring les plus couramment utilisées dans le secteur bancaire sont construites à l'aide de méthodes linéaires en raison de leur simplicité et de leur grande robustesse. Les deux techniques les plus utilisées sont l'analyse discriminante et la régression logistique. La fonction identifiée sera ensuite évaluée en termes de qualité prédictive.<sup>96</sup>

- **L'analyse discriminante linéaire (ADL)**

Afin de classer une entreprise dans l'un des deux groupes prédéfinis de défaillance ou de non-défaillance, une règle de décision simple est appliquée en l'affectant au groupe auquel elle est la plus proche. La méthode la plus commune pour ce faire est l'analyse discriminante de Fisher, qui se base sur un critère métrique. L'analyse discriminante linéaire multidimensionnelle permet ensuite de construire une fonction linéaire optimale, nommée score, en combinant les variables explicatives indépendantes sélectionnées.

A partir d'un ensemble de « n » entreprise divisé en deux sous-échantillons (entreprises défaillantes et entreprises saines), on mesure « K » ratios (variables discriminantes) et l'on mesure une variable Z (score Zêta). Les valeurs prises par la variable Z doivent être les plus différents possibles d'un sous-ensemble à l'autre.

Le score s'exprime ainsi :

$$Z = \alpha_1 R_1 + \alpha_2 R_2 + \alpha_3 R_3 + \dots + \alpha_n R_n + b$$

Avec :

**R<sub>i</sub>** : Les ratios comptables et financiers ;

**α<sub>i</sub>** : Les coefficients associés aux ratios ;

**b** : Une constante.

Il est important de souligner que toutes les fonctions de score ont une limite de pouvoir séparateur absolu, ce qui implique toujours une zone de recouvrement entre les deux sous-ensembles, engendrant deux types d'erreurs :

---

<sup>96</sup> Ibid, P.6

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

- L'erreur de type I : qui consiste à classer une entreprise défaillante par l'utilisation de la fonction de score parmi les entreprises saines ;
- L'erreur de type II : qui consiste à classer une entreprise saine comme une entreprise défaillante par le modèle.<sup>97</sup>

### Section 3 : Le processus de décision d'octroi/refus de crédit bancaire

Le processus de décision de risque de crédit est l'un des éléments les plus critiques de la gestion des risques financiers dans les institutions financières. Il est utilisé pour évaluer la solvabilité d'un emprunteur potentiel et pour déterminer le niveau de risque associé à l'octroi d'un crédit. C'est pourquoi il est essentiel pour les institutions financières d'avoir un processus de décision de risque de crédit efficace pour minimiser les pertes potentielles. Le processus de décision de risque de crédit est un processus systématique qui commence par :

#### 1. La collecte de l'information

Cette étape consiste à collecter des informations détaillées sur le demandeur, y compris son historique de crédit, sa réputation, sa solvabilité et ses transactions avec d'autres institutions financières. Nous avons déjà mis en exergue l'importance capitale de l'information bancaire et de son rôle intrinsèque au sein de l'activité bancaire, en vue de limiter le risque de crédit.

De plus les informations requièrent trois caractéristiques essentielles<sup>98</sup> :

- **La disponibilité** : les informations doivent être accessibles pour la mesure du risque, ce qui implique qu'elles doivent exister et être collectées à partir d'une source clairement identifiée ;
- **La fiabilité** : l'information doit être fiable pour être utilisées directement, sans avoir besoin de vérifier leur véracité. Par conséquent, plus une donnée est objective et soumise à des contrôles rigoureux, plus elle est utilisable. Par exemple, une information financière validée par les auditeurs est considérée comme plus fiable qu'une opinion subjective sur le développement de l'activité provenant de la presse ;
- **Faiblement coûteuse** : y compris les frais de collecte, de traitement et d'utilisation, doit être raisonnable et cohérent avec le risque que l'on cherche à mesurer. Il existe un prix utile dans l'absolu, mais aussi un prix relatif en fonction de l'utilité économique de la mesure.

Les informations utilisées dans les méthodes de mesure du risque sont de plusieurs types :

- **L'information financière et non financière**

En matière d'analyse de risque, les informations financières sont souvent privilégiées, car elles permettent d'évaluer la santé financière d'une entreprise. Les états financiers, tels que les comptes annuels ou semestriels, constituent ainsi une source d'information cruciale. Cependant, d'autres données non financières sont également importantes, telles que l'environnement de

---

<sup>97</sup> Ibid, P.5

<sup>98</sup> KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, op.cit., P.39-40.

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

l'entreprise, les réglementations, la concurrence, l'économie générale, les choix stratégiques et l'innovation.<sup>99</sup>

- **L'information quantitative et qualitative**

Les informations quantitatives, qui sont souvent objectives et mesurables, sont préférées en analyse de risque car elles sont plus faciles à traiter et à interpréter. Ces données correspondent à des informations de nature « hard » qui sont quantifiables, vérifiables, standardisées, non manipulables et comparables. En revanche, les données qualitatives, correspondant à des informations « soft » produites dans le cadre d'une relation de clientèle, sont subjectives et difficiles à interpréter. Pour les rendre interprétables, il est souvent nécessaire de les rendre compatibles avec des traitements quantitatifs, mais cela est limité.<sup>100</sup>

- **Les informations publiques et privées**

Les informations publiques sont toutes les données qui sont accessibles à tout le monde sur l'entreprise étudiée. Elles sont constituées de trois types d'éléments.

- Les informations légales qui correspondent aux obligations de publicité définies par la loi pour les entreprises ;
- Les informations volontaires qui sont toutes les données qu'une entreprise divulgue de son propre chef sans qu'une réglementation ne l'y oblige ;
- Les informations externes qui sont toutes les données publiques concernant une société émises par des tiers.

En revanche, les informations privées sont des informations confidentielles collectées par une partie prenante grâce à une relation spécifique et privée avec l'entreprise concernée. Elles sont souvent coûteuses et de qualité variable.<sup>101</sup>

## 2. Le traitement de l'information

Cette étape consiste en un raisonnement pragmatique, en balayant des critères sélectionnés à l'avance pour détecter le risque présenté par une entreprise. Elle utilise plusieurs méthodes qui s'appuient sur les données financières et/ou qualitatives passées et présentent une grande subjectivité. Elle regroupe un ensemble assez large de pratiques, allant des approches qualitatives aux approches quantitatives, qui attribuent une note sur une échelle pour évaluer le risque. Cette note peut éventuellement être traduite en probabilité mathématique.

### 2.1. L'analyse de l'équilibre financier de l'entreprise

Dans le but de garantir la solvabilité de l'entreprise et d'évaluer précisément sa liquidité, le banquier porte une attention particulière à son équilibre financier et à sa structure financière et r. Le banquier se concentre sur l'analyse des trois états financiers clés de l'entreprise : le bilan, le compte de résultat et l'état prévisionnel du flux de trésorerie futur sur la période du crédit.

#### 2.1.1 L'analyse du bilan

---

<sup>99</sup> Ibid., P.40.

<sup>100</sup> Idem.

<sup>101</sup> Ibid, P.41-42

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

L'examen du bilan met l'accent sur les fonds propres et le fonds de roulement. L'analyse des fonds propres permet de vérifier si les dirigeants maintiennent un ratio approprié entre l'évolution de ces fonds et le niveau d'endettement.

- **Fonds de roulement**

Le fonds de roulement financier indique le mode de financement des actifs à plus d'un an et le degré de couverture des dettes à moins d'un an par les actifs à moins d'un an. Il représente une marge de sécurité financière pour l'entreprise et une garantie de remboursement des dettes à moins d'un an pour les créanciers.<sup>102</sup>

Il peut être calculé de deux (2) manières distinctes :

Par le haut du bilan :

$$\text{FR} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actifs immobilisés}$$

Par le bas du bilan :

$$\text{FR} = (\text{Actif circulant} - \text{trésorerie}) - \text{Passif circulant}$$

- ✓ **FR nul** : Cette situation exceptionnelle survient lorsqu'une entreprise mobilise l'intégralité de ses actifs circulants pour honorer ses engagements envers ses créanciers. Il s'agit en vérité d'un équilibre précaire, car il suffit qu'un fournisseur réduise ses délais de paiement ou qu'un client n'honore pas ses engagements pour que de graves difficultés surgissent.
- ✓ **FR positif** : En pareil cas, l'entreprise, en plus de mobiliser l'intégralité de ses actifs immobilisés, dégage un surplus de capitaux à long terme, destiné à financer ses besoins d'exploitation. Ainsi, elle dispose d'une marge de sécurité pour parer aux aléas éventuels de la conversion de son actif circulant en liquidités.
- ✓ **FR négatif** : une situation de déséquilibre financier où l'entreprise doit financer une partie de ses immobilisations par des ressources à court terme car les fonds permanents ne suffisent pas, ce qui met en lumière son déséquilibre financier. Il est donc nécessaire de renforcer les capitaux permanents pour faire face à cette insuffisance de financement.

- **Le besoin de fonds de roulement**

La problématique de financement de l'exploitation est intimement liée au besoin en fonds de roulement, lequel mesure la différence entre les emplois cycliques, à savoir les stocks et les créances, et les ressources cycliques, à savoir les dettes d'exploitation. Ce besoin en fonds de roulement est récurrent et nécessite une couverture financière durable grâce au fonds de roulement et au financement bancaire. Son calcul s'opère selon la formule suivante :

$$\text{BFR} = \text{Emplois cycliques} - \text{Ressources cycliques}$$

Ou encore :

<sup>102</sup> GRANDGUILLOT Béatrice, GRANDGUILLOT Francis, *L'essentiel de l'analyse financière*, 13<sup>e</sup> édition, édition Gualino, 2015-2016, p.103

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

$$\text{BFR} = \text{Stocks} + \text{Créance client} - \text{Dette d'exploitation}$$

- ✓ **Si le BFR est positif**, cela signifie que l'entreprise ne dispose pas de ressources cycliques suffisantes pour couvrir ses besoins cycliques. Dans ce cas, l'entreprise a besoin d'un financement de cycle d'exploitation. Cette situation se rencontre souvent dans les grandes entreprises industrielles qui ont des stocks importants ou dans les entreprises qui évoluent dans un secteur très concurrentiel, ce qui les oblige à accorder des délais de paiement plus longs.
- ✓ **Si le BFR est négatif**, cela signifie que l'entreprise dispose de peu de stocks et/ou qu'elle est payée comptant tout en bénéficiant de crédits fournisseurs. Par exemple, les grandes surfaces se font payer comptant, ont des stocks qui tournent rapidement et obtiennent des crédits fournisseurs. Cette situation est celle que l'entreprise doit chercher à atteindre.

Tout déséquilibre entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement (BFR) peut avoir des conséquences sur la trésorerie de l'entreprise.

- **La trésorerie**

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FR} - \text{BFR}$$

Ou encore :

$$\text{Trésorerie} = \text{Disponibilité} - \text{Concour bancaire}$$

- ✓ **Si la trésorerie est négative**, cela indique que le fonds de roulement ne suffit pas à financer le BFR. Dans ce cas, l'entreprise doit trouver des financements à court terme pour couvrir ses besoins en fonds de roulement.
- ✓ **Si la trésorerie est positive**, cela signifie que le FR est suffisant pour couvrir les besoins du cycle d'exploitation et qu'il reste même un surplus de trésorerie. Cependant, cela peut aussi refléter un manque de politique stratégique ou une sous-utilisation des capitaux.
- ✓ **Si la trésorerie est nulle**, cela signifie que le FR et le BFR sont équilibrés, ce qui est considéré comme une situation idéale, mais rarement rencontrée dans la pratique bancaire.<sup>103</sup>

### 2.1.1. Le compte de résultat

Le compte de résultat fournit une vue d'ensemble des activités et des coûts d'une entreprise, permettant d'analyser ses performances économiques et financières. Il mesure des indicateurs tels que la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat d'exploitation, le résultat net et la capacité d'autofinancement (CAF).

La CAF est importante pour évaluer la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes, rémunérer les investissements et faire face aux charges de remboursement. Les banques

<sup>103</sup> KIAYIMA KITENGIE Jules and MUKALALIRYA KAMBALE Bernard, *Analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaire aux commerçants de Kisangani par le first bank of Nigeria (FBNBANK)- Agence de KISANGANI*, International Journal of Innovation and Applied Studies, p.649



## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

utilisent la CAF pour évaluer la capacité de remboursement de l'entreprise par rapport à ses dettes financières.<sup>104</sup>

$$\text{Capacité de remboursement} = \frac{\text{Dette financière}}{\text{CAF}}$$

### 2.1.2. Analyse de liquidité

La liquidité en gestion financière implique la capacité de rembourser les dettes en cas de dissolution de l'entreprise, avec une perspective à court terme. Une entreprise est en situation d'illiquidité si elle ne peut pas honorer ses engagements.

L'analyse de la corrélation temporelle entre la dette et la liquidité des actifs complète l'étude de la solvabilité, car une entreprise solvable peut subir une crise de liquidité si la transformation des actifs en liquidités est plus lente que celle des passifs en exigibilités. Pour éviter cela, il est crucial de s'assurer que les ressources ont une durée supérieure à celle des emplois, en comparant les durées sur des périodes de moins d'un an, un an à cinq ans et plus de cinq ans, en utilisant trois ratios reflétant une exigence de liquidité croissante.<sup>105</sup>

- **Ratio de liquidité générale :**

Il mesure la capacité de l'entreprise à payer l'ensemble de ses dettes à court terme en utilisant ses actifs à court terme :

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Actif circulant}}{\text{Dette à court terme}}$$

Ce ratio doit traduire un coefficient inférieur à 1.

- ✓ Lorsqu'il est inférieur à 1, ce ratio indique l'absence de fonds de roulement, les dettes à court terme de l'entreprise excédant la valeur des actifs à court terme possédés par celle-ci.
- ✓ Lorsque ce ratio est supérieur à 1, il traduit l'existence d'un fonds de roulement positif : cela veut dire que les stocks sont financés en partie par des capitaux permanents ; ce qui traduit une gestion beaucoup plus saine de l'entreprise.<sup>106</sup>

- **Ratio de liquidité réduite**

Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les créances et les disponibilités.<sup>107</sup>

<sup>104</sup> Idem

<sup>105</sup> MARION Alain, *Analyse financière, concepts et méthodes*, 6e édition, édition Dunod, 2015, p.146-147

<sup>106</sup> KIAYIMA KITENGIE Jules, MUKALALIRYA KAMBALE Bernard, op.cit., p.649

<sup>107</sup> Béatrice GRANDGUILLOT, Francis GRANDGUILLOT, op.cit., p.105

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

Lors du calcul de ce ratio, les éléments les moins liquides, tels que les stocks, les commandes en cours et les comptes de régularisation, sont exclus. Par conséquent, il est possible de considérer que les stocks ne sont pas suffisamment liquides pour répondre aux besoins urgents de liquidité.

Ce ratio fluctue en fonction du montant des crédits accordés aux clients et des crédits obtenus des fournisseurs. Toute augmentation de ce ratio dans le temps laisse présager une amélioration de la situation, mais toute diminution indique une détérioration de la santé financière de l'entreprise. Il est calculé de la manière suivante :<sup>108</sup>

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{Actif à moins corrigé (hors stocks)}}{\text{Dettes à court terme}}$$

- **Ratio de liquidité immédiate**

Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les disponibilités :

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Disponibilité}}{\text{Passif à court terme}}$$

Le ratio de liquidité immédiate permet d'évaluer la capacité d'une entreprise à honorer ses dettes à court terme en utilisant uniquement la trésorerie active, ce qui en fait une mesure plus réaliste que le ratio de liquidité générale qui inclut des éléments moins liquides. Ce ratio est souvent utilisé en complément du ratio de fonds de roulement pour évaluer la santé financière de l'entreprise.

### 2.1.3. Analyse de solvabilité

La solvabilité se définit comme la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers. Cette capacité dépend de l'importance des engagements pris par l'entreprise, notamment les dettes contractées. L'évaluation de la solvabilité nécessite une réflexion sur la contribution des capitaux propres au financement de l'actif économique de l'entreprise.<sup>109</sup>

- **L'autonomie financière**

Il mesure la capacité d'endettement de l'entreprise :

$$\text{L'autonomie financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{DLMT}} > 1$$

- **Indépendance financière**

Il mesure le degré d'autofinancement de l'entreprise :

$$\text{L'indépendance financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total passif}} > 1$$

- **Capacité de remboursement**

<sup>108</sup> KIAYIMA KITENGIE Jules, MUKALALIRYA KAMBALE Bernard, op.cit., p.650

<sup>109</sup> MARION Alain, op.cit., p.130

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

Il nous renseigne sur la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements :

$$\text{Capacité de remboursement} = \frac{\text{DLMT}}{\text{CAF}} < 4$$

### 2.1.4. Analyse de la rentabilité <sup>110</sup>

La rentabilité s'appréhende à trois niveaux selon les objectifs de l'analyse ; il s'agit de la rentabilité commerciale, de la rentabilité économique et de la rentabilité financière :

- **La rentabilité commerciale**

Il permet de comparer le résultat net qui apparaît au bilan au montant de chiffre d'affaires. Ce ratio dépend, bien sûr, du secteur concerné et du degré d'intégration verticale du cycle de production :

$$\text{Rentabilité commerciale} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffres d'affaires(HT)}}$$

- **La rentabilité économique**

L'entreprise a besoin de l'ensemble de ses actifs pour générer ses bénéfices. Il est donc important de mesurer la rentabilité qu'elle génère sur ses investissements :

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Actif total}}$$

- **La rentabilité financière**

La finalité de l'entreprise est d'offrir une bonne rentabilité à ses actionnaires et il convient d'évaluer cette rentabilité par rapport aux capitaux propres investis :

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

### 2.1.5. Les ratios d'activité ou de rotation <sup>111</sup>

- **Poids du besoin en FR d'Exploitation sur le chiffre d'affaires :**

Ce ratio permet d'évaluer le délai nécessaire à l'entreprise pour faire tourner l'intégralité de son besoin. Il offre une indication synthétique sur la charge totale du besoin cyclique subie par l'entreprise. Il se calcule en nombre de jours et se détermine de la manière suivante :

$$\text{BRF/CA} = \frac{\text{BFR} \times 360}{\text{CAHT}}$$

- **Délai de rotation des stocks**

Le ratio de rotation des stocks permet de détecter des problèmes potentiels dans la gestion des stocks, l'activité de l'entreprise ou la mise en place de projets. L'augmentation du nombre de jours de stocks peut être due à une mauvaise gestion des stocks ou à une baisse d'activité.

<sup>110</sup>SOLNIK Bruno, *Gestion financière*, 3e édition, édition Dunod, p.36-38

<sup>111</sup>KIAYIMA KITENGIE Jules, MUKALALIRYA KAMBALE Bernard, op.cit., p.652-653

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

C'est pourquoi il est important de surveiller de près ce ratio, car le maintien de stocks peut entraîner une immobilisation de ressources importantes et inutiles pour l'entreprise. Ainsi, plus le renouvellement des stocks est rapide, plus le bénéfice pour le vendeur est important, car cela permet de rentabiliser plus rapidement le capital investi.

$$DRS = \frac{\text{stock moyens} \times 360 \text{ jours}}{\text{coût d'achat de marchandise vendues}}$$

- **Délai de crédit clients**

$$DCC = \frac{\text{Créance client} \times 360 \text{ jours}}{\text{CA (TTC)}}$$

Ce rapport est utilisé pour quantifier le niveau de fluidité des comptes clients. En vue d'une gestion optimale, il est préférable que le cycle de rotation des comptes clients ne soit pas plus lent que celui des dettes fournisseurs.

- **Délai de crédit fournisseurs**

Le coefficient de crédit fournisseur indique, en termes de jours d'achat, la durée moyenne de règlement des factures fournisseurs par l'entreprise. Son calcul s'effectue selon la formule suivante :

$$DCF = \frac{\text{Dettes de fournisseur} \times 360 \text{ jours}}{\text{CA(TTC)}}$$

### 2.2.L'analyse de la qualité de crédit

Les informations fournies dans le dossier de crédit ne suffisent pas à fournir une appréciation complète de la qualité du demandeur de crédit. La confiance que le banquier accorde à son client ne dépend pas uniquement de la performance et de la compétence de son entreprise, mais également de la nature de leur relation.

Afin d'obtenir des informations supplémentaires sur sa clientèle et pouvoir la classer, le banquier peut recourir à diverses sources d'informations. Il peut solliciter ses confrères pour obtenir des renseignements sur les clients domiciliés chez eux (renseignements commerciaux) ou consulter les centrales de la Banque d'Algérie, notamment La Centrale des Impayés (informations sur les incidents de paiement), la Centrale des Risques (informations sur les crédits accordés par les banques) et la Centrale des Bilans (informations comptables et financières sur les entreprises).<sup>112</sup>

<sup>112</sup> Dr TARI Mohamed Larbi, Mr ATTARI Abdennasser, op.cit. *Le processus du financement bancaire de l'exploitation des PME et la notion d'effet de levier financier*, p.41

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

Afin de déterminer avec précision la nature de la relation qui lie le banquier à sa clientèle et pour une meilleure classification de cette dernière, il est essentiel que ce dernier effectue une analyse approfondie des points suivants <sup>113</sup>:

### 2.2.1. Les Mouvements D'affaires Confiés

Le compte courant du client constitue le registre exhaustif de toutes les opérations commerciales en rapport avec l'activité de la société. Le niveau de confiance et de loyauté du client envers son banquier se manifeste par l'amplitude du flux d'affaires qu'il lui confie. Cette mesure s'obtient selon la formule suivante :

$$\text{Mouvement d'affaire} = \sum \text{Mouvement crédit} = \text{versement} + \text{virement reçus} + \text{remise de chèque et effets}$$

### 2.2.2. Le Niveau D'utilisation Des Concours Autorisés

En scrutant attentivement l'utilisation des crédits accordés antérieurement, le banquier peut établir la compatibilité entre les besoins réels de son client et les demandes exprimées auparavant (pour les crédits précédents) et ainsi, cerner précisément les besoins actuels du requérant de crédit.

### 2.2.3. Les Incidents De Paiements

Afin d'évaluer l'intégrité morale et la crédibilité de son client, le banquier doit s'assurer qu'aucun incident de paiement n'a été enregistré, qu'il s'agisse d'un défaut de provision pour l'émission de chèques, de l'impayé d'une traite à son échéance ou encore du non-paiement d'une dette privilégiée, susceptibles d'engendrer une mesure d'exécution forcée comme une saisie-arrêt ou un avis à tiers détenteur.

## 2.3. L'analyse de risque d'exploitation

« Le risque d'exploitation a trait à l'incertitude entourant la rentabilité d'exploitation, c'est-à-dire le bénéfice que l'entreprise retire de ses ventes »<sup>114</sup>.

La nature du risque d'exploitation de l'entreprise est intrinsèquement liée à sa structure de coûts, étant donné que la manière dont les charges fixes et variables sont distribuées peut avoir un impact sur la façon dont le résultat réagit face à toute variation de la production et des ventes. Lorsque les coûts fixes ou les coûts de structures sont élevés, la volatilité des résultats et la probabilité d'augmentation des risques augmentent de manière significative. Si l'entreprise enregistre une faible production, la capacité à lisser ses coûts fixes sur celle-ci devient difficile, entraînant des pertes considérables. Toutefois, si l'augmentation de la production est une réponse à une demande plus forte, l'entreprise peut afficher des marges significatives et couvrir ses charges fixes.

<sup>113</sup> Ibid, p.42

<sup>114</sup> ST-CYR1 Louise, PINSONNEAULT David, *Mesure et analyse du risque d'exploitation et du risque financier*, EHEC, Montréal, 1997, p.3

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

L'étude de la structure des charges permet de déterminer le seuil de rentabilité ou le point mort, qui est le niveau de production auquel ni bénéfice ni perte n'est constaté. Si la production est inférieure à ce seuil, l'entreprise enregistre des pertes, tandis qu'un niveau de production supérieur permet de compenser les coûts par les ventes et de générer des bénéfices. Toutefois, la structure des coûts comporte également un risque spécifique appelé "risque d'exploitation"<sup>115</sup>.

### 2.4. L'analyse de risque économique

L'analyse financière est importante, mais ne suffit pas à évaluer l'entreprise dans son ensemble. L'analyse économique complète en évaluant le risque économique à travers l'utilisation d'indicateurs spécifiques, tels que le statut juridique, l'historique et la structure de son capital.

Le banquier se concentre sur des aspects tels que les changements significatifs dans la structure de propriété ou de pouvoir de l'entreprise, la création de nouveaux produits ou services, l'expansion ou la recentration des activités, les investissements majeurs, les modifications de l'effectif ou de l'organisation, etc.<sup>116</sup>

- **L'étude des produits et services**

L'objectif prééminent d'une entreprise réside dans la vente de ses biens et/ou services en vue de générer des profits, ce qui place le risque économique en position prépondérante. Néanmoins, il est à noter que la qualité intrinsèque des produits et/ou services n'est pas suffisante pour assurer la prospérité de ladite entreprise. Une analyse poussée du marché ainsi qu'une étude approfondie des prix s'avèrent impératives pour garantir que les produits satisfont la demande du marché et se positionnent en position compétitive par rapport à la concurrence. Les analystes de crédit procèdent à une analyse méticuleuse de divers éléments tels que le positionnement du produit sur le marché, sa réussite, sa rentabilité, la stabilité des sous-traitants, les investissements nécessaires, les risques réglementaires, et les droits de distribution exclusifs détenus par l'entreprise<sup>117</sup>.

- **L'analyse de la structure de production :**

La structure de production d'une entreprise, qui englobe ses moyens de production tels que le personnel et les immobilisations, représente une dépense pour l'entreprise. Le banquier doit évaluer la politique de production de l'entreprise et vérifier si l'outil de production est moderne et performant ou obsolète, s'il répond aux normes et lois, et s'il offre à l'entreprise une certaine réactivité. Le banquier doit également examiner la maîtrise de l'outil et du système de production, les approvisionnements en matières premières, le niveau de productivité comparativement à celui du secteur, les coûts liés à la production et à l'entretien, la main-

---

<sup>115</sup> BENABDELMOULA Faiza, *Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque Conventiennelle et la banque Islamique*, thèse de doctorat, 2017, p.76

<sup>116</sup> Idem

<sup>117</sup> Ibid, p.77-78

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

d'œuvre qualifiée, les prévisions de vente, les conflits de personnel et les perspectives de croissance à long terme.

### 2.5.L'analyse sectoriel

L'analyse sectorielle est une méthode utilisée pour évaluer la santé financière et la rentabilité d'une entreprise en se basant sur les caractéristiques de l'industrie ou du secteur dans lequel elle opère.<sup>118</sup>

L'analyse sectorielle commence par une évaluation des conditions macro-économiques et des tendances générales du marché. Cette évaluation permet d'identifier les opportunités et les menaces pour l'entreprise. Les banques examinent également les conditions de concurrence dans le secteur, les réglementations en vigueur, les facteurs de demande et les prix de marché. Cette analyse permet de mieux comprendre les facteurs clés qui affectent le secteur et de déterminer les risques associés à l'investissement dans une entreprise donnée.<sup>119</sup>

Ensuite, les banques examinent les performances financières des entreprises clés du secteur, y compris les ratios financiers tels que la marge brute, la marge nette et le ratio d'endettement. L'analyse financière permet de comparer les performances de l'entreprise par rapport à celles de ses pairs dans le même secteur et de déterminer si elle est en mesure de rivaliser avec eux.

L'analyse sectorielle peut également inclure une évaluation de la position concurrentielle de l'entreprise au sein de l'industrie, de ses avantages concurrentiels et des facteurs qui pourraient affecter sa capacité à maintenir sa position sur le marché. Cette évaluation permet de déterminer les avantages et les inconvénients de l'entreprise par rapport à ses concurrents et d'identifier les facteurs clés qui pourraient affecter sa position sur le marché.<sup>120</sup>

Enfin, les banques peuvent examiner les prévisions de croissance du secteur et l'impact potentiel des changements technologiques ou des innovations sur les entreprises du secteur. Cette analyse permet de déterminer les opportunités de croissance pour l'entreprise et de déterminer si elle est en mesure de s'adapter aux changements technologiques et aux nouvelles tendances du marché.<sup>121</sup>

En utilisant l'analyse sectorielle, les banques peuvent mieux comprendre les risques et les opportunités associés à un crédit à une entreprise particulière et prendre des décisions éclairées sur l'octroi de crédit. Les banques peuvent également offrir des conseils sur les stratégies commerciales à adopter pour améliorer la position de l'entreprise dans le secteur et maintenir sa croissance à long terme.

### 2.6. L'analyse de la structure de la transaction

---

<sup>118</sup> ALIAN MARION, op.cit., p.84

<sup>119</sup> Idem

<sup>120</sup> Ibid, P.89

<sup>121</sup> Ibid,84

## Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire

---

D'après Tony Van Gestel et Bart Baesens l'analyse de la structure de transaction est définie comme étant une technique d'évaluation du risque de crédit qui permet d'identifier les risques associés à une transaction financière spécifique. Cette analyse consiste à examiner les termes et les conditions de la transaction, tels que le montant de la dette, le taux d'intérêt, les garanties, les clauses de remboursement et les conditions d'échéance.<sup>122</sup>

Elle vise à :

- Comprendre les termes et les conditions de la transaction : l'analyse de la structure de transaction commence par une compréhension approfondie des termes et des conditions de la transaction. Cela comprend la taille du prêt, la durée, les taux d'intérêt, les garanties, les covenants financiers, les conditions d'échéance et tout autre aspect de la transaction.
- Identifier les risques de la transaction : une fois que les termes et les conditions de la transaction ont été compris, l'analyse de la structure de transaction permet d'identifier les risques de la transaction. Par exemple, un prêt à taux variable peut présenter un risque de taux d'intérêt, tandis qu'un prêt non garanti peut présenter un risque de défaut plus élevé.
- Évaluer l'impact des risques sur la transaction : une fois les risques identifiés, il est important d'évaluer leur impact sur la transaction. Cela peut inclure l'utilisation de modèles de stress-testing pour évaluer l'impact de différents scénarios économiques sur le risque de crédit associé à la transaction.
- Déterminer l'adéquation de la transaction : enfin, l'analyse de la structure de transaction est utilisée pour déterminer si la transaction est adéquate ou non. Cela implique de comparer le risque de crédit associé à la transaction à la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt.<sup>123</sup>

### 2.7. L'analyse des indicateurs spécifiques au projet

Au regard du banquier, l'évaluation des projets d'investissement de l'entreprise revêt une importance particulière. Le banquier s'interroge sur la légitimité du projet en termes de politique de développement de l'entreprise, ainsi que sur son intérêt économique, sa rentabilité et son équilibre financier, tout en prenant en compte les risques encourus. Les investissements sont considérés comme indispensables au développement de l'entreprise, mais leur mobilisation sur une longue période représente un risque certain. Ainsi, l'entreprise doit faire un choix stratégique judicieux pour maintenir sa compétitivité sur le marché. L'appréciation des projets d'investissement se base sur des critères financiers explicites et des critères économiques et stratégiques, mais une analyse multidimensionnelle doit également être menée pour identifier les éventuelles répercussions du projet sur les différents métiers de l'entreprise et évaluer sa cohérence avec la stratégie de développement<sup>124</sup>.

---

<sup>122</sup> VAN GESTEL Tony, *BAESENS Bart, Credit Risk Management : Basic Concepts*, Oxford University Press, 2009, p.36

<sup>123</sup> Ibid, p.47-48

<sup>124</sup> BENABDELMOULA Faiza, op.cit., P.81-82



## **Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire**

---

### **3. La décision de crédit**

La phase d'approbation ou de rejet de la demande de crédit est la dernière étape du processus de demande de crédit. À ce stade, la banque ou l'institution financière examine toutes les informations recueillies lors de l'étape précédente (analyse de la demande de crédit) pour prendre une décision quant à l'octroi ou non du crédit.

Si la demande de crédit répond aux critères de la banque ou de l'institution financière, elle sera approuvée. Dans ce cas, la banque communiquera les termes et conditions du crédit à l'emprunteur et lui demandera de signer un contrat de prêt.

Si la demande de crédit ne répond pas aux critères de la banque, elle sera rejetée. Dans ce cas, la banque informera l'emprunteur des raisons du rejet et lui donnera des suggestions pour améliorer sa demande de crédit.

### **Conclusion de chapitre**

L'objectif de ce chapitre est de mettre en lumière l'importance de la relation entre les banques et les entreprises. Il est essentiel que chaque partie comprenne les attentes et les exigences de l'autre pour garantir une collaboration fructueuse. Pour évaluer la solvabilité et la capacité de remboursement de l'entreprise, les banques ont recours à des outils d'analyse de risque tels que l'analyse financière, l'analyse de qualité de l'emprunteur. En outre, le processus de décision de financement suit des étapes rigoureuses et bien définies qui permettent aux banques de minimiser les risques et aux entreprises d'optimiser leurs chances d'obtenir un financement adéquat.

En premier lieu, on a montré qu'il est clair que la relation entre la banque et l'entreprise est d'une importance cruciale pour les deux parties. La banque cherche à maximiser ses profits tout en minimisant les risques, tandis que l'entreprise cherche à obtenir les financements nécessaires pour réaliser ses objectifs tout en minimisant ses coûts.

Ensuite, pour assurer une prise de risque adéquate, les banques utilisent divers outils d'analyse de risque tels que l'analyse financière, l'analyse de crédit, et l'analyse de la gestion des risques. En utilisant ces outils, les banques peuvent évaluer la capacité de remboursement et la solvabilité de l'entreprise, ainsi que la qualité de sa gestion des risques.

Enfin, on a montré que le processus de décision de financement obéit à des critères stricts, et l'octroi d'un prêt est soumis à l'approbation du comité de crédit ou du comité des engagements de l'établissement financier. Ces comités prennent en compte divers éléments tels que la qualité des garanties proposées, l'historique de crédit de l'entreprise, et les perspectives de l'entreprise.

En somme, il est essentiel pour les entreprises de comprendre les exigences et les attentes des banques en matière de financement, afin de maximiser leurs chances d'obtenir un financement adéquat. De même, il est crucial pour les banques de bien évaluer les risques liés à l'octroi de crédit afin de minimiser les pertes éventuelles. La relation banque-entreprise est

## **Chapitre II : La décision d'octroi / refus de crédit bancaire**

---

donc une relation de coopération mutuelle, où la confiance, la transparence et la compréhension des besoins et des attentes des deux parties sont des éléments clés pour garantir une collaboration fructueuse.

---

## *Chapitre III*

### *Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit*

---

## **Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit**

---

### **Introduction de chapitre**

Dans ce chapitre, nous nous concentrons sur l'étude des facteurs déterminants qui influencent la décision de refus de crédit au sein de l'activité bancaire, en particulier dans le contexte de l'échantillon du Crédit Populaire d'Algérie (CPA). Après avoir présenté les bases théoriques liées au fonctionnement des banques et au processus de décision de crédit, notre objectif principal est d'identifier les variables clés qui jouent un rôle significatif dans la prise de décision de refus de crédit par les institutions financières.

À travers une approche empirique, nous analyserons ces facteurs afin de mieux comprendre les motifs sous-jacents aux rejets de demandes de crédit. Cette étude vise à apporter des éclaircissements sur les raisons pour lesquelles certaines demandes de crédit sont refusées

Ce chapitre est donc à caractère empirique et comporte à cet effet les quatre sections suivantes :

- La première section sera consacrée à la présentation du Crédit Populaire d'Algérie (CPA) en tant que source d'échantillon pour notre ;
- La deuxième section sera consacrée pour l'analyse descriptive de notre échantillon en examinant les caractéristiques des demandeurs de crédit et les variables pertinentes ;
- La troisième section sera consacrée à l'analyse descriptive des motifs de refus les plus fréquents identifiés lors de la collecte de l'échantillon ;
- La quatrième aborde la modélisation de la décision de refus de crédit, où nous cherchons à déterminer les facteurs qui influencent cette décision à l'aide de méthodes statistiques appropriées.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

### Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil -Crédit Populaire d'Algérie

Cette section est dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil : le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), ainsi que les structures dans lesquelles nous avons effectué notre stage : Département de BTPH et d'industrie et service au niveau de la direction du crédit du CPA.

#### 1. Historique du Crédit Populaire d'Algérie

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) était la seconde banque créée après la naissance de la Banque Nationale d'Algérie. Elle a été créée par ordonnance n°66-366 du 29 décembre 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars. Ses statuts ont été définis par l'ordonnance n°67-68 du 11 mai 1967.

Le CPA est une banque universelle qui a hérité des activités gérées par des banques populaires qui existaient à l'époque coloniale. Il a donc bénéficié du patrimoine de ces banques qui ont été dissoutes le 31 Décembre 1966. Il s'agit des banques suivantes :

Banque populaire commercial et industriel d'Alger, d'Oran, de Constantine et d'Annaba, banque régionale du crédit populaire d'Alger.

Les structures du CPA ont été par la suite renforcées par la reprise d'autres banques étrangères, à savoir : la société marseillaise de crédit, la banque mixte Algérie-Miser et la compagnie française de crédit et de banque (en 1977).

En 1985, le CPA a donné naissance à la banque du développement local (BDL) par décret n°85-84 du 30 Avril 1985 sous la forme de société d'actions et ceux après cession de 40 agences et le transfert de 550 employés et de 89 000 comptes clientèles.

Le réseau d'exploitation de la banque se compose de 159 agences réparties à travers le territoire national et encadré par 15 groupes d'exploitations, son effectif total compte plus de 4300 collaborateurs dont 75% sont affectés au réseau d'exploitation.

Actuellement, le capital social de la banque, propriété exclusive de l'Etat est de 48 milliards de DA. Il est divisé en 4800 actions d'une valeur nominale de 10 millions de DA.

**Tableau n° 1 : l'évolution du capital social de la banque**

Année	Capital social
1966	15 millions DA
1983	800 millions DA
1994	9.31 milliards DA
2000	21.6 milliards DA
2007	29.3 milliards DA
2010	48 milliards DA
2022	48 milliards DA

Source : document interne du CPA

## **Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit**

---

Depuis sa création en 1966, le capital social de la banque a connu une croissance remarquable, passant de 15 millions à 48 milliards après 44 ans de développement. Cette augmentation significative a permis à la banque de consolider sa position et de maintenir une stabilité financière jusqu'à aujourd'hui.

### **2. Le rôle du crédit populaire d'Algérie**

Le CPA joue le rôle d'intermédiaire entre les individus ayant des excédents de liquidités (déposants) et ceux ayant des besoins de financement (emprunteurs et investisseurs). La banque exerce une double fonction de collecte de dépôts et de distribution de crédits pour satisfaire les besoins de ses clients. En général, elle utilise les dépôts à terme des clients, c'est-à-dire les différents fonds confiés par les particuliers et les entreprises, pour exercer son activité. Elle emploie ces fonds pour accorder des crédits, tout en rémunérant les dépôts et en prélevant des intérêts sur les prêts.

Le portefeuille du CPA est principalement centré sur les secteurs du B.T.P.H, de la santé et des médicaments, du tourisme et des médias, certains étant affectés par la crise. La banque poursuit l'assainissement de son portefeuille en collaborant avec le Trésor public pour le rachat de créances détenues sur le secteur public, ainsi qu'en prenant des mesures internes, telles qu'une politique de provisionnement soutenue par une gestion rigoureuse des risques et le développement de procédures de contrôle interne. En outre, elle s'efforce constamment de réduire le coût de ses ressources et d'optimiser le rendement de ses investissements. La gestion des coûts et l'amélioration de la productivité constituent des axes essentiels de son travail.

### **3. Missions et objectifs du Crédit Populaire d'Algérie**

A l'origine le CPA était chargé d'octroyer les crédits de quelques natures que ce soit aux petites et moyennes entreprises, aussi bien du secteur privé que du secteur public, il avait spécialement pour mission de promouvoir l'activité et le développement de certains secteurs : l'artisanat, l'hôtellerie, le tourisme, et la pêche à travers l'exécution de toutes les opérations bancaires ainsi que l'octroi de toute forme de prêts. Le CPA finance aussi le secteur de la santé, les projets d'emploi pour les jeunes et le secteur de l'habitat.

### **4. L'organisation du Crédit Populaire d'Algérie**

L'ouverture économique depuis 1988 a permis au Crédit Populaire d'Algérie de se doter d'une nouvelle organisation dans sa gestion par la réorganisation totale des structures, le renforcement du contrôle, la décentralisation de décision, la mobilisation des ressources, la diversification du portefeuille, la rentabilité des ressources. En 2016 un nouveau schéma d'organisation a été introduit composé d'une présidence, d'une direction générale et de huit divisions : la division de l'Exploitation, la division des Engagements, la division monétaire et moyen de paiement, la division affaires internationales, la division systèmes d'information, la

## **Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit**

---

division recouvrement et affaires juridiques la division risque et contrôle paiement la division contrôle périodique.

### **4.1.La Direction des Crédits aux DCIS**

La Direction du Crédit industrie et service « D.C/D.C.I. S », située au siège social : 02, Boulevard Colonel Amirouche 16000 Alger, est une structure de la division des engagements du crédit populaire d'Algérie.

Considérée comme le principal portefeuille de la banque, le DCIS requiert une attention particulière avec pour souci fondamental la maîtrise de la politique de crédit en corrélation avec le développement attendu dans ce secteur.

La Direction du Crédit aux DCIS par cette organisation doit aboutir à terme, à la maîtrise du secteur dont elle a la charge à travers :

- Etude et maîtrise des risques inhérents à la fonction du crédit.
- Rentabilisation des ressources de la Banque au moindre coût.

### **4.2.Missions de la DC/DCIS**

Les principales missions de la direction sont :

- Participer à la politique du crédit de la banque ;
- Présentation des dossiers de crédit du secteur industrie et service au Comité de Crédit de la Direction Générale pour examen et décision ;
- Participer à la mise en place de la réglementation de gestion et de suivi des crédits accordés.

### **4.3.Attributions de la Direction**

Pour l'accomplissement de sa mission, la Direction des Crédits aux DCIS a pour attribution :

- Participer en relation avec les autres structures de la banque, à la définition d'une politique de crédit ;
- Prendre des décisions en matière d'octroi de crédit dans les limites des pouvoirs qui lui sont conférés par la délégation de crédit ;
- Participer à la vulgarisation des instruments de l'octroi et la mise en place de crédit ;
- Participer aux études sectorielles et statistique se rapportant aux activités ;
- Etudier et traiter les dossiers de crédit en fonction des conditions d'éligibilité et des règles de contribution des crédits en vigueur à la banque

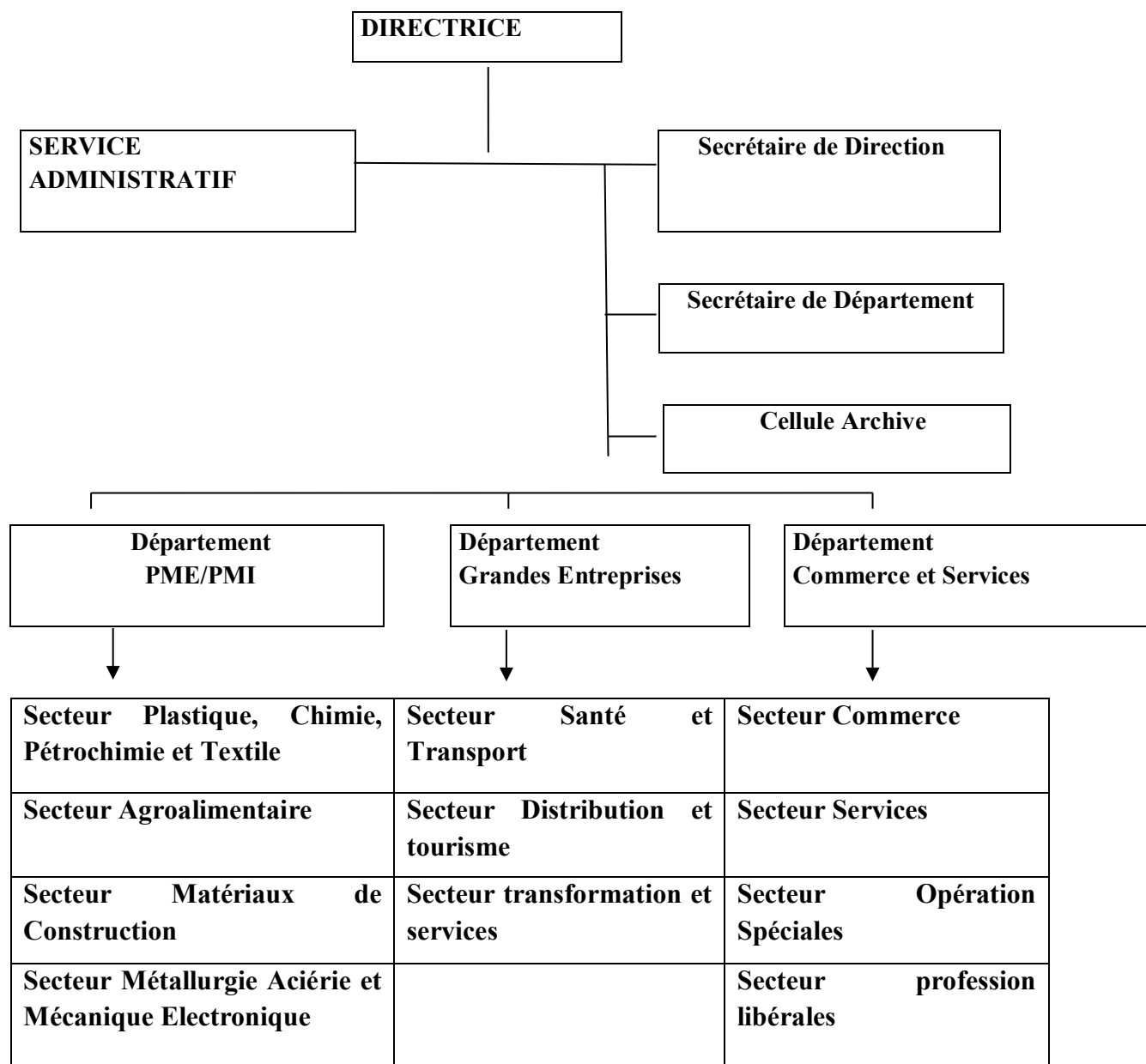
### **4.4.Domaine d'activité**

Le domaine d'activité du DCIS se focalise sur :

- Assister et conseiller le réseau de la banque dans le cadre de distribution du crédit ;
- Etudier et évaluer le risque clientèle et la mise en place des crédits bancaires dans le respect des règles de distribution de crédits bancaires qui lui sont conférés ;
- Veiller à la stricte conformité des conditions d'application de la délégation de crédit de la banque.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Figure n°6 : L'organigramme du service d'accueil :

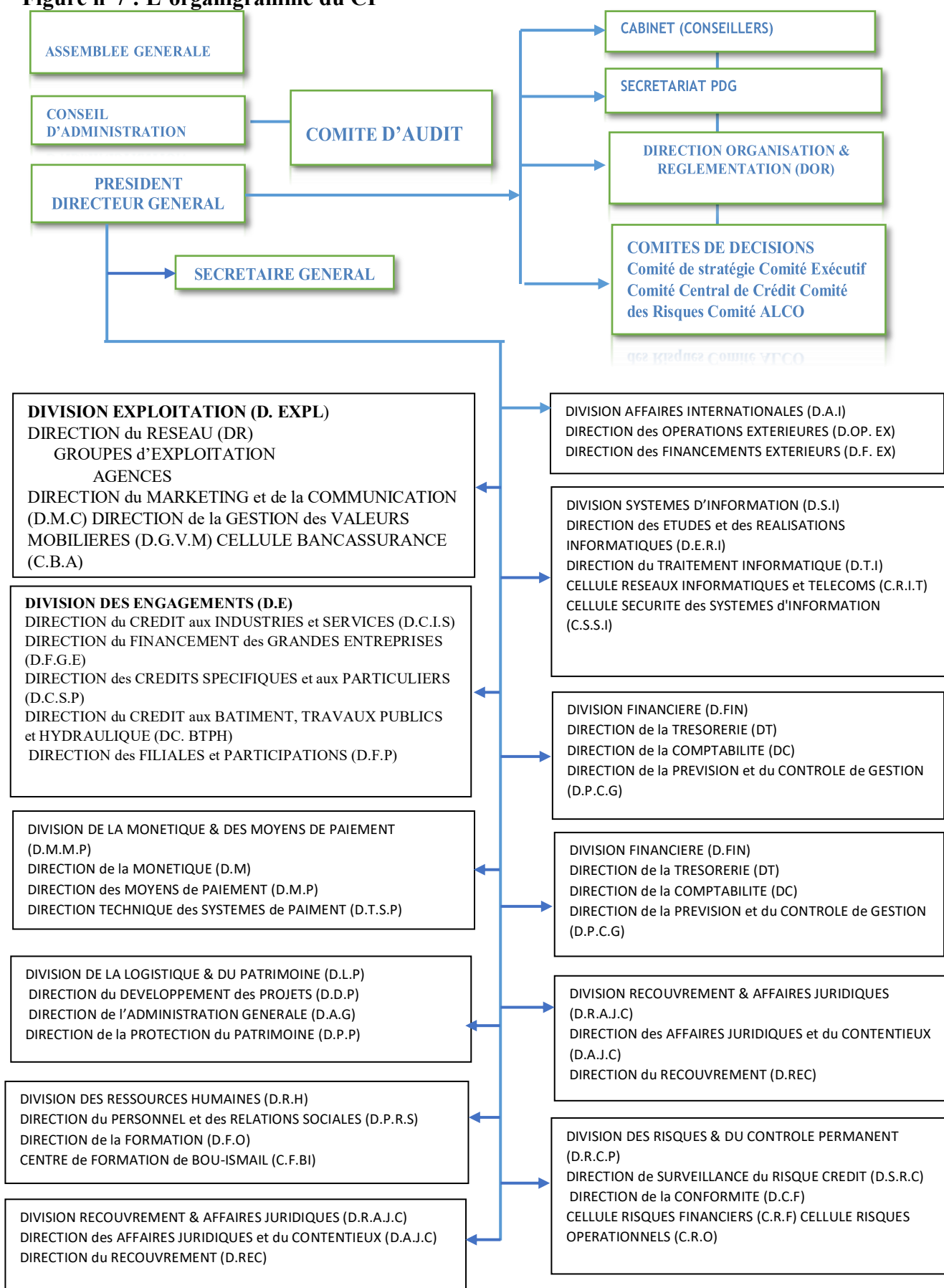


Source : Documentation interne du CPA



## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Figure n°7 : L'organigramme du CP



## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

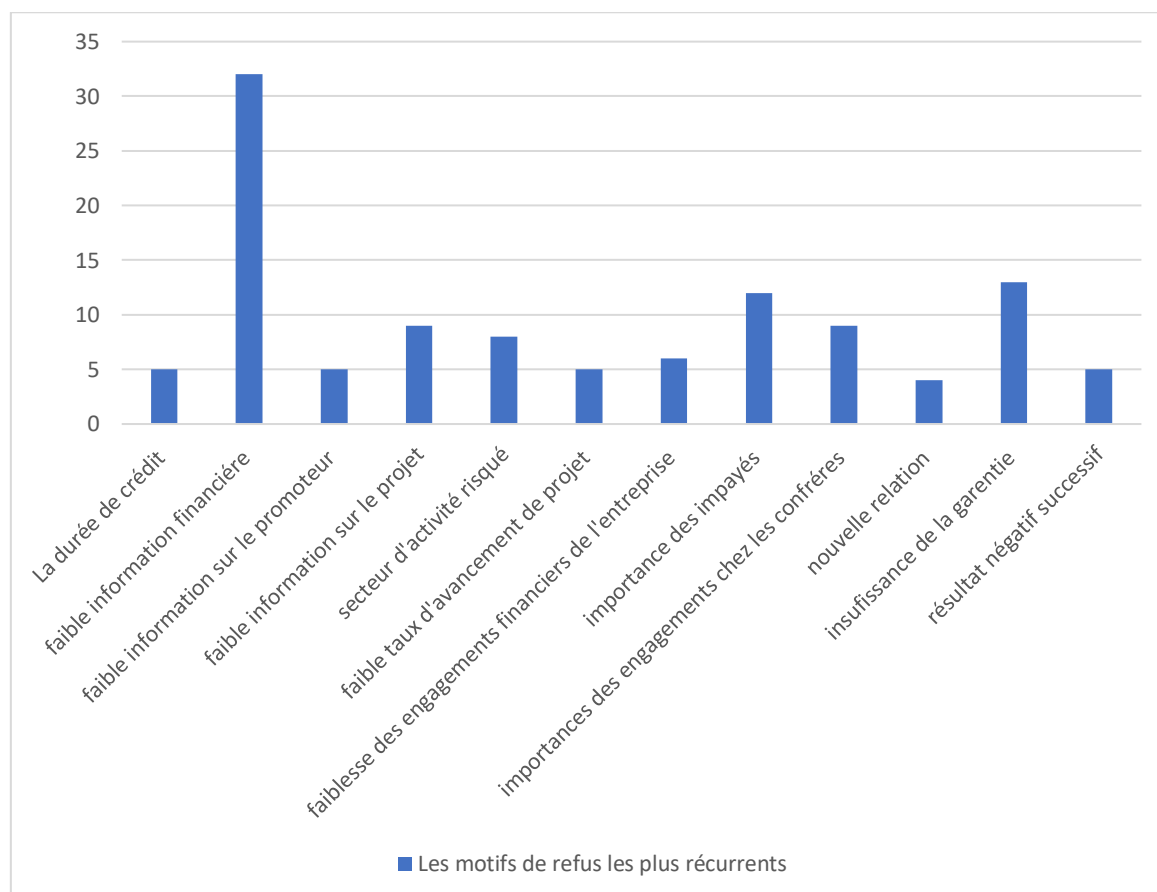
### Section 2 : Analyse descriptive des motifs de refus des crédits bancaire

La présente section est une description des motifs de refus dans le cadre de l'étude des dossiers de crédit. L'objectif de cette analyse est de fournir une compréhension approfondie des raisons pour lesquelles les demandes de crédit sont refusées par la banque. En identifiant et en catégorisant les motifs de refus les plus fréquents, cette analyse permettra d'identifier les problèmes récurrents dans le processus de demande de crédit.

#### 1. Description des motifs de refus les plus récurrents

A partir d'une exploration de l'échantillon de données que nous avons collecté, nous avons été en mesure d'analyser en profondeur les motifs qui ont conduit au refus des dossiers de demande de crédit par la banque. Cette exploration nous a permis d'identifier de manière précise les motifs les plus fréquemment observés, ceux qui ont présenté une récurrence significative au sein de notre échantillon. Les résultats obtenus ont mis en évidence les motifs de refus suivants :

**Graphe n°1 : Répartition des motifs de refus les plus récurrents**



**Source :** Etabli à partir des données de l'échantillon.

## **Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit**

---

L'histogramme présenté illustre la fréquence des différents motifs de refus les plus récurrents dans le processus de crédit lors de notre étude. Plusieurs motifs récurrents ont été identifiés, reflétant les préoccupations de la banque lors de l'évaluation des demandes de crédit. Il y'a lieu de souligner qu'un crédit peut être refusé pour plusieurs motifs. Voici une classification des motifs de refus :

### **1.1.Faible information financière**

Ce motif est le plus fréquent, avec 32 occurrences. Ce motif suggère que les demandeurs de crédit ne fournissent pas suffisamment d'informations détaillées sur leur situation financière, comme des états financiers complets, des rapports d'audit, ou des informations sur leurs revenus et leurs dettes.

La banque a besoin d'une image claire de la situation financière de l'entreprise pour analyser les états financiers, les ratios financiers clés, les tendances financières, les flux de trésorerie et la rentabilité de l'entreprise afin d'évaluer sa capacité à générer des revenus suffisants pour rembourser le crédit. L'absence de ces informations rend la prise de décision plus difficile et peut conduire à un refus de crédit.

### **1.2.L'insuffisance de la garantie**

Ce motif se classe parmi les motifs les plus récurrents de refus de crédit avec 13 occurrences. Cela suggère que la banque considère l'insuffisance de garantie comme un facteur de risque financier significatif. L'insuffisance de garantie se réfère au fait que les garanties proposées par les demandeurs de crédit ne sont pas considérées comme suffisantes pour couvrir le montant du crédit demandé. Cela peut compromettre la confiance de la banque dans la capacité de l'emprunteur à rembourser le crédit, ce qui peut conduire à un refus de la demande de crédit.

### **1.3.Importance des impayés**

L'importance du montant des impayés est un motif récurrent de refus de crédit, avec 12 occurrences dans l'histogramme. Cela indique que la banque accorde une attention particulière au montant des impayés lors de l'évaluation des demandes de crédit. Les impayés antérieurs indiquent un historique de non-remboursement des dettes, cela soulève des inquiétudes quant à la capacité du demandeur à respecter ses obligations financières et à rembourser le crédit demandé. Les banques peuvent être réticents à accorder un nouveau crédit à un demandeur ayant un historique faisant apparaître des d'impayés

### **1.4.Importance des engagements chez les confrères**

L'importance des engagements chez les confrères est un motif récurrent de refus de crédit, avec 12 occurrences dans l'histogramme. Cela indique que la banque accorde une importance aux engagements financiers existants du demandeur envers d'autres banques lors de l'étude d'une demande de crédit. Des engagements financiers importants peuvent limiter la capacité du demandeur à générer des flux de trésorerie suffisants pour rembourser le crédit demandé. La

## **Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit**

---

banque cherche donc à éviter une surcharge d'engagements financiers, qui pourrait compromettre la solvabilité et la capacité de remboursement du demandeur.

### **1.5.Faiblesse d'information sur le promoteur**

Une faible information sur le promoteur apparaît comme un motif de refus de demande de crédit. Cela indique que la faiblesse d'information sur le promoteur peut entraîner une incertitude quant à sa compétence et à sa capacité à gérer les aspects opérationnels et financiers du projet. La banque souhaite évaluer l'expérience du promoteur dans des projets similaires, ses antécédents financiers, sa gestion des risques et sa capacité à prendre des décisions financières judicieuses. Une information insuffisante sur le promoteur peut limiter la capacité des prêteurs à évaluer la qualité du risque associé au prêt.

### **1.6.Faible information sur le projet**

Ce motif apparaît 9 fois, ce qui indique que la banque accorde une importance à la connaissance approfondie du projet pour évaluer sa viabilité financière. Pour cela, elle a besoin d'informations détaillées sur les coûts du projet, les projections de revenus, les flux de trésorerie futurs, les marges bénéficiaires attendues et les indicateurs clés de performance financière. L'absence de ces informations peut entraîner une incertitude quant à la capacité du projet à générer des flux de trésorerie suffisants pour rembourser le prêt.

### **1.7.La durée de crédit**

La durée de crédit apparaît comme un motif de refus récurrent. Cela suggère que la banque prend en compte la durée du crédit lorsqu'elle évalue le risque de crédit. La banque a une préférence pour les crédits à court terme car le long terme présente moins de visibilité.

### **1.8.Faiblesse des engagements financiers de l'entreprise**

La faiblesse des engagements financiers de l'entreprise est un motif récurrent de refus de crédit, avec 6 occurrences. Ce motif met en évidence l'importance accordée par la banque à la solidité des engagements financiers pris par l'entreprise demandeuse car ils servent de garantie quant à sa capacité à respecter ses obligations financières. Ces engagements peuvent prendre différentes formes, telles que des apports en capital, des garanties. Ils démontrent l'engagement financier de l'entreprise envers le projet ou l'investissement pour lequel le crédit est demandé. Une faiblesse de ces engagements peut indiquer un manque de ressources financières solides, une incertitude quant à la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements ou un niveau de risque plus élevé associé à l'investissement.

### **1.9.Faible taux d'avancement de projet**

Le Faible taux d'avancement de projet est un motif de refus récurrent durant l'étude. Cela suggère que pour la banque un faible taux d'avancement de projet peut indiquer que le projet n'a pas atteint les étapes critiques nécessaires pour générer des revenus et rembourser le crédit. Cela crée une incertitude quant à la rentabilité future du projet et à sa capacité à générer des flux de trésorerie suffisants pour honorer ses obligations de remboursement.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

### 1.10. Résultat négatif successif

Le motif de résultat négatif successif apparaît comme un motif de refus de crédit. Cela met en évidence l'importance accordée par les prêteurs à la santé financière d'une entreprise lors de l'évaluation d'une demande de crédit. Les résultats financiers d'une entreprise reflètent sa performance économique et sa capacité à générer des revenus suffisants pour couvrir ses coûts et rembourser ses dettes. Lorsqu'une entreprise affiche une série de résultats financiers négatifs sur une période donnée, cela peut indiquer une situation de détérioration de sa santé financière.

### 11. Nouvelle relation

L'établissement d'une nouvelle relation avec un demandeur peut être considéré comme un risque financier. Du point de vue de la banque, cela signifie qu'ils n'ont pas d'historique ou de références sur lesquels se baser pour évaluer la fiabilité et la capacité du demandeur à rembourser le prêt. Les prêteurs peuvent être plus prudents lorsqu'ils accordent des crédits à de nouveaux clients, car ils doivent évaluer le risque associé à cette nouvelle relation.

### 12. Secteur d'activité risqué

Les banques peuvent refuser une demande de crédit si l'emprunteur opère dans un secteur d'activité jugé risqué. Les caractéristiques d'un marché risqué comprennent des conditions économiques instables, des fluctuations du marché et des incertitudes spécifiques. Lors de l'évaluation du risque de crédit, les banques prennent en compte ces facteurs liés au secteur d'activité. Un secteur d'activité risqué peut accroître le risque de défaut de remboursement du crédit, ce qui conduit les banques à refuser la demande afin de préserver leur propre sécurité financière.

## 2. Catégorisation des principaux motifs de refus

Afin d'obtenir une classification plus synthétique des motifs de refus, nous avons regroupé les 12 motifs de refus en 5 catégories de motifs de refus.

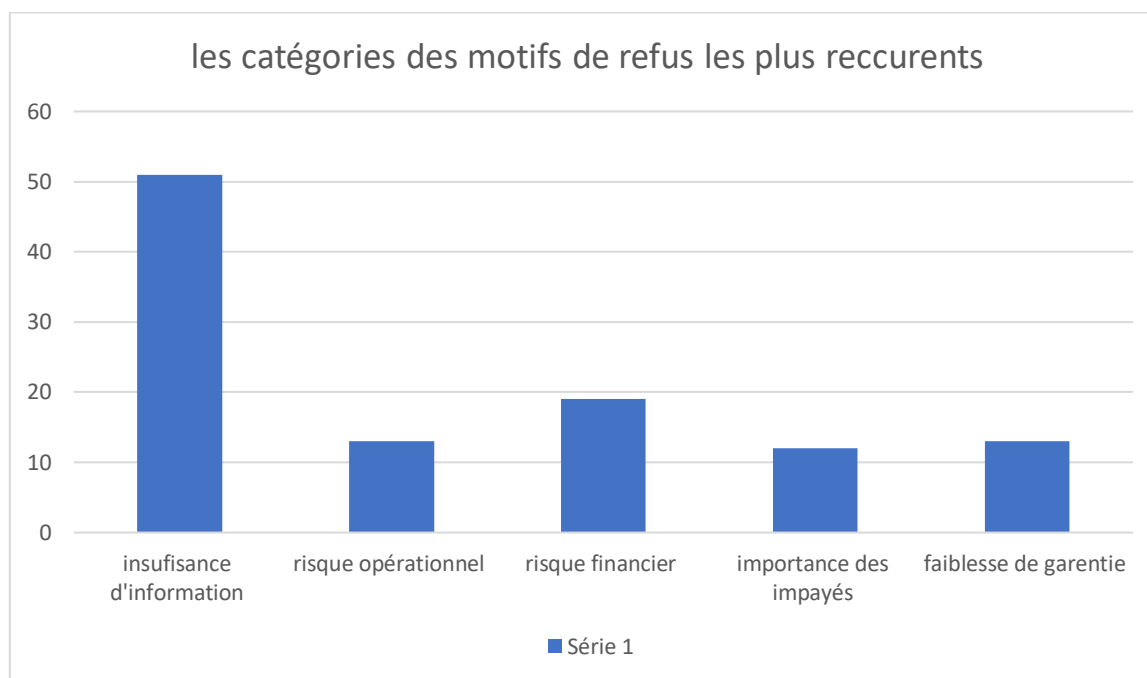
**Tableau N°2 : Répartition des motifs de refus les plus récurrents**

Catégorie de refus	Effectif	Pourcentage
Informations insuffisantes	51	47%
Risque opérationnel	13	12%
Risque financier	19	18%
Importance des impayés	12	11%
Faiblesse des garanties	13	12%

**Source :** établi à partir des données de l'échantillon.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Graphe n°2 : Répartition des motifs de refus les plus récurrents



**Source :** établi à partir des données de l'échantillon.

Selon le tableau, il y a cinq catégories de motifs de refus de crédit qui ont été identifiées, à savoir :

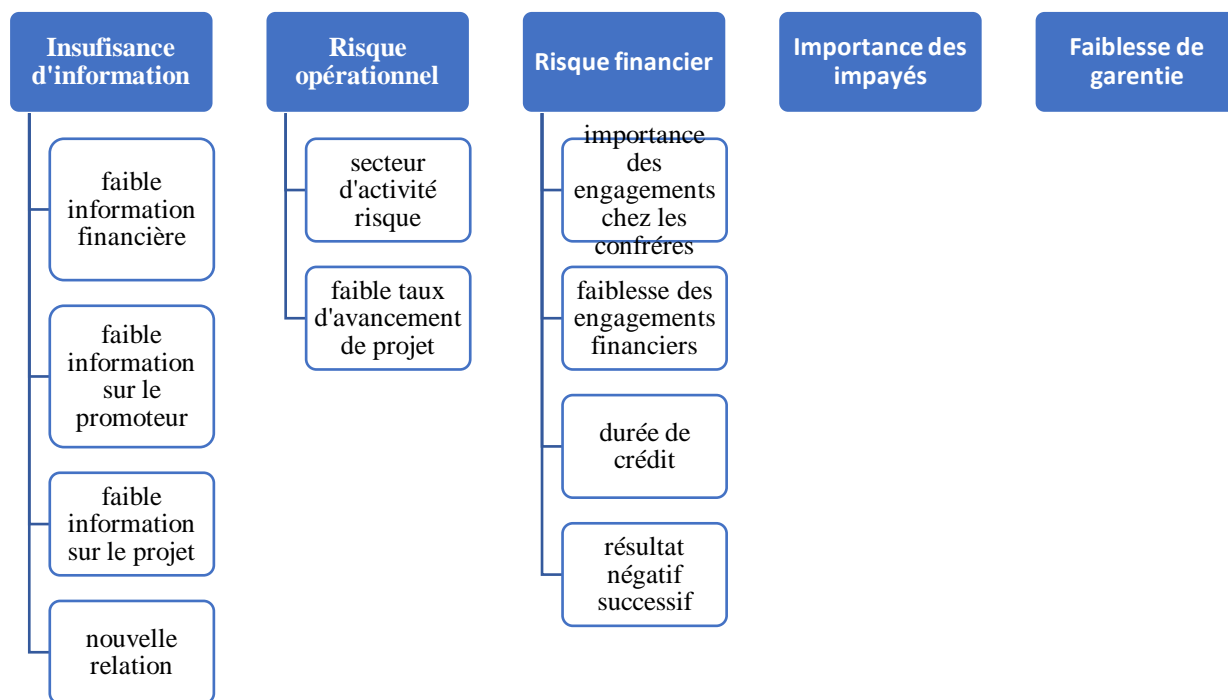
1. **Informations insuffisantes :** Cette catégorie compte 51 occurrences, ce qui représente 47% de l'ensemble des motifs de refus. Cela indique que le manque d'informations adéquates et détaillées fournies par les demandeurs de crédit est une préoccupation majeure pour les prêteurs. L'absence de ces informations rend la prise de décision plus difficile et peut entraîner un refus de crédit.
2. **Risque opérationnel :** Cette catégorie compte 13 occurrences, représentant 12% du total des motifs de refus. Cela suggère que les prêteurs évaluent les risques liés aux opérations de l'entreprise, tels que des processus inefficaces, une gestion déficiente ou des problèmes organisationnels. Un risque opérationnel élevé peut entraîner une décision de refus de crédit.
3. **Risque financier :** Cette catégorie compte 19 occurrences, ce qui représente 18% de l'ensemble des motifs de refus. Elle met en évidence les préoccupations des prêteurs concernant la santé financière de l'entreprise. Les facteurs tels que des résultats financiers médiocres, une faible rentabilité, une dette excessive ou des ratios financiers défavorables peuvent contribuer à une décision de refus de crédit.
4. **Importance des impayés :** Cette catégorie compte 12 occurrences, représentant 11% du total des motifs de refus. Elle met l'accent sur les antécédents de non-remboursement des dettes par l'entreprise. Les prêteurs considèrent les impayés antérieurs comme un indicateur de la capacité du demandeur à respecter ses obligations financières et à rembourser le crédit demandé.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

5. **Faiblesse des garanties** : Cette catégorie compte 13 occurrences, soit 12% du total des motifs de refus. Elle met en évidence les préoccupations liées aux garanties proposées par les demandeurs de crédit. Si les garanties fournies ne sont pas jugées adéquates ou suffisantes pour couvrir le montant du crédit demandé, cela peut augmenter le risque perçu par les prêteurs et conduire à un refus de crédit.

Ces résultats indiquent que les informations insuffisantes sont le motif de refus le plus fréquent, suivi du risque financier, de la faiblesse des garanties, du risque opérationnel et de l'importance des impayés. Cela souligne l'importance pour les demandeurs de crédit de fournir des informations complètes et détaillées, de maintenir une santé financière solide, d'offrir des garanties adéquates et de démontrer une gestion efficace des opérations pour augmenter leurs chances de succès dans l'obtention d'un crédit.

Figure n°8 : Catégorisation des motifs de refus



Source : établi à partir des données de l'échantillon.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

### Section 3 : Analyse descriptive de l'échantillon

Dans cette section, nous présentons une description des caractéristiques de notre échantillon de crédits sur lequel a porté notre modélisation statistique. Cette section permet de justifier les choix méthodologiques et les fondements théoriques sur lesquels repose notre analyse.

#### 1. Méthodologie de recherche

La méthodologie de cette recherche repose sur l'utilisation du modèle de régression logistique pour identifier les principaux facteurs qui influencent la décision de refus de crédit. La méthodologie de cette recherche comprend les étapes suivantes :

- ✓ **La collecte et traitement des données :** La collecte rigoureuse de données auprès de Crédit Populaire d'Algérie (CPA) est essentielle pour évaluer l'impact des caractéristiques des clients sur les décisions de crédit. Ces données sont traitées, en vérifiant leur qualité et leur cohérence, en corrigeant les éventuelles erreurs et incohérences, et en utilisant le calcul de ratios financiers pour obtenir des mesures standardisées et significatives. Tout cela garantit la fiabilité de l'étude.
- ✓ **La modélisation des données :** Cette étape consiste à déterminer les variables qui influencent la probabilité d'octroi ou de refus de crédit. Nous utilisons le modèle logit, adapté aux variables binaires, pour estimer les paramètres et évaluer la signification globale du modèle et des variables explicatives à l'aide de tests statistiques appropriés.
- ✓ **L'interprétation de résultat :** Enfin, nous analyserons les résultats de la régression logistique pour évaluer l'impact des variables explicatives sur la décision d'octroi ou de refus de crédit. Cette étape nous permettra de mieux comprendre les facteurs clés influençant la décision de la banque et d'apporter des informations précieuses aux demandeurs de crédit cherchant à améliorer leurs chances d'obtenir un crédit.

#### 2. Présentation de l'échantillon

D'un point de vue méthodologique, notre approche de recherche repose sur l'examen des dossiers de crédit. Dans le cadre de notre étude, nous visons à évaluer l'incidence des caractéristiques des clients sur les conditions imposées par la banque en termes d'octroi et de refus de crédit bancaire. Pour cela, nous avons sollicité le crédit populaire d'Algérie (CPA), qui a aimablement mis à notre disposition les dossiers de crédit nécessaires.

La base de données présentée contient un ensemble de 94 observations relatives à des crédits accordés et refusés à 94 entreprises privées par le CPA (Crédit Populaire d'Algérie) au cours de l'année 2022 dont 42 sont refusés et 52 sont accordés. Les montants des crédits sont exprimés en KDA.

Les données ont été collectées manuellement à partir des dossiers de crédit provenant de différents services du CPA, (le BTPH, le Service et l'industrie...etc.). Ces informations ont été obtenues auprès de la division des engagements.



## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Nous avons collecté des données exhaustives pour notre étude, portant sur :

- Les caractéristiques propres à chaque entreprise (date de création, date d'entrée en relation avec la banque, statut juridique...).
- Les états financiers fournis (le bilan et le compte de résultat).
- Le type et le montant des crédits sollicités (crédit d'exploitation, d'investissement ...)
- La nature et la valeur des garanties demandés (garantie réelle, personnelle...).

Ces informations nous permettent d'avoir une compréhension approfondie des entreprises étudiées, de leur situation financière, des obligations liées aux crédits et des mécanismes de sécurité mis en place.

La collecte rigoureuse de ces données garantit la fiabilité de notre étude et nous permet d'analyser en profondeur les relations entre ces variables.

Il faut noter que l'échantillon de départ était composé de 116 dossiers de crédits, dont 61 ont été refusés et 54 ont été accordés. Nous avons été contraints de ne pas prendre en considération 22 dossiers, car certaines informations financières manquaient. Au final, l'échantillon se compose de 94 dossiers de crédits d'investissement et d'exploitation.

### 3. Description de l'échantillon

À l'aide de bases de données que nous avons collectées par nos propres moyens, nous procéderons à l'illustration de la répartition des entreprises de notre échantillon selon divers paramètres. Nous utiliserons différents graphes afin de mettre en évidence leur répartition par secteur d'activité, statut juridique, type de garantie et type de décision.

#### 3.1. Répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité

Les entreprises de notre échantillon appartiennent à 4 secteurs d'activités : Industrie, service, BTPH et commerce extérieure. La proportion de chaque secteur d'activité est décrite dans le tableau suivant :

**Tableau n°3 : Répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité**

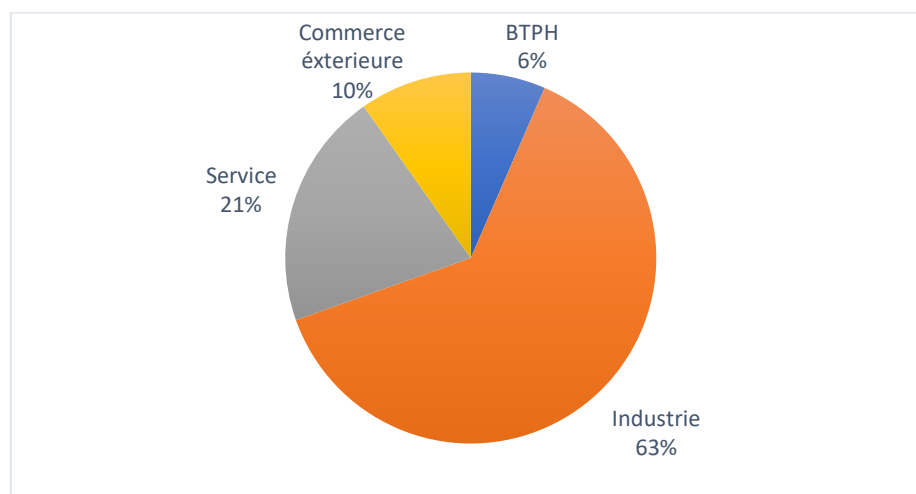
Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	Pourcentage%
BTPH	6	6%
Industries	60	64%
Services	19	21%
Commerce extérieure	9	10%
Total	94	100%

**Source :** établi à partir des données de l'échantillon.

À partir des données du tableau, nous remarquons que le secteur de l'industrie est le plus important dans notre échantillon avec 58 entreprises, soit 63%. Ce secteur est suivi de celui des services avec 19 entreprises, soit 21%. Les secteurs de Commerce extérieure et BTPH ne sont représentés que par 6 et 9 entreprises respectivement, soit 6% et 10% de notre échantillon.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Graphe n°3 : Répartition des entreprises par secteurs d'activité

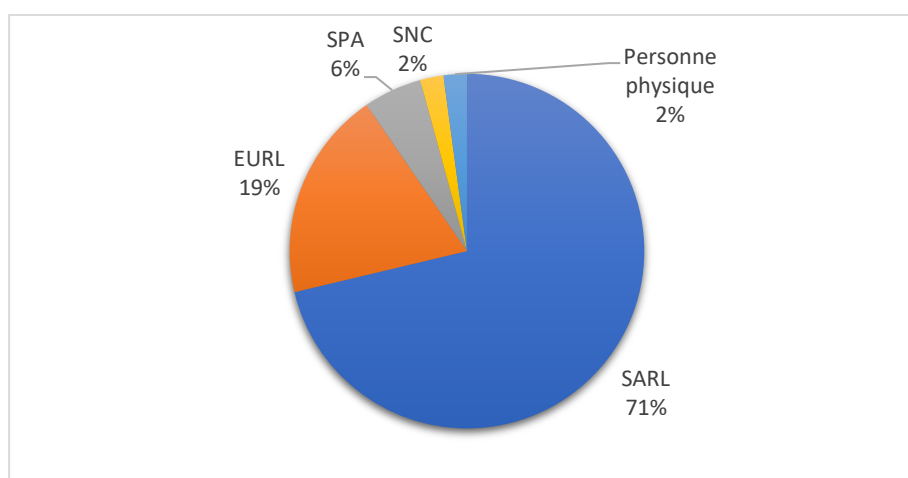


Source : établi à partir des données de l'échantillon.

### 3.2. Répartition des entreprises par statut juridique

La répartition des formes juridiques des entreprises étudiées se présente de la manière suivante : La majorité des entreprises, soit 71%, ont choisi la forme juridique de la SARL. Cela représente un total de 65 entreprises. Ensuite, on retrouve les EURL qui constituent 20% des entreprises étudiées, soit 18 entreprises au total. Les SPA représentent 5% des entreprises, soit 5 entreprises. Les formes juridiques moins fréquentes incluent les SNC et les entreprises constituées sous forme de personne physique, qui représentent toutes les deux 2% des entreprises étudiées, soit 2 entreprises chacune. Ces chiffres témoignent de la diversité des formes juridiques adoptées par les entreprises, mais soulignent également la prédominance de la SARL en tant que choix privilégié pour la structuration de ces entreprises.

Graphe n°4 : Répartition des entreprises par statut juridique



Source : établi à partir des données de l'échantillon.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

### 4. Répartition des types de garanties recueillies

Tableau n°4 : Répartition des types de garanties recueillies

Type de garantie	Effectif	Pourcentage
Hypothèque	78	24%
Nantissement	62	19%
Gage véhicule	14	4%
Cautionnement	66	20%
Garantie CGCI	36	11%
Délégation assurance	70	22%

Source : établi à partir des données de l'échantillon

Les demandeurs de crédit du CPA ont fourni les garanties suivantes :

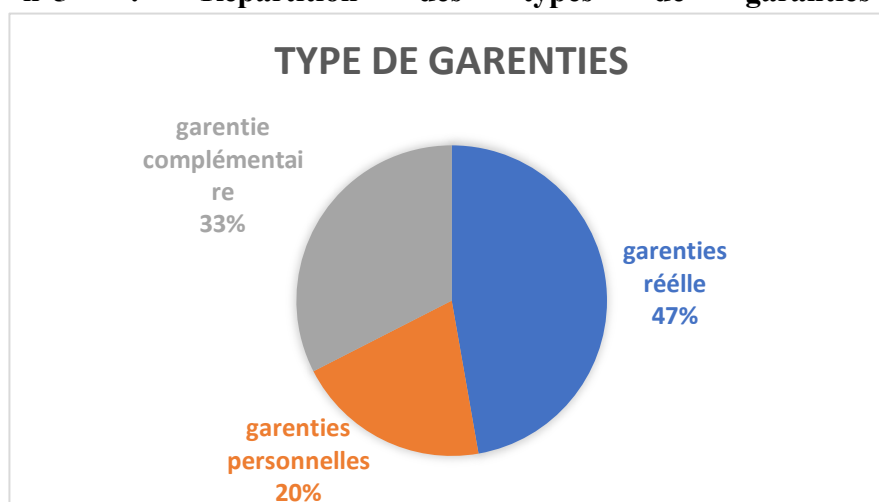
Les garanties réelles représentent en moyenne 43% de l'utilisation totale des garanties, avec une répartition comme suit : l'hypothèque est utilisée en moyenne à hauteur de 24%, le nantissement à hauteur de 19%, tandis que le gage est utilisé en moyenne à seulement 4%.

Les garanties personnelles représentent en moyenne 20% de l'utilisation totale des garanties, avec une prédominance des cautions qui atteignent une moyenne de 20%.

Quant aux garanties complémentaires, elles représentent 33% de l'utilisation totale des garanties, avec délégation assurance qui atteint en moyenne 22% et la garantie CGCI qui représente 11% de l'utilisation totale de garanties.

Ces données soulignent que les garanties réelles sont les plus utilisées telles que l'hypothèque et le nantissement, qui représentent une part importante. Les garanties personnelles, principalement les cautions, sont également utilisées, bien que dans une proportion légèrement inférieure. Les garanties complémentaires et la garantie CGCI, jouent un rôle moins important mais sont néanmoins présentes dans une mesure plus limitée.

Graphes n°5 : Répartition des types de garanties recueillies



Source : Etabli à partir des données de l'échantillon.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

### 3.3.4. Répartition des entreprises de l'échantillon par type de décision

Le tableau suivant affiche les différents types de décisions prises pour un échantillon de 94 entreprises, ainsi que le nombre d'entreprises et les pourcentages correspondants à chaque type de décision.

D'après les données fournies, il est constaté que 42 entreprises, soit 43% de l'échantillon, ont reçu une décision de refus. Par ailleurs, 52 entreprises, représentant 57% de l'échantillon, ont bénéficié d'une décision d'acceptation.

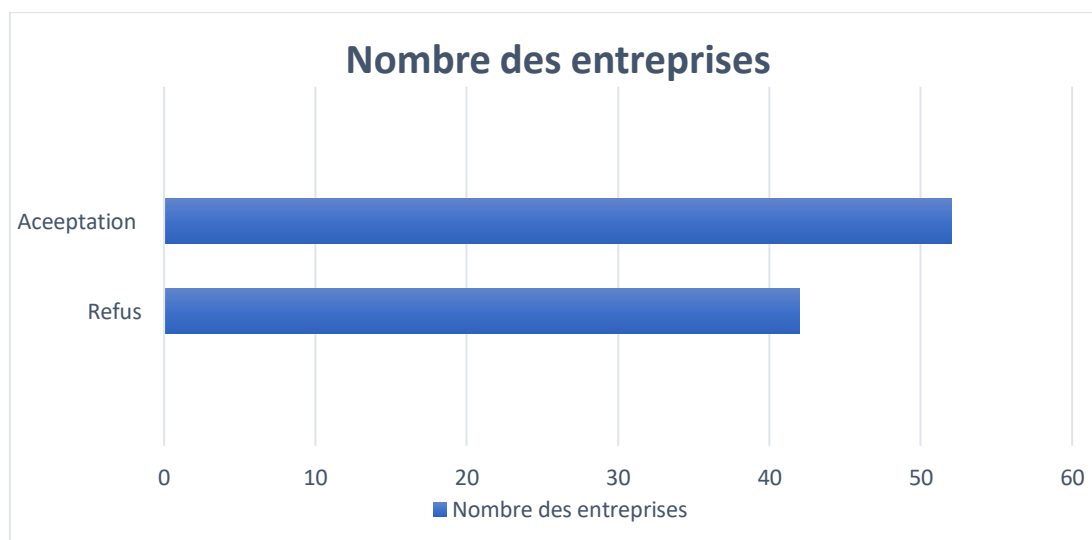
En synthèse, ce tableau révèle que la majorité des entreprises de l'échantillon ont reçu une réponse positive, tandis qu'une proportion significative a été confrontée à un refus. Ces résultats permettent de mieux appréhender la répartition des décisions prises pour ce groupe d'entreprise.

**Tableau N°5 : Répartition des entreprises selon type de décision**

Type de décision	Nombre d'entreprise	Pourcentage
Refus	42	45%
Acceptation	52	55%
Total	94	100%

Source : établi à partir des données de l'échantillon.

**Graph n°6 : Répartition des entreprises selon type de décision**



Source : établi à partir des données de l'échantillon.

## 4. Présentation du modèle de la régression logistique binaire

Le modèle de régression logistique binaire, est une méthode statistique utilisée pour modéliser des variables de réponse binaires, c'est-à-dire des variables qui prennent uniquement

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

deux valeurs distinctes. Il s'agit d'expliquer la survenance ou la non survenance d'un évènement.

Il est particulièrement adapté lorsque la variable dépendante à expliquer est catégorielle et ne peut pas être modélisée à l'aide d'un modèle de régression linéaire traditionnel.

Le principe de la régression logistique binaire est de considérer une variable à prévoir binaire (variable cible admettant uniquement deux modalités possibles) et donc :

$$Y = a + bxi$$

Où :

- $Y$  une variable latente définie en fonction de caractéristiques observables  $X$  et d'une perturbation  $i$  sont indépendants identiquement distribués (i.i.d) :
- $Y = \begin{cases} 1 & \text{si l'évènement se réalise.} \\ 0 & \text{si l'évènement ne se réalise pas.} \end{cases}$
- $b = (b_1, \dots, b_K) \in \mathbb{R}^K$  ( $b_1, \dots, b_K$ ) désigne un vecteur de  $K$  paramètres inconnus.
- $X_i = (X_1, X_2, \dots, X_i)$  désigne variables explicatives, continues, binaires ou qualitatives  
Avec :
- $a$  désigne des perturbations supposées être indépendamment distribuées, de moyenne nulle.

Dans un modèle de choix binaire, nous cherchons à modéliser la loi de :

$$Y|X = x \text{ ou } Y|X_1 = x_1, \dots, X_k = x_k$$

Pour s'assurer que cette probabilité  $\pi(x) = P(Y = 1|X = x)$  est toujours entre 0 et 1, on considère une classe de modèles du type suivant :  $\pi(x) = F(a+bx)$  où  $F$  est une fonction prenant des valeurs entre 0 et 1, c'est à dire  $0 < F(t) < 1$  pour tout nombre réel  $t$ .

Généralement, on choisit pour  $F$  une fonction de répartition.

Lorsque  $F(t) = \frac{\exp(t)}{\exp(t)+1}$  (et donc  $F^{-1}(t) = \log \text{it}(t)$ ) on obtient le modèle Logit.

Où, logit désignant la fonction bijective définie de  $]0, 1[$  dans  $\mathbb{R}$  par :

$$\text{logit}(p) = \log \frac{p}{1-p}$$

Dans le modèle logit, nous avons :

$$\text{logit}(\pi(x)) = a + bx, \text{ c'est-à-dire } \log\left(\frac{\pi(x)}{1-\pi(x)}\right) = a + bx$$

Nous déduisons que,  $\pi(x) = \frac{\exp(a+bx)}{1+\exp(a+bx)}$

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

### Section 4 : Modélisation et analyse de la décision de refus de crédit bancaire

Dans ce qui suit, nous présentons et analysons notre modèle logistique utilisant le logiciel SPSS pour obtenir des résultats précis. Nous identifions les variables significatives influençant la décision de crédit. En se basant sur ces résultats, des recommandations sont formulées pour améliorer le processus de prise de décision en matière de crédit.

#### 1. Construction des variables de l'échantillon

Notre échantillon est composé de 94 dossiers de demande de crédit des entreprises dont 42 sont refusé et 52 accepté sur une période d'une année et aucune observation manquante.

**Tableau n°6 : Traitement des observations**

Observations non pondérées		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Incluses dans l'analyse	94	100,0
	Observations manquantes	0	0,0
	Total	94	100,0
Observations non sélectionnées		0	0,0
Total		94	100,0

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

#### 1.1. La variable à expliquer

On désigne par  $P(Y_i, X_i)$ , La probabilité qu'une entreprise  $i$  soit **refusée** lors d'une demande d'octroi de crédit., où :

$Y_i$  : est la variable à expliquer, elle est égale à 1 si la banque rejette la demande d'octroi de crédit de l'entreprise  $i$ , et elle est égale à 0 si la banque accepte la demande d'octroi de crédit.

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si la demande d'octroi de crédit est refusée.} \\ 0 & \text{si la demande d'octroi de crédit est acceptée.} \end{cases}$$

$P(Y=1)$  étant la probabilité de refus, c'est celle qu'on veut modéliser.  $P(Y=0)$  étant la probabilité d'octroi. Comme le montre le tableau suivant :

**Tableau n°7 : Codage de variable dépendante**

Valeur d'origine	Valeur interne
0	0
1	1

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

#### 2.2. Variables explicatives

$X_i$  : est un vecteur de caractéristiques de l'entreprise demandeuse de crédit  $i$ , il comprend 05 variables.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

Lors de cette étude, nous avons choisi les variables suivantes :

### ❖ Le taux de garantie

Le taux de garantie est un indicateur de sécurité utilisé par les banques pour évaluer le niveau de protection offert par les garanties fournies par l'emprunteur. Il mesure le pourcentage de la valeur du crédit qui est couvert par ces garanties. Un taux de garantie plus élevé indique que l'emprunteur offre une protection plus importante à la banque en cas de défaut de paiement. Cela signifie que les actifs fournis en garantie ont une valeur substantielle par rapport au montant total du prêt. Lorsqu'une banque analyse le taux de garantie, elle évalue la qualité et la liquidité des garanties. Des garanties solides et facilement réalisables offrent une meilleure protection à la banque en cas de défaillance de l'emprunteur. Cela peut renforcer la confiance de la banque dans la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt. Il est calculé comme suit :

$$\text{Taux de garantie} = \frac{\text{Montant total de garantie}}{\text{Montant de crédit}}$$

### ❖ ROA

Le ROA est un ratio financier qui mesure la rentabilité d'une entreprise en relation avec ses actifs totaux. Il permet de mesurer l'efficacité de l'entreprise à générer des bénéfices en utilisant ses actifs. Il indique combien de bénéfices sont générés pour chaque unité d'actifs investis. Un ROA élevé indique une utilisation efficace des actifs, ce qui est favorable du point de vue de la rentabilité. Cela peut refléter une gestion efficace des ressources de l'entreprise et une capacité à générer des bénéfices solides. En revanche, un ROA faible peut suggérer une utilisation moins efficace des actifs ou des problèmes de rentabilité.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{total actif}}$$

### ❖ Taux d'impayé

Le taux d'impayé un indicateur financier qui mesure la proportion des impayés par rapport à la taille globale de l'entreprise ou de l'emprunteur, représentée par son total bilan. Il est utilisé pour évaluer le risque de crédit d'une entreprise et sa capacité à honorer ses obligations financières.

Ce ratio permet de mesurer le degré de risque de crédit d'une entreprise en mettant en évidence la proportion des obligations financières non honorées par rapport à l'ensemble de ses actifs et passifs. Les banque le taux d'impayé pour évaluer la solidité financière d'une entrepris.

Un ratio total des impayés élevé par rapport au total bilan indique un niveau élevé de risque de crédit et peut être un signe de détresse financière.

$$\text{Taux d'impayés} = \frac{\text{Montant total des impayés}}{\text{Total passif}}$$

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

### ❖ Taux d'endettement

Le ratio total dette sur total passif est un indicateur financier qui mesure la proportion de la dette d'une entreprise par rapport à l'ensemble de ses obligations financières, représentées par son total passif. Il est utilisé pour évaluer la structure du passif d'une entreprise et sa dépendance à l'égard de l'endettement. Un ratio total dette sur total passif élevé peut indiquer une dépendance accrue à l'égard de l'endettement et un risque plus élevé pour les créanciers. Cela peut résulter d'une politique d'endettement agressive, d'une capacité limitée à générer des fonds propres ou d'une détérioration de la situation financière de l'entreprise.

$$\text{Taux d'endettement} = \frac{\text{Total dettes}}{\text{Total passif}}$$

### ❖ Durée de crédit

La durée de crédit pour une banque fait référence à la période pendant laquelle elle accorde un crédit à un emprunteur. Cela correspond à la période pendant laquelle l'emprunteur est autorisé à rembourser le montant emprunté, y compris les intérêts, conformément aux conditions convenues entre la banque et l'emprunteur. Lors de l'établissement de la durée de crédit, la banque prend en compte la capacité de remboursement de l'emprunteur, sa stabilité financière, ses antécédents de crédit, la nature et le montant du prêt demandé ainsi que sa politique interne et les considérations de gestion des risques. Une durée plus longue peut permettre des paiements mensuels plus abordables pour l'emprunteur, mais cela signifie également une exposition plus longue au risque de non-remboursement. Une durée plus courte peut réduire le risque pour la banque, mais peut entraîner des paiements mensuels plus élevés pour l'emprunteur.

Ces variables ont été sélectionnées en tant que facteurs potentiels influençant la décision de refus de crédit. L'objectif est de déterminer la nature et la force de la relation entre ces variables et la probabilité de refus de crédit, afin d'identifier les facteurs clés qui jouent un rôle dans cette décision.

## 2. Statistiques descriptives des variables

Le tableau ci-dessous présente les statistiques descriptives pour deux groupes d'entreprises : celles qui ont eu un refus de crédit et celles qui ont eu une acceptation de crédit.



## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Tableau n°8 : Statistique descriptives des variables explicatives des entreprises refusées

	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
ROA	-0,372	0,175	-0,036	0,104
Taux d'endettement	0	1,534	0,835	0,284
Taux d'impayés	0	0,339	0,047	0,081
Durée de crédit	0,5	12	5,869	3,367
Taux de garantie	0,03	12,468	2,915	2,969

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

Tableau n°9 : Statistique descriptives des variables explicatives des entreprises acceptées

	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
ROA	-0,990	0,362	0,033	0,176
Taux d'endettement	0	1,429	0,658	0,321
Taux d'impayés	0	0,174	0,009	0,032
Durée de crédit	0,50	9	2,790	2,53
Taux de garantie	0,088	16,460	5,961	4,0583

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

En analysant les moyennes, il est évident que les entreprises ayant été refusées pour un crédit présentent des moyennes plus faibles en ce qui concerne les variables ROA (Return on Assets) et taux de garantie par rapport aux entreprises ayant obtenu une acceptation de crédit. Cela suggère que les entreprises refusées ont généralement des rendements plus faibles sur leurs actifs et des niveaux de garantie moins élevés.

D'autre part, les entreprises refusées affichent des moyennes plus élevées pour les variables taux d'impayé, taux d'endettement et durée de crédit par rapport aux entreprises acceptées. Cela peut indiquer que les entreprises refusées ont des antécédents de paiement moins favorables, des niveaux d'endettement plus élevés et des durées de crédit plus longues.

Tableau n°10 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle

Variable	ROA	Taux d'endettement	Taux d'impayés	Durée de remboursement	Taux de garantie
ROA	1	-0,139	-0,040	-0,028	0,092
Taux d'endettement	-0,139	1	<b>0.257</b>	0,035	-0,031
Taux d'impayés	-0,040	0,257	1	0,138	-0,009
Durée de remboursement	-0,028	0,035	0,138	1	-0,329
Taux de garantie	0,092	-0,31	-0,009	-0,329	1

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

--	--	--	--	--	--

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

**NB** : les chiffres en gras montrent une corrélation plus de 25%.

À partir du tableau fourni, voici les principales observations et interprétations des corrélations entre les variables :

- ROA présente une corrélation négative et faible avec le Taux d'endettement (-0,139) et une corrélation négative avec le taux d'impayés (-0,4). Cela suggère qu'une augmentation du taux d'endettement est associée à une diminution du ROA, tandis qu'une augmentation du taux d'impayés est associée à une augmentation du ROA.
- Le taux d'endettement présente une corrélation positive avec le taux d'impayés (0,257) et une corrélation négative avec le ROA (-1.390). Cela indique qu'une augmentation du taux d'endettement est associée à une augmentation du taux d'impayés et à une diminution de ROA.
- Le Taux d'impayés présente une corrélation positive et faible avec la Durée de remboursement (0,138). Cela suggère qu'une augmentation du taux d'impayés est associée à une augmentation de la durée de remboursement.
- La Durée de remboursement présente une corrélation négative avec le Taux de garantie (-0,329). Cela indique qu'une augmentation de la durée de remboursement est associée à une diminution du taux de garantie.
- Le Taux de garantie présente une corrélation négative avec la durée de remboursement, avec une valeur de -0,329. Cela suggère qu'une augmentation de la Durée de remboursement est associée à une diminution du Taux de garantie (Cela peut être dû au fait que la prolongation de la durée de remboursement réduit les paiements mensuels, ce qui peut réduire le risque perçu par les prêteurs. Par conséquent, les prêteurs peuvent être plus flexibles en termes de montant de garantie).

Ces corrélations suggèrent certaines relations entre les variables du modèle :

- Un taux d'endettement plus élevé est associé à des taux d'impayés et ROA plus élevés.
- Des taux d'impayés plus élevés sont associés à une durée de remboursement plus longue.
- Une durée de remboursement plus longue est associée à un taux de garantie plus bas.

### 3. Hypothèse relative aux valeurs explicatives

Nous anticipons que les variables explicatives présenteront les signes suivants :

- Le ROA aura un impact négatif sur la variable à expliquer puisqu'une évolution positive de le ROA est un signe d'une bonne situation financière ce qui réduit la possibilité d'avoir un refus lors de la demande de crédit.
- La variable de taux d'endettement aura un impact positif sur la variable à expliquer, un taux d'endettement élevé indique une charge financière importante et donc augment la probabilité de refus de crédit.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

- La variable de taux d'impayés aura un impact positif sur la variable à expliquer, des niveaux élevés d'impayés reflètent une capacité de remboursement limitée de l'emprunteur ce qui augmente la probabilité de refus de crédit.
- La variable de durée de crédit aura un impact positif sur la variable à expliquer, une durée de crédit longue peut être perçue comme un facteur de risque accru par les banques. Plus la durée de remboursement est longue, plus il y a de chances que des événements imprévus se produisent, tels que des difficultés financières de l'emprunteur ce qui augmente la possibilité de refus de crédit.
- La variable de taux de garantie aura un effet négatif sur la variable à expliquer, un taux élevé de garantie offre une assurance à la banque en cas de défaut de paiement, ce qui réduit la probabilité d'avoir un refus de crédit.

### 4. Le modèle d'estimation

#### 4.1. Estimation des paramètres du modèle

L'estimation des paramètres du modèle est effectuée en maximisant la fonction de vraisemblance L. Cette maximisation est réalisée à l'aide des dérivées partielles, où l'on cherche à trouver les paramètres qui maximisent la probabilité d'observer les données collectées. Pour faciliter les calculs, la fonction logarithme est souvent utilisée, ce qui permet de transformer la fonction de vraisemblance en une forme plus simple à manipuler.

Tableau n°11 : Les variables de l'équation

	<b>B</b>	<b>E. S</b>	<b>Wald</b>	<b>ddl</b>	<b>Sig.</b>	<b>Exp(B)</b>
<b>ROA</b>	-3,120	1,772	3,100	1	0,078	0,044
<b>Taux d'endettement</b>	1,700	0,887	3,676	1	0,055	5,473
<b>Taux d'impayés</b>	13,505	6,318	4,570	1	0,033	733289,766
<b>Durée de crédit</b>	0,325	0,094	11,885	1	0,001	1,384
<b>Taux de garantie</b>	-,267	0,096	7,703	1	0,006	0,766
<b>Constante</b>	-2,218	0,894	6,147	1	0,013	0,109

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

$$\ln\left(\frac{P}{1-P}\right) = -2,218 - 3,120 \text{ ROA} + 1,7 \text{ Taux d'endettement} + 13,505 \text{ Taux d'impayés} + 0,325 \text{ Durée de crédit} - 0,267 \text{ Taux de garantie}$$

L'expression suivante permet de calculer la probabilité de refus de crédit :

$$P = \frac{e^{(-2,218 - 3,120 \text{ ROA} + 1,7 \text{ Taux d'endettement} + 13,505 \text{ Taux d'impayés} + 0,325 \text{ Durée de crédit} - 0,267 \text{ Taux de garantie})}}{1 + e^{(-2,218 - 3,120 \text{ ROA} + 1,7 \text{ Taux d'endettement} + 13,505 \text{ Taux d'impayés} + 0,325 \text{ Durée de crédit} - 0,267 \text{ Taux de garantie})}}$$

#### 4.2. Test de signification globale du modèle

Dans le but de tester l'ensemble de la significativité du modèle, nous formulons deux hypothèses : une hypothèse nulle et une hypothèse alternative, énoncées de la manière suivante :

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

$$\begin{cases} H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0 ; \\ H_1 : \text{un moins un } \beta \neq 0. \end{cases}$$

Dans l'hypothèse nulle, le modèle 0 est un modèle qui ne comprend aucune variable indépendante. Comme le montre le tableau suivant :

**Tableau n°12 : Les variables de l'équation avant introduction des variables de modèle**

	B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
<b>Pas 0 Constante</b>	-0,214	0,207	1,060	1	0,303	0,808

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

Le test du khi-deux est utilisé pour évaluer la qualité du modèle après l'inclusion des variables explicatives par rapport au modèle 0.

**Tableau n°13 : Tests des composites des coefficients du modèle**

		Khi-carré	ddl	Sig.
<b>Pas 1</b>	<b>Pas</b>	48,627	5	0,000
	<b>Bloc</b>	48,627	5	0,000
	<b>Modèle</b>	48,627	5	0,000

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

L'hypothèse nulle est acceptée ou rejetée sur la base de ce test. Nous avons :

$\chi^2$  ( ddl = 5 , N=94 ) = 48,627 , p < 0,001. Le modèle est significatif au seuil 0,1%.

Cela indique que le modèle global et les différentes étapes sont statistiquement significatifs, ce qui signifie qu'ils apportent une contribution significative à l'explication de la variable à expliquer.

### 4.3. Test de significativité des paramètres du modèle

Ce test permet de déterminer si un lien existe entre la variable Xi et Y. Le modèle présente une significativité globale, ce qui nous conduit à examiner maintenant la significativité de chaque paramètre individuel du modèle. Avec un ensemble de 5 variables au total, nous posons les hypothèses suivantes pour chacun d'entre eux :

$$\begin{cases} H_0 : \beta_i = 0 \\ H_1 : \beta_j \neq 0 \end{cases}$$

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Tableau n°14 : Test de significativité des paramètres du modèle

		<b>B</b>	<b>ddl</b>	<b>Sig.</b>
Pas 1 <sup>a</sup>	<b>ROA</b>	-3,120	1	0,078
	<b>Taux d'endettement</b>	1,700	1	0,055
	<b>Taux d'impayés</b>	13,505	1	0,033
	<b>Durée de crédit</b>	0,325	1	0,001
	<b>Taux de garantie</b>	-0,267	1	0,006
	<b>Constante</b>	-2,218	1	0,013

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

D'après le tableau précédent, les valeurs des paramètres du modèle sont :

$\beta_0 = -2,218$  ce paramètre est significatif au seuil de 5% ;

$\beta_1 = -3,120$  ce paramètre est significatif au seuil de 10% ;

$\beta_2 = 1,7$  ce paramètre est significatif au seuil de 10% ;

$\beta_3 = 13,505$  ce paramètre est significatif au seuil de 5% ;

$\beta_4 = 0,325$  ce paramètre est significatif au seuil de 1% ;

$\beta_5 = -0,267$  ce paramètre est significatif au seuil de 1%.

Rejet de  $H_0$  les variables indépendantes sont significatives dans le modèle.

### 5. Les tests de validité de modèle

#### 5.1. Test de multicollinéarité

L'une des hypothèses du modèle de régression linéaire est l'absence de multi colinéarité. Le modèle peut ne pas être fortement impacté lorsqu'il existe une multi colinéarité modérée.

Le test de multicollinéarité permet de vérifier que les variables explicatives du modèle sont indépendantes les unes des autres. Pour vérifier cela, le test Variance Inflation Factor (VIF) permet de détecter la multicollinéarité des variables explicatives. Un VIF inférieur à 10 permet de conclure à l'absence de multicollinéarité.

Les résultats du test sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°15 : Statistiques de multicollinéarité

<b>Statistique</b>	<b>ROA</b>	<b>Taux d'endettement</b>	<b>Taux d'impayés</b>	<b>Durée de remboursement</b>	<b>Taux de garantie</b>
<b>1/VIF</b>	0.973	0.917	0.916	0.874	0.883
<b>VIF</b>	1.028	1.090	1.092	1.145	1.132

Source : Résultat obtenu grâce à SPSS.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Les statistiques VIF sont largement inférieures à 10 et 1/VIF sont largement supérieurs à 0.1 donc absence de multicolinéarité. Ce résultat est confirmé par la matrice de corrélation des coefficients du modèle.

**Tableau n°16 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle**

Variable	ROA	Taux d'endettement	Taux d'impayés	Durée de remboursement	Taux de garantie
ROA	1	-0.139	-0.40	-0.028	0.092
Taux d'endettement	-0.139	1	<b>0.257</b>	0.035	-0.031
Taux d'impayés	-0.040	0.257	1	0.138	-0.009
Durée de remboursement	-0.028	0.035	0.138	1	-0.329
Taux de garantie	0.092	-0.31	-0.009	-0.329	1

**Source** : Résultat obtenu grâce à SPSS.

La corrélation la plus élevée observée est 0.257 et la plus faible observée est -0.329, ce qui indique une corrélation modérée entre ces variables.

Le modèle ne souffre pas de problèmes de multicolinéarité.

### 5.2. Test de R- deux de Cox and Shell et de Nagelkerke

**Tableau n°17 : Test de R- deux de Cox and Shell et de Nagelkerke**

Pas	Log de vraisemblance -2	R-deux de Cox et Snell	R-deux de Nagelkerke
1	80,619	0,404	0,541

**Source** : Résultat obtenu grâce à SPSS.

Les tests mentionnés ci-dessus sont deux indicateurs quantifiant la contribution des variables Xi dans l'explication de la variable dépendante Y.

- **Le test de R- deux de Cox and Snell :**

$$R^2 = 1 - \left( \frac{L(\text{Null})}{L(\text{Full})} \right)^{\frac{2}{N}} = 0.404 = 40\%$$

- L (Null) représente la fonction de vraisemblance sans les variables prédictives ;
- L (Full) représente la fonction de vraisemblance avec les variables prédictives ;
- N étant la taille de l'échantillon dans notre modèle N=94.

La valeur est de 0,404. C'est une mesure de l'ajustement relatif du modèle. Elle indique que le modèle explique environ 40,4% de la variable à expliquer.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

- **Le test de R- deux de Nagelkerke :**

$$R^2 = \frac{1 - (L(\text{Null}) / L(\text{Full}))^{2/N}}{1 - L(\text{Null})^{2/N}} = 0.541$$

Le test mentionné est une amélioration du test précédent, permettant de normaliser les valeurs pour que la valeur maximale atteigne 1.

D'après les résultats obtenus, il est possible d'affirmer que 54% de la variable dépendante peut être expliquée par les variables indépendantes. Cela suggère que les variables indépendantes jouent un rôle significatif dans l'explication de la variable dépendante.

### 5.3. Le taux de bon classement

**Tableau n°18 : Taux de bon classement avec p = 0,5**

Observé		Décision		Pourcentage correct
		0	1	
Décision	0	43	9	82,7
	1	7	35	83,3
Pourcentage global				83,0

**Source :** résultat obtenu grâce à SPSS.

Ce tableau présente le niveau de prédiction du modèle. Il est important de souligner que pour chaque observation  $i$ , si la probabilité estimée est supérieure à 0,5, cette observation est assignée à la classe  $Y=1$ .

Ces résultats indiquent que, pour cette configuration spécifique du modèle avec un seuil de 0,5, le taux de bon classement est supérieur. Cela signifie que le modèle a pris des décisions correctes dans une proportion élevée des cas observés, tant pour les observations positives que négatives.

En effet, le taux de bon classement du modèle est égal à 83%, ce qui signifie que le modèle est acceptable et présente un taux d'erreur de 17%.

### 5.4. La courbe ROC :

La courbe ROC représente le taux de vrais positifs (sensibilité) en fonction du taux de faux positifs (1 - spécificité) à différents seuils de classification. Chaque point de la courbe correspond à un seuil de classification différent. Plus la courbe ROC est proche du coin supérieur gauche du graphe, meilleur est le modèle.

Dans ce contexte on peut distinguer :

- ✓ **Vrais positifs :** Les vrais positifs font référence aux observations qui sont réellement positives et qui sont correctement prédites comme positives par le modèle. Dans notre modèle cela signifie que les vrais positifs mesurent la capacité du modèle à identifier correctement les cas de refus de crédit
- ✓ **Faux positifs :** Les faux positifs, quant à eux, font référence aux observations qui sont réellement négatives, mais qui sont incorrectement prédites comme positives par le modèle. Dans notre modèle cela indique que les faux positifs mesurent le taux d'erreurs du modèle en classifiant à tort des cas d'octroi de crédit comme des refus de crédit

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

Graphe°7 : La courbe ROC de l'échantillon

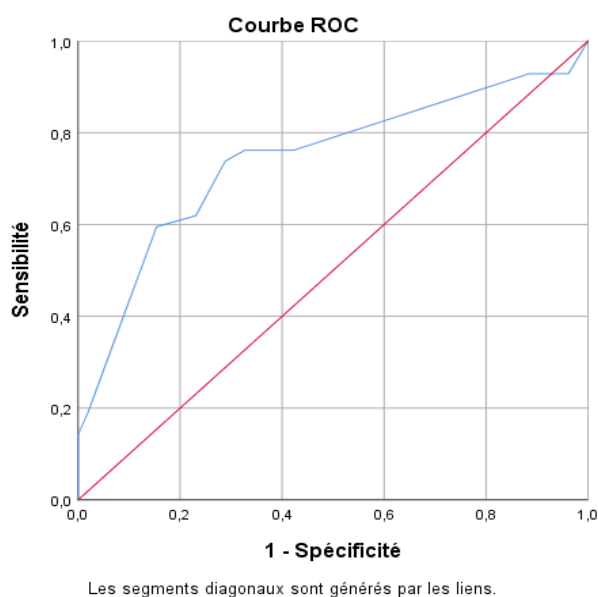


Tableau n°19 : Zone sous la courbe

<b>Zone</b>
0,743

Source : résultat obtenu grâce à SPSS

L'aire sous la courbe est égale à 0,743 c'est une mesure du pouvoir prédictif. On a  $0,743 > 0,7$  le modèle est bon.

Tableau n°20 : Coordonnées de la courbe

Positif si supérieur ou égal à	Sensibilité	Spécificité	Total Spécificité sensibilité
0,6250	0,929	0,038	0,967
-0,5000	1,000	0,000	1,000
13,0000	0,000	1,000	1,000
0,8750	0,929	0,115	1,044
11,0000	0,071	1,000	1,071
9,5000	0,143	1,000	1,143
8,0000	0,190	0,981	1,171
1,1250	0,762	0,577	1,339



## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

1,5400	0,762	0,596	1,358
2,4150	0,762	0,615	1,377
5,5000	0,619	0,769	1,388
3,5000	0,762	0,673	1,435
6,5000	0,595	0,846	1,441
<b>4,5000</b>	<b>0,738</b>	<b>0,712</b>	<b>1,450</b>

Source : résultat obtenu grâce à SPSS

La plus grande valeur de "Total Spécificité Sensibilité" dans le tableau est de 1,450. Cela se produit lorsque le seuil est fixé à 4,5000. À ce seuil, le modèle présente une sensibilité de 0,738 et une spécificité de 0,712. Cette valeur indique que le modèle parvient à identifier correctement un pourcentage élevé des vrais positifs à 74% tout en maintenant un taux d'erreur (taux de faux positifs) relativement faible de 29%.

Pour résumé, le modèle a réussi à classer correctement 83% des observations (taux de bon classement), 42 dossiers qui ont été refusés et 52 dossiers qui ont été acceptés. Cependant, le modèle est considéré bon d'après les différents tests statistiques effectués.

Les variables indépendantes quant à elles permettent d'expliquer les variabilités de la variable dépendante. La variable durée de crédit étant la variable la plus significative dans ce modèle.

### 6. Interprétation des résultats

La méthode de régression logistique permet d'évaluer l'influence des coefficients  $\beta_i$  sur les probabilités en utilisant l'odds ratio. Ces coefficients mesurent le changement de l'odds ratio et visent à estimer les valeurs de  $\beta_i$  qui maximisent la probabilité ou la vraisemblance des observations  $X_i$ .

Dans la dernière colonne intitulé « Exp(B) » du tableau n°12, l'odds ratio est présent. Ce ratio peut être interprété de deux manières :

- Une variation de la variable explicative  $X_i$  entraîne une augmentation ou une diminution égale  $e^{\beta_i}$  la probabilité de refus du dossier, selon le signe du coefficient  $\beta_i$  (positif ou négatif).
- Les paramètres du modèle peuvent également être interprétés en utilisant la fonction logit. Une variation de  $X_i$  entraîne une variation logarithmique de l'odds ratio, équivalente à la valeur du coefficient  $\beta$ .

Dans ce qui suit, nous allons présenter l'interprétation des résultats obtenus concernant les variables explicatives :

#### ❖ ROA

Le résultat du modèle logit indique que le ROA a une relation négative avec la décision de refus de crédit et est statistiquement significatifs au seuil de 10% avec un coefficient de -

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

3,120, ce qui signifie que pour chaque augmentation de 1% de ROA le logarithme de la cote de refus va diminuer de 3,120%.

Cette relation négative est en accord avec notre hypothèse qu'un emprunteur avec un ROA plus faible peut être perçu comme un indicateur de faible rentabilité ou de performance financière insuffisante qui peut inquiéter la banque quant à sa capacité à rembourser le crédit. Les banques considèrent généralement les entreprises moins rentables comme présentant un risque plus élevé de non-remboursement des crédits, ce qui les conduit à prendre des décisions de refus de crédit plus fréquentes.

L'interprétation de cette relation met en évidence l'importance pour les entreprises d'améliorer leur rentabilité et leur performance financière afin d'accroître leurs chances d'obtenir un crédit. Un ROA plus élevé peut renforcer la confiance des banques dans la capacité de l'emprunteur à générer des revenus suffisants pour rembourser le crédit.

### ❖ Taux d'endettement

Pour l'endettement nous avons utilisé les deux ratios : l'endettement à long et moyen terme et l'endettement à court terme.

L'estimation statistiquement et économiquement significative au seuil de 10% du coefficient 1,7 pour la variable taux d'endettement indique une relation positive entre le niveau d'endettement et la décision de refus et que pour chaque augmentation de 1% de taux d'endettement vas augmenter le logarithme de la cote de refus de crédit de 1,7%.

Cela confirme notre hypothèse selon laquelle une augmentation du taux d'endettement est associée à une probabilité accrue de refus de crédit. Cette constatation peut être expliquée par le fait qu'un niveau d'endettement élevé représente une charge financière importante pour l'emprunteur, augmentant ainsi le risque de défaut de paiement ou d'incapacité à rembourser le crédit. En conséquence, les banques peuvent être plus réticents à accorder un crédit à des emprunteurs ayant un taux d'endettement élevé, ce qui entraîne une probabilité plus élevée de refus de crédit pour ces individus.

### ❖ Taux d'impayés

La valeur significative du coefficient de la variable de taux d'impayés (p-value de 0,033) suggère qu'il existe une relation statistiquement significative entre le taux d'impayés et la probabilité de refus de crédit au seuil de 5%.

Le coefficient positif de cette variable explicative implique qu'un changement de 1% du rapport de taux d'impayés de l'emprunteur, toute chose étant égale par ailleurs, implique un changement de 13,505% sur le logarithme de la cote de refus de crédit. Cela indique que le taux d'impayés a un impact mesurable sur la décision de refus de crédit.

Ce résultat confirme notre hypothèse de départ selon laquelle un taux d'impayés élevé accroître la probabilité d'avoir un refus de crédit. Un taux d'impayés de dette bancaire élevé d'un emprunteur signifie que cet emprunteur a accumulé un historique de non-remboursement

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

ou de retard de paiement de ses dettes auprès des institutions bancaires. Cela indique qu'il a rencontré des difficultés à honorer ses obligations financières dans le passé qui peut signaler une situation de détresse financière donc la banque lui considère comme présentant un risque plus élevé de défaut de paiement.

### ❖ Durée de crédit

La durée de crédit est la variable la plus significative (p- value tend vers 0) et la plus influente sur la décision de refus de crédit.

La relation entre la durée de crédit et la probabilité de refus de crédit est positif ce qui indique que les banque sont plus enclines à refuser des crédits à long terme qu'à court terme. Les résultats de l'estimation statistique soutiennent notre hypothèse initiale selon laquelle un crédit avec une longue durée peut augmenter la probabilité de refus de crédit.

En raison de l'engagement financier plus important et de l'incertitude accrue associés à une durée de crédit prolongée, les prêteurs peuvent considérer qu'il existe un risque plus élevé que l'emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser le crédit sur une période prolongée. Cette perception accrue du risque peut influencer leur décision de refuser le crédit, afin de protéger leurs propres intérêts financiers.

### ❖ Le taux de garantie

Les résultats obtenus indiquent une relation négative et statiquement significative au seuil de 1% entre le taux de garantie et la probabilité de refus de crédit.

Un taux de garantie élevé offre une protection financière accrue pour les prêteurs et peut être considéré comme un indicateur de la capacité et de la volonté de l'emprunteur à honorer ses engagements financiers. Il rassure les prêteurs quant à la disponibilité d'une garantie qui peut être utilisée pour recouvrer les fonds en cas de non-remboursement du crédit. Cela réduit les incertitudes et les risques pour les prêteurs, ce qui peut conduire à une probabilité réduite de refus de crédit.

Une recommandation essentielle pour les emprunteurs est de fournir une garantie solide qui correspond à la valeur du crédit demandé lors de leur demande de crédit. Présenter une garantie de valeur équivalente ou supérieure peut instaurer la confiance des banques en assurant la sécurité de leur investissement. Cela renforce la crédibilité de l'emprunteur et démontre sa capacité à rembourser le prêt, ce qui augmente considérablement ses chances d'obtenir un crédit favorable.

## Chapitre III : Etude empirique sur les déterminants de la décision de refus de crédit

---

### Conclusion de chapitre

Le présent chapitre a pour objectif d'entreprendre une étude quantitative portant sur la décision de refus de crédit au sein d'un échantillon de 94 demandes de crédits dont 42 sont refusé et 52 acceptées. Ces données ont été obtenues auprès de la banque CPA et couvrent l'année 2022. Notre objectif principal est de déterminer les facteurs qui influencent cette décision de refus de crédit, en procédant à une comparaison quantitative entre les cas d'octroi et de refus.

Dans un premier lieu, nous avons effectué une présentation de l'organisme d'accueil qui a fourni l'échantillon nécessaire à notre étude. Cette présentation avait pour but de mettre en contexte l'origine des données utilisées. En fournissant l'échantillon, cet organisme a joué un rôle essentiel en nous permettant d'accéder à des données réelles et représentatives, ce qui renforce la validité et la pertinence de notre étude sur la décision de refus de crédit.

Ensuite, nous avons procédé à la présentation des motifs de refus les plus récurrents et les regroupés en catégories afin d'identifier les principales raisons pour lesquelles les demandes de crédit étaient rejetées. Parmi ces facteurs, nous avons trouvé que le manque d'information avec la banque était l'un des motifs les plus fréquemment cités. Cela met en évidence l'importance de fournir des informations complètes et précises lors de la demande de crédit, afin d'améliorer les chances d'acceptation. Cette étude des motifs de refus permet ainsi aux emprunteurs de mieux comprendre les critères d'admissibilité et d'adapter leur approche lorsqu'ils soumettent une demande de crédit. Le risque financier est le plus important. Il prend plusieurs formes comme l'engagement financier de l'emprunteur, l'importance des garanties et la présence d'impayés antérieurs.

Enfin, à partir de l'étude quantitative menée en utilisant un modèle statistique de régression logistique, nous avons obtenu un modèle relativement satisfaisant qui a permis de déterminer cinq variables significatives expliquant la décision de refus de crédit. Il ressort de nos résultats que la durée de crédit, le taux d'impayés et le taux de garantie sont les variables les plus significatives par rapport au taux d'endettement et au ROA lorsqu'il s'agit de la décision de refus de crédit. Cela suggère également que la banque privilégie les critères objectifs et mesurables dans son processus de décision, afin de minimiser les risques de non-remboursement et de défaut de paiement. Il est possible d'interpréter cela comme un indicateur que la banque accorde une confiance de crédibilité aux informations internes qu'elle collecte, lesquelles sont considérées comme des indicateurs plus fiables de la solvabilité de l'emprunteur que les informations fournies par l'emprunteur lui-même.

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale :

Cette étude avait pour but de faire ressortir les éléments qui peuvent avoir un impact sur la décision de refus de crédit prise par les banques.

Nous avons ainsi formulé la problématique de recherche suivante : « Quels sont les principaux facteurs déterminants de la décision de refus de crédit ? ».

Afin de répondre à la question fondamentale de recherche, nous avons cherché à répondre aux différentes questions partielles portant sur l'activité bancaire, le financement bancaire et, la gestion et l'analyse du risque de crédit. De plus, nous avons analysé en détail le processus décisionnel des banques lorsqu'il s'agit d'accorder ou de refuser un crédit, en identifiant les critères et les facteurs clés pris en compte dans ces décisions.

En effet, notre étude a révélé que la décision de refus de crédit n'est pas arbitraire, mais repose sur une analyse rigoureuse du dossier de l'emprunteur. Les prêteurs adoptent une approche prudente lors de l'examen des demandes de crédit, afin de minimiser les risques liés aux crédits accordés. L'analyse du dossier de l'emprunteur comprend l'évaluation de plusieurs aspects clés tels que la situation financière, l'historique de crédit, le secteur d'activité de l'entreprise, la capacité de remboursement et les garanties fournies. Ces éléments permettent aux prêteurs d'évaluer la solvabilité et la fiabilité de l'emprunteur.

La décision de refus de crédit est souvent motivée par des considérations telles que l'insuffisance de garanties, le risque financier élevé, la présence d'incidents de paiement dans l'historique ou une capacité de remboursement insuffisante. Les prêteurs accordent une grande importance à la gestion des risques et veillent à ce que les prêts accordés soient compatibles avec la capacité de l'emprunteur à les rembourser. Cette approche vise à protéger à la fois les intérêts de la banque et ceux de l'emprunteur, en évitant une situation de surendettement ou de défaut de paiement.

L'objectif principal des banques en refusant certaines demandes de crédit est de réduire le risque de crédit auquel elles sont exposées. Elles cherchent à éviter les clients qui présentent un risque de non remboursement potentiel élevé. Cela inclut les clients qui fournissent des informations insuffisantes lors de la demande de crédit, ce qui crée une asymétrie d'information élevée entre la banque et l'emprunteur. Les banques sont réticentes à établir de nouvelles relations avec des clients présentant un niveau élevé d'asymétrie d'information, car cela augmente le risque d'incertitude et de mauvaise évaluation de la solvabilité du client.

En analysant les motifs de refus sur l'échantillon, il ressort clairement que l'insuffisance d'informations fournies par les clients est le facteur le plus récurrent, représentant 47% des refus. Le risque financier élevé est également un facteur déterminant, contribuant à 18% des refus. Les clients présentant un historique d'impayés élevé ou un niveau élevé d'engagements financiers sont plus susceptibles d'être refusés. Les résultats financiers successifs et les engagements financiers de l'entreprise jouent également un rôle important, représentant 12% des motifs de refus. Les antécédents défavorables, tels qu'un historique d'impayés élevé, et les risques opérationnels liés à des secteurs concurrentiels et risqués sont des éléments à prendre en compte, contribuant respectivement à 11% et 12% des refus. De plus, 11% des dossiers sont refusés en raison de garanties jugées insuffisantes pour couvrir le montant de crédit demandé.

## Conclusion générale

---

Cela montre que les banques se concentrent sur la gestion du risque financier en refusant les demandes de crédit des clients ayant un historique d'impayés élevé ou un niveau élevé d'engagements financiers. Elles prennent en considération les antécédents de paiement du client et les résultats financiers successifs, afin de déterminer la capacité du client à rembourser ses dettes. De plus, les banques évaluent le risque opérationnel lié à l'activité du client, notamment dans des secteurs d'activité concurrentiels et risqués. Les clients opérant dans ces secteurs peuvent être plus susceptibles de faire face à des difficultés financières, ce qui accroît le risque pour la banque.

Notre étude empirique a confirmé que certains motifs de refus de crédit revêtent une importance particulière lors de l'examen des demandes de crédit. On a trouvé d'une part que la durée de crédit, le taux de garantie et le taux d'impayés sont les plus significatifs dont un historique d'impayés élevé est positivement lié au refus de crédit, indiquant que les demandeurs avec un historique d'impayés sont plus susceptibles de se voir refuser un crédit. De plus, le taux de garantie est également positivement associé au refus de crédit, soulignant l'importance d'une garantie adéquate pour réduire le risque de défaut de paiement. Enfin, une durée de crédit élevée est également positivement corrélée au refus de crédit, car cela peut être perçu comme un risque financier plus élevé pour les prêteurs.

D'autre part nous avons constaté une relation négative entre le ROA et le refus de crédit. Une valeur élevée de ROA indique une performance financière solide et une capacité accrue de remboursement ce qui diminue la probabilité d'avoir un refus. Il ressort également de l'étude empirique une relation positive entre le taux d'endettement, et le refus de crédit. Un taux d'endettement élevé peut indiquer une charge financière importante et une capacité de remboursement limitée ce qui augmente la probabilité d'avoir un refus. Nous avons observé une significativité modérée de ROA et du taux d'endettement, Ces résultats soulignent l'importance pour les prêteurs d'évaluer la santé financière de l'emprunteur, notamment en termes de capacité à honorer les paiements et de niveau d'endettement supportable. Les banques prennent en compte ces variables pour évaluer le risque financier associé à l'emprunteur et prendre des décisions éclairées.

Cette différence de niveau de signification souligner que ces résultats mettent en évidence l'existence d'une asymétrie d'information entre les prêteurs et les emprunteurs. Les banques se basent sur les informations internes qu'elles collectent, en complément des informations fournies par l'emprunteur, afin d'évaluer de manière approfondie la solvabilité de ce dernier. Les demandeurs de crédit doivent donc être conscients de l'importance de fournir des informations complètes, précises et transparentes lors de leur demande de crédit, afin de faciliter le processus d'évaluation et de minimiser les risques de refus.

Il est donc essentiel pour les demandeurs de crédit de présenter un dossier solide et convaincant, en mettant en avant leur capacité de remboursement, leur historique de paiement irréprochable et les garanties appropriées. Il est également recommandé de maintenir une bonne gestion financière, en veillant à respecter les échéances de paiement et à maintenir des ratios financiers sains. En comprenant les critères d'analyse utilisés par les prêteurs et en se préparant adéquatement, les demandeurs de crédit peuvent améliorer leurs chances d'obtenir un financement favorable.

## Conclusion générale

---

Il est important de souligner que la décision de refus de crédit n'est pas nécessairement une indication de la qualité ou de la valeur de l'emprunteur, mais plutôt une évaluation des risques associés à la transaction. Les banques ont pour responsabilité de prendre des décisions prudentes et éclairées pour préserver la stabilité financière de la banque et assurer la durabilité des activités de crédit.

A partir des résultats de l'étude empirique et afin de répondre à la problématique posée au départ, on peut dire que les principaux facteurs déterminants la décision de refus de crédit sont : la durée de crédit, le taux de garantie, le taux d'impayés, le taux d'endettement et le ROA.

En conclusion, il convient de souligner que les conclusions de cette recherche pourraient être améliorées en élargissant l'échantillon et en incluant une plus grande diversité de variables explicatives

## Bibliographie

## Ouvrage

- BEITONE Alain, *Dictionnaire de science économique*, 4e édition, édition Armand Colin 2013.
- BERNET-ROLLANDE Luc, *Principe de technique bancaire : l'indispensable pour les professionnels de banque*, 27e édition, édition Dunod, 2015.
- BICABA Magna Nazaire, *Initiation à la banque*, édition L'Harmattan ,2017.
- CERLES Alain, *Le cautionnement de la banque* ,2e édition, édition RB.
- COHEN Elie, *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, édition Edicef, 1991
- COUSSERGUES De Sylvie, BOURDEAUX Gautier, *Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie*, 6e édition, édition Dunod, 2010.
- DEPALLENS Georges, *Gestion financière de l'entreprises* ,7e édition, édition Sirey, Paris, 1980
- DESCAMPS Cristian, SOICHO Jacque, *Economie et gestion de la banque*, édition EMS, 2019.
- DUCLOS Thierry, *Dictionnaire de la banque*, 6e édition, édition Sefi, 2013.
- FERIEIXAS Xavier, ROCHET Jean-Charles, *Microeconomics of banking*, 2e édition, The MIT Press, 2008
- GODDARD Jhon, WILLSON Jhon.O.S, *Banking, a very short introduction*, 1e édition, Oxford University Press, 2013.
- GRANDGUILLOT Béatrice, GRANDGUILLOT Francis, *L'essentiel de l'analyse financière* ,13e édition, édition Gualino, 2015-2016, p.103.
- KAROUBI Cécile et THOMAS Philippe, *Analyse du risque de crédit* ,2e édition, RB édition, 2016.
- KARYOTIS Catherine, *L'essentiel de la banque* ,2e édition, édition Gualino, 2021.
- LAMARQUE Eric, PAUGET Georges, *Stratégie de la banque et de l'assurance*, 2014, édition Dunod, 2015.
- LE DUFF, R., *Encyclopédie de la gestion et du management*, Paris, édition Dollaz, 1999
- MAMADOU Sène, *La banque expliquée à tous : Focus sur l'Afrique*, Revue Banque, 2021
- MARION Alain, *Analyse financière, concepts et méthodes*, 6e édition, Dunod, 2015.
- MISHKIN Fredric.S, EAKINS Stanely.G, *Financial markets and institutions*, 7e édition, édition Pearson, 2015
- Nathalie TAVERDET-POPIOLEK, *Guide du choix d'investissement*, 1e édition, édition d'Organisation, 2006
- PETIT-DUTAILLIS Georges, *Le risque de crédit bancaire*, Edition scientifique Riber, Paris, 1967
- RICHARD BRUYERE, AL, *Les Produits Dérivés de Crédit*, 4e édition, édition Economica.
- SCIALOM Laurence, *Economie bancaire*, 4ème édition, édition La Découverte, 2012



## Bibliographie

---

- SOLNIK Bruno, *Gestion financière*, 3e édition, édition Dunod.
- STOWELL David.P, *An introduction to investment banks, hedge funds & private equity*, édition Elsevier Inc, 2010.
- SYLVAIN BOUTEILLÉ, DIANE COOGEN-PUSHNER, *The handbook of credit risk management*, édition Jhon Wiley& Sons, Inc, Canada, 2013.
- VAN GESTEL Tony, BAESSENS Bart, *Credit Risk Management : Basic Concepts*, Oxford University Presss,2009

### Article

- A. SALAHDDINE, A. HACHIMI, M. A. ZIN, *Le rationnement de crédit : Théorie et pratique*, Abdelmalek Essaâdi University,2017
- ADDOU Khadija Ichrak, *Le risque de crédit : Quelles spécificités pour les banques participatives et quelles modalités de gestion*, Volume 6, No 2, University Mohammed First, 2022.
- AIBOUD BENCHEKHROUN.B, BENJELLOUN ANDALOUSSI.O, BENATTOU EL IDRISI, A., *La relation banque/entreprise et l'asymétrie informationnelle, état des lieux et corrélation*, vol. 3.1, 2018.
- AKERLOF, G.A, *The market for "Lemons": quality uncertainty and the market mechanism* ,1970.
- BALTENSPERGER. E, *Credit Rationing: Issues and Questions* , *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 10, issue 2,1978
- BASSEM Ben Soltane, *Le crédit scoring : une nouvelle voie pour réduire les problèmes de remboursement et améliorer la performance des IMF'S*, Savings and development, No 3 ,2008
- CHARREAUX Gérard, *La théorie positive de l'agence : lecture et relectures...*, *l'Université de Bourgogne*, Dijon Cédex,1998
- COLASSE Bernard, Oxibar Bruno, *L'analyse financière de l'entreprise*, 6<sup>e</sup> édition, édition La Découverte ,2008
- Dr TARI Mohamed Larbi Mr ATTARI Abdennasser , *Revue des Economies Financières, Bancaires et de management* , Ecole supérieure de commerce,2018
- Dr TARI Mohamed Larbi, Mr ATTARI Abdennasser, *Le processus du financement bancaire de l'exploitation des PME et la notion d'effet de levier financier*, Volume 7, Numéro 1,2018,
- ELHAMMA Azzouz, *La gestion du risque crédit par la méthode du scoring : cas de la Banque Populaire de Rabat-Kénitra*, Rabat-Agdal
- GARDES Nathalie, ISABELLE MAQUE Isabelle, *La compétence relationnelle de l'entreprise : Une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise*, *Revue internationale P.M.E., Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Volume 25, numéro 2, 2012
- HENNANI Rachida, LAMETA, *L'évolution des Accords de Bâle : d'une approche microprudentielle à un cadre macroprudentiel*, université de Montpellier, Volume 92, numéro 3.

## Bibliographie

---

- JAMES S. Ang, REBEL A. Cole, WUH. LIN James, *Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Finance, Vol. 55, No. 1, February 2000
- Jean-Guy.D, BEN HMIDEN.O, HENCHIRI.Jamel E., *Les agences de notation financières : Naissance et évolution d'un oligopole controversé*, revue française de gestion, N°227, éditions Lavoisier ,2012
- KHATIR Rachid Moulay, *La gestion du risque crédit : Considérations théoriques*, Faculté des Sciences Économiques, de Gestion et des Sciences Commerciales, Université de Tlemcen, Algérie.
- KIAYIMA KITENGIE Jules and MUKALALIRYA KAMBALE Bernard, *Analyse des déterminants d'octroi de crédit bancaire aux commerçants de Kisangani par le first bank of Nigeria (FBNBANK)- Agence de KISANGANI*, International Journal of Innovation and Applied Studies.
- LEGEAS Dominique, *droit de suretés et garanties de crédit*, université paris Descartes, édition LGDJ.
- MYERS Stewart C, MAJLUF Nicholas S, *Corporate financing and investment decision when firms have information that investors* , Journal of Financial Economics 13 ,187-221. North-Holland, 1984.
- NAKAMURA L.I, *Recent Research in Commercial Banking : Information and Lending* , *Financial Markets* , Institutions & Instruments, vol. 2, n° 5, décembre 1993
- RIVAUD-DANSET Dorothée, *Les contrats de crédit dans une relation de long terme De la main invisible à la poignée de Main*, Revue économique,1996
- ST-CYR1 Louise, PINSONNEAULT David, *Mesure et analyse du risque d'exploitation et du risque financier*, EHEC, Montréal,1997

### Thèse et mémoire

- FAIZA BENABDELMOULA, *Les déterminants d'octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque Conventiionnelle et la banque Islamique*, thèse de doctorat, 2017.
- KONSTANTIN A. DANILOV, *Corporate Bankruptcy: Assessment, Analysis and Prediction of Financial Distress, Insolvency, and Failure* , master of science in management studies at the massachusetts institute of technology,2014,P.9

### Textes législatifs et réglementaires

- Code civil Algérien
- Banque africaine de développement, *Politique de la banque en matière de garantie*
- Règlements de la Banque d'Algérie N°14-03 du 16 février 2014, relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers

### Site

- <https://www.techno-finance.fr/limportance-banques-leconomie/>
- <https://www.bank-of-algeria.dz>

## Annexes

## Annexe N°1 : Les données du modèle logistique

N°	Refus	ROA	Taux d'endettement	Taux d'impayés	Durée de crédit	Taux de garantie	Score	Probabilité de refus
1	1	-0.007	0.261	0.000	12.00	0.955	1.81	0.86
2	1	0.003	0.968	0.000	7.00	1.816	1.30	0.79
3	1	0.078	1.019	0.168	5.00	2.981	3.71	0.98
4	1	0.014	0.811	0.002	1.00	1.920	-0.78	0.31
5	1	0.000	0.895	0.000	7.00	0.981	1.36	0.80
6	1	-0.002	1.010	0.176	4.00	9.696	0.60	0.65
7	1	-0.070	1.018	0.000	9.00	0.512	1.39	0.80
8	1	-0.004	0.504	0.066	1.00	0.133	-0.19	0.45
9	1	-0.135	1.534	0.011	1.00	1.250	-1.26	0.22
10	1	0.001	0.887	0.111	6.00	4.437	1.61	0.83
11	1	-0.373	0.693	0.000	1.00	0.140	-5.75	0.00
12	1	0.020	0.684	0.181	1.00	0.100	1.99	0.88
13	1	0.050	0.986	0.000	7.00	0.279	2.38	0.92
14	1	-0.003	0.992	0.000	0.50	4.286	-1.52	0.18
15	1	-0.283	0.000	0.000	7.00	1.966	-4.25	0.01
16	1	0.003	0.895	0.000	12.00	9.358	0.79	0.69
17	1	-0.050	0.968	0.000	7.00	3.932	0.02	0.51
18	1	0.001	0.918	0.040	10.00	2.068	2.64	0.93
19	1	0.025	0.911	0.025	7.00	0.628	2.15	0.90
20	1	-0.002	0.789	0.239	9.00	2.731	4.55	0.99
21	1	-0.024	1.045	0.088	5.00	5.836	0.52	0.63
22	1	-0.033	0.782	0.134	12.00	1.000	4.15	0.98
23	1	-0.067	1.032	0.224	5.00	9.337	0.82	0.69
24	1	0.021	0.836	0.001	0.50	12.468	-3.64	0.03
25	1	0.056	0.744	0.024	5.00	1.279	1.45	0.81
26	1	0.176	0.337	0.000	10.00	5.038	2.67	0.94
27	1	0.001	0.830	0.000	7.00	3.086	0.70	0.67
28	1	-0.132	1.282	0.099	0.50	4.249	-1.42	0.20
29	1	-0.009	1.008	0.340	7.00	4.800	4.99	0.99
30	1	0.051	0.994	0.000	10.00	1.380	3.08	0.96
31	1	0.024	0.931	0.000	7.00	0.227	1.95	0.88
32	1	-0.137	0.996	0.000	7.00	3.666	-1.04	0.26
33	1	-0.012	0.452	0.043	7.00	3.576	0.32	0.58
34	1	-0.334	0.529	0.000	1.00	0.785	-5.68	0.00
35	1	-0.213	0.815	0.000	7.00	6.734	-3.20	0.04
36	1	-0.107	1.203	0.000	7.00	0.552	0.55	0.63
37	1	0.014	0.256	0.009	1.00	0.030	-1.13	0.24
38	1	-0.030	0.952	0.009	7.00	3.443	0.50	0.62
39	1	-0.004	0.996	0.009	7.00	1.707	1.40	0.80
40	1	-0.015	0.785	0.009	5.00	1.146	0.39	0.60
41	1	0.004	0.621	0.009	7.00	1.097	1.02	0.74

## Annexes

42	1	-0.008	0.935	0.000	7.00	0.850	1.35	0.79
43	0	0.267	0.606	0.000	0.50	5.228	1.23	0.77
44	0	0.001	0.863	0.000	0.50	8.876	-2.90	0.05
45	0	0.009	0.856	0.000	7.00	6.591	-0.09	0.48
46	0	0.030	0.472	0.000	5.00	3.306	-0.22	0.44
47	0	-0.035	1.430	0.000	0.75	1.682	-0.43	0.39
48	0	-0.001	0.882	0.000	4.00	2.033	0.06	0.52
49	0	-0.001	0.032	0.000	6.00	1.061	-0.48	0.38
50	0	0.001	0.777	0.000	1.00	11.100	-3.49	0.03
51	0	-0.046	0.878	0.051	9.00	8.676	-0.01	0.50
52	0	-0.102	1.273	0.075	1.00	8.028	-2.20	0.10
53	0	-0.991	0.970	0.000	1.00	5.878	-15.15	0.00
54	0	0.002	0.877	0.007	1.00	1.491	-0.64	0.34
55	0	0.017	0.067	0.000	1.83	12.490	-4.58	0.01
56	0	0.024	0.944	0.122	1.00	12.556	-1.63	0.16
57	0	0.042	0.318	0.001	3.00	14.225	-3.88	0.02
58	0	0.077	0.230	0.000	1.00	7.219	-2.35	0.09
59	0	-0.012	0.660	0.004	1.00	4.370	-2.00	0.12
60	0	0.140	0.425	0.000	0.75	9.507	-1.86	0.13
61	0	0.021	0.716	0.000	7.00	4.069	0.51	0.63
62	0	0.010	0.887	0.002	1.00	7.537	-2.20	0.10
63	0	0.034	0.309	0.000	1.00	9.235	-3.33	0.03
64	0	0.064	0.921	0.000	1.00	10.029	-2.11	0.11
65	0	0.042	0.385	0.000	0.75	9.794	-3.33	0.03
66	0	0.091	0.492	0.000	1.00	4.035	-0.86	0.30
67	0	0.244	0.769	0.000	1.00	6.594	0.99	0.73
68	0	0.244	0.769	0.000	1.00	0.661	2.57	0.93
69	0	0.219	0.769	0.000	1.00	8.714	0.08	0.52
70	0	0.244	0.769	0.000	1.00	8.094	0.58	0.64
71	0	0.035	0.596	0.001	1.00	9.816	-2.97	0.05
72	0	-0.149	0.369	0.000	1.00	3.415	-4.16	0.02
73	0	-0.015	0.240	0.000	0.75	2.493	-2.40	0.08
74	0	-0.022	0.993	0.000	1.00	10.924	-3.38	0.03
75	0	-0.001	0.971	0.174	3.00	1.192	2.47	0.92
76	0	-0.022	0.970	0.007	5.00	0.972	0.63	0.65
77	0	-0.004	0.000	0.000	7.00	0.604	-0.12	0.47
78	0	0.170	0.492	0.000	7.00	5.839	1.66	0.84
79	0	0.013	0.789	0.000	7.00	1.520	1.20	0.77
80	0	0.011	0.016	0.000	6.00	4.284	-1.20	0.23
81	0	0.055	0.982	0.000	1.00	16.460	-3.84	0.02
82	0	0.015	0.826	0.071	7.00	0.227	2.60	0.93
83	0	-0.055	0.963	0.000	7.00	10.150	-1.72	0.15
84	0	0.019	0.163	0.000	1.00	9.023	-3.74	0.02
85	0	0.116	0.330	0.000	5.00	1.799	1.09	0.75

---

---

86	0	0.089	0.808	0.000	1.25	0.088	0.77	0.68
87	0	0.090	0.893	0.000	3.00	1.854	1.04	0.74
88	0	0.147	0.568	0.000	6.00	2.811	1.97	0.88
89	0	-0.103	0.553	0.000	1.00	4.839	-3.59	0.03
90	0	0.168	0.482	0.000	1.00	3.183	0.38	0.59
91	0	0.363	0.697	0.000	1.00	4.112	3.13	0.96
92	0	0.155	0.919	0.000	4.00	4.704	1.52	0.82
93	0	0.039	0.397	0.000	6.00	5.671	-0.55	0.37
94	0	0.016	0.870	0.000	1.00	10.927	-3.08	0.04

Score Refus	Score Octroi
0,531206	-1,15402408

Proba Refus	Proba Octroi
0,61	0,38

## Annexe N° 2 : Modèle logistique obtenu grâce à SPSS

LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Refus

/METHOD=ENTER ROA Tauxdendettement tauxdimpayés duréedecrédit Tauxdegarantie

/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).

### Régression logistique

Récapitulatif de traitement des observations			
Observations non pondérées <sup>a</sup>		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Incluses dans l'analyse	94	98,9
	Observations manquantes	1	1,1
	Total	95	100,0
Observations non sélectionnées		0	,0
Total		95	100,0

a. Si la pondération est active, consultez la table de classification pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variable dépendante

Valeur d'origine	Valeur interne
0	0
1	1

### Bloc 0 : Bloc de début

Table de classification <sup>a,b</sup>					
	Observé		Prévisions		
			Refus		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 0	Refus	0	52	0	100,0
		1	42	0	,0
	Pourcentage global				

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de coupe est ,500

Variables de l'équation							
		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 0	Constante	-,214	,207	1,060	1	,303	,808

Variables absentes de l'équation					
			Score	ddl	Sig.
Pas 0	Variables	ROA	4,970	1	,026
		Taux d'endettement	7,383	1	,007
		Taux d'impayés	8,729	1	,003
		Durée de crédit	20,416	1	,000
		Taux de garantie	14,296	1	,000
Statistiques générales		38,547	5	,000	

## Bloc 1 : Méthode = Introduction

### Tests composites des coefficients du modèle

		Khi-carré	ddl	Sig.
Pas 1	Pas	48,627	5	,000
	Bloc	48,627	5	,000
	Modèle	48,627	5	,000

### Récapitulatif des modèles

Pas	Log de vraisemblance - 2	R-deux de Cox et Snell	R-deux de Nagelkerke
1	80,619 <sup>a</sup>	,404	,541

a. L'estimation s'est arrêtée à l'itération numéro 6, car le nombre de modifications des estimations du paramètre est inférieur à ,001.

Table de classification <sup>a</sup>					
	Observé		Prévisions		
			Refus		Pourcentage correct
			0	1	
Pas 1	Refus	0	43	9	82,7
		1	7	35	83,3
	Pourcentage global				

a. La valeur de coupe est ,500

Variables de l'équation							
		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 1 <sup>a</sup>	ROA	-3,120	1,772	3,100	1	,078	,044
	Taux d'endettement	1,700	,887	3,676	1	,055	5,473
	Taux d'impayés	13,505	6,318	4,570	1	,033	733289,766
	Durée de crédit	,325	,094	11,885	1	,001	1,384
	Taux de garantie	-,267	,096	7,703	1	,006	,766
	Constante	-2,218	,894	6,147	1	,013	,109

a. Introduction des variables au pas 1 : ROA, Taux d'endettement, taux d'impayés, durée de crédit, Taux de garantie.



**Table des matières**

**Dédicace**

**Remerciement**

**Sommaire ..... I**

**Liste des tableaux ..... II**

**Liste des figures ..... III**

**Liste des graphs ..... IV**

**Liste des abréviations ..... V**

**Résumé ..... VI**

**Abstract ..... VII**

**Introduction générale ..... A**

**Chapitre I : L’activité bancaire et la gestion de risque crédit**

**Section1 : Notions générales sur la banque ..... 2**

1. Définition de la banque ..... 2

2. Le rôle de la banque ..... 2

    2.1. La création de la monnaie ..... 2

    2.1. L’intermédiation financière ..... 3

3. Les fonctions de la banque ..... 3

    3.1. Services de liquidité et de paiement ..... 3

    3.2. Transformation des actifs ..... 4

    3.3. Traitement de l’information ..... 4

    3.4. L’évaluation et la gestion des risques ..... 4

4. La classification des banques ..... 4

    4.1. Banque de détail ..... 4

    4.2. Banque d’affaires ..... 4

    4.3. Banque d’investissement ..... 5

    4.4. La Banque centrale ..... 6

    4.5. Les banques universelles ..... 6

**Section2 : Le financement bancaire des entreprises ..... 6**

1. Les besoins de financement des entreprises ..... 6

    1.1. Les besoins de financement lié à l’investissement ..... 6

    1.2. Les besoins de financement lié à l’exploitation ..... 7

2. Les sources de financement de l'entreprise .....	7
2.1. Le financement interne .....	7
2.2. Le financement externe .....	8
2.2.1. Le financement par marché financier .....	9
2.2.2. Le financement bancaire .....	9
<b>Section 3 : La gestion de risque crédit .....</b>	<b>21</b>
1. Notions sur le risque bancaire .....	21
1.1. Définition de risque .....	21
1.2. Les types de risque bancaire .....	21
2. Le risque de crédit .....	23
2.1. Définition de risque de crédit .....	23
2.2. Les caractéristiques de risque de crédit .....	23
2.3. Les formes de risque crédit .....	23
2.4. Les types de risque crédit .....	24
2.4.1. Le risque défaut de client .....	24
2.4.2. Le risque de dégradation de la qualité de crédit .....	24
2.4.3. Le risque de taux de recouvrement .....	24
2.5. L'impact du risque de crédit sur l'activité bancaire .....	25
3. La gestion de risque de crédit .....	25
3.1. Application et respect des règles prudentielles .....	26
3.1.1. La couverture de risque .....	26
3.1.2. La division et partage de risque .....	29
3.1.3. La prise de garantie .....	30
<b>Chapitre II : La décision d'octroi ou de refus de crédit bancaire</b>	
<b>Section 1 : La relation banque entreprise .....</b>	<b>36</b>
1. La théorie d'agence .....	37
1.1. Les hypothèses de la théorie d'agence .....	37
1.1.1. La rationalité limitée .....	38
1.1.2. L'asymétrie de l'information .....	38
1.1.3. L'opportunisme dans la relation Banque-Entreprise .....	39
2. Les coûts d'agence .....	40

3. Le rationnement de crédit .....	41
4. Mécanismes de réduction du risque de rationnement du crédit .....	41
4.1. L'information comptable et financière .....	41
4.2. Les clauses restrictives .....	42
4.3. Les garanties .....	42
4.4. Les relations de long terme .....	42
<b>Section 2 : La mesure de risque crédit .....</b>	<b>43</b>
1. Définition de la mesure de risque crédit .....	43
2. La démarche de mesure de risque de crédit .....	43
3. Les outils de mesure de risque de crédit .....	44
3.1. L'analyse financière .....	44
3.2. La méthode des « 5 C » <sup>125</sup> .....	46
3.3. La méthode LAPP .....	47
3.4. La notation « Le rating » .....	48
3.4.1. La notation externe .....	49
3.4.2. La notation interne .....	49
3.5. Le scoring .....	50
3.5.1. La démarche de scoring .....	50
3.5.2. La fonction score .....	51
<b>Section 3 : Le processus de décision d'octroi/refus de crédit bancaire.....</b>	<b>53</b>
1. La collecte de l'information .....	53
2. Le traitement de l'information .....	54
2.1. L'analyse de l'équilibre financier de l'entreprise .....	56
2.1.1. L'analyse du bilan .....	54
2.1.2. Le compte de résultat .....	56
2.1.3. Analyse de liquidité .....	57
2.1.4. Analyse de solvabilité .....	58
2.1.5. Analyse de la rentabilité .....	59
2.1.6. Les ratios d'activité ou de rotation .....	59
2.2. L'analyse de la qualité de crédit .....	60

<sup>125</sup> C.KHAROUBI, P. THOMAS, op.cit., p.58

2.2.1. Les Mouvements D'affaires Confiés .....	60
2.2.2. Le Niveau D'utilisation Des Concours Autorisés .....	61
2.2.3. Les Incidents De Paiements .....	61
2.3. L'analyse de risque d'exploitation.....	61
2.4. L'analyse de risque économique .....	61
2.5. L'analyse sectoriel .....	62
2.6. L'analyse de la structure de la transaction .....	63
2.7. L'analyse des indicateurs spécifiques au projet .....	64
3. La décision de crédit.....	64
 <b>Chapitre III : Étude empirique des déterminants de la décision de refus de crédit</b>	
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil .....</b>	
<b>68</b>	
1. Historique du crédit populaire d'Algérie .....	68
2. Le rôle du crédit populaire d'Algérie .....	69
3. Missions et objectifs du crédit populaire d'Algérie .....	69
4. L'organisation du crédit populaire d'Algérie .....	69
4.1. La Direction des Crédits aux DCIS .....	70
4.2. Missions de la DC/DCIS .....	70
4.3. Attributions de la Direction .....	70
4.4. Domaine d'activité .....	70
 <b>Section 2 : Analyse descriptives des motifs de refus des crédits bancaire</b>	
1. Description des motifs de refus les plus récurrents .....	73
2.1. Faible information financière .....	74
2.2.L'insuffisance de la garantie .....	74
2.3.Importance des impayés .....	74
2.4.Importance des engagements chez les confrères .....	74
2.5.Faiblesse d'information sur le promoteur .....	75
2.6.Faible information sur le projet .....	75
2.7.La durée de crédit .....	75
2.8.Faiblesse des engagement financiers de l'entreprise .....	75
2.9.Faible taux d'avancement de projet .....	75
1.10. Résultat négatif successif .....	76
1.11. Nouvelle relation .....	76
1.12. Secteur d'activité risqué .....	76

3. Catégorisation des principaux motifs de refus .....	76
<b>Section 3 : Analyse descriptif de l'échantillon .....</b>	<b>79</b>
1. Méthode de recherche .....	79
2. Présentation de l'échantillon .....	79
3. Description de l'échantillon .....	80
.1. Répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité.....	80
.2. Répartition des entreprises par statut juridique.....	81
.3. Répartition selon type de garantie recueillies .....	82
.4. Répartition des entreprises par type de décision .....	83
4. Présentation du modèle de la régression logistique binaire .....	83
<b>Section 3 : Modélisation et analyse de la décision de refus de crédit bancaire ...</b>	<b>85</b>
1. Construction des variables de l'échantillon .....	85
1.1.La variable à expliquer .....	85
1.2.Variables explicatives .....	85
2. Statistiques descriptives des variables .....	87
3. Hypothèse relative aux valeurs explicatives .....	89
4. Le modèle d'estimation.....	90
4.1.Estimation des paramètres du modèle globale .....	90
4.2.Test de signification globale du modèle .....	91
4.3.Test de significativité des paramètres du modèle .....	92
5. Les tests de validité de modèle .....	92
5.1.Test de multicolinéarité .....	92
5.2.Test de R- deux de Cx and Shell et de Nagelkerke .....	93
5.3.Le taux de bon classement .....	94
5.4.La courbe ROC .....	89
6. Interprétation des résultats .....	88
Conclusion générale .....	100
Bibliographie.....	103
Annexes .....	106
Table des matières .....	112