

République Algérienne Démocratique et Populaire  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique  
Université A.MIRA-BEJAIA



جامعة بجاية  
Tasdawit n Bgayet  
Université de Béjaïa

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion  
Département des Sciences Economiques

## MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de  
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : économie monétaire et banque (EMB)

### *Thème*

**Le rationnement de crédit bancaire :  
Le cas de la BNA (agence de Bejaia)**

Présentée par :

- Ait Atmane Yasmina  
- Boudjema Cylia

Sous la direction :

DR. BOUGHIDENE R.

Année Universitaire : 2021-2022

## ***Remerciement***

*A l'issue du cycle de notre formation nous tenons à remercier dieu le tout puissant.*

*Nos remerciements les plus sincères vont à :*

*Monsieur R.BOUGHIDENE notre encadreur pour ses conseils précieux et ses suivis qu'il nous a prodigué durant tout notre travail.*

*Nous tenons à remercier également Mr Abed Rahmane notre maitre au niveau de la BNA 356 de Bejaia, pour son aide, sa disponibilité et son amabilité.*

*Nous tenons à exprimer notre gratitude et nos vifs remerciements à tous ceux qui nous ont aidé de près ou de loin dans l'élaboration de ce mémoire.*

*Je tiens c'est avec grand plaisir que je dédie ce modeste travail :*

*A l'être le plus cher de ma vie, la lumière de mes jours, ma mère*

*A celui qui a fait de moi une femme et le plus précieux offre du dieu, mon père*

*A mes très chères sœurs et mon soutien de vie : siham,sabrina,souhila*

*Mon unique frère qui sait comment procurer de la joie pour toute la famille : Lounes*

*Mes adorables beaux-frères Farid et Ali mes neveux Nassim et Djibril*

*Ma grand-mère, mes oncles et mes tantes que dieu leurs donne une longue et heureuse vie*

*Sans oublier ma binôme cylvia pour son soutien et ça compréhension*

*Merci a tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin avec leurs encouragements et leurs amours.*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à :*

*A ma chère mère*

*A Mon cher père*

*Qui n'ont jamais cessé, de formuler des prières à mon égard, de me soutenir et de m'épauler pour que je puisse atteindre mes objectifs.*

*A Mes très chers frères, **Boussaad et Rayane***

*A ma très chère sœur **Lamia***

*Pour son soutien moral et ces conseils précieux tout au long de mes études*

*A ma très chère grand-mère **Baydebba** que son âme soit en paix*

*A ma très chère et adorable collègue **Mounia***

*Qui m'a aidé et supporté dans les moments difficile*

*A mon **binôme** pour son entente et sa sympathie*

*Et a tous ce qui est chère pour moi.*

**CYLIA.**

**AC** : Actif circulant

**A.I** : Actifs immobilisé

**ANGEM** : Agence national de gestion du micro-crédit

**ANSEJ** : l'Agence Nationale de soutien à l'Emploi de Jeune

**ASF** : Allocation de soutien familial

**B.F.R** : Besoin en fonds de roulement

**BNA** : Banque nationale d'Algérie

**BOAL** : Bulletin officiel des annonces légales

**CA** : Conseil d'administration

**CA** : Chiffre d'Affaire

**CAF** : Capacité d'autofinancement

**CCI** : Chambre de commerce et d'industrie

**CCTC** : Le centre de contrôle technique de la construction

**CGCI** : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement

**CMT** : crédit à moyen terme

**CNAC** : caisse national d'assurance chômage

**CNI** : Conseil National de l'Investissement

**C.P** : Capitaux permanents

**CRC** : Caisses Réunionnaises Complémentaires

**DA** : Dinar Algérien

**DCT** : Dettes à court terme

**DLMT** : Dettes à long et moyens terme

**DR** : Délais de Récupération

**DRE** : direction régionale d'eau

**EBE** : excédent brut d'exploitation

**EPS** : Education physique et sportive

**FNES** : Fond National de Soutien à l'Emploi de Jeune

**F.P** : Fond propres

**F.R** : Fonds de roulement

**HT** : hors taxe

**IBS** : impôt sur le bénéfice des sociétés

**KDA** : kilos Dinard Algérien

**L'ANDI** : agence nationale de développement de l'investissement

**L.T** : long terme

**MC** : Mouvement confié

**M.T** : moyen terme

**PME** : petite et moyenne entreprise

**SIG** : soldes intermédiaires de gestion

**T** : Trésorerie

**TCR** : tableau des comptes des résultats

**TTC** : Toutes taxes comprises

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

**VA** : valeur ajoutée

**VAN** : Valeur Actuelle Nette

**VD** : Valeurs disponibles

**VE** : Valeurs d'exploitation

**V.I.N** : Valeurs immobilisées nettes

**VR** : Valeurs réalisables

**V.T.I** : Valeurs temporairement immobilisées



# ***Sommaire***

Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>1</b>

## ***PARTIE 1***

### **CHAPITRE I : Rationnement du crédit : aspects théoriques**

Introduction chapitre 1.....	3
Section 1 : Définitions et importance du rationnement de crédit.....	4
Section 2 : Le fonctionnement du marché de crédit .....	11
Section 3 : Le rationnement du crédit et l'asymétrie d'information.....	17
Conclusion.....	23

### **CHAPITRE II : Les différentes études sur rationnement du crédit**

Introduction chapitre 2.....	24
Section 1 : Généralités sur le crédit.....	25
Section 2 : Les déterminants de rationnement du crédit .....	29
Section 3 : L'impact de rationnement du crédit.....	34
Section 4 : Les mécanismes mis en place pour réduire le rationnement du crédit.....	36
Conclusion.....	38

## ***PARTIE 2***

### **CHAPITRE III : Présentation de la BNA et les étapes d'étude d'un dossier de crédit**

Introduction chapitre3.....	40
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA .....	41
Section 2 : Les étapes d'étude d'un dossier de crédit d'investissement .....	46
Conclusion.....	57

### **CHAPITRE IV : Etude de cas de la BNA (agence 356 Bejaia)**

Introduction chapitre4.....	59
Section 1 : Etude d'un cas pratique accepté au sein de la BNA-Banque.....	60
Section 2 : Etude d'un cas pratique rejeté au sein de la BNA-Banque .....	69
Conclusion : .....	74



<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>76</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>	
<b>ANNEXES</b>	

# *Introduction Générale*

## ***Introduction Générale***

Dans une économie d'endettement, le crédit est le principal outil de création de la monnaie. C'est un acte par lequel une institution financière met à la disposition de ses clients une somme d'argent moyennant le paiement d'un taux d'intérêt (prix de l'argent) pour une période bien déterminée. En effet le crédit joue un rôle déterminant dans la croissance économique ; l'évolution des prêts et l'utilisation de ceux-ci dans des secteurs rentables aura donc un impact positif sur le développement économique à travers l'augmentation des Investissements, de la production et de la consommation. Par ailleurs lorsqu'il y a croissance économique, certaines institutions financières ont tendance à augmenter le volume de crédit du fait que les conditions macro-économiques sont favorables (ce qui facilite le remboursement).

Toutefois, lorsqu'un investisseur reçoit un prêt, il ne s'intéresse qu'à la rentabilité des capitaux empruntés, à son objectif personnel et son autonomie de gestion ; par contre, le prêteur apprécie plutôt la solvabilité et le respect des engagements de l'emprunteur. L'attention portée à la capacité de remboursement de l'emprunteur incite donc les bailleurs de fonds à se protéger contre le risque de défaut du client ; si ces risques entraînent des coûts très critiques pour l'agence, alors les fournisseurs rationnent le crédit. Si dans des conditions normales.

Le rationnement du crédit est une des formes les plus courantes d'inefficience du marché. Des entreprises proposant des projets d'investissement rentable se voient refuser des prêts bancaires même à un taux d'intérêt élevé. En situation de crise financière et économique, la restriction de l'accès au crédit bancaire s'en trouve renforcée. En effet, le phénomène de rationnement s'explique par des problèmes d'asymétrie d'information entre des prêteurs et des emprunteurs. Les banques décident de rationner la quantité de crédit qu'elles accordent car agir sur les taux d'intérêt influence le risque de l'emprunteur. En effet, des taux élevés attirent des emprunteurs plus risqués (sélection adverse) et incitent ceux-ci à augmenter le risque de leurs projets (aléa moral).

Le rationnement est la limitation de consommation des produits à une personne à cause de la rareté des ressources (quantité/prix). Dans le domaine de la finance, le rationnement est généralement associé au terme « Crédit » et apparaît fortement dans les décisions d'octroi du crédit et de son montant prises par les banques dans le but de faire face au manque ou imperfectionnement des informations sur la crédibilité des emprunteurs. Pour la banque, le

rationnement existe lorsque le taux débiteur est inférieur strictement au taux d'équilibre qui résulte de l'intersection de la demande et de l'offre du crédit provenant du client.

L'Object de notre travail consiste donc a étudié et à comprendre le phénomène de rationnement du crédit. Nous essaierons de répondre principalement à la question suivante : les banques rationnent-elles les crédits ? si c'est (oui) sur quelles bases ?

Nous focaliserons notre étude sur le rationnement de crédit dans les banques algériennes, plus particulièrement nous intéresseront au cas de la BNA. Afin de mieux cerner ce phénomène, il est impératif de répondre aux questions suivantes :

- C'est quoi un rationnement du crédit.
- Pour quoi doit-on rationner le crédit ? Et quel est son impact sur l'économie ?
- Quelles sont les mécanismes mis en place pour réduire le rationnement de crédit ?
- Comment les banques en générales et la BNA en particulier, acceptent et rejettent les emprunteurs ?

Dans le cadre d'analyse nous essayerons de porter des réponses aux interrogations évoquées ci-dessus. Notre recherche s'est principalement axée sur la consultation d'ouvrages divers, mais également par l'accomplissement d'un stage à la BNA, direction régional de Bejaia, agence 356, ainsi nous avons structuré le présent mémoire en deux parties, qui sont organisées, comme suit :

❖ La première partie est divisée en deux chapitres :

- Le premier chapitre, consiste à définir le rationnement du crédit selon la théorie économique, ainsi le fonctionnement du marché de crédit et l'analyse de l'asymétrie d'information.
- En suite le deuxième chapitre traitera les déterminants de rationnement du crédit et l'impact de rationnement du crédit ainsi les mécanismes mis en place pour réduire le rationnement du crédit.

❖ La deuxième partie est divisée également en deux chapitres :

- Le troisième, comprendra présentation de l'organisme d'accueil BNA et Les étapes d'étude d'un dossier de crédit d'investissement.
- Le quatrième chapitre sera consacré à une étude de deux cas pratiques suite à un stage effectué auprès de la BNA Bejaia. Nous avons traité deux cas pratiques, l'un porte sur un crédit d'investissement accepté, et l'autre cas, porte sur un crédit d'investissement

rejeté. L'objectif de ce chapitre est de valoriser les éléments théoriques étudiés dans les deux premiers chapitres. L'idée principale que nous avons soutenue tout au long de ce chapitre est de montrer comment la banque BNA sélectionne les bons et mauvais projets, et quels sont les critères et les mesures utilisées pour favoriser ou rejeter la demande de crédit. Evidemment le rationnement de crédit est un élément central de notre étude. En effet, la question primordiale de ce chapitre est : les banques algériennes rationnent-elles les crédits, plus particulièrement la BNA Bejaia ?

# ***PARTIE 1***

# **CHAPITRE I**

## **Rationnement du crédit : aspects théoriques**

## **Introduction**

La question de l'existence d'un rationnement du crédit bancaire a depuis longtemps été soulevée et cela à cause du déséquilibre sur les marchés du crédit. L'explication du rationnement du crédit réside dans l'introduction de l'hypothèse de l'asymétrie de l'information, bien avant d'illustrer cette hypothèse, il convient de définir le rationnement du crédit qui désigne le fait que parmi des demandeurs de crédit supposés identiques, certains obtiennent le crédit et d'autres ne l'obtiennent pas, bien que ces derniers soient prêts à payer des taux d'intérêt plus élevés. Le rationnement du crédit fait aussi référence à une situation où certaine catégorie d'individus soient incapables d'accéder au marché du crédit.

Dans ce chapitre nous essayerons de montrer et d'expliquer c'est quoi le rationnement du crédit, en s'appuyant sur la théorie économique. Nous analyserons, dans la première section le marché du crédit. Dans la deuxième section, nous analyserons le rationnement du crédit tel que le fonctionnement de marché du crédit. Enfin, dans la troisième section, nous introduisons le concept du rationnement de crédit dans le cadre de marché du crédit impliquant l'asymétrie de l'information.



## Section 1 : Définitions et importance du rationnement de crédit

### 1.1. Définition

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

Pour BESTER et HELMUT<sup>1</sup>, le rationnement de crédit se décrit par le fait que « lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et /ou de fournir plus de bien en garantie car la demande de crédit est inférieure à l'offre et l'ajustement se fait par l'offre et non par les prix ».

D'après STIGLITZ et WEISS<sup>2</sup>, il y a rationnement de crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur même si celui-ci disposant de ressources suffisantes et que le prêt lui est toutefois refusé (certains emprunteurs sont contraints par des lignes de crédit fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe quelles circonstances, d'autres sont purement refusés de prêts).

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

Nous allons montrer comment une banque peut rationner son crédit à travers les quatre types suivants :

**Premier type :** Le rationnement de type 1 repose sur le fait que la banque accorde un prêt pour un montant inférieur à celui qui a été demandé. Cette définition repose sur l'hypothèse qu'il existe une relation positive entre montant emprunté et les difficultés de remboursement.

**Deuxième type :** dans une situation de type 2, les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. De plus, ces emprunteurs sont prêts à payer un taux d'intérêt plus élevé et à apporter des collatéraux (c'est-à-dire des garanties) plus importants. La plupart des modèles analytiques s'attachent à expliquer ce phénomène. C'est notamment le cas des modèles de).

---

<sup>1</sup> Bester and Hellwig, "Moral Hazard and Equilibrium Credit Rationing: An Overview of the Issues."

<sup>2</sup> Stiglitz and Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information."

de type 2 est qualifié de pur rationnement. Dans ce cas, la demande est supérieure à l'offre et, contrairement aux modèles néoclassiques, l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix car le taux d'intérêt influence la probabilité de défaut de l'emprunteur.

**Troisième type** : Le troisième type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Ce type de rationnement découle de la différence d'anticipation des probabilités de réussite du projet entre l'emprunteur et la banque, celle-ci étant plus pessimiste, et désirant appliquer une prime de risque plus élevée que celle souhaitée par l'emprunteur.

**Quatrième type** : Le quatrième type de rationnement est appelé dans le vocabulaire anglo-saxon "red-lining". Dans ce cas, les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui ont obtenu le crédit car ils ont été identifiés comme trop risqués par la banque : quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché du crédit. Dans ce cas, le rationnement ne s'explique pas en termes d'apurement du marché et d'adéquation de l'offre et de la demande par les quantités, c'est aussi un refus de prêter. Le "red-lining" correspond au rationnement le plus communément observé dans la réalité.

Par ailleurs, dans un sens plus large, l'équilibre de rationnement fait appel à l'analyse du rationnement du crédit lorsque le taux d'intérêt est à son niveau de long terme. L'analyse de Stiglitz et Weiss montre qu'il n'y a pas de discrimination par les prix sur le marché du crédit à cause de l'asymétrie de l'information ; l'argument est que le taux d'intérêt fait fuir les emprunteurs les plus sûrs (biais de sélection adverse) ; ensuite, un taux d'intérêt élevé incite les emprunteurs à entreprendre des projets plus risqués.

### 1.1. Approche théorique de rationnement de crédit

Théoriquement, nous trouvons plusieurs mesures de rationnement car l'offre et la demande de crédit ne sont pas des données observables alors on va citer quelques-unes :

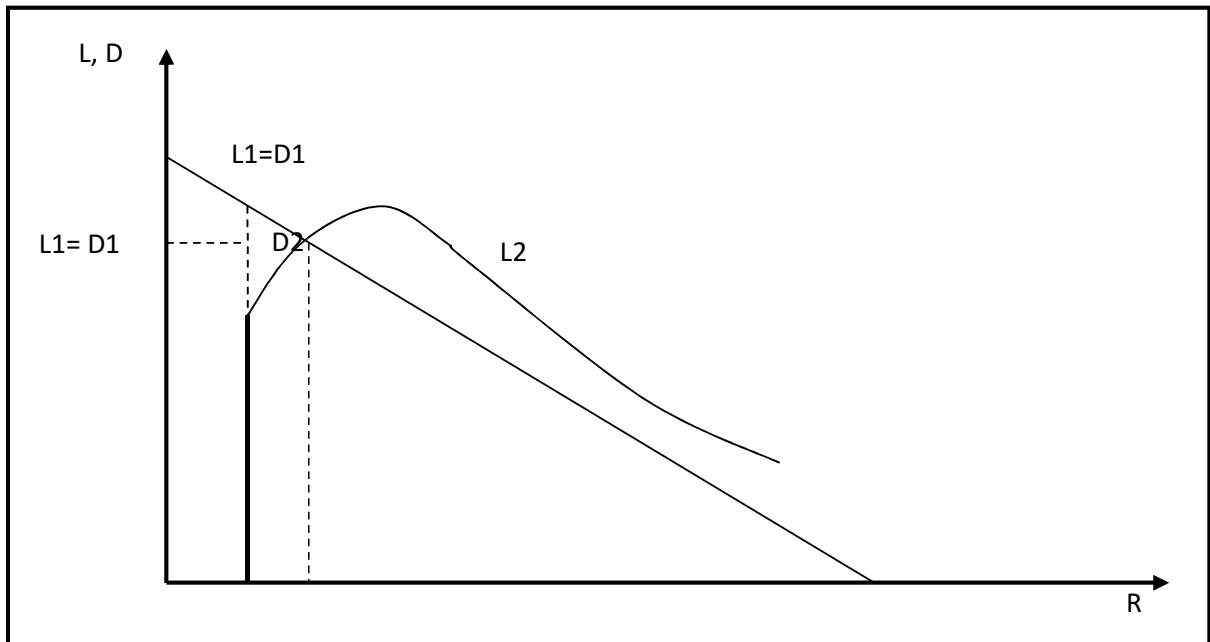
Jaffé et Modigliani (1969)<sup>3</sup> s'intéressaient au degré de rationnement, c'est-à-dire à la part de la demande rationnée au sein de la demande totale. Ils supposent que les demandeurs de crédit sont divisés en deux catégories. Les clients sans risques ne sont pas rationnés et empruntent au taux de base bancaire. Les emprunteurs risqués, quant à eux, obtiennent des

---

<sup>3</sup> Jaffee and Modigliani, "A Theory and Test of Credit Rationing."

crédits à des conditions moins avantageuses puisque les taux sont majorés d'une prime de risque.

*Figure N°1 : Mesure du rationnement, Jaffee et Modigliani*



*Source : Jaffee et Modigliani (1969).*

D'après la figure 1, L1 et D1 représentent l'offre et la demande pour les clients non risqués ; L2 et D2 concernent les clients risqués. Le montant du rationnement est égal à  $(D2 - L2)$ , et le degré du rationnement à :  $\hat{H} = (D2 - L2) / D2$ . Le problème qui se pose et qui survient dans toutes les études cherchant à mesurer le rationnement du crédit est le manque d'information sur la demande ex-ante D2. Pour contourner cette difficulté, Jaffee et Modigliani construisent deux indicateurs. Le premier, H1, est égal à  $L1 / (L1 + L2)$ , il représente le pourcentage de crédit accordés aux clients sans risques (avec  $L1 = D1$ ). Le second H2, est égale à  $1 / H1$ , c'est-à-dire  $(L1 + L2) / L1$  ; il représente la proportion de crédit accordés aux clients risqués. Jaffee et Modigliani<sup>3</sup> démontrent également que H1 varie de manière positive avec le degré de rationnement  $\hat{H}$ . Inversement, H2 varie négativement avec  $\hat{H}$ . Ils utilisent enfin la proportion de crédits accordés aux clients sans risque pour mesurer le rationnement du crédit. En effet, plus le rationnement augmente, moins les clients risqués obtiennent de crédit, et plus la part des crédits accordés aux clients non risqués est importante.

### 1.2.2. Mesure proposé par Cole

Cole<sup>4</sup> teste l'impact des relations préexistantes entre une banque et un emprunteur potentiel sur les informations privées facilitant l'octroi de crédit, c'est-à-dire permettant de ne pas être rationné. Il applique pour cela un modèle économétrique de variables qualitatives pour étudier l'évènement binaire crédit accordé et crédit refusé. Ces relations comprennent la gestion des comptes courants, de comptes d'épargne, l'octroi de crédits par le passé ainsi que la vente de services financiers (gestion de trésorerie notamment). Il conclut que ces relations banque-emprunteur génèrent de l'information privée qui facilite l'obtention de crédit en réduisant l'asymétrie d'information.

### 1.2.3. Mesure proposée par Berger et Udell

Berger et Udell<sup>5</sup> ont appliqué une approche basée sur l'étude du prêt commercial, des taux et de leur rigidité. Cette mesure considère plutôt un aspect de rationnement par les prix plus que par les quantités. La mesure de rationnement suivant considère uniquement un rationnement par la quantité, ce qui est plus adapté. En effet, les banques fixent bien souvent le taux d'intérêt leur permettant un profit optimal. Le taux d'intérêt n'est ainsi plus une variable permettant d'ajuster l'offre et la demande, plutôt que d'augmenter le coût de crédit. Les banques ne répondent pas à la demande d'où un rationnement quantitatif du crédit.

### 1.2.4. Mesure proposée par Petersen et Rajan (1994)

Une mesure classique qui a été largement utilisée est celle développée par Petersen et Rajan (1994)<sup>6</sup>. Elle se fonde sur la théorie du financement hiérarchique de Myers et Majluf (1984)<sup>7</sup>. Les PME peuvent utiliser trois sources de financement lorsqu'elles ont un projet à financer. Elles commencent par exploiter la source la moins coûteuse, puis lorsqu'elle n'est plus disponible, passent à celle un peu plus coûteuse à condition que le coût marginal reste inférieur au taux interne de rendement de l'investissement marginal. En effet, les trois sources que les auteurs considèrent sont les suivantes, de la moins coûteuse à la plus coûteuse : l'autofinancement ou financement interne, la dette bancaire, les crédits commerciaux.

---

<sup>4</sup> Cole, "The Importance of Relationships to the Availability of Credit."

<sup>5</sup> Berger and Udell, "Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing."

<sup>6</sup> Rajan, "Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence."

<sup>7</sup> Cheikh-Rouhou et al., "Black Cumin ( *Nigella Sativa* L .) and Aleppo Pine ( *Pinus Halepensis* Mill .) Seed Oils : Stability During Thermal Oxidation at 60 ° C and 100 ° C."

Les crédits commerciaux constituent une source de financement à court terme utilisé pour financer le cycle d'exploitation de l'entreprise. Petersen et Rajan (1994)<sup>8</sup> montrent que le recours important aux crédits commerciaux est un indicateur du rationnement de crédit bancaire subi par l'entreprise. Par ailleurs, cette source de financement a un coût extrêmement élevé et n'est mobilisée que lorsque l'entreprise se trouve dans l'impossibilité de bénéficier du crédit bancaire à hauteur de ses attentes. Cette étude ainsi que de nombreuses autres par la suite Biais et Gollier, 1997 et Petersen et Rajan, 1997<sup>9</sup>, ont mis à jour le recours massif aux crédits commerciaux en tant que source de financement pour les PME, d'autant plus que ces dernières sont rationnées.

## **1.2. Les mécanismes du rationnement du crédit**

Dans cette partie nous nous intéressons à la négociation entre une banque et une entreprise, portant sur l'octroi d'un crédit et sur le taux auquel il est éventuellement accordé. Chaque banque est supposée avoir un comportement actif et n'accorder de crédits qu'aux entreprises susceptibles de rembourser, à un taux qu'elle fixe unilatéralement, tout en sachant qu'il existe des limites à ce taux d'intérêt et qu'elle ne peut dépasser sous peine de voir l'entreprise cliente renoncer à sa demande de crédit. Par ailleurs la banque n'accorde des crédits que si ces derniers lui rapportent plus qu'un placement alternatif (sur le marché monétaire ou sur le marché financier) et surtout si le coût des fonds nécessaire à la banque pour financer ce prêt est inférieur au rendement qu'elle espérait en obtenir.

### **1.2.1. La négociation du taux d'intérêt**

Dans ce cas, chaque entreprise soumet son projet à une banque, en supposera que chaque banque étudie tous les projets qui lui sont soumis. Le nombre de projets soumis à une banque donnée dépend du taux de base bancaire affiché par cette banque, ces taux étant observables sans coût par les entreprises. Il est ainsi supposé que le nombre d'entreprises déposants un dossier varie en sens inverse du taux de base bancaire.

Après l'étude des projets, la banque connaît leurs caractéristiques et tous ses clients potentiels (ayant déposé un dossier à la banque considérée). La banque est donc en mesure de

---

<sup>8</sup> Petersen and Rajan, "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships."

<sup>9</sup> Biais and Gollier, "Trade Credit and Credit Rationing."

discriminer entre ses différents clients, alors en fixant ces taux la banque doit prendre en considération quatre éléments

- Les caractéristiques du projet, telles que de les anticiper conformément à une loi de probabilité qui suit le rendement aléatoire.
- La probabilité de défaut de l'entreprise en supposant qu'une entreprise est mise en faillite lorsqu'elle ne peut rembourser l'intégralité du capital et les intérêts de l'emprunteur contacté. Si l'entreprise fait faillite, la banque recouvrera quand même une certaine fraction de sa créance.
- La possibilité que l'entreprise peut avoir à ce financé ailleurs, par émission d'action par exemple, soit le taux auquel l'entreprise peut emprunter ailleurs qu'à sa banque. Si le taux proposé par la banque est supérieur à ce taux, l'entreprise ne demandera finalement pas de crédit à sa banque. Le fait que si le rendement net moyen du projet est inférieur au taux proposé, l'entreprise ne demandera pas non plus de crédit, et retirera-t-on dossier.
- Le fait que si le rendement net moyen du projet est inférieur au taux proposé, l'entreprise ne demandera pas non plus de crédit, et retirera son dossier.

### **1.2.2. La détermination des crédits accordés**

La banque classe un ensemble des projets par rentabilité décroissante qui fait entendre le taux de rendement espéré. La banque servira tous les projets jusqu'au moment où le revenu tiré du projet est inférieur au coût de son financement.

Deux cas sont envisageables, le premier est celui où la banque sert tous les projets qui lui sont adressés, ceux-ci à lieu :

- Si le rendement du projet est supérieur au taux du marché monétaire et si les réserves excédentaires de la banque quand elle accorde tous les crédits restent positives.
- Si les réserves excédentaires de la banque quand elle accord tous les crédits restent positives, ou si le rendement du projet est supérieur au taux du marché plus le taux de pénalité.

Le deuxième cas est évidemment la situation inverse les crédits ne sont pas accordés. Les conclusions provisoires à tirer de ce modèle de distribution des crédits sont les suivantes :

- Il se peut que des projets rentables pour les entreprises ne soient pas financés, dans ce cas il existe un rationnement quantitatif de crédit (ne s'exercent pas par les taux d'intérêts débiteur).
- Une entreprise rationnée peut toujours proposer de payer un taux d'intérêts plus élevé, elle ne se verra quand même pas attribuer de crédit, lorsque l'offre de crédit est donnée, alors que, si cette offre était plus grande, elle en obtiendrait peut-être un (type2) du rationnement à la Stiglitz et Weiss 1981<sup>10</sup>.
- A la marge : il est possible qu'un projet soit financé par une banque, alors qu'un autre, en tout point semblable, ne l'est pas (par la même banque), du fait du coût croissant de l'endettement bancaire.
- Une entreprise peut obtenir d'une banque un crédit pour un projet, alors autre entreprise ayant déposé exactement le même dossier auprès d'une notre banque se verra refuser ce crédit (type 1).

En effet, selon le nombre et la qualité des projets déposés auprès d'une banque, et selon la structure du bilan de la banque, un projet peut être, ou ne peut être servi. La notion de fonction d'offre de crédit n'a plus de sens de ce modèle, l'offre de crédit dépend en effet de manière essentielle de la demande de crédit. La banque n'offre du crédit qu'aux entreprises qui le demandent. Il n'est donc pas possible de construire une fonction d'offre de crédit indépendant de la fonction de la demande.

---

<sup>10</sup> Stiglitz and Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information."

## Section 2 : Les différents modèles explicatifs de rationnement du crédit

Dans cette section, nous présenterons les différents modèles de rationnement du crédit présenter sous forme de plusieurs modèles par plusieurs auteurs<sup>11,12,13</sup>.

### 2.1. Le modèle de Fried et Howit

Dans le modèle de Fried et Howit<sup>15</sup> le contrat implicite porte sur le partage du risque de taux. Selon les hypothèses du modèle, la banque est neutre au risque de variation des taux d'intérêts, contrairement aux emprunteurs. Si les conditions de refinancement de la banque varient suite à un choc non observable par l'emprunteur, la banque crée alors une rigidité des taux en ne répercutant pas les variations sur les clients. D'une part, il est coûteux de changer les termes des contrats en cours, et, d'autre part, la banque souhaite garder ses clients. En effet, si elle leur imputait les variations des taux, ceux-ci changeraient d'institution. La banque devrait alors faire face à des coûts administratifs (frais d'ouverture de dossier) sur les nouveaux clients. En contrepartie de cette rigidité des taux débiteurs, la banque applique aux emprunteurs des taux supérieurs à ceux du marché, et rationne les nouveaux clients. L'emprunteur, quant à lui, s'engage à rembourser une certaine somme, quelque soient les chocs aléatoires qu'il subit. Les critiques de la théorie de Fried et Howit portent sur le fait que les hypothèses sont proches des conclusions. De plus, dans la pratique, il n'est pas évident que l'emprunteur soit plus adverse au risque de variation des taux que le prêteur.

Dans la théorie des contrats implicites, contrairement aux contrats incitatifs, le respect du contrat n'est plus lié à l'existence de pénalités, mais à la réputation. Celle-ci est un bien public qui s'acquiert grâce à une relation de long terme. La réputation permet de diminuer l'incertitude. Dans la théorie des contrats implicites, en raison de leur (bonne) réputation à protéger, le comportement des emprunteurs est connu, et l'asymétrie d'information est uniquement liée aux états de la nature.

La réputation est complétée par la confiance. La confiance dans la stratégie d'un cocontractant a force exécutoire dès que celui-ci a une réputation à protéger. Le contrat implicite est auto réalisateurs car les gains immédiats procurés par son non-respect sont

---

<sup>11</sup> Hodgman, "The Deposit Relationship and Commercial Bank Investment Behavior."

<sup>12</sup> Jaffee and Russell, "Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing."

<sup>13</sup> Fried and Howitt, "Credit Rationing and Implicit Contract Theory."



inférieurs aux pertes liées à la destruction de la réputation et du lien de confiance. Non seulement la relation de clientèle permet aux emprunteurs qui ont acquis la confiance de la banque de continuer à obtenir des crédits en cas de restriction de l'offre de monnaie, mais elle leur assure également de pouvoir se procurer des fonds en cas de besoin de liquidité.

En conclusion sur la relation de clientèle, rappelons qu'elle procure à la banque d'autres sources de profit que les taux d'intérêt payés sur les crédits. Les banques sont donc incitées à prêter de préférence aux emprunteurs déjà clients. De plus, l'éventualité d'un futur rationnement incite les clients à fournir les efforts nécessaires pour mener à bien leur projet, et à la banque le montant exact de leurs revenus. Cependant, si la relation de clientèle permet de diminuer les frictions informationnelles, elle ne les annule pas.

## 2.2. Modèle de Hodgman

Selon Hodgman (1961)<sup>14</sup>, comme les emprunteurs-déposants procurent aux banques un revenu supérieur à celui des autres emprunteurs, les banques cherchent à partager avec eux ce supplément. Soit elles rémunèrent les dépôts à vue, soit elles appliquent aux emprunteurs déposants des taux débiteurs inférieurs à ceux des emprunteurs non déposants. Dans la pratique, cette deuxième solution est retenue car la rémunération des dépôts à vue est interdite. Puisqu'elles privilégient les emprunteurs-déposants, Hodgman conclut que les banques rationnent les autres clients. Mais, accorder un crédit en priorité aux clients déjà déposants n'implique pas un rationnement du crédit (dans le sens rationnement "pur"), sauf si ce modèle est complété par une hypothèse sur la rigidité des prix, justification que voulait éviter Hodgman.

## 2.3. Modèle de Jaffee et Russel

Jaffee et Russel (1976)<sup>15</sup> introduisent l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs. Leur modèle est fondé sur l'impossibilité d'observer les coûts de défaillance. La clientèle des banques est divisée en deux groupes impossibles à distinguer. Le premier groupe est composé d'emprunteurs honnêtes et malhonnêtes. Pour ne pas être repérés, ces derniers se comportent comme les emprunteurs honnêtes. Les emprunteurs malhonnêtes ne remplissent pas leurs engagements si les coûts de défaillance sont inférieurs au montant à rembourser. Le deuxième groupe est composé d'emprunteurs chanceux et malchanceux. Si leurs revenus sont

<sup>14</sup> Hodgman, "The Deposit Relationship and Commercial Bank Investment Behavior."

<sup>15</sup> Jaffee and Russel, "Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing."

suffisants, ils remboursent la banque. S'il existe un contrat de prêt unique, les emprunteurs honnêtes paient une prime pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes. C'est le même principe que celui d'Akerlof (1970)<sup>16</sup> où les propriétaires de bonnes voitures vendent à un prix moyen en raison de la présence de voiture de mauvaise qualité sur le marché (lemon). Les emprunteurs honnêtes de Jaffee et Russel préfèrent un marché avec rationnement. En effet, la prime versée au prêteur pour compenser la défaillance des emprunteurs malhonnêtes est inférieure à celle versée sans rationnement sur la qualité qu'ils désirent emprunter (rationnement de type 1) car le risque de défaillance est croissant avec le montant du crédit.

#### **2.4. Le modèle de Stiglitz et Weiss (1981)<sup>17</sup>**

Dans ce modèle, le prêteur et emprunteur sont neutre par rapport au risque. Ils se situent dans un cadre d'asymétrie d'information ex ante : les emprunteurs connaissent le rendement espéré et le risque (c'est-à-dire la probabilité de réalisation de l'état défavorable de la nature) de leur projet alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espérer du projet. Tous les investissements ont la même taille et les coûts de faillite ne sont pas pris en compte.

Les taux d'intérêt ne servent pas de variable d'ajustement car ils influencent la nature des transactions par un effet d'anti-sélection et un effet anti-incitatif.

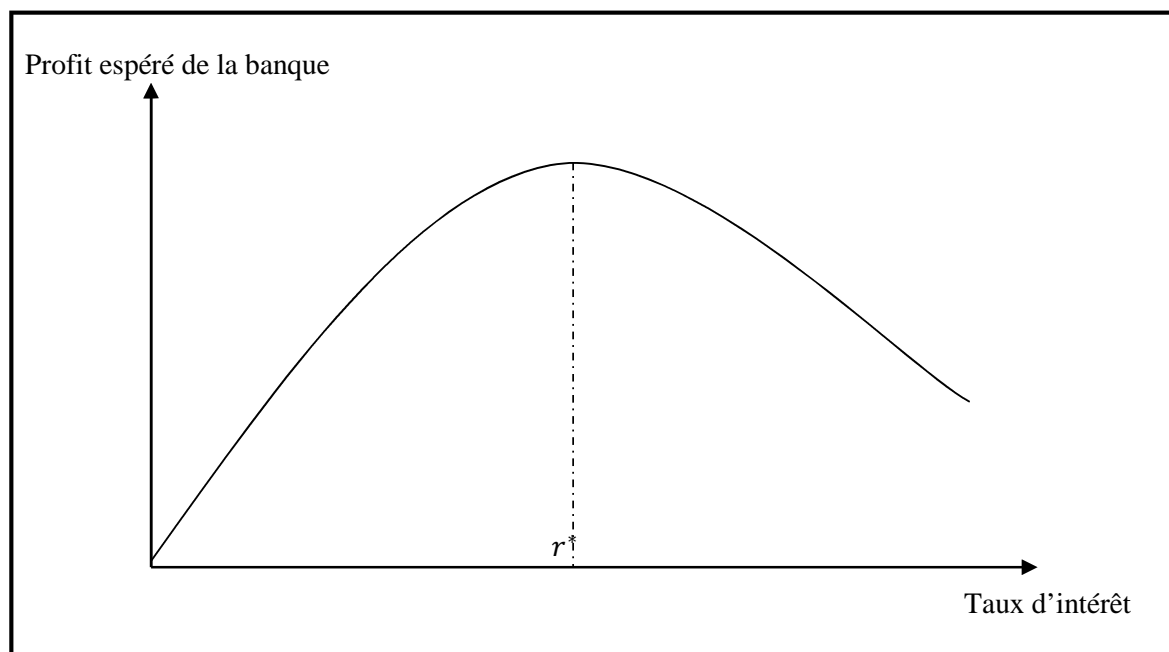
L'effet d'anti-sélection signifie que, si le taux d'intérêt augmente pour ajuster l'offre et la demande, seuls les emprunteurs les plus risqués se présentent sur le marché. En raison de ce phénomène s'il existe un nombre discret d'emprunteur potentiel le profit de la banque n'est pas une fonction monotone du taux d'intérêt. En effet, au-delà d'un certain niveau, une légère augmentation de ce taux entraîne une modification de la composition des demandeurs car les emprunteurs risqués se retirent.

Cette relation entre le taux d'intérêt et le profit de la banque s'explique par la différence entre les objectifs de la banque et le l'emprunteur. La banque souhaite que l'emprunteur respecte sa promesse de remboursement, alors que celui-ci cherche à maximiser le rendement de son projet.

---

<sup>16</sup> Akerlof, "Q J Econ."

<sup>17</sup> Stiglitz and Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information."

**Figure N° 2 : Profit espéré de la banque en fonction du taux d'intérêt Stiglitz et Weiss**

**Source :** AHFIR N, - ADOURI S, (2020-2021), *Mémoire Master « Etude et analyse de rationnement de crédit immobilier.*

### 2.5. Le modèle de Williamson (1987)<sup>18</sup>

Ce modèle se situe dans un cadre différent de celui de Stiglitz et Weiss : l'asymétrie d'information n'est pas ex-ante mais ex-post. La banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains emprunteurs sont malhonnêtes et ne la rembourse pas, même si leurs revenus sont suffisants. Dans ce cas les contrats de dette sont arrangement optimaux entre prêteurs et emprunteurs et permettent d'économiser des coûts de surveillance, assimilés à des coûts de faillite. Comme la probabilité que le prêteur surveille l'emprunteur et les coûts de surveillance augmentent avec le taux d'intérêt, le prêteur rationne le crédit si cette augmentation est supérieure au remboursement obtenu grâce à l'accroissement du taux d'intérêt.

### 2.6. Modèle de Jaffé et Modigliani (1969)<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Williamson, "Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit Rationing."

<sup>19</sup> Jaffee and Modigliani, "A Theory and Test of Credit Rationing."

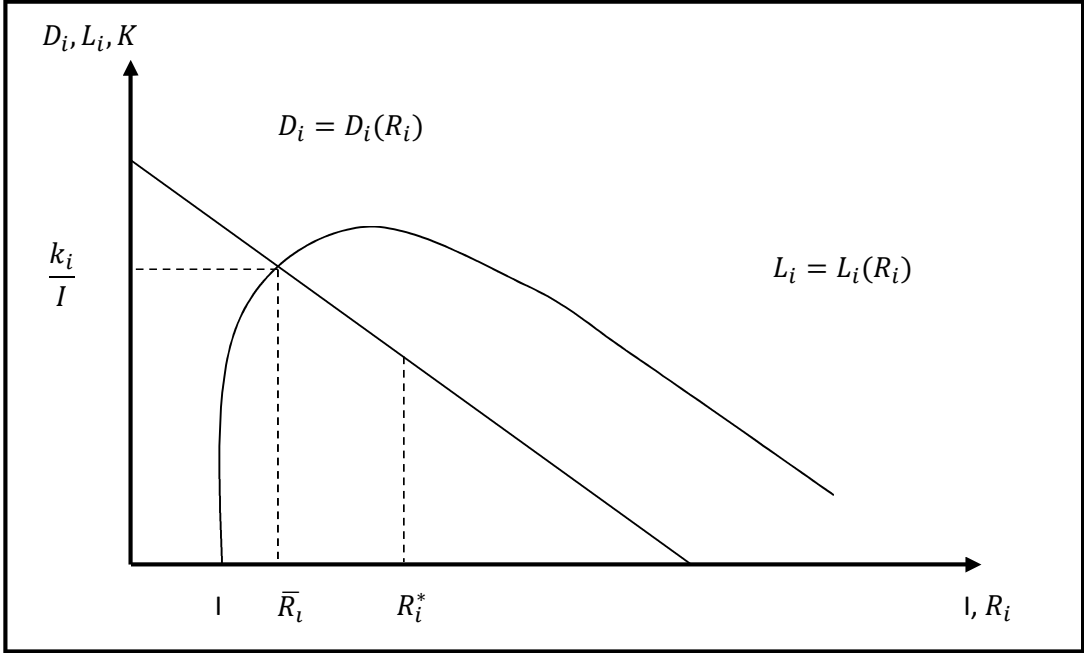
Ce modèle est fondé sur l'impossibilité de classer les clients en fonction de leur risque. Son originalité est de prendre en compte non seulement la fonction d'offre de crédit, mais également la fonction de demande. De ce fait, bien que les auteurs aient recours à des raisons exogènes au comportement de maximisation du profit bancaire, ce modèle est important au sein de la littérature sur le rationnement de crédit, et nous le présentons de manière détaillée. De plus il propose une mesure de rationnement au niveau macro-économie. Avant d'étudier le modèle de Jaffé et Modigliani, rappelons que, selon la théorie micro-économie, une entreprise en situation de monopole produit jusqu'à ce que sa recette marginale égale son coût marginal.

En s'appuyant sur cette théorie, Jaffé et Modigliani expliquent pourquoi une banque en situation de monopole ne rationne pas le crédit. Leur raisonnement est le suivant :  $P_i$  est le profit espéré d'un monopole discriminant pour le «  $i$ ème » client. C'est une fonction de montant du prêt  $L_i$ , du taux d'intérêt  $R_i$  et de la fonction de densité  $F_i$ , définie telle que :  $F_i(x)=0$  pour  $x > K_i$ .  $K_i$  est le revenu minimum dégager par le projet, et  $K_i$  le revenu maximum.  $R_i L_i$  est le montant total que l'emprunteur promet de rembourser (avec  $R_i = 1+r_i$ ). La contribution de  $L_i$  au profit espéré de la banque se mesure par la différence entre le remboursement et le coût d'opportunité du crédit :

$$P_i = P_i(R_i L_i) = [R_i L_i] = R_i L_i \int_{R_i L_i}^{K_i} f_i[x] dx + \int_{K_i}^{F_i L_i} x f_i[x] dx - I L_i$$

La courbe d'offre de crédit optimale ainsi définie est représentée sur le graphique suivant :

Figure N°3 : Offre et demande de crédit, Jaffé et Modigliani



Source : AHFIR N, - ADOURIS, (2020-2021), Mémoire Master « Etude et analyse de rationnement de crédit immobilier.

## **Section 3 : le rationnement du crédit et l'asymétrie d'information**

L'information occupe une place importante dans les échanges. Lorsque celle-ci est répartie de façon uniforme entre les agents ; on parle de situation symétrique de l'information, le cas contraire d'asymétrie de l'information. La théorie de l'asymétrie d'information dérive de la discipline qui est connue sous le nom de « l'économie d'information », et a remis en cause les conditions de transparences du marché en concurrence pure et parfaite. Nous allons limiter cette section à exposer brièvement c'est quoi l'asymétrie d'information, les risques découlant de cette dernière ainsi que ses sources.

### **3.1. Définition de l'asymétrie de l'information**

L'asymétrie d'information est une situation de conflits ou de divergence d'intérêts. Elle apparaît lorsque des informations particulières sont cachées par certains, dont ils sont les seuls à connaître, dans l'objectif de maximiser leurs espérances. « On parle d'asymétrie d'information lorsque les différents protagonistes d'un échange ne sont pas, également informés, de la qualité exacte du produit ou du service sur lequel porte la transaction, le vendeur dispose généralement d'une meilleure information que l'acheteur. Ces déficits informationnels créent des perturbations dans le fonctionnement des marchés comme l'a démontré Akerlof dans son célèbre exemple de voitures d'occasions (Lemons) ».

La relation entre l'entreprise qui présente le dossier de crédit, et la banque qui veut financer le projet d'investissement, est caractérisé par une asymétrie informationnelle à différents niveaux. Cela provient du fait que l'entrepreneur dispose d'une information considérée comme étant confidentielle et touchant la valeur du projet ainsi que son propre mode de gestion ; et la banque, qui se trouve dans l'incapacité de choisir les bons projets. Donc, dans le cadre de financement des PME ; la probabilité de remboursement du prêt, préoccupation du bailleur de fonds ; dépend à la fois de la qualité du projet et du comportement de l'emprunteur au cours du temps.

### **3.2. Les différents risques découlant de l'asymétrie d'information**

Les différents risques qui peuvent provenir de la déficience informationnelle entre le bailleur de fond et l'emprunteur sont exposés comme suit :

#### **3.2.1. Le risque ex ante « l'anti sélection »**

C'est la probabilité que les fournisseurs de capitaux prennent des décisions sous optimales du fait que ce dernier est dans l'incapacité de sélectionner parfaitement les bons projets des mauvais. C'est-à-dire, d'une part, octroient des crédits aux entreprises ayant une mauvaise solvabilité et, d'autre part, refusent d'octroyer des crédits aux entreprises ayant une très bonne solvabilité (sélection adverse ou auto sélection). Dans le contexte d'une sélection adverse, la structure financière pourra servir d'un signal pour détecter le choix et la stratégie à appliquer par les bailleurs de fonds. Dans un célèbre article, intitulé ; « *the market for lemons : Quality uncertainly and the market mechanisms*», Akerlof.G (1970)<sup>20</sup>, il est introduit pour la première fois la notion d'anti sélection (appelée, sélection adverse) en utilisant l'image du marché de voitures d'occasions.

Ce marché est constitué de voitures, de bonnes et de mauvaises qualités, dont seul le vendeur connaît les propriétés mais que l'acheteur ne sait pas différencier, donc le risque ex ante. Il ne saura qu'ex post, après avoir roulé, s'il a fait une bonne ou une mauvaise affaire. Il explique que la difficulté d'identifier la qualité de produits différents, résultant de la sélection adverse, pourrait relever de l'incapacité d'obtenir des informations fiables concernant les caractéristiques de biens apparemment identiques et cela du fait que les individus préfèrent détenir des informations qu'ils considèrent comme confidentielles. Ainsi, si les bons véhicules ne peuvent pas être distingués des mauvais (rossignols), les vendeurs de bonnes autos veulent un prix suffisant tandis que les vendeurs des rossignols acceptent un prix plus bas. Mais, les acheteurs ne peuvent pas courir le risque de payer le prix normal pour un rossignol. En effet, ils choisissent les voitures présentant un prix intermédiaire (prix moyen); ce qui poussent les bons vendeurs à se retirer du marché. Lorsqu'il ne reste plus que les rossignols, les acheteurs se retirent aussi et le marché disparaît. En transposant ce modèle sur le marché de crédit bancaire, la banque jouerait le rôle de l'acheteur non informé d'Akerlof (1970)<sup>22</sup>, et le vendeur serait l'emprunteur, ayant toute l'information sur le bien qu'il comptera vendre.

De ce fait, la sélection adverse apparaît dans le cas où l'emprunteur conserve un avantage informationnel sur sa banque. Dans ce cas, la banque fixe des taux d'intérêts assez élevés pour leur permettre de se couvrir de la probabilité de tomber sur de « mauvais emprunteurs », mais ces taux risquent de fuir les « bons emprunteurs » qui mériteraient des taux d'intérêts plus faible. Ce comportement, censé maximiser le résultat de la banque, encourage les emprunteurs risqués

---

<sup>20</sup> IJ Akerlof, "The Market For."

et décourage les emprunteurs de qualité. Alors, les « bons emprunteurs » considèrent le coût de crédit est trop cher et préfèrent changer d'attitude ou se retirer du marché du financement bancaire, les emprunteurs, aux projets les moins viables et pour qui l'important étant l'obtention du financement, resteront. Cette structure implique une augmentation des coûts de financement pour la PME, ainsi une augmentation des risques de crédit.

Par ailleurs, les emprunteurs risqués ont une demande de crédit moins élastique aux taux d'intérêts, la banque sélectionne involontairement les emprunteurs risqués et se voit dans l'obligation d'augmenter ses taux. Il existe un seuil au-dessus duquel l'augmentation du risque est plus forte que l'augmentation du taux. L'ajustement par le prix n'est donc pas une solution efficace. Il en découle que non seulement les emprunteurs à faibles risques n'ont pas pu trouver le moyen de financer leurs projets, mais tous les emprunteurs à haut risques n'ont pas réussi à se faire financer car la banque était contrainte de procéder à un ajustement sur les quantités. Le crédit est donc rationné<sup>21</sup>. La sélection adverse témoigne par conséquent de la difficulté pour les bailleurs de fonds à discerner les meilleurs projets<sup>22</sup> et que les perdants sont toujours les bons produits et les bons clients.

### 3.2.2. Le risque ex post « aléa moral »

L'aléa moral, appelé aussi « le hasard moral », provient de l'asymétrie informationnelle qui se crée entre la firme et la banque après signature du contrat de crédit. Cette notion de risque permet de mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultants de l'inobservation de certaines actions et se traduisent par le non-respect des engagements<sup>23</sup>. Autrement dit, c'est la probabilité que le dirigeant d'entreprise utilise tous ou une partie des fonds alloués à d'autres fins, que celles pour lesquels ils ont été initialement prévus, affectant, ainsi, sa capacité de remboursement et laisse planer un doute sur le respect des conditions du contrat. Ce type de comportement, marqué par l'opportunisme au sens de Williamson (1958)<sup>24</sup>, peut être adopté à chaque fois qu'il y ait asymétrie de l'information. De ce fait, l'intermédiaire financier est le seul à disposer à la fois des moyens et la motivation pour exercer la fonction de contrôle d'une façon adéquate et cela du fait de sa dimension, ainsi que le montant de la créance.

<sup>21</sup> Stiglitz and Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information."

<sup>22</sup> Cherif, "Asymétrie d'information et Financement Des Pme Innovantes Par Le Capital-Risque."

<sup>23</sup> Arrow, "The American."

<sup>24</sup> Williamson, "Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit Rationing."



En présence d'aléa moral, les termes du contrat du crédit affectent le comportement de l'emprunteur et leur performance dans le sens qui influe le rendement du prêteur, même si les caractéristiques du l'emprunteur sont totalement connues par le prêteur (Bell 1990)<sup>25</sup>.

Malgré l'envergure des risques que peuvent générer l'asymétrie de l'information, il existe tout de même des solutions plus au moins applicable, il s'agit :

- Du screening ou monitoring : la partie non informée recherche de l'information ;
- Le signa Ling : la partie informée révèle de l'information ;
- La partie non enformée peu inciter les membres de la partie informée à révéler leur type ;
- La partie non informée peut définir les clauses contractuelles en fonction des informations qu'elle ne détient pas.

### 3.3. Les sources d'asymétrie d'information

On sait que le marché du crédit bancaire est animé par deux groupes d'acteurs : les prêteurs (les établissements de crédit) et les emprunteurs (les PME dans cette étude). Ces entités ont des objectifs généralement divergents. La banque cherche à maximiser son profit moyen espéré et l'emprunteur le rendement espéré de l'investissement. La relation qui s'établie entre ces deux acteurs est qualifiée de relation d'agence. Elle est pour Jensen et Meckling (1976)<sup>26</sup> : «un contrat dans 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».

En raison de l'absence de congruence des préférences, cette relation est source de conflits d'intérêts inducteurs de coûts (coûts d'agence et de transaction) qui réduisent les gains potentiels de la coopération. Ces conflits naissent soit de l'allocation des décisions régissant le processus de création de valeur, soit de l'appropriation de la valeur créée. Ainsi, ils trouvent leurs origines dans l'asymétrie d'information, l'opportunisme des acteurs, l'impossibilité de rédiger des contrats complets en raison de la rationalité limitée et de l'incertitude

#### 3.3.1. L'incertitude hypothèse environnementale

<sup>25</sup> Bell, "Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India."

<sup>26</sup> Jensen and Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure."

La définition de ce concept est faite par comparaison au risque. Pour l'auteur, l'incertitude est la caractéristique essentielle de situation où l'individu voit les conséquences des décisions qu'il prend (ou doit prendre) dépendre des facteurs exogènes dont les états ne peuvent être prédits.

Il correspond donc aux situations non mesurables. A l'opposé, le risque est probabilisable et mesurable par une probabilité « objective ». Il intervient lorsque l'incertitude peut être quantifiée.

### **3.3.2. L'opportunisme : hypothèse comportementale**

Principal facteur explicatif des coûts de transaction, il s'appréhende comme la recherche de l'intérêt propre, à tout effort calculé pour tromper, désinformer, déguiser, omettre, choquer ou induire en erreur un autre agent. C'est un comportement « stratégique » (qui serait inscrit dans la nature humaine d'après Williamson<sup>27</sup> par lequel les agents recherchent leurs intérêts strictement personnels, quitte à léser l'autre partie, en recourant à la ruse, la mauvaise foi, le mensonge, le vol, la tricherie ou autres formes subtiles de duperie

### **3.3.3. La rationalité : hypothèse comportementale**

Être rationnel, selon la conception classique, c'est rechercher le maximum de satisfaction au moindre coût. L'hypothèse forte qui sous-tend cette définition (perfection du marché) lui confère la dénomination de rationalité pure ou substantive. Ici, les acteurs sont à même de prévoir tous les états futurs du monde possible et d'anticiper les différents choix de l'autre. Une alternative plus réaliste est donnée par Simon (1959)<sup>28</sup> et tient compte de l'imperfection et de l'incertitude environnementale : c'est la rationalité dite limitée et procédurale. Elle est fondée sur le fait que l'individu a des capacités physiques, mentales, et intellectuelles limitées en raison de l'incertitude et de l'information imparfaite. Ainsi, face à un problème, celui-ci ne pourrait pas avoir une connaissance de tous les choix possibles ; une connaissance complète de toutes les conséquences de ces choix, ou la capacité à les calculer ; la capacité à comparer ses

---

<sup>27</sup> Williamson, "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization."

<sup>28</sup> Simon, "Rationality in Psychology and Economics."

conséquences, quelque soient leur diversité, en les ramenant à un indicateur unique. Le comportement rationnel est donc limité par ces contraintes environnementales<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Cheikh-Rouhou et al., "Black Cumin ( *Nigella Sativa* L .) and Aleppo Pine ( *Pinus Halepensis* Mill .) Seed Oils : Stability During Thermal Oxidation at 60 ° C and 100 ° C."

**Conclusion**

Le rationnement du crédit intervient quand la quantité demandée excède la quantité offerte sur le marché de crédit et que le taux d'intérêt n'augmente pas jusqu'au taux d'équilibre. Yan (1997) précise que le rationnement existe si l'offre du prêteur ne satisfait pas en totalité la demande de l'emprunteur.

L'asymétrie d'information caractérisant la relation banque-entreprises, il est clair que la banque met en place le rationnement de crédit sur la base de plusieurs caractéristiques qu'elles soient liées à l'entreprise elle-même, à la banque, au projet objet de financement, au prêt proposé par l'institution financière.

En effet, le degré de rationnement du crédit par les banques peut être supposé inversement lié à la « qualité » des relations de clientèle. Le choix d'investissement de l'entrepreneur est souvent conditionné par le fait que le financement sera renouvelé. Ces relations de clientèle tendent, par conséquent, à rendre l'information entre prêteurs et emprunteurs symétrique.

## **CHAPITRE II**

### **Les différentes études sur le raisonnement du crédit**

## **Introduction**

Ce chapitre a pour objet, sur la base de la présentation du modèle de rationnement du crédit bancaire en macroéconomie financière, de montrer comment le relâchement progressif du corps d'hypothèses de départ permet de faire apparaître différentes configurations de rationnement du crédit. A cette fin, nous pratiquons une revue de littérature restreinte aux documents fondateurs.

Il apparaît que le cadre actuel de la formalisation permet de prendre en compte, dans le contexte de mécanismes d'intermédiation complexe, une large gamme d'asymétries d'informations relatives aux emprunteurs, y compris sur les marchés interbancaires. Par ailleurs, l'asymétrie d'information relative aux différents paramètres économiques, où les externalités résultant de la structure complexe des réseaux de banques.

Afin de mettre en lumière les différentes études sur le rationnement de crédit. Nous aborderons dans la première section généralités sur le crédit ensuite dans La deuxième section traitera sur les déterminants du rationnement. Puis La troisième section analysera l'impact du rationnement du crédit que ça soit sur l'économie et sur les ménages Et la dernière section portera sur les mécanismes mise en place dans l'application du rationnement du crédit.

## **Section 1 : Généralités sur le crédit**

### **1.1. Définition du crédit**

On peut donner au mot (crédit) plusieurs définitions et chaque définition diffère de l'autre mais le sens reste toujours le même. Le mot (crédit) vient de CREDERE, terme latin croire, avoir confiance. C'est pour cela qu'on dit : faire crédit ; c'est faire confiance. Cette confiance naît et se développe dans le temps par les contrats qu'entretiennent le banquier et son client.

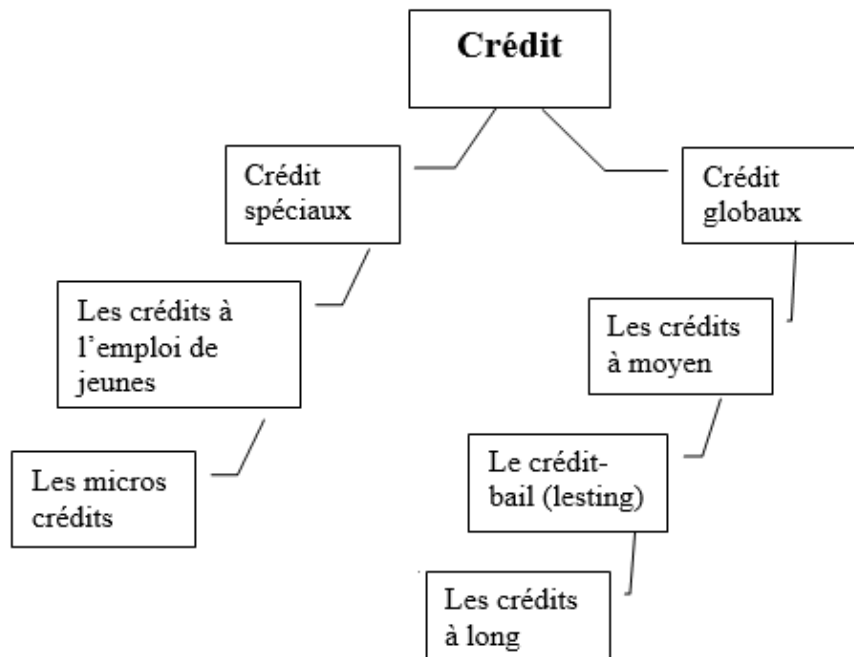
« Faire crédit, c'est faire confiance : c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. »

Cette définition met en exergue :

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse de rembourser, et la confiance.
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger couru.
- Le risque lié à l'opération du crédit : le danger de perte partielle ou totale.

### **1.2. Typologie des crédits**

Les besoins de financement incitent la clientèle à solliciter le crédit bancaire différent en nature en durée. Les concours bancaires doivent, de ce fait, être aussi diversifiés que ces besoins afin de pouvoir y répondre et s'y accommoder. C'est ainsi qu'une gamme variée de crédit est mise en place par le banquier en faveur de son client qui désire obtenir un crédit. Cette gamme est en extension permanente suivant l'évolution des besoins de la clientèle. Ainsi et d'une manière générale le financement bancaire peut être présenté par le diagramme suivant :



*Figure N° 4 : Typologie des crédits*

### 1.3. Financement de l'investissement

Pour réduire, les entreprises ont besoin de matières premières, de main d'œuvre, mais aussi de divers équipements. Elles doivent de ce fait immobiliser d'importantes sommes d'argent dont elles ne disposent pas toujours. Alors pour créer une nouvelle gamme de produits, pour éventuelle extension ou pour dispose d'une technologie d'appoint, les entreprises qui ne disposent pas de fonds peuvent solliciter leurs banques pour bénéficier de crédits d'investissements. Ces crédits servent donc à financer la partie haute du bilan. Ces crédits peuvent se matérialiser par :

#### 1.3.1. Les crédits directs

##### 1.3.1.1. Les crédits à moyen terme

Le financement à moyen terme M.T. s'étend sur une période de deux à sept ans. L'entreprise ya généralement recourt pour financer une opération d'investissement. Autrement dit, les projets ou programmes d'investissement relatifs à sa création, à son extension ou, au renouvellement de ses équipements légers tels que les machines, véhicules de transport ou autres...



### 1.3.1.2. Les crédits à long terme

Le financement à long terme L.T porte sur une période de plus de sept ans. Ce crédit sert généralement à financer l'acquisition d'un bien de valeur importante, comme par exemple des constructions, bâtiments industriels ou de gros équipement, dont la durée de vie est supérieure à sept ans.

### 1.3.1.3. Le crédit-bail (le leasing)

C'est une technique américaine de financement des immobilisations qui s'est bien développée en Europe, et qui commence à susciter de l'intérêt en Algérie.

« Le leasing est un contrat de location avec option d'achat. ». Il est pratiqué par des sociétés spécialisées, qui font l'acquisition des biens et les mettent à la disposition du client ayant fait la demande moyennant un loyer.

## 1.3.2. Les crédits indirects

Ces crédits sont sollicités dans le cadre du commerce extérieur et généralement sous forme de cautions, on y retrouve notamment :

### 1.3.2.1. La caution liée au crédit acheteur

C'est une caution délivrée par la banque pour garantir le remboursement des crédits obtenus par sa clientèle auprès des banques étrangères.

### 1.3.2.2. Les crédits spéciaux

En Algérie,

#### 1.3.2.2.1. Crédits ANSEJ

Dans le cadre de la lutte contre le fléau du chômage, les pouvoirs publics en collaboration avec le secteur bancaire ont mis en place le système des crédits à l'emploi de jeunes. Ses crédits sont accordés à des jeunes promoteurs pour lesquels l'Agence Nationale de soutien à l'Emploi de Jeune (ANSEJ) a délivré une attestation d'éligibilité à l'aide du Fond National de Soutien à l'Emploi de Jeune (FNES).

L'ANSEJ propose aux jeunes promoteurs un financement dit **financement triangulaire** avec :

- 1%-2% apport du promoteur.
- 28-29% l'aide de l'ANSEJ.
- 70% le crédit bancaire.

**Remarque :**

- Le taux d'intérêt pratique actuellement test de 0% (taux bonifié).
- Le montant plafond du projet doit être inférieur ou égal à 10.000.000DA
- La durée du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit ans dont trois années de différé de remboursement du principal.

Il existe deux autres crédits qu'on peut assimiler à un crédit ANSEJ, et sont :

- **CNAC** : pour les personnes âgées entre 40 et 55ans.
- **ANGEM** : pour les Micro-Crédit.

**1.3.3.-Le crédit immobilier**

L'acquisition de biens immobiliers est devenue la principale préoccupation des particuliers, qui de ce fait diminuent peu à peu leurs dépenses courantes pour investir dans l'immobilier. Cette préoccupation devenue impérativement et provoquant ainsi une forte demande ce qui à pousser les banques à innover dans ce domaine. En Algérie, la seule forme de crédit immobilier pratiquée par les banques est le crédit hypothécaire classique.

## **Section 2 : Les déterminants de rationnement du crédit**

Cinq principaux groupes de variables peuvent être retenus comme influençant sur la décision de la part des banques d'exclure certains de leurs clients du crédit.

### **2.1. Les caractéristiques de l'emprunteur**

Parmi les variables les plus citées dans la littérature comme déterminantes du rationnement du crédit, on retrouve les caractéristiques de l'emprunteur. Qui présentent des spécificités argument principale de limitation de leur accès au marché de crédit. Il s'agit essentiellement des :

#### **2.1.1. Caractéristiques démographiques**

La taille de l'entreprise est prise en considération dans le traitement de dossier du crédit, elle est liée négativement à la probabilité du refus d'octroi de prêt. La capacité du client est un indicateur clé de sa survie, de la qualité de son management, de l'amélioration de son image positive et sa réputation. Le secteur d'activité à travers ses performances intégrales et ses évolutions constitue un indicateur pesant dans l'évaluation de la situation de toute entreprise appartenant à ce secteur<sup>1</sup>.

#### **2.1.2. Caractéristiques du système de gestion**

Le degré de concentration de gestion traduit par le contrôle de l'entreprise qui est totalement assuré par les propriétaires dirigeants ou l'actionnaire majoritaire chose qui constitue un facteur considérable d'accroissement des coûts et de probabilité de faillite. Le niveau de formalisation des systèmes d'information du client est un élément fondamental pour la réduction des asymétries d'information.

La structure organisationnelle et le degré de spécialisation des tâches informent sur le bon fonctionnement et peuvent rassurer les banques de la bonne gestion qui a un impact sur la qualité des informations qu'ils fournissent aux banques. Les caractéristiques de la stratégie adoptée par le client dans son projet sont également une donnée importante sur laquelle s'attardent les banquiers dans l'appréciation d'un dossier de crédit.

#### **2.1.3. Caractéristiques patrimoniales et de rentabilité**

---

<sup>1</sup> Abor, "Industry Classification and the Capital Structure of Ghanaian SMEs."

Il s'agit tout d'abord de la valeur des garanties offertes par le client qui influence le comportement de rationnement du crédit pratiqué par la banque et qui informe sur ce que détient le client. Ensuite le degré de profitabilité du projet, qui informe les banques sur la capacité du client à dégager des bénéfices suffisants pour rembourser les emprunts contractés, Le profil du dirigeant du projet a une forte incidence sur l'accès au financement bancaire. Cavalluzzo<sup>2</sup> a analysé l'influence des caractéristiques de l'entrepreneur sur les contraintes financières et il les a associés à la probabilité de refus du prêt.

La formation et l'expérience professionnelle du propriétaire-dirigeant du projet sont corrélées positivement avec la disponibilité du crédit puisque l'entrepreneur disposant d'un niveau de formation élevé est censé réduire l'asymétrie d'information entre la banque et son client<sup>3</sup>. Bien qu'il existe d'autres caractéristiques du dirigeant-propriétaire telles que l'âge, la propriété de la famille, etc., qui agissent sur la décision de la banque.

## **2.2. Les caractéristiques du prêteur**

La probabilité du rationnement du crédit peut être aussi associée aux spécificités de la banque elle-même. Tout d'abord, la structure organisationnelle de la banque qui joue un rôle important dans l'accès des clients au crédit. C'est le résultat qui se dégage d'ailleurs de l'étude menée par Vitols<sup>4</sup>, en Allemagne, en raison de l'importance de la décentralisation du marché du crédit de l'action considérable, au niveau local, des Caisses d'Épargne et des Banques Coopératives.

L'importance du rationnement du crédit dépend en effet de la "proximité" existante entre la banque et le client. Les projets ont une grande probabilité d'être rationnés s'ils sont situés dans une zone dominée, en termes de parts de marché.

De même, la taille des fonds propres de la banque affecte ses mécanismes d'octroi du crédit. En effet, le niveau des fonds propres déterminé et exigé par le comité de Bâle impose aux banques deux situations : diminuer leur total bilan ou augmenter leur capital.

---

<sup>2</sup> Cavalluzzo and Wolken, "Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth, and Discrimination."

<sup>3</sup> Krasniqi, "Are Small Firms Really Credit Constrained? Empirical Evidence from Kosova."

<sup>4</sup> Vitols, "German Banks and the Modernization of the Small Firm Sector: Long-Term Finance in Comparative Perspective."

Dans le cas où la banque est obligée de procéder à un désendettement, le rationnement des offres de crédit est utilisé fortement. En effet, Sapienza<sup>5</sup> a stipulé que plus la banque est large, plus elle réduit l'offre du crédit aux clients. En effet, les clients ont plus de chance d'accéder aux emprunts offerts par les banques proches d'eux.

Ainsi les banques exigent des conditions de prêt rigides davantage pour les emprunteurs loin d'eux. La distance du projet du centre de prise de décision de la banque est également cruciale dans le processus de prêt.

### **2.3. Les caractéristiques de la relation emprunteur-prêteur**

La force de la relation entre la banque et le client induit la génération de l'information privée qui réduit l'asymétrie d'information, et par conséquent, favorise la décision d'octroi du crédit en faveur du client. Cette relation est caractérisée par plusieurs facteurs qui interviennent dans le processus d'évaluation et dans le comportement du rationnement du crédit de la banque.

Dans ce cadre, la durée de la relation entre la banque et le client a été reconnue dans les modèles théoriques traitant de la question du choix de financement. Elle abaisse les coûts de l'emprunt et la probabilité d'exigence des garanties par la banque. Elle permet également de réduire l'asymétrie d'information entre la banque et le client et ainsi la probabilité du rationnement du crédit. Par contre, Cole et al.<sup>6</sup> Constatent que la durée de la relation n'est pas aussi importante que la relation « intense » elle-même, puisque celle-ci augmente la probabilité d'obtenir un crédit supplémentaire et avoir une réponse favorable pour la demande du prêt de la part de la banque.

En outre, les relations bancaires multiples d'une entreprise affectent son accès au crédit. D'un côté, cette multibancarité diminue le risque de pénurie des liquidités de la banque et évite d'abandonner les projets d'investissement par les entreprises. D'un autre côté, le recours des clients à une seule banque réduit leur pouvoir de négociation et augmente celui de la banque, la décision de la banque sur l'octroi du crédit à un client est influencée par le nombre des relations bancaires nouées par le client.

---

<sup>5</sup> Sapienza, "The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts."

<sup>6</sup> Cole, "The Importance of Relationships to the Availability of Credit."

En dernier lieu, l'historique d'endettement bancaire représente également un signal fiable de solvabilité de l'emprunteur, et l'investissement de la banque dans la récupération des informations sur l'entreprise joue un rôle primordial dans la décision du rationnement du crédit prise par la banque.

#### **2.4. Les caractéristiques du projet financé**

Par ailleurs, les spécificités du projet d'investissement présenté par le client peuvent également influencer la décision d'octroi du crédit. En effet, la banque évalue le projet sur la base des critères financiers, à savoir, la valeur actuelle nette, le taux de rendement interne et l'indice de profitabilité qui permettent d'analyser la rentabilité et le coût-utilité du projet. Elle distingue aussi entre les différents projets mis en avant par leur nature (création, exploitation...), par leur secteur d'activité et par leur degré d'innovation. Ce dernier point a été le sujet des études récentes sur le rationnement du crédit, qui ont montré que la probabilité du refus de financement est plus intense pour les projets innovants<sup>7</sup>.

#### **2.5. Les caractéristiques du prêt**

De même, les caractéristiques du prêt influencent la décision de la banque. En fait, les banques en concurrence fixent un taux d'intérêt, sur la base du taux directeur précisé par la banque centrale, comme étant un dispositif de « screening » pour distinguer les « bons » emprunteurs des « mauvais » emprunteurs et permettant de gérer le volume des crédits à octroyer par la banque. Une augmentation du taux d'intérêt par la banque peut effectivement conduire à une baisse du bénéfice attendu de celle-ci en raison de l'effet de sélection adverse et l'aléa moral.

Dans ce sens, le montant du crédit est considéré comme étant un des déterminants du rationnement du crédit, où deux visions se confrontent, l'une postule que la taille du crédit est liée positivement avec son rationnement<sup>8</sup>, l'autre réclame la relation négative entre le montant du prêt et le coût de l'emprunt.

En outre, la maturité du crédit peut également influencer le comportement du rationnement du crédit des banques, elle leur permet de déterminer les pertes en cas de défaillance de l'emprunteur. Plus la période du prêt est longue, plus le prêt nécessite un suivi et un contrôle accru et le risque de son

---

<sup>7</sup> Piga and Atzeni, "R&D Investment, Credit Rationing and Sample Selection."

<sup>8</sup> Evans and Jovanovic, "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints."

recouvrement est plus élevé, d'où la probabilité du rationnement du crédit. Par contre, le prêt à court terme est moins rationné car il réduit le problème de l'asymétrie d'information.

### **Section 3 : L'impact du rationnement de crédit**

Le crédit bancaire est l'unité de base de création la masse monétaire. Si les institutions auprès desquelles il est possible d'en avoir accès deviennent restrictives et se donnent aux opérations qui limitent leur émission de crédit, ou alors se mettent dans une situation dans laquelle le risque de prêt est plus grave, cela aura bien des effets au sein de l'économie (l'environnement de la banque).

#### **3.1. L'impact sur les ménages**

##### **3.1.1. L'investissement crée l'épargne**

En ce qui concerne les ménages, dans une économie d'endettement, étant donné que le crédit joue un rôle indispensable, dans ce sens qu'il permet l'investissement, la portée d'une répression des émissions de crédit peut avoir un effet sur l'épargne car en effet, ce sont les gains qui y sont générés qui constituent l'épargne des ménages et des entreprises qui à son tour forme les ressources des banques ; ce qui revient à dire que l'épargne aussi crée l'investissement. Par ailleurs, l'augmentation du taux d'intérêt d'une part décourage l'investissement et réduit la croissance.

##### **3.1.2. Dépôts non rémunérés**

Il s'agit du fait que les ménages ne profitent pas des crédits liés à leurs dépôts. Cela est dû à la sélection adverse (asymétrie de l'information). Lorsqu'il y a rationnement de crédit, si les prêteurs exercent un pouvoir de monopole, l'offre de l'épargne est réduite.

#### **3.2. L'impact sur l'économie**

##### **3.2.1. Le rationnement de crédit conduit l'économie au ralentissement**

Cette idée revient à dire ce que nous avons mentionné plus haut. Sur une vue générale, la sélection adverse et le taux d'intérêt élevé a permis de satisfaire et d'accroître le nombre d'emprunteurs douteux dont les projets sont relativement peu rentables, sont ignorés de la banque ou n'existe même pas. D'autre part, l'analyse de Stiglitz et Weiss apparaît claire dans les pays en voie de développement où les banques se caractérisent par une surliquidité et les entreprises, en particulier les clients souffrent des problèmes de financement, et par conséquent entraîne un ralentissement de l'activité économique.



### **3.2.2. Le rationnement de crédit, un risque pour la banque elle même**

Le rationnement du crédit était pour la banque une stratégie pour se protéger contre les risques et les aléas liés aux opérations de prêt. Lorsqu'une banque limite ses crédits, elle limite en même temps ses possibilités de gains, d'autre part lorsqu'elle accorde un crédit à un client moins sûr qui accepte de payer un taux élevé parce qu'elle a anticipé un bénéfice élevé, elle peut se retrouver, en cas d'asymétrie d'information post-ante, dans une situation déplorable pouvant même aller jusqu'au risque d'illiquidité voire même le risque de faillite.

Selon la théorie de la libéralisation financière, dans un système financier sur-réglementé, les banques ressentent moins le besoin de chercher de nouveaux clients et d'attirer les dépôts, tandis que les épargnants et les emprunteurs potentiels, n'étant pas sollicités, sont amenés à se tourner vers des circuits financiers parallèles.

## **Section 4 : Les mécanismes mis en place pour réduire le rationnement du crédit**

L'exigence de garanties supplémentaires et une augmentation du taux d'intérêt sont citées respectivement dans 55% et 12% des cas, suivie de l'introduction de clauses restrictives (21%) comme moyens utilisés pour réduire les asymétries d'information qui caractérisent les relations banque – client. Les banquiers ont toutefois développé suffisamment de méthodes dans l'acquisition d'informations sur l'activité et la situation du projet qu'ils financent pour limiter le risque d'information incomplète.

### **4.1. L'information comptable et financière et le rationnement du crédit**

Les documents comptables ont été cités comme le premier élément qui compte dans un dossier de crédit. D'abord les fondamentaux de l'analyse financière tels : le fonds de roulement, le besoin de fonds de roulement, la trésorerie nette...etc.

L'analyse financière des documents comptables fournis à la banque par le client est la technique d'appréciation des risques la plus répandue. Mais, également la confiance n'est attribuée qu'au bilan fiscal qui est le plus correct. L'étude de la structure financière en est un exemple. Le rôle de signal joué par la structure financière de l'entreprise dans la décision d'octroi de crédit.

Les stratégies patrimoniales et de développement », la structure financière « reflète l'équilibre financier et renseigne sur le taux d'endettement » ou encore « elle permet d'appréhender le degré de solvabilité de l'entreprise Le rôle de l'endettement comme signal du projet apparaît de façon explicite. Ainsi le taux d'endettement est une variable très importante.

### **4.2. La demande de garanties et le rationnement du crédit**

L'usage de garanties est systématique l'exigence de garanties pour l'octroi de crédits : les prêteurs doivent savoir qu'ils ont une double casquette, ils sont à la fois déposants et prêteurs ; les garanties constituent pour les banques, la seule manière de les satisfaire en tant que prêteurs et de sécuriser leurs dépôts en tant que déposants.

### **4.3. La concentration du capital et le rationnement du crédit**

La structure de propriété du projet est également un élément déterminant de la relation de financement, comme le montre l'importance pour le banquier la nature des fonds propres du client en

autres « elle reflète la garantie potentielle sur laquelle la banque peut compter, le patrimoine personnel du client est l'élément le plus important auquel les banques accordent de l'importance.

Le caractère familial revêt un avantage important. Il assure la stabilité de l'affaire, l'homogénéité des équipes dirigeantes, la garantie de pouvoir gérer des conflits, mais une fois encore c'est au cas par cas, il n'y a pas de standards à ce sujet, tout dépend de la mentalité des dirigeants, du management...dans certains cas c'est très défavorable]

#### **4.4. Les clauses contractuelles et le rationnement du crédit**

Les contrats de financement sont assortis de clauses restrictives qui constituent un des moyens essentiels d'accroître la probabilité de remboursement du crédit.

Les banques incluent toujours des clauses restrictives dans les contrats de crédits. Les banques font appel à des clauses très diversifiées. Ces dernières portent sur l'obligation pour le client de fournir des informations sur sa politique financière. Ainsi l'exigence d'un engagement à maintenir stables les principaux ratios de l'orthodoxie financière.

Le blocage du compte courant du client arrive en deuxième position. D'autres clauses cités portent sur l'engagement de ne pas distribuer de dividendes, l'augmentation de capital ou encore le changement des caractéristiques de crédits. À retenir aussi de ne pas dépasser un taux d'endettement maximum qu'il a été fixé au préalable qui est présenté comme suit : 2/3 du financement permanent, 50 % et 25% du chiffre d'affaires. Même si la prise de garanties est quasi systématique cela dépend de la nature et du montant du crédit et enfin de la qualité de la structure financière.

Il arrive souvent qu'une combinaison des garanties soit envisagée en fonction des cas. Le risque d'aléa moral n'est apparemment combattu de cette manière par les banquiers car ils risquent de subir de coûts d'agence en faisant confiance au contrôleur fiscal à s'assurer de l'exactitude des chiffres déclarés par les dirigeants.

Lorsque les banquiers octroient des crédits ils procèdent systématiquement au contrôle de la destination des fonds par différents moyens les banques débloquent le compte sur présentation de factures du bien acheté. Le contrôle des banquiers s'effectue encore sous d'autres formes :

- Contrôle des mouvements sur le compte

- Vérification des états de synthèse lors du renouvellement du crédit
- Vérification des chèques payés
- Déblocage en tranches

En dehors du suivi des mouvements de compte et l'étude des états financiers, les banquiers organisent des rencontres régulières avec le client qui peuvent arrivés jusqu'à 10 fois par an, le client précise toutefois que les rencontres dépendent de la nature de l'engagement. Quand il s'agit par exemple d'un projet immobilier, la fréquence des rencontres passent de 1 à 2 fois par mois. Ces rencontres périodiques permettent de se constituer une base d'informations privées sur le client (projet).

Ce monitoring des banquiers caractérise ainsi une gestion au jour le jour du portefeuille clients et, à ce titre, peut être appréhendé comme un Monitoring ONG oing. Ce monitoring permet de réaliser une revue annuelle de toutes les clientes avec une étude complète sur tous les aspects du marché, l'analyse financière pour mieux répondre aux demandes de renouvellement de crédit. Les contrôles apparaissent ainsi comme le moyen incontournable pour les banquiers de détecter les signes précoces de défaillance du client.

#### **4.5. Les relations de clientèle et le rationnement du crédit**

Comme nous l'avons vu plus haut, dès la signature du contrat de financement, un suivi régulier du client est mis en place par la banque. Outre le contrôle de la destination des fonds, la collecte des informations grâce à des éléments de suivi interne liés, par exemple, au fonctionnement du compte du client ou grâce à un suivi externe par la collecte d'information privées sur le client auprès d'autres institutions.

La Relation de long terme ou transactions isolées, en fait ; consciemment ou inconsciemment, le client veut s'engager à long terme dès le début de la relation, mais tout dépendra de l'évolution des pratiques, de la pérennité de l'affaire et de la santé financière ». La durée de la relation n'a pas un impact systématique sur les conditions de financement (d'obtenir plus facilement de crédit encore moins de le payer moins cher), Cela dépend du mouvement du compte créditeur, de la qualité de la relation et du sérieux du client. L'ancienneté n'est pas déterminante dans l'octroi de crédit ça dépend de plusieurs critères.

En cas de difficulté, la banque peut refuser un crédit, tout en l'incitant à voir avec une autre banque, cela permet de partager les risques...ou encore, lui conseiller de procéder à une augmentation de capital » la multibancarité est courante, les entreprises commencent d'abord avec une première banque, la relation dure 2 à 3 ans, à cause peut être d'un incident d'affaire, le client change de banque, ainsi un deuxième partenaire...et ainsi de suite... ». A ce stade, le statut de banque principale n'est pas systématiquement associé à une meilleure disponibilité.

## **Conclusion**

A la fin de ce chapitre nous avons pu voir les différents types de crédits existants et aussi certains déterminants du rationnement de crédit tels que ceux qui concerne l'emprunteur / prêteur leur relation le projet lui-même...l'impact du rationnement sur les ménages ainsi que sur l'économie.

L'imperfection de l'information et les comportements des agents associés à la relation prêteurs / emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du rationnement de crédit. Malgré les solutions proposées, il n'existe pas de solution optimale au premier rang, sauf à faire disparaître le problème (asymétrie de l'information), ce qui relève un peu de l'utopie. Cependant, étant créé comme une stratégie de protection contre les risques et une mesure de répression liés à l'émission des prêts, l'on se rend compte bien qu'étant nécessaire, le rationnement de crédit a plutôt déstabilisé l'économie en générale et l'activité de la banque elle-même.

## **CHAPITRE III**

*Présentation de la BNA et les  
étapes d'étude d'un dossier de  
crédit*

## ***Introduction***

Un crédit est une mise à disposition d'argent sous forme de prêt, consentie par un créancier prêteur à un débiteur emprunteur. Pour le créancier, l'opération donne naissance à une créance sur l'emprunteur, en vertu de laquelle il pourra obtenir remboursement des fonds et paiement d'une rémunération intérêt selon un échéancier prévu. Pour l'emprunteur, qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un particulier, le crédit consacre l'existence d'une dette et ouvre la mise à disposition d'une ressource financière à caractère temporaire.

Pour cela, nous allons essayer de présenter à travers de ce chapitre l'organisme d'accueil de cette banque et l'illustration de son organisme générale et nous présenterons les étapes d'étude d'un dossier d'un crédit d'investissement.

### **Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (BNA, agence 356 Bejaia)**

La banque national d'Algérie « BNA » est créée le 13 juin 1966, par l'ordonnance n°66-178, elle fut la première banque en Algérie à être créée après l'indépendance. La BNA exerçait toutes les activités d'une banque de dépôt aux termes des statuts originaux.

#### **1.1. Mission de la BNA**

D'après ses statuts, la banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôt. Elle assure, notamment, le service financier des groupements professionnels, des entreprises.

Elle traite toute opération de banque, de change de crédit dans le cadre de la législation et du règlement de banque et peut notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursable a vue, a préavis, à terme ou « échéance fixe, émettre des bons et obligation ;
- Emprunter pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiement en espèces ou par chèque, virements, domiciliations, mises à disposition, lettre de crédit, accreditifs et autres opérations de banque.



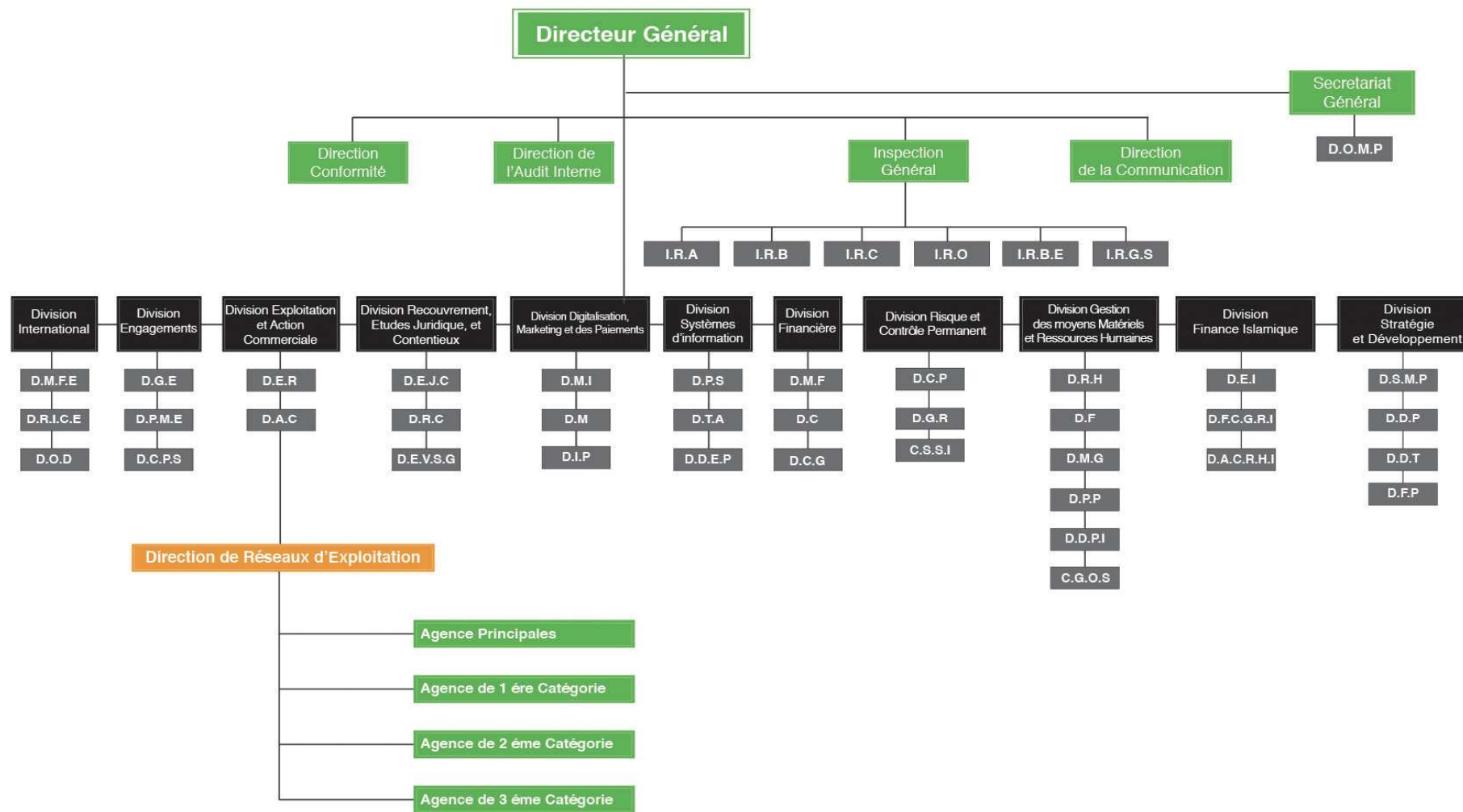
- Consentir sous toutes formes de crédit prêts ou avances avec ou sans garanties tout par elle-même qu'en participation
- Souscrire escompter prendre en pension ou acheter tout effets de commerce, tout effet, bons annuités et valeurs émises par le trésor public ou par les collectivités locales publique ou semi-publique et en générale tout engagement a échéances fixes transmissibles à ordre public négocié, mentir, mettre en pension ou réescompter ses valeurs.
- Financer par tout mode opération de commerce extérieur.
- Recevoir en dépôt, tout titre e valeur.
- Recevoir ou effectuer tout paiement et tout recouvrement des lettres de change, billet à ordre chèque warrant, coupons d'intérêts ou des dividendes, titres remboursables ou amortis, facture ou autre document commerciaux ou financier.
- Servir d'intermédiaire, pour l'achat, pour la souscription ou la vente de tout effets de public, action, obligation, plus généralement de tout valeur mobilière ainsi que les létaux précieux.
- Traiter toute opération de charge au comptant ou à terme, contracter tout emprunt, prêt, nantissements, reports des devises étrangères, le tout en conformité de la réglementation en la matière.

Elle pourra agir directement ou indirectement, pour son compte ou le compte des tiers et soit seule, soit en association, participation, ou société, avec toutes autres sociétés ou personnes et réaliser directement, ou indirectement en Algérie ou a l'étranger, sous quelque ce soit, les opérations, rentrant dans son objet.

## **1.2. Organisation de la BNA**

La BNA est administrée par un conseil d'administration (CA) composé de sept membres qui sont nommés par l'assemblée générale ordinaire et parmi lesquels président directeur général sont choisis. Les 22 directeurs centraux et les 05 divisions soutiennent et supervisent 17 directions régionales d'exploitation qui a leur tour contrôlent l'activité des 178 agences commerciales implantées sur le territoire national. Il est à noter que les organes de gestion et d'aide aux comités sont cités :

- **Le comité exécutif et le comité exécutif élargi** : ont pour rôle le traitement des questions importantes du fonctionnement de la banque ;
- **Le comité de pilotage** : un organe qui supervise la relation du plan stratégique ;
- **Le comité de trésorerie** : est chargé de l'application de la stratégie de la banque en matière de liquidité ;
- **Le comité de crédit** : une instance de décision en matière de sanction des dossiers de crédit.



*Figure N° 05 : Organigramme de la direction centrale de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)*

### 1.3. Structures rattachées à la Direction Générale

Quatre principales directions sont rattachées à la direction générale. Il s'agit : de la direction conformité, direction de l'audit interne, direction de la communication et le secrétariat général.

**1.3.1. Secrétariat Générale :** Composé de la Direction de l'Organisation des Méthodes et Procédures (D.O.M.P.)

**1.3.2. Direction Conformité : Direction de la Conformité.**

**1.3.3. Inspection Générale :** On y retrouve au sein de l'inspection générale six inspections régionales :

- Inspection Régionale d'Alger (IRA)
- Inspection Régionale de Blida (IRB)
- Inspection Régionale de Constantine (IRC)
- Inspection Régionale d'Oran (IRO)
- Inspection Régionale de Bejaia (IRBE)
- Inspection Régionale du Grand Sud (IRGS)

**1.3.4. Direction de l'Audit Interne (DAI)**

**1.3.5. Direction de la Communication (D.COM)**

**1.4. Structures rattachées à la Division Internationale :** On y retrouve au sein de la Division Internationale trois divisions qui sont :

- Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger (DMFE)
- Direction des Relations Internationales et du Commerce Extérieur (DRICE)
- Direction des Opérations Documentaires (DOD)

**1.5. Structures rattachées à la Division Engagements :** On y retrouve au sein de la Division Engagement quatre divisions qui sont :

- Direction des Grandes Entreprises (DGE)
- Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME)
- Direction de Crédit aux Particuliers et Spécifiques (DCPS)
- Direction de l'Administration et du Suivi des Crédits (DASC)

- 
- 1.6. Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale :** On y retrouve au sein de la Division Exploitation et Action Commerciale deux divisions qui sont :
- Direction de L'Encadrement du réseau (DER)
  - Direction de l'Animation Commerciale (DAC)
- 1.7. Structures rattachées à la Division Recouvrement, Etudes Juridiques et Contentieux :** On y retrouve au sein de la Division Recouvrement, Etudes Juridiques et Contentieux trois divisions qui sont :
- Direction des Etudes Juridiques et du Contentieux (DEJC)
  - Direction de Recouvrement des Créances (DRC)
  - Direction Etudes, Validation et Suivi des Garanties (DEVSG)
- 1.8. Structures rattachées à la Division Digitalisation, Marketing et des Paiements :** On y retrouve au sein de la Division Digitalisation, Marketing et des Paiements trois divisions qui sont :
- Direction Marketing et Innovation (DMI)
  - Direction de la Monétique (DM)
  - Direction des instruments de paiement (DIP)
- 1.9. Structures rattachées à la Division Systèmes d'Information :** On y retrouve au sein de la Division Systèmes d'Information trois divisions qui sont :
- Direction de la Production et des Services (DPS)
  - Direction des Technologies et de l'Architecture (DTA)
  - Direction du Développement Etudes et Projets (DDEP)
- 1.10. Structures rattachées à la Division Financière :** On y retrouve au sein de la Division Financière quatre division qui sont :
- Direction des Marchés Financiers (DMF)
  - Direction du Contrôle de Gestion (DCG)
  - Direction de la Comptabilité (DC)

- Direction des Reportings Comptables Légaux et Réglementaires (DRCLR)

**1.11. Structures rattachées à la Division Risques et Contrôle Permanent :** On y retrouve au sein de la Division Risques et Contrôle Permanent trois division qui sont :

- Direction de contrôle Permanent (DCP)
- Direction de la Gestion des Risques (DGR)
- Cellule de Sécurité des Systèmes d'Information (C.S.S.I)

**1.12. Structures rattachées à la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines :** On y retrouve au sein de la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines six division qui sont :

- Direction des Ressources Humaines (DRH)
- Direction de la Formation (DF)
- Direction des Moyens Généraux (DMG)
- Direction de la Préservation du Patrimoine (DPP)
- Direction du Développement du Patrimoine Immobilier (DDPI)
- Centre de Gestion des Œuvres Sociales (CGOS)

**1.13. Structures rattachées à la Division Finance Islamique :** On y retrouve au sein de la Division Finance Islamique trois division qui sont :

- Direction d'Exploitation Islamique (DEI)
- Direction Financière, Contrôle et Gestion des Risques Islamique (DFCGRI)
- Direction Animation Commerciale et Ressources Humaines Islamique (DACRHI)

**1.14. Structures rattachées à la Division Stratégie et Développement :** On y retrouve au sein de la Division Stratégie et Développement quatre divisions qui sont :

- Direction de la Stratégie et Management de Projets (DSMP)
- Direction du Développement des Performances (DDP)
- Direction du Développement des Talents (DDT)

- Direction des Filiales et Participations (DFP)

## **Section 2 : Etude d'un dossier d'un crédit d'investissement**

### **2.1. Le montage d'un dossier de crédit**

Tout crédit qu'il soit d'investissement ou d'exploitation doit faire l'objet d'une demande préalable, établie et signée par le demandeur ou son représentant habilité. Ce dossier permet au banquier de procéder à l'étude des situations comptable et financière et de dégager ainsi le degré de solvabilité de son demandeur ainsi que le risque encourus par la banque suite à son engagement éventuel. Ces facteurs vont permettre au banquier de prendre la décision adéquate. Selon que le crédit sollicité est d'investissement ou d'exploitation, le dossier à constituer est le suivant :

Documents constitutifs d'un dossier de crédit d'investissement :

- Demande de crédit
- Documents juridiques et administratifs.
- Documents comptables et financiers.
- Documents techniques.
- Documents fiscaux.

#### **2.1.1. Demande de crédit**

Il s'agit d'une demande de crédit adressée au banquier ayant pour l'objet la sollicitation d'un crédit d'investissement. Celle-ci doit émaner des personnes habilitées à engager l'entreprise en matière de crédit et remplir certaines Conditions telle que celle de la forme : la demande doit contenir un en-tête contenant toutes les références de l'entreprise accompagnées d'une signature apposée par une personne dûment habilitée le faire et le cachet de l'entreprise.

#### **2.1.2. Les documents administratifs et juridiques**

La banque exige certains documents à savoir :

- Une demande écrite signée par le client incluant la nature des concours sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs objectifs et les modalités de leur remboursement.
- Statuts juridiques pour les personnes morales.

- Registre de commerce en précisant expressément l'activité de promotion immobilière pour ce type d'activité.
- PV de l'assemblée générale des actionnaires conférant aux dirigeants de l'entreprise, les pouvoirs de contacter des emprunts et de donner des garanties, si cette disposition n'est pas prévue par les statuts.
- Copie du bulletin officiel des annonces légales (BOAL).
- CV des dirigeants et copies des pièces d'identité.
- Qualification et expérience professionnelle du promoteur dans le domaine investi.
- Acte de propriété ou bail de location du local devant abriter l'activité et pour la promotion immobilière l'acte de propriété du terrain d'assiette devant recevoir le projet immobilier ainsi que livret foncier.
- Certificat négatif d'hypothèque du terrain d'assiette du projet datant de moins d'un mois pour la promotion immobilière.
- Rapport d'évaluation du local devant abriter l'activité réalisé par un professionnel (expert) dûment agréé et ce en vue d'une éventuelle prise de garantie.
- Copie de la décision d'octroi des avantages délivrée par l'ANDI ou par le CNI.
- Agrément et ou tout autre document autorisant les promoteurs immobiliers ouvert auprès du Ministère de l'Habitat pour les projets de la promotion immobilière.

### **2.1.3. Documents comptables et financiers**

- Étude technico-économique et financière du projet dûment signée et cachetée par un bureau d'étude.
- Bilan d'ouverture et bilans provisionnels sur la durée du prêt
- Facture préforma et/ou contrat d'achat d'équipement récent (moins de 03 mois) chaque rubrique reprise dans la structure d'investissement doit être préalable justifiée par des factures.
- Devis descriptif et estimatif des travaux de bâtiments et génie civil.
- Bilans fiscaux et annexes des trois derniers exercices clos.
- Justificatif du dépôt légal des comptes sociaux délivré par le centre national du registre de commerce.



- Expertise et documents justificatifs des travaux déjà réalisées des travaux restants à réaliser.
- Plan de financement.

Pour les dossiers de financement des opérations de promotion immobilière, les documents spécifiques à réclamer sont :

- Liste des réservataires éventuels.
- Le budget prévisionnel du projet (nombre d'unités, prix de vente, prix de revient et marge).
- Le plan mensualisé du projet.
- Le rapport d'évaluation du terrain d'assiette du projet établi par l'expert conventionné par la banque.

#### **2.1.4. Documents techniques**

- Permis de construire relatif au projet en cours de validité.
- Autorisation de concession délivrée par autorité compétente.
- Planning réalisation du projet.

Pour les dossiers de financement des opérations de promotion immobilières les documents spécifiques à réclamer sont :

- L'organisation, les compétences et les moyens matériels que compte mettre en œuvre le promoteur pour la réalisation de son projet immobilier.
- Les références professionnelles du bureau architecte chargé de la réalisation des plans architectures du projet immobilier.

Un jeu de plan du projet immobilier approuvé par la direction de l'urbanisme et de la construction de la territorialement compétente ainsi que par le centre de contrôle technique de la construction(CCTC).

- Les copies de contrat de maîtrise d'œuvre et de maîtrise d'ouvrage.

- Le certificat de qualification professionnelle de l'entreprise chargé de la construction du projet immobilier.
- Les références professionnelles, les compétences et les moyens (humains et matériels) que compte mobilier l'entreprise chargé de la construction du projet.
- Le devis descriptif, quantitatif et estimatif du projet.

#### **2.1.5. Document fiscaux**

- Attestation fiscale et parafiscale dument apurées.
- Un calendrier de remboursement des dus antérieurs relatif à la dette fiscale ou sociale arrêté par l'organisme concerné.

### **2.2. Identification du demandeur de crédit et son environnement**

L'identification de l'entreprise demanderesse de crédit constitue un élément clé qui pèse lourdement sur la décision d'octroi ou de refus. Dans ce cadre, le banquier est tenu d'attacher une très grande importance à cet aspect de son étude, et par conséquent, il est amené à identifier l'entreprise en tant qu'entité juridique et économique, la situer dans son environnement et ce après son analyse de son passé à travers son historique.

#### **2.2.1. L'historique de l'entreprise**

L'entreprise est bâtie sur la base d'une culture et d'un historique qui lui sont propres.

L'histoire de l'entreprise est composée de ses expériences, ses réussites, et ses échecs qui apportent un plus dans la constitution de sa culture, cette dernière étant son mode de raisonnement et d'action coutumier et traditionnel, plus ou moins partagée par tous ses membres.

Le banquier est amené à avoir une idée historique de son client dans le but d'estimer son évolution dans le temps « date de création, changement des statuts, les grandes décisions prises par le passé, historique et portrait des hommes ».

#### **2.2.2. La forme juridique de l'entreprise**

Dans laquelle ses propriétaires évoluent définissent clairement le degré d'engagement et de responsabilité de ses derniers. Pour cet effet, la connaissance de la forme juridique de l'entreprise

permet au banquier d'identifier le risque de non recouvrement des créances de l'entreprise en question.

### **2.2.3. L'entreprise et son environnement**

Loin de sa fonction principale et essentielle qui est la production de biens et des services, l'entreprise doit être vue comme organisation complexe, créée et animée par des hommes, ouverte sur son environnement et qui est en interaction perpétuelle avec lui.

Pour cet effet, le milieu dans lequel évolue cette entreprise a un impact certain sur son activité et ses capacités futures de survie en milieu concurrentiel. Par conséquent, le banquier doit analyser cette dernière dans toute sa diversité afin de mieux cerner le risque inhérent au crédit tout en s'appuyant sur les points suivants :

- L'environnement économique et social.
- Le marché dans lequel l'entreprise évolue.
- Les partenaires de l'entreprise ainsi que ses concurrents.
- Les perspectives de développement de cette entreprise dans ce milieu.

## **2.3. La classification de la clientèle**

### **1.3.1. L'historique de la relation**

La date d'entrée en relation avec le client peut être retenue comme le premier critère de classification qui permet au banquier de différencier entre les anciens clients ayant des comptes au niveau de la banque pour y faire transiter toutes les opérations, et d'autres n'ouvrants de comptes que pour en bénéficier des concours bancaires.

### **2.3.2. L'importance des mouvements d'affaires confiés**

Sur la base d'une comparaison entre les recettes enregistrées au compte courant et le chiffre d'affaire déclaré par le client, le banquier établit un rapport dont la formule est la suivante : Mouvement confié/Chiffre d'Affaire. Trois situations peuvent se présenter, à savoir :

- $MC=CA$ , situation idéale, car il y a centralisation intégrale du chiffre d'affaire ;

- $MC > CA$  : dans ce cas, il y a des opérations extra entreprise et des produits hors exploitation.
- $MC < CA$  : il s'agit d'une fausse déclaration du chiffre d'affaire soit d'une non centralisation du chiffre d'affaire ou encore il y a financement des opérations non liées à l'activité.

### 2.3.3. Le niveau d'utilisation des concours autorisés

Le banquier doit à l'occasion de chaque ouverture d'une ou de plusieurs lignes de crédit, procéder à un contrôle et suivi des plus rigoureux du niveau d'utilisation des concours bancaires accordés à la relation.

Le but de cette surveillance est de veiller à ce que l'objet du crédit ne soit pas tourné. Il peut y avoir trois distincts :

- L'utilisation est égale à l'autorisation : le client est, dans ce cas, un grand débiteur qui utilise au maximum les ressources octroyées.
- L'utilisation est inférieure à l'autorisation : il s'agit d'un client plutôt rationnel et cela peut inspirer une certaine confiance au banquier.
- L'utilisation est supérieure à l'autorisation : il y a irrégularité, voire abuse dans l'utilisation du concours bancaire. Dès la constatation d'une telle situation, le banquier doit en toute urgence remédier à cette situation.

### 2.3.4. Les incidents de paiement

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

Le banquier peut consulter les fichiers de la banque d'Algérie, des renseignements commerciaux ainsi que ceux des services juridiques. Une fois accomplie, cette identification

permettra au banquier de mieux cerner l'entreprise cliente et d'être plus réceptif aux gênes qu'elle rencontre et pour ainsi dire être mieux disposer à la servir.

Le banquier saura comment adapter son concours d'une façon idéale tout en ayant une pleine connaissance de la véritable situation de l'entreprise, ce qui lui permettra de mieux prévoir son évolution.

### **2.3.5. Les risque**

Les risques encourus par la banque peuvent être classés en deux grandes catégories qui sont :

#### **2.3.5.1. Le risque de non-remboursement**

En octroyant un crédit, le banquier prend le risque d'avoir à faire face au problème de non-remboursement, risque qui résulte de l'insolvabilité du débiteur. Parmi cette catégorie de risque figurent :

- Le risque lié à la moralité du client ou à son incompétence, qui peut se traduire par le non-respect de ses engagements.
- Le risque lié à la forme juridique de l'entreprise.
- Le risque lié à la situation financière ou commerciale de l'entreprise.
- Le risque lié au secteur d'activité du client ; il sera tenu compte de la concurrence mais aussi de la possibilité de crise généralisés qui peut subvenir dans cette branche.
- Le risque lié au créanciers privilégiés (administrations publiques, justice, employés ; etc.).

#### **2.3.5.2. Le risque d'immobilisation**

En cas ou la banque n'est pas remboursé à bonne date ou si elle doit accepter un report d'échéance, elle coure le risque d'immobilier son actif, se mettant ainsi dans l'impossibilité de rembourser ses propres créanciers, En effet, sa liquidité s'en trouve affectée et ceci doit impérativement être évité.

La banque s'efforce de limiter les risques, en procédant à une étude approfondie des affaires qui sollicitent son aide financière, et en divisant ces risques sur un maximum de clients et de secteurs d'activité.

### 2.3.6. Les garanties

Le banquier doit recueillir des garanties pour se couvrir du risque de non-remboursement. Toutefois, la décision d'octroi d'un crédit ne repose, en aucun cas, sur la valeur de ces garanties mais sur la capacité qu'a l'entreprise à rembourser ses dettes, en plus des éléments subjectifs que doit apprécier le banquier (la réputation, la confiance...).

On distingue deux types de garanties :

- **Les garanties réelles** : c'est des biens meubles ou immeubles que détient l'entreprise et qu'elle remet en gage en faveur de la banque.
- **Les garanties personnelles** : c'est l'engagement d'une personne physique ou morale de régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant. Cette garantie se matérialise généralement sous forme d'une caution.

## 2.4. Analyse financière d'un dossier de crédit

Après avoir pu identifier et étudier l'environnement du demandeur de crédit, le banquier dispose alors d'une image a priori de celui à qui il a à faire. A cet effet, le banquier aura à traiter les éléments du dossier afin de déceler toute anomalie sur la santé financière de l'entreprise. Il utilisera donc un outil incontournable : l'analyse financière. Celle-ci peut être définie comme suit : « l'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, au risque qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances. ».

### 2.4.1. Analyse rétrospective des documents comptables

Afin de voir l'évolution des performances et la situation de l'entreprise, le banquier procède à une analyse comparative des différents documents comptables présentés par le client, à savoir les bilans exercices précédents et les tableaux des comptes de résultats.

#### 2.4.1.1. Les bilans comptables

Le bilan est une photographie de l'entreprise à un moment donné. Par conséquent, il tend à ne présenter qu'un aspect statique des choses. Pour avoir un aperçu dynamique de l'entreprise, il

est nécessaire de procéder à l'analyse de plusieurs bilans qui succèdent dans le temps. Avant l'analyse, le banquier doit traduire avec plus d'exactitude la liquidité ou l'exigibilité des postes du bilan ; il va alors passer d'un bilan comptable à un bilan financier.

Les opérations permettant de constituer un bilan financier consistent en l'élimination des actifs sans valeur (en les retranchant de l'actif et les diminuant des fonds propres), la réintégration des éléments hors bilan (les effets escomptés non échus et les mobilisations en crédit-bail) et enfin, le reclassement rationnel des rubriques du bilan en tenant compte du degré de liquidité pour l'actif et du degré d'exigibilité pour le passif. **ANNEXE N°1.**

#### **2.4.1.2. Les tableaux des comptes de résultats**

Le tableau des comptes de résultats (TCR) renseigne sur l'évolution des principaux éléments constitutifs de l'activité de l'entreprise. Tandis que le bilan donne une vue statique de la situation patrimoniale de l'entreprise, le TCR permet un examen dynamique puisqu'en plus du chiffre d'affaires enregistré, le banquier prend connaissance des conditions de formation de bénéfices ou des pertes de l'année à travers le calcul et l'appréciation des soldes intermédiaires de gestion (SIG).

Le TCR permet également de calculer les ratios de performance et de répartition de la valeur ajoutée (AV/frais financiers). **Annexe n°2**

Après avoir effectué le reclassement des bilans et le calcul des soldes intermédiaires de gestion, le banquier pourra analyser la structure financière de l'entreprise (approche globale) et déterminer les principaux ratios nécessaires à son évaluation (approche relative).

#### **2.4.1.3. L'étude de la structure financière**

Qu'il s'agisse d'une demande de crédit d'exploitation ou d'investissement, l'analyse de la structure financière de l'entreprise est fondamentale. Elle permet de répondre aux objectifs suivants : équilibre financier et solvabilité.

L'équilibre financier représente l'adéquation des ressources aux emplois : l'actif immobilisé est financé par des ressources permanentes et les emplois cycliques par des ressources à court terme. L'analyse d'un tel équilibre est menée à l'aide des instruments suivants :

**Tableau N° 01 : Analyse d'équilibre financier**

Instrument	Formules de calcul	Commentaires
Fonds de roulement  F.R	FR= Capitaux permanents- immobilisations nettes  ----- FR= Actif circulant- DCT	-C'est des capitaux permanents qui est affectée au financement du cycle d'exploitation.  -Il représente une marge de sécurité pour l'entreprise en cas de pertes d'actifs, diminution dans la vitesse d'écoulement des stocks, problème de mévente ou créances irrécouvrables.  -En principe, il doit être positif.
Besoin en fonds de roulement  B.F.R	BFR= Actif circulant hors disponibilités- Dettes à court terme non bancaires.	-C'est la part des besoins liés à l'activité qui n'est pas financée par des ressources nées de cette même l'activité.  -Il est positif ou négatif selon le type de l'activité.
Trésorerie	T= Disponibilité – Avances bancaires  ----- T= FR- BFR.	-C'est l'excédent des liquidités de l'entreprise sur les financements bancaires courants.  -Elle est le plus souvent négative.

La solvabilité de l'entreprise est appréciée par sa surface nette comptable qui représente une marge de garantie pour ces créanciers notamment la banque.

#### 2.4.2. Calcul et interprétation des ratios

« Un ratio est un rapport entre deux valeurs caractéristiques de l'activité et de la situation économique de l'entreprise. ».

Il existe un très grand nombre de ratios, certains sont d'une utilité incontestable, d'autres le sont moins, or, il a appartenu à l'analyse de choisir les ratios à utiliser dans la mesure où ce dernier pourrait affiner l'analyse. Ainsi, les ratios les plus utilisés sont représentés dans le tableau **annexe n°1**.



### 2.4.3. Analyse prévisionnelle

L'analyse prévisionnelle est faite dans le but d'apprécier la capacité de l'entreprise à maîtriser les développements et à prendre les bonnes décisions pour assurer une utilisation saine du crédit afin de pouvoir le rembourser à échéance.

Cette analyse se fait à travers l'étude des bilans et TCR prévisionnels, du plan de trésorerie et du budget d'exploitation.

### 2.4.4. Information des centrales de la banque d'Algérie

La banque d'Algérie a mis en place des centrales (informatisées) qui sont approvisionnées et consultées par les banques pour aider les banquiers à mieux connaître leurs clients.

- **La centrale des risques** : Elle a pour but de centraliser les informations concernant les crédits consentis au-delà d'un certain seuil par les banques, permettant ainsi de connaître l'engagement total par catégories de crédits pour chaque entreprise.
- **La centrale des impayés** : Elle a pour mission la centralisation et la diffusion de tout le renseignement concernant les incidents de paiement de chèques et d'effets de commerce.

## 2.5. Evaluation d'un projet d'investissement

Pour toute évaluation de projet, il est indispensable de suivre un nombre d'étapes retracées dans l'ordre suivant :

### 2.5.1. Analyse de la viabilité

Si le projet est jugé viable, l'évaluateur passera à l'étape suivante ;

### 2.5.2. Analyse de la rentabilité

Celle-ci se fera avant et après financement. Durant son étude, l'évaluateur sera constamment guidé par un document touchant le projet d'investissement sous tous ses aspects ; il s'agit de l'étude techno-économique.

### 2.5.3. L'étude technico-économique

Cette étude peut être subdivisée en deux parties distinctes, à savoir l'étude technique (faisabilité et moyens) et l'étude économique (viabilité et rentabilité).

L'étude technique portera principalement sur les moyens de production de l'entreprise et le potentiel humain qui l'anime. Elle doit faire ressortir les éléments suivants :

#### **2.5.4. Les capacités de production de l'entreprise**

Le promoteur doit communiquer à la banque l'ensemble des avoirs meubles et immeubles de l'entreprise qui permettront le déroulement du cycle de production.

Il lui sera, donc, demandé une description du terrain, les constructions, des équipements de production et des matériels et outillages nécessaires.

Le facteur humain sera pris en compte vu que les performances de l'entreprise dépendent dans une large mesure, de la motivation du promoteur, de sa compétence et de son sérieux ; ainsi que la qualification de l'ensemble de l'effectif.

#### **2.5.5. La description du programme de production**

Le client devra également nous renseigner sur le programme de production qu'il a établi en précisant la nature et les quantités de produits que l'entreprise compte commercialiser durant toute la période du prêt.

#### **2.5.6. Les besoins d'exploitation du projet**

Après avoir étudié les facteurs de production tels que la main-d'œuvre et le procédé technique, le banquier s'intéressera aux besoins d'exploitation de l'entreprise durant les premières années de fonctionnement. Pour ce faire, il demande généralement à son client de lui fournir les plans de financements prévisionnels.

#### **2.5.7. L'étude économique**

Elle évalue les forces et les faiblesses du projet dans sa branche d'activité, en tenant compte de la conjoncture économique du secteur considéré. Elle doit porter sur le produit fabriqué ou le service offert ainsi que l'évolution du marché. Elle permettra de savoir si le projet est viable et rentable ou s'il est voué à l'échec.

#### **2.5.7. Description détaillé du projet**

Cette description doit comporter des éléments spécifiques qui ont une grande influence sur la décision du banquier quant au financement du projet. En effet, le promoteur devra communiquer

à la banque les renseignements le concernant notamment par une nouvelle relation, à savoir son nom ou sa raison sociale, son siège social et une présentation de ses qualifications en tant que gérant. Il devra également introduire les renseignements concernant ses éventuels associés et collaborateurs.

En plus de l'étude technico-économique qui décrit parfaitement le projet, le promoteur est tenu de mettre l'accent sur ses objectifs à long terme, tels que l'évolution des capacités de production, les futures expansions et l'augmentation de sa clientèle potentielle.

#### **2.5.8. Evaluation en dinars et en devises du projet**

L'étude du projet doit comprendre le coût total de l'investissement. Pour les équipements importés, l'évaluation doit être faite en monnaie nationale et en devise suivant le cours du jour de réception de la demande de crédit. Il faut noter que cette évaluation en devise a causé de nombreuses déconvenues aux investisseurs qui ont eu à supporter les pertes de change dues aux variations des cours entre le jour d'acquisition et le jour de remboursement. Sur la base du coût du projet, il est établie une structure de financement qui déterminera la part de l'autofinancement du promoteur et la part du financement bancaire sollicité.

#### **2.5.9. Décision finale**

A la conclusion de l'étude d'une demande de crédit vient la décision finale du banquier qui est loin d'être facile à prendre.

Cette décision est prise au niveau de l'agence à concurrence des pouvoirs qui lui sont délégués, sinon, le dossier est transmis à la DRE avec un avis motivé.

En cas de refus par la banque d'octroyer le crédit sollicité, il sera procédé à l'archivage pur et simple du dossier et le client sera notifié par une lettre de rejet ou seront expliquées les causes d'une telle décision.

En cas d'acceptation qui se matérialise par une autorisation de crédit, le client sera notifié par une lettre d'acceptation. L'autorisation de crédit reprend les principales informations concernant le crédit autorisé (type, montant, durée d'amortissement, limite d'utilisation, différé éventuel, taux d'intérêt, commissions éventuelles, etc.). Elle indique également les garanties bloquantes exigées et les garanties non bloquantes.

Avant la mise en place du crédit, le banquier procède au recueil des garanties bloquantes. Une fois recueillies, le banquier fera signer à son client des engagements de donner en garantie le bien financé et de s'assurer en tous risques (cas d'un crédit d'investissement) en attendant la réalisation du prêt.

Au retour des garanties validées, il est établi une convention de prêt qui doit être signée par le client. Cette dernière détermine les obligations de chaque partie et reprend les conditions générales du prêt : le montant, l'objet, le taux d'intérêt, les modalités d'utilisation et de remboursement, les commissions et taxes, les pénalités de retard et la date d'échéance de la ligne de crédit accordée.

Pour les crédits à long et moyen terme, il est édité un tableau d'amortissement du prêt (échéances de remboursement) dont une copie sera remise au client. La banque fait signer aussi son client une chaîne de billet à ordre qui constitue une reconnaissance de dettes. Enfin, le déblocage de fonds se fait sur présentation des justificatifs, par un virement ou un chèque certifié en faveur du fournisseur.

### ***Conclusion***

Les banques entretiennent des rapports de coopérations avec les entreprises. Principalement fondée sur l'allocation de capitaux, ces rapports sont loin d'être exemptés d'aspects passionnels car l'entreprise souhaite choisir la position qui lui plait alors que la banque est tentée de marquer la mesure avec son propre métronome. Dès lors, le délicat problème de l'équilibre entre le risque et les profits a trouvé au fil des ans des réponses plurielles, qui se sont concrétisées à travers l'évolution des techniques bancaires et des instruments d'analyse financière et d'évaluation de projets. Toutefois, le mérite du banquier demeure le métier du risque par excellence et l'art, tout l'art du banquier consiste d'abord à évaluer les risques et ensuite à les gérer, le seul souci du banquier est de minimiser le risque financier et en même temps de maximiser son profit et le seul moyen lui permettant d'atteindre ses objectifs serait d'améliorer d'avantages ses méthodes d'analyse et d'évaluation des demandes de crédits. En outre, la prise de garanties ne doit pas constituer une finalité de la banque car ces garanties ne sont censées intervenir qu'en cas d'incidents.

En somme, on peut conclure que l'incompétence des agents de la banque en matière d'évaluation du risque se répercute automatiquement sur la santé financière de la banque.

## **CHAPITRE IV**

***Etude de cas de crédit  
d'investissement de la BNA  
(Agence 356 Bejaia)***

## **Introduction**

Notre travail porte sur le rationnement de crédit bancaire, pour cela nous allons mener une analyse plus pertinente sur un cas pratique au niveau de la banque nationale d'Algérie(BNA) agence 356 pour mieux cerner cette technique et mettre en valeur les éléments développés dans les chapitres précédents, et afin de prendre une décision finale face à un crédit demandé.

Le rationnement de crédit est un phénomène très compliqué pour la banque car il est en relations avec plusieurs facteurs qui influencent directement et indirectement la rentabilité et la solvabilité du projet et du client.

Dans ce chapitre notre travail est divisé en deux sections, la première section traite un cas d'un dossier d'un crédit d'investissement accepter et dans la deuxième section on va étudier un cas d'un dossier de crédit d'investissement rejetée, cette analyse nous donne une propre décision concernant l'accord de crédit et la comparer à celle du rejet.

## Section 1 : Etude d'un cas pratique accepté au sein de la BNA-Banque

### 1.1. Historique de l'évolution de l'activité de l'entreprise

Cette entreprise a été créée par Mr (X) en date 22/10/1997. Et dont l'activité principale est les travaux bâtiments et la réalisation de plusieurs promotions immobilières.

### 1.2. Moyens financiers et volonté des dirigeants de doter l'entreprise des moyens nécessaires à son développement

Mr (X) sollicite pour un crédit à moyen terme (CMT) de 3.270.000,00DA représentant un financement à hauteur de 48/ de son programme d'investissement, estimé à 6.858.680,00DA. La part d'autofinancement du projet apportée par le client est de 3588680 ,00 DA soit (52/ de l'investissement à acquérir).

- Besoin de l'entreprise, ou moyens nécessaires exercer son activité :
- Immobilisations (corporelle et incorporelle) :
- Immobilisations incorporelles : /KDA ;
- Immobilisations corporelles : 49.006 KDA.
- Immobilisations financière : /
- Actifs circulants : 18.317 KDA.
- Créances sur Clients : 8.250 KDA.
- Autres Créances : 4.114 KDA.
- Disponibilité : 2.031 KDA.
- Ressources de l'entreprise :
- Capitaux propres : 5.332 KDA.
- Quasi fonds propres : 24.428 KDA.
- Ressources propres : 29.760 KDA.
- Provisions pour risques et charges : /
- Endettement structurel : 6.250 KDA.
- Crédit-bail: /
- Effet de levier financier : /
- **Objet et justification de l'investissement** : Cet investissement va contribuer à la réalisation des contrats dans les délais et dans de bonnes conditions d'exploitation.
-



### 1.3. Descriptif du projet d'investissement

- **Nature** : Camion châssis nu : 5.450.000,00 DA
- Benne : 1.408.680,00 DA
- Cout du projet : 6.858.680,00 DA
- Provenance de l'équipement / fournisseurs : TOYOTA ALGERIE.
- **Processus de production / amélioration envisagées** : Amélioration les conditions d'exploitation de son affaire.

*Tableau 02 : Planning de réalisation et de mise en exploitation de l'investissement*

Item	Désignations	Date de début de réalisation (passation commande)	Date de fin de réalisation (réception et installation)	Date de mise en exploitation (mise en route)	Observations
	Camion + benne	Novembre 2014	Décembre 2014	2015	

#### 1.3.1. Présentation chiffrée du projet d'investissement

*Tableau N°03 : Tableau chiffré de la partie immobilière de l'investissement*

Désignations	Valeur	Observations
-Acquisition terrain -Construction bâtiments -Agencements, aménagements		
<b>Total</b>		

Tableau N°04 : Tableau chiffré des équipements

Qté	Liste détaillée	Valeur Dinar	Valeur devises	CV/DA	Valeur globale	Observations
01	- Equipement à acquérir localement.	5571 521,00	/	/	/	<b>Matériel à acquérir localement</b>
	- Equipement à acquérir à l'étranger.					
	-Droits de douane	947 159 ,00	/	/	/	
	-TVA	340.000,00	/	/	/	
	-Taxe					
	<b>Total</b>	<b>6.858.680,00</b>	/	<b>6.858.680,00</b>	/	/

Tableau N°05 : Calcul de l'augmentation des BFR liée au développement du CA après investissement

BFR de n		BFR prévisionnel de l'exercice n+1	
<b>Stocks</b>	45 750,00	CA prévisionnel HT* Durée de stockage (En jours)/360	67 792,00
<b>Clients</b>	-	CA prévisionnel TTC* Durée des créances clients (En jours)/360	-
<b>Frs</b>	1 500,00	CA Prév TTC * Durée des crédits Frs (En jours) /360 * Achats TTC/CA de n TTC	-
<b>Divers</b>	3 852,00	Divers * (1+ Croissance du CA HT)	2 937,83
<b>BFR de N</b>	40 398,00	BFR Prévisionnel en fin d'exercice N+1	64 854,17

Tableau N°06 : Evaluation du coût global de l'investissement

Désignation	Valeur Dinar	Valeur Devises	CV/DA	Valeur globale	Observations
-Terrain					
-Bâtiments					
-Aménagements					
-Equipements	6.858.680,00			6.858.680,00	
Augmentation du BFR	64.854,17			64.854,17	
<b>Total</b>	<b>6.923.534,17</b>			<b>6.923.534,17</b>	

#### 1.4. Le financement, les projections financières et la rentabilité économique

Tableau N°07 : Schéma de financement envisagé

Nature du financement	Montant DA	Pourcentage
<b>1- Autofinancement</b>		
-par CAF		
-par apports en nature		
-par apports en K		
-par apports en compte courant	3.588.689,00	52%
<b>Total Autofinancement</b>	3.588.689,00	52%
<b>2- Emprunts sollicités</b>	3.270.000,00	48%
<b>Total 1+2</b>	<b>6.858.680,00</b>	<b>100%</b>

### 1.4.1. Eléments constitutifs du Plan de financement

Le plan de financement est constitué des éléments cités dans **annexes n°2**

**Tableau N°08 : Tableau d'amortissements des investissements comptabilisés au bilan**

<b>Années</b>	<b>Valeur début année</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur en fin d'année</b>
2014	5 777 504,00	2 616 968,00	3 160 536,00
2015	3 160 536,00	2 616 968,00	543 568,00
2016	543 568,00	543 568,00	-
<b>Total</b>		<b>5.777.504,00</b>	

**Tableau N°09 : Tableau d'amortissements des investissements à acquérir**

<b>Années</b>	<b>Valeur début année</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur en fin d'année</b>
2015	6 858 680,00	1 371 736,00	5 486 944,00
2016	5 486 944,00	1 371 736,00	4 115 208,00
2017	4 115 208,00	1 371 736,00	2 743 472,00
2018	2 743 472,00	1 371 736,00	1 371 736,00
2019	1 371 736,00	1 371 736,00	-
<b>Total</b>		<b>6.858.680,00</b>	

**Tableau N°10 : Tableau d'amortissements consolidé**

<b>Années</b>	<b>Valeur début année</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur en fin d'année</b>
2014	5 777 504,00	2 616 968,00	3 160 536,00
2015	10 019 216,00	3 988 704,00	6 030 512,00
2016	6 030 512,00	1 915 304,00	4 115 208,00
2017	4 115 208,00	1 371 736,00	2 743 472,00
2018	2 743 472,00	1 371 736,00	1 371 736,00
2019	1 371 736,00	1 371 736,00	-

<b>Total</b>		<b>12 36 184,00</b>	
--------------	--	---------------------	--

#### 1.4.2. Analyse des flux de trésorerie du plan de financement

Les emplois sont constitués du montant de l'investissement à acquérir, des échéances relatives au CMT à mettre en place, les frais de personnel, les achats de matières et fournitures et les impôts et taxes. Quant aux ressources, elles sont composées du montant de la CAF, de l'apport personnel du promoteur et du montant du CMT à mettre en place. Durant les cinq années à venir, l'entreprise dégagera des flux de trésorerie positifs ; 6.320 KDA la 1<sup>ère</sup> année, 11.964 KDA la 2<sup>ème</sup> année, 15.670 KDA la 3<sup>ème</sup> année, 21.134 KDA la 4<sup>ème</sup> année et 26.399 KDA au bout de la 5<sup>ème</sup> année.

#### 1.4.3. Analyse de la rentabilité du projet

L'évolution des chiffres d'affaires prévisionnels ainsi que les résultats bénéficiaires respectifs, dénotent parfaitement de la rentabilité du projet.

*Tableau N°11 : Taux d'actualisation et Valeur Actuelle Nette : VAN.*

Années	Flux de trésorerie d'exploitation	Taux d'actualisation de 5,25%	
		Coefficient d'actualisation	Flux de trésorerie d'exploitation actualisés
N	- 6859	1	- 6859
n+1	6320,3	0,950118765	6005,035629
n+2	11964,4	0,902725667	10800,57097
n+3	15670,45	0,857696596	13440,49162
n+4	21134,4	0,81491363	17222,71063
n+5	26399,15	0,774264732	20439,9308
Valeur actuelle nette au taux d'actualisation de 5,25 %			61049,73966

#### 1.4.4. Délai de récupération du capital investi (DR)

Le calcul du DR en prenant en considération le facteur temps – actualisation – s'effectue ainsi :

**Tableau N°12 : calcul de DR**

	n	n+1	n+2	n+3	n+4	n+5
Flux de trésorerie	-6859	6320,3	11964,4	15670,45	21134,4	26399,15
Coefficient actualisation	1	0,9501188	0,902726	0,857696596	0,814914	0,774265
Flux trésorerie actualisés	-6859	6005,0356	10800,57	13440,49162	17222,71	20439,93
Flux trésorerie actualisés cumulés	-6859	-853,9644	9946,607	23387,09823	40609,81	61049,74

De par ce tableau, nous constatons que la récupération de cet investissement se fera au bout de la première année d'exploitation.

## 1.5. Garanties recueillies et proposées

### 1.5.1. Les garanties recueillies

- Hypothèque sur immeuble à actualiser ;

### 1.5.2. Les garanties proposées :

- Gage du camion et de la benne à acquérir ;
- DPATR + avenant de subrogation ;
- Garantie CGCI ;
- CCI.

## 1.6. Conclusion appréciation globale

### 1.6.1. La fiabilité :

Il s'agit d'acquisition d'un camion et d'une benne, destinés à la réalisation des contrats.

L'investissement est réalisable et ne nécessite pas d'études conceptuelles pour sa mise en marche.

L'investissement est fiable.

### 1.6.2. La viabilité :

Le secteur des travaux bâtiments est un créneau porteur.

Cet investissement est viable et permettra à l'entreprise de diminuer ses charges d'exploitation.

### 1.6.3. La rentabilité :

L'analyse de la rentabilité de cette affaire se fait à travers les éléments ci-dessous :

L'entreprise opère sur un marché porteur et en pleine croissance ;

L'activité dégagera des VA et EBE positifs.

Les résultats positifs à dégager durant les cinq années à venir sont bénéficiaires.

## **1.7. « Bancabilité » du projet :**

### **1.7.1. Les critères humains :**

L'animateur de la société disposent d'une expérience appréciable dans le domaine.

Sens de responsabilité pour M(x).

### **1.7.2. Les critères économiques :**

Cette entreprise exerce dans un secteur d'activité qui connaît un grand développement depuis quelques années et devient de plus en plus exigeant.

L'acquisition de ce camion contribuera à la réalisation des contrats, dans les délais et dans de bonnes conditions d'exploitation.

### **1.7.3. Les règles de structure financière et les critères de rentabilité :**

Ce point traite de la solvabilité de l'entreprise dont l'approche s'articulera autour de l'analyse de la structure financière, des ratios de structure et d'endettement.

## **1.8. Evolution de la structure financière :**

L'analyse de la structure financière sera faite sur la base de deux paramètres : FR/BFR :

**Tableau N°13 : L'analyse de la structure financière**

Désignations	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
<b>Fonds de roulement net global</b>	85 450	90 067	95 137	101 635	112 970
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	69 004	71 872	66 766	79 440	79 599
<b>Trésorerie en fin de période</b>	16 446	18 195	28 371	22 195	33 371

La structure financière de l'entreprise sera équilibrée durant toute la durée de remboursement du CMT selon que les FR à dégager seront positifs et permettront de couvrir les BFR de la même période, d'où des trésoreries positives.

### **1.8.1. Ratios de structure et d'endettement :**

**Tableau N°14 : Analyse des ratios**

<b>Désignations</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>
<b>Ratio de l'indépendance financière</b>	100%	99%	99%	99%	99%
<b>Capitaux Permanents/Total du Bilan</b>	98%	98%	97%	96%	94%
<b>Ratio de solvabilité</b>	98%	97%	96%	95%	94%

De par le tableau ci-dessus, nous constatons que les ratios de solvabilité et d'endettement sont favorables.

La CAF sera positive et permettra aisément le remboursement de l'emprunt bancaire, sachant que le rapport CAF/ DLMT sera largement supérieur dès la première année.

L'avis de la banque

De ce qui précède et compte tenu de la rentabilité du projet, nous sommes d'avis pour la mise en place d'un CMT de 3.270.000,00 DA, soit 48% du montant du projet, remboursable sur une durée de 5 ans dont 03 années de différé avec un taux bonifié de 3,25%.



## Section 2 : Etude d'un cas pratique rejeté au sein de la BNA-Banque

### 2.1. Nature de la demande du client

Tableau N°15 : Nature de la demande du client

Première demande	/
Renouvellement de concours	/
Extension de concours	/
Besoin exceptionnel	/

### 2.2. Coordonnée du demandeur

Tableau N°16 : coordonnées du demandeur

Nom/prénom ou raison sociale :	EURL « Y »
Forme juridique :	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.
Date de création :	31/01/2017
Groupe d'affaire	/
Adresse du siège sociale :	Bejaia
Activités :	Transport de marchandise

Tableau N°17 : Principaux dirigeants

Nom/prénom	Qualité
«Y »	Gérant propriétaire
<b>Capital social</b>	1.000.000,00
<b>Date d'entrée en relation</b>	19/08/2010
<b>Date de la 1ere demande de crédit</b>	13/11/2018
<b>Clé banque d'Algérie</b>	31012017ALLTR00
<b>Numéro d'identifiant fiscal</b>	/

### 2.3. Réponse à la demande de consultation de la centrale des risques : (pour les nouveaux risques)

**Sous dossier                    oui                    non**

### 2.4. Classement actuel de la créance courante

**Tableau N°18 : Indicateurs d'activité U KDA**

EXERCICE INDICATEURS	EXERCICE N-3	EXERCICE N-2	EXERCICE N N-1	EXERCICE N A CE JOUR
	2017	2018	2019	2020
CHIFFRE DAFFAIRES CA	30709	28999	18945	14935
1Mouvements confies Transp.distb.pertol	35710	36570	34035	19669
2-Mouvements confies tpm	/	/	/	/

**Tableau N°19 : Renseignements commerciaux**

6.1 fournisseurs principaux fournisseurs et délais de paiement accordés
Naftal spa
2. Délais fournisseurs: /
6.2 clients (principaux clients et délais de règlement accordés)
Locaux : NAFTAL « branche carburant » / stations de services
3. Délais clients : 66 jours
6.3 délai de rotation des stocks: /

### 2.5. Incidents de paiement enregistrés

Historique des incidents de paiement enregistrés durant l'année 2021 (nature des incidents, nombre, montant : NEANT

**Tableau N°20 : la nature des incidents (nombre, montant)**

NATURE DE L'INCIDENT		Nombre	montant	Observation
IAR	Cheque	Neant	neant	Neant
	Effet de commerce			
Impayés sur CLT				
Impayés sur EPS	Aval			
	OC Douane			
	OC documentaires			
Autres( impayés)				

### 2.5.1 Incidents de paiement en cours

(Nature des incidents, montants et prévision de régularisation)

**Tableau N°21 : nature des incidents (montants et prévisions de régularisation)**

Nature de l'incident		Montant	Prévisions de régularisation
IAR	Cheque		
	Effet de commerce		
Impayés sur CLT			
	Aval		
	OC douane		
	OC documentaires		
AUTRES (impayés sur ASF)			

**2.6. Situation actuelle du dossier :** représente un ensemble de détails sur le crédit demandé :

#### 2.6.1 Engagements au 26/12/2021 (U : KDA)

C/C 0300.000.070 créiteur de 7.771.503,54 DA

**Tableaux N°22 : les engagements**

Nature des crédits	Engagements	Autorisations	Echéance
CMT	7.470.000,01	34.759.000 ,00	30/09/2024

#### 2.6.2 Garanties recueillies

Un ensemble des éléments cités en annexe n°5

### 2.6.3 faits saillants du dossier

Par sa lettre du 23/12/2021 MR(Y) demande le réexamen par le comité de crédit régional portant sur le refus d'accorder une rallonge sur CMT déjà octroyé de 14 935 320.00DA (60%) pour l'acquisition (03) tracteurs routiers, avec une hausse du prix de plus de 24 892 200.00DA suivant les nouvelles factures pro-forma.

A cette occasion notre relation nous propose d'hypothéquer 03 locaux commerciaux situés à Bejaia (02 appartement à son frère (Z), (01 appartement à Mr (Y) d'une valeur totale suivant les rapports d'expertises de 11 710 000.00.

En plus des garanties proposées notre relation est disposée à augmenter sa cote part de financement.

Pour lui permettre d'utiliser le reste de son CMT (acquisition de 03 citernes sans les tracteurs), Mr (Y) sollicite le report de l'échéance prévue au 31/12/2021 de 6 mois ainsi que l'échéance finale du crédit avec prorogation de la DLU fixée au 30/09/2021.

La nouvelle structure de financement se présente comme suit :

Apport personnel 40%	36 279 600.00 DA
Concours bancaire 60%	49 694 400 .00 DA
Cout Total TTC	85 974 000.00 DA

### 2.6.4. Dernière décision de crédit

Le comité de crédit par sa créance du 21/12/2021 a examiné la demande de rallonge sur le CMT de 14 935 320.00 c'est déclaré défavorable pour les motifs suivants :

4. Situation financière déficitaires sur les 03 dernières années ;
5. Sur endettement de votre entreprise ;
6. Refus de la CGCI d'accorder sa garantie ;
7. Les garanties réelles ne couvrent pas le montant du crédit ;

### 2.6.5. Application de la décision

- Décision notifier à notre relation en date 22/12/2021.

**2.7. Appréciation globale de la relation par le directeur de l'agence :** cette appréciation est expliquée par les éléments suivants :

**2.7.1. Positionnement de l'affaire sur son marché et son plan de charge ou carnet de commande :**

Depuis quelques années, SPA NAFTAL sous-traite ses activités de transport des hydrocarbures. Les entreprises qui y opèrent, auront beaucoup à bénéficier de cette situation.

### **2.7.2. Qualité de la relation avec la banque**

La banque développe de très bonnes relations avec le gérant propriétaire.

### **2.7.3. Qualité de la relation avec les tiers et réputation sur la place**

Elle développe de bonnes relations avec les administrations publiques et d'autres organismes.

Quant à sa réputation, elle est très appréciable sur la place.

### **2.7.4. Respect des engagements et réactivité face aux incidents**

Notre agence n'a pas enregistré d'incidents de paiement.

### **2.7.5. Toute informations pouvant impacter positivement ou négativement le risque de crédit**

Les mouvements confis sont de 34 035 KDA en 2019 et 19 669 KDA en 2020 et 31 609 KDA au 26/12/2021. La valeur des locaux commerciaux déjà garantie est de 17 563 200.00 DA suivant l'évaluation établie par l'expert (A) de la société Algérienne d'Expertise en date 07/10/2020. En plus notre relation propose en hypothèque 03 locaux commerciaux sise a Bejaia pour une valeur totale de 11 710 000.000DA, la superficie des locaux et de 23m et 43m et 23m (rapport d'évaluation joint en annexe établi par l'expert (A). Pour notre part nous sommes favorables au report de l'échéance CMT prévue au 31/12/2021 de 06 mois et la prorogation de la DLU. Et concernant la demande de rallonge sollicitée nous sommes d'avis favorable.

### **2.7.6. Décision finale du CRC concernant la demande de la relation citée en marge**

Le comité CRC à l'unanimité décline la demande du client pour son recours à l'augmentation de la quotité de financement pour un montant additif de 14.935.320,00DA.

- Le CRC mis en exergue la situation déficitaire de cette entreprise sur les 03 dernières années, le surendettement de cette entreprise, le refus de la CGCI d'accorder sa garantie, les garanties réelles présentées ne couvrent pas le montant du crédit.
- Le CRC décline la demande de cette relation.

### **Conclusion**

Dans notre étude, nous avons essayé de découvrir les facteurs qui poussent les banques à rationner le crédit au niveau de l'agence N°356 direction régionale Bejaia. Notre traitement des deux dossiers de crédit d'investissement nous a permis de conclure et de constater que les banques en générale plus particulièrement les banques Nationale d'Algérie (BNA) de la direction régionale Bejaia, donne leurs décisions à partir d'une large étude d'où elles cherchent des informations approfondies sur l'emprunteur et son projet ensuite analysé ces informations puis distingué la capacité de ce client face au remboursement de l'emprunt bancaire pour donner à la fin un avis favorable ou défavorable à la demande de crédit.

A partir des deux dossiers qu'on a traités au niveau de cette banque nous constatons que le dossier de crédit du client, porte des informations insuffisantes ce qui conduit la banque à chercher plus d'information sur le projet sous forme des enquêtes sur le terrain, des entretiens avec ses clients, ce qui rend la banque capable de discerner les bons comme les mauvais dossiers.

Selon notre étude sur les deux dossiers de demande de crédit nous constatons que dans le projet « A » les ratios de solvabilité et d'endettement sont favorables, la CAF sera positive et permettra aisément le remboursement de l'emprunt bancaire, sachant que le rapport CAF/ DLMT sera largement supérieur dès la première année. Et pour le projet « B » la situation est déficitaire de cette entreprise sur les trois dernières années, le surendettement de cette entreprise, le refus de la CGCI d'accorder sa garantie, les garanties réelles présentées ne couvrent pas le montant de crédit.

## ***Conclusion générale***

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter quelques éléments de réponse sur la notion de rationnement de crédit, ainsi nous avons clarifié cette notion à travers des définitions diverses. En effet, le rationnement du crédit pouvait avoir un impact négatif sur l'économie car il semblerait qu'il n'existe pas un substitut efficace pour les entreprises rationnées.

La problématique de ce travail est d'étudier et analyser le problème de rationnement du crédit, en se basant sur les conditions que les banques proposent à ces emprunteurs pour l'octroi du crédit.

Le comportement de la banque s'explique par des raisons bien spécifiques qui sont :

- Premièrement, la gestion du risque rigoureuse de crédit imposé par les réglementations prudentielles, et les objectifs de rentabilité conduit les banques à adopter la meilleure forme de rationnement de crédit.

L'imperfection de l'information et des comportements des agents associés à la relation prêteurs / emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du phénomène de rationnement de crédit. Malgré les solutions proposées, il n'existe pas de solution optimale au premier rang, sauf à faire disparaître le problème (asymétrie de l'information). Cependant, étant créée comme une stratégie de protection contre les risques et une mesure de répression liés à l'émission des prêts, l'on se rend compte bien qu'étant nécessaire, le rationnement de crédit a plutôt déstabilisé l'économie en générale et l'activité de la banque elle-même.

- Deuxièmement, de multiples problèmes se révèlent citons :
- Insuffisance des fonds propres ;
- Manque de garanties valables ;
- La non maîtrise des délais des projets ;
- Un projet de mauvaise qualité à savoir : produit non porteur (n'est pas trop demandé sur le marché) ; la mauvaise implantation de l'entreprise (zone non industrielle),...etc.

A partir de notre étude sur le rationnement de crédit au niveau de la BNA agence 356 nous avons permis de conclure : que cette dernière a adopté le rationnement de type 03 sur le projet B ou elle a refusé le financement du projet, car ce type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur parce que ce rationnement provient de l'appréciation différente que la banque et l'emprunteur portent sur la probabilité de réussite du projet et le taux d'endettement est trop élevé par rapport à l'norme.

Par conséquent, pour répondre à l'augmentation de la demande de crédit et pour réduire les défauts de paiement, il est devenu nécessaire pour chaque prêteur de travailler sur la base des données réelles sur la façon dont les emprunteurs remboursent leurs prêts, et de mettre en place des garanties efficace qui permet au banquier de s'assurer de la couverture réelle du risque de crédit en cas de défaillance du débiteur. Ainsi, de transférer les informations aux autres prêteurs afin de les aider à prendre la bonne décision sur l'accord du crédit. Car, l'information a toujours joué un rôle central dans la décision des prêts, ce qui permet aux marchés de fonctionner plus parfaitement.

Enfin, nous pouvons dire que nous avons traité un sujet qui suscite une profonde attirance, qui nous a permis d'améliorer nos connaissances. En outre, nous n'avons pas cité tous les détails concernant le thème traité qui est le rationnement du crédit, nous souhaitons qu'il soit à la hauteur, et d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.



## **BIBLIOGRAPHIE**

### **Articles**

- Abor, "Industry Classification and the Capital Structure of Ghanaian SMEs."
- Biais and Gollier, "Trade Credit and Credit Rationing."
- Berger and Udell, "Some Evidence on the Empirical Significance of Credit Rationing."
- Bester and Hellwig, "Moral Hazard and Equilibrium Credit Rationing: An Overview of the Issues."
- Cavalluzzo and Wolken, "Small Business Loan Turndowns, Personal Wealth, and Discrimination."
- Cole, "The Importance of Relationships to the Availability of Credit."
- Cherif, "Asymétrie d'information et Financement Des Pme Innovantes Par Le Capital-Risque."
- Fried and Howitt, "Credit Rationing and Implicit Contract Theory."
- Hodgman, "The Deposit Relationship and Commercial Bank Investment Behavior."
- Jaffee and Modigliani, "A Theory and Test of Credit Rationing."
- Jaffee and Russell, "Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing."
- Krasniqi, "Are Small Firms Really Credit Constrained? Empirical Evidence from Kosova."
- Petersen and Rajan, "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships."
- Piga and Atzeni, "R&D Investment, Credit Rationing and Sample Selection."
- Rajan, "Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence."
- Sapienza, "The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts."
- Vitols, "German Banks and the Modernization of the Small Firm Sector: Long-Term Finance in Comparative Perspective."
- Williamson, "Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit Rationing."

### **Ouvrages**

- Akerlof, "Q J Econ."
- Arrow, "The American."
- Bell, "Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India."
- Cheikh-Rouhou et al., "Black Cumin (Nigella Sativa L.) And Aleppo Pine ( Pinus Halepensis Mill .) Seed Oils : Stability during Thermal Oxidation at 60 ° C and 100 ° C."
- Evans and Jovanovic, "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints."
- Stiglitz and Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information."
- Jensen and Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure."
- IJ Akerlof, "The Market For."
- TUAN-ANH P. (2009); le rationnement du redit des PME thèse doctorat ; université Montpellier 1 ; Vietnam.
- KHEROUBI C. et PHILIPP T(2004) ; analyse du risque de crédit . banque et marche

## **Site internet**

[www.culturebanque.com](http://www.culturebanque.com)

[www.memoireonline.com/Economieetfinance](http://www.memoireonline.com/Economieetfinance)

[notions-de-base.blogspot.com/2008/06/la-valeur-actuelle-nette-la-van.htm](http://notions-de-base.blogspot.com/2008/06/la-valeur-actuelle-nette-la-van.htm)

## **Listes des tableaux**

<i>Tableau N° 01 : Analyse d'équilibre financier .....</i>	<i>53</i>
Tableau 02 : Planning de réalisation et de mise en exploitation de l'investissement.....	61
Tableau N°03 : Tableau chiffré de la partie immobilière de l'investissement.....	61
Tableau N°04 : Tableau chiffré des équipements.....	62
Tableau N°05 : Calcul de l'augmentation des BFR liée au développement du CA après investissement.....	62
Tableau N°06 : Evaluation du coût global de l'investissement.....	63
Tableau N°07 : Schéma de financement envisagé.....	63
Tableau N°08 : Tableau d'amortissements des investissements comptabilisés au Bilan.....	64
Tableau N°09 : Tableau d'amortissements des investissements à acquérir.....	64
Tableau N°10 : Tableau d'amortissements consolidé.....	64
Tableau N°11 : Taux d'actualisation et Valeur Actuelle Nette : VAN.....	65
Tableau N°12 : calcul de DR.....	66
Tableau N°13 : L'analyse de la structure financière.....	67
Tableau N°14 : Analyse des ratios.....	68

Tableau N°15 : Nature de la demande du client.....	69
Tableau N°16 : coordonnées du demandeur.....	69
Tableau N°17 : Principaux dirigeants.....	69
Tableau N°18 : Indicateurs d'activité U KDA.....	70
Tableau N°19 : Renseignements commerciaux.....	70
Tableau N°20 : la nature des incidents (nombre, montant).....	71
Tableau N°21 : nature des incidents (montants et prévisions de régularisation).....	71
Tableaux N°22 : les engagements.....	71

### **Listes des figures**

- Figure N° 1 : Mesure du rationnement, Jaffee et Modigliani .....6
- Figure N° 2 : Profit espérer de la banque en fonction du taux d'intérêt Stiglitz et Weiss.....14
- Figure N°3 : Offre et demande de crédit, Jaffé et Modigliani.....16.
- Figure N° 4 : Typologie des crédits.....24
- Figure N° 05 : Organigramme de la direction centrale de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).....41

**ANNEXE 1: Structure du bilan reclassé****Liquidité croissante****Exigibilité croissante**

<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
Actifs immobilisé	<b>-16-</b> Valeurs immobilisées nettes- V.I.N	Fonds propres (diminués des non-valeurs)	Capitaux permanents
	Valeurs temporairement immobilisées V.T.I	Dettes à long et moyens terme DLMT	
Actifs circulant	Valeurs d'exploitation	Dettes a court terme cycliques (non bancaires)	Dettes à court terme
	Valeurs réalisables		
	Valeurs disponibles	Concours de trésorerie (avances bancaires)	

**ANNEXE N°2:** Les tableaux des comptes de résultats

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Ventes de marchandises</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>= Marge brute</b></td> </tr> </table>	Ventes de marchandises	<b>= Marge brute</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Production + production stockée + production de l'entreprise pour elle même</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>= Production de l'exercice</b></td> </tr> </table>	Production + production stockée + production de l'entreprise pour elle même	<b>= Production de l'exercice</b>			
Ventes de marchandises								
<b>= Marge brute</b>								
Production + production stockée + production de l'entreprise pour elle même								
<b>= Production de l'exercice</b>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Chiffre d'affaire(CA) = vente de marchandises + production vendue+ prestation fournies</td> </tr> </table>		Chiffre d'affaire(CA) = vente de marchandises + production vendue+ prestation fournies						
Chiffre d'affaire(CA) = vente de marchandises + production vendue+ prestation fournies								
<p><b><u>NIVEAU DE L'ACTIVITE</u></b></p>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Marge brute +production de l'exercice +transfert de charge de production.</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>=Valeur ajoutée (VA)</b></td> </tr> </table>	Marge brute +production de l'exercice +transfert de charge de production.	<b>=Valeur ajoutée (VA)</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Valeur ajoutée + produits divers + transfert de charges d'exploitation - frais personnel - impôts et taxes - frais financier - frais divers- dotations aux amortissements et provisions</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>= Résultats d'exploitation</b></td> </tr> </table>	Valeur ajoutée + produits divers + transfert de charges d'exploitation - frais personnel - impôts et taxes - frais financier - frais divers- dotations aux amortissements et provisions	<b>= Résultats d'exploitation</b>			
Marge brute +production de l'exercice +transfert de charge de production.								
<b>=Valeur ajoutée (VA)</b>								
Valeur ajoutée + produits divers + transfert de charges d'exploitation - frais personnel - impôts et taxes - frais financier - frais divers- dotations aux amortissements et provisions								
<b>= Résultats d'exploitation</b>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Produits hors exploitation</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>=Résultat H/ exploitation.</b></td> </tr> </table>	Produits hors exploitation	<b>=Résultat H/ exploitation.</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Résultat d'exploitation</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>=Résultat brut.</b></td> </tr> </table>	Résultat d'exploitation	<b>=Résultat brut.</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Résultat brut  IBS</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>=Résultat net de l'exercice.</b></td> </tr> </table>	Résultat brut  IBS	<b>=Résultat net de l'exercice.</b>
Produits hors exploitation								
<b>=Résultat H/ exploitation.</b>								
Résultat d'exploitation								
<b>=Résultat brut.</b>								
Résultat brut  IBS								
<b>=Résultat net de l'exercice.</b>								

**ANNEXE n°3: Calcul et interprétation des ratios**

	Ratio	Interprétation
<b>Structure Financière</b>	$R1 = \frac{\text{capitaux propres}}{\text{total positif}}$	Appelé ratio du risque liquidatif, il mesure le degré d'implication des associés dans leur entreprise ; c'est-à-dire, leur degré de confiance. Plus le ratio est élevé, plus le risque de liquidation encouru par l'entreprise est fiable.
	$R2 = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actif immobilisé}}$	Ce ratio mesure la couverture de l'actif immobilisé par les ressources stables de l'entreprise. Lorsqu'il est supérieur à 100 %, il exprime un fonds de roulement positif.
	$R3 = \frac{V.E+V.R}{D.C.T}$	Lorsque ce ratio est supérieur à 100%, l'existence d'un B.F.R positif.
	$R4 = \frac{FR}{BFR}$	Ce ratio mesure le taux de couverture du B.F.R par le F.R supérieur à 100%, il exprime une trésorerie positive.
<b>Au-</b>	$R5 = \frac{D.L.M.T}{\text{capitaux propres}}$	Ce ratio doit être inférieur à 50% pour que l'entreprise ait une capacité d'endettement.
	$R6 = \frac{D.L.M.T}{C.A.F}$	Appelé ratio de capacité de remboursement, ce ratio mesure en combien de temps l'entreprise serait capable de rembourser ses D.L.M.T.

	$R7 = \frac{\textit{Dot Amort}}{\textit{Tot Invest Amort B}}$	<p>Appelé ratio de contrôle du niveau d'amortissement, ce ratio permet d'avoir une vue sur la politique d'amortissement de l'entreprise.</p>
	$R8 = \frac{\textit{Actif circulant}}{\textit{D.C.T}}$	<p>Ce ratio est appelé ratio de liquidité générale. Lorsqu'il est supérieur à 100%, cela veut dire qu'une partie des actifs circulant est financée par les capitaux permanents, d'où l'existence d'un fonds de roulement positif.</p>
	$R9 = \frac{\textit{V.D+V.R}}{\textit{D.C.T}}$	<p>Ce ratio est appelé ratio de liquidité restreinte, il répond à la question suivante.</p>
	$R10 = \frac{\textit{Valeurs disponibles}}{\textit{D.C.T}}$	<p>Ce ratio est appelé ratio de liquidité immédiate, il permet de mesurer le degré de couverture des D.C.T par les disponibilités. Il est généralement faible.</p>
	$R11 = \frac{\textit{F.R}}{\textit{C.A.H.T}} * 360$	<p>Ce ratio mesure en nombre de jours du chiffre d'affaire, la marge de sécurité financière offerte par le fonds de roulement.</p>

<b>Gestion</b>	$R12 = \frac{B.F.R}{C.A.H.T} * 360$	Ce ratio mesure l'importance du B.F.R en nombre de jours du chiffre d'affaire.
	$R13 = \frac{Total\ stocks}{C.A.H.T} * 360$	Ce ratio exprime la durée d'écoulement des stocks en nombre de jours.
<b>Rentabilité</b>	$R14 = \frac{Résultat\ de\ l'exercice}{Capitaux\ propres}$	Ratio de rentabilité financière : il détermine l'aptitude des associés à rentabiliser les capitaux qu'ils ont engagés dans leur entreprise.
	$R15 = \frac{Résultat\ d'exploit}{Total\ bilan}$	Ratio de rentabilité économique : il mesure la capacité de l'entreprise a rentabiliser les capitaux engagés.
	$R16 = \frac{Résultat\ net}{C.A.H.T}$	Ce ratio exprime la part du résultat net secrétée par le chiffre d'affaire.
	$R17 = \frac{Valeur\ ajoutée}{C.A.H.T}$	Ce ratio nous permet de connaitre l'importance de la V.A par rapport au chiffre d'affaire



<b>Activité</b>	$R18 = \frac{C.A.F}{C.A.H.T}$	Ce ratio exprime la part de la rémunération interne de l'entreprise par rapport du chiffre d'affaire.
	$R19 = \frac{C.A}{\text{Nombre de salariés}}$	Ce ratio permet de mesurer l'efficacité des moyens humains engagés.
	$R20 = \frac{\text{Frais de personnel}}{V.A}$	Ce ratio note la répartition de la valeur ajoutée.

**ANNEXE N°4 : Tableau d'amortissements du CMT sollicité**

Années	Capital en début année	Amortissement Principal	Intérêts	TVA	Capital restant dû fin année	Semestrialité
2015	3 270 000,00	Différé	42 918,75	7 296,19	3 270 000,00	50 214,94
	3 270 000,00	Différé	42 918,75	7 296,19	3 270 000,00	50 214,94
	3 270 000,00	Différé	42 918,75	7 296,19	3 270 000,00	50 214,94
	3 270 000,00	Différé	42 918,75	7 296,19	3 270 000,00	50 214,94
2016	3 270 000,00	204 375,00	42 918,75	7 296,19	3 065 625,00	254 589,94
	3 065 625,00	204 375,00	40 236,33	6 840,18	2 861 250,00	251 451,50
	2 861 250,00	204 375,00	37 553,91	6 384,16	2 656 875,00	248 313,07
	2 656 875,00	204 375,00	34 871,48	5 928,15	2 452 500,00	245 174,64
2017	2 452 500,00	204 375,00	32 189,06	5 472,14	2 248 125,00	242 036,20
	2 248 125,00	204 375,00	29 506,64	5 016,13	2 043 750,00	238 897,77
	2 043 750,00	204 375,00	26 824,22	4 560,12	1 839 375,00	235 759,34
	1 839 375,00	204 375,00	24 141,80	4 104,11	1 635 000,00	232 620,90
2018	1 635 000,00	204 375,00	21 459,38	3 648,09	1 430 625,00	229 482,47
	1 430 625,00	204 375,00	18 776,95	3 192,08	1 226 250,00	226 344,04
	1 226 250,00	204 375,00	16 094,53	2 736,07	1 021 875,00	223 205,60
	1 021 875,00	204 375,00	13 412,11	2 280,06	817 500,00	220 067,17
2019	817 500,00	204 375,00	10 729,69	1 824,05	613 125,00	216 928,73
	613 125,00	204 375,00	8 047,27	1 368,04	408 750,00	213 790,30
	408 750,00	204 375,00	5 364,84	912,02	204 375,00	210 651,87
	204 375,00	204 375,00	2 682,42	456,01	-	207 513,43
<b>Total</b>		<b>3.270.000,00</b>	<b>536.484,38</b>	<b>91.202,34</b>		<b>3.897.686,72</b>

Montant de l'emprunt : 3.270.000,00 DA durée : 5 ans dont 01 an différé ; taux d'intérêt : 5,25% ; modalités de remboursement : trimestrialités

**ANNEXE n°5: garanties recueillies**

Nature de la garantie	Date recueil	échéance	expertise	Validation
Hypothèque sur local de 2200 m²			2860	
Hypothèque sur local de 22.32 M²	1ET 03/12/2020 N 524/2020		2743	29/12/2020  DRE
Hypothèque sur local de 23.00 M	1 et 03/12/2020		2.990	
HEPOTHQUE SUR LOCAL DE 31.00 M	1et 03/12/2020		4030	
Hypothèque sur local de 38.00M	1 et 03/12/2020 N 524		4940	
SCI du Mr Y DUN MONTANT DE 34.759.000 ,00 enregistrée le 10/12/2020 N 18270095	ETABLIE le 06/12/2020			
Lcac DU 20/04/20210 N 107695	23/03/21	30/09/2024		
POLICE DASSURANCE CAT NAT+Avenant de subrogation	29/11/2020	28/11/2021		
CCI établie le 07/01/2020 acte n 101141v04	07/012020	30/06/2023..		Val

enregistre 08/01/2020				03/05/2021
Avenant a La CCI Enregistré le 25/04/2021	11/024/2021			A recueillir
DPATR				
GAGE sur 03 tracteur a financer				
Gage sur 03 citernes	07/12/2021			

# Table de matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

**INTRODUCTION GENERALE ..... 1**

## *PARTIE 1*

### **CHAPITRE I : Rationnement du crédit : aspects théoriques**

Introduction chapitre 1 ..... 3

**Section 1 : Définitions et importance du rationnement de crédit..... 4**

1.1. Définition..... 4

1.2. Approche théorique de rationnement de crédit ..... 5

1.2.1. Mesure proposé par Jaffé et Modigliani ..... 5

1.2.2. Mesure proposé par Cole ..... 6

1.2.3. Mesure proposée par Berger et Udell ..... 6

1.2.4. Mesure proposée par Petersen et Rajan ..... 6

1.3. Les mécanismes du rationnement du crédit..... 9

1.3.1. La négociation du taux d'intérêt ..... 9

1.3.2. La détermination des crédits accordés ..... 9

**Section 2 : Les différents modèles explicatifs de rationnement du  
crédit..... 11**

2.1. Le modèle de Fried et Howit..... 12

2.2. Modèle de Hodgman ..... 13

2.3. Modèle de Jaffee et Russel..... 13

2.4. Le modèle de Stiglitz et Weiss..... 14

2.5. Modèle de Williamson ..... 14

2.6. Modèle de Jaffé et Modigliani ..... 14

**Section 3 : Le rationnement du crédit et l'asymétrie d'information ..... 17**

3.1. Définition de l'asymétrie de l'information ..... 17

3.2. Les différents risques découlant de l'asymétrie d'information ..... 17

3.2.1. Le risque ex ante « l'anti sélection » ..... 17

3.2.2. Le risque ex post « aléa moral » .....	19
3.3. Les sources d'asymétrie d'information.....	20
3.3.1. L'incertitude hypothèse environnementale.....	20
3.3.2. L'opportunisme : hypothèse comportementale .....	21
3.3.3. La rationalité : hypothèse comportementale.....	21
Conclusion.....	23

## **CHAPITRE II : Les différentes études sur rationnement du crédit**

Introduction.....	24
<b>Section 1 : Généralités sur le crédit.....</b>	<b>25</b>
1.1. Définition du crédit .....	25
1.2. Typologie des crédits .....	25
1.3. Financement de l'investissement .....	26
1.3.1. Les crédits directs .....	26
1.3.1.1. Les crédits à moyen terme.....	26
1.3.1.2. Les crédits à long terme .....	27
1.3.1.3. Le crédit-bail (le leasing).....	27
1.3.2. Les crédits indirects.....	27
1.3.2.1. La caution liée au crédit acheteur .....	27
1.3.2.2. Les crédits spéciaux .....	27
1.3.3. Le crédit immobilier.....	28
<b>Section 2 : Les déterminants de rationnement du crédit .....</b>	<b>29</b>
2.1. Les caractéristiques de l'emprunteur .....	29
2.1.1. Caractéristiques démographiques .....	29
2.1.2. Caractéristiques du système de gestion.....	29
2.1.3. Caractéristiques patrimoniales et de rentabilité .....	29
2.2. Les caractéristiques du prêteur.....	29
2.3. Les caractéristiques de la relation emprunteur-prêteur.....	31
2.4. Les caractéristiques du projet financé.....	32
2.5. Les caractéristiques du prêt.....	32
<b>Section 3 : L'impact de rationnement du crédit .....</b>	<b>34</b>
3.1. L'impact sur les ménages.....	34
3.1.1. L'investissement crée l'épargne.....	34

3.1.2. Dépôts non rémunérés.....	34
3.2. L'impact sur l'économie.....	34
3.2.1. Le rationnement de crédit conduit l'économie au ralentissement.....	34
3.2.2. Le rationnement de crédit, un risque pour la banque elle- même .....	35
<b>Section 4 : Les mécanismes mis en place pour réduire le rationnement du crédit.....</b>	<b>36</b>
4.1. L'information comptable et financière et le rationnement du crédit .	36
4.2. La demande de garanties et le rationnement du crédit.....	36
4.3. La concentration du capital et le rationnement du crédit.....	36
4.4. Les clauses contractuelles et le rationnement du crédit .....	37
4.5. Les relations de clientèle et le rationnement du crédit.....	38
Conclusion.....	38

## ***PARTIE 2***

### **CHAPITRE III : Présentation de la BNA et les étapes d'étude d'un dossier de crédit.....**

#### **Introduction chapitre 3.....**

<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA .....</b>	<b>40</b>
1.1. Mission de la BNA.....	40
1.2. Organisation de la BNA .....	41
1.3. Structures rattachées à la Direction Général.....	43
1.3.1. Secrétariat Général.....	43
1.3.2. D Conformité : Direction de la Conformité.....	43
1.3.3. Inspection Générale.....	43
1.3.4. DAI : Direction de l'Audit Interne .....	43
1.3.5. D.COM: Direction de la Communication.....	43
1.3.2. La détermination des crédits accordés .....	43
1.4. Structures rattachées à la Division Internationale.....	43
1.5. Structures rattachées à la Division Engagements .....	43
1.6. Structures rattachées à la Division Exploitation et Action Commerciale .....	43

1.7. Structures rattachées à la Division Recouvrement, Etudes Juridiques et Contentieux.....	44
1.8. Structures rattachées à la Division Digitalisation, Marketing et des Paiements .....	44
1.9. Structures rattachées à la Division Systèmes d'Information .....	44
1.10. Structures rattachées à la Division Financière.....	44
1.11. Structures rattachées à la Division Risques et Contrôle Permanent .....	44
1.12..Structures rattachées à la Division Gestion des Moyens Matériels et des Ressources Humaines .....	43
1.13. Structures rattachées à la Division Finance Islamique .....	45
1.14. Structures rattachées à la Division Stratégie et Développement...45	
<b>Section 2 : Les étapes d'étude d'un dossier de crédit d'investissement.....</b>	<b>46</b>
2.1. Le montage d'un dossier de crédit .....	46
2.1.1. Demande de crédit .....	46
2.1.2. Les documents administratifs et juridiques .....	46
2.1.3. Documents comptables et financiers .....	47
2.1.4. Documents techniques .....	48
2.1.5. Document fiscaux .....	49
2. 2. Identification du demandeur de crédit et son environnement .....	49
2.2.1. L'historique de l'entreprise .....	49
2.2.2. La forme juridique de l'entreprise .....	50
2.2.3. L'entreprise et son environnement.....	50
2.3. La classification de la clientèle.....	50
2.3.1. L'historique de la relation .....	50
2.3.2. L'importance des mouvements d'affaires confies .....	51
2.3.3. Le niveau d'utilisation des concours autorisés .....	51
2.3.4. Les incidents de paiement.....	51
2.3.5. Les risques.....	52
2.3.5.1. Le risque de non-remboursement .....	52
2.3.5.2. Le risque d'immobilisation .....	52
2.3.6. Les garanties.....	53
2.4. Analyse financière d'un dossier de crédit.....	53



2.4.1. Analyse rétrospective des documents comptables .....	54
2.4.1.1. Les bilans comptables.....	54
2.4.1.2. Les tableaux des comptes de résultats .....	55
2.4.1.3. L'étude de la structure financière .....	56
2.4.2. Calcul et interprétation des ratios .....	57
2.4.3. Analyse prévisionnelle .....	57
2.4.4. Information des centrales de la banque d'Algérie .....	57
2.3. Evaluation d'un projet d'investissement.....	58
2.5.1. Analyse de la viabilité.....	58
2.5.2. Analyse de la rentabilité.....	56
2.5.3. L'étude technico-économique.....	58
2.5.4. Les capacités de production de l'entreprise .....	58
2.5.5. La description du programme de production.....	59
2.5.6. Les besoins d'exploitation du projet.....	59
2.5.7. L'étude économique .....	59
2.5.8. Description détaillé du projet.....	59
2.5.9. Evaluation en dinars et en devises du projet.....	56
2.5.10. Décision finale .....	56
Conclusion.....	57

## **CHAPITRE IV : Etude de cas de la BNA (agence 356 Bejaia) .....58**

### **Introduction chapitre 4.....59**

Section 1 : Etude d'un cas pratique accepté au sein de la BNA-Banque ....	60
1.1. Historique de l'évolution de l'activité de l'entreprise .....	60
1.2. Moyens financiers et volonté des dirigeants de doter l'entreprise des moyens nécessaires à son développement .....	60
1.3. Descriptif du projet d'investissement .....	61
1.3.1. Présentation chiffrée du projet d'investissement .....	61
1.4. Le financement, les projections financières et la rentabilité économique .....	63
1.4.1. Eléments constitutifs du Plan de financement.....	64
1.4.2. Analyse des flux de trésorerie du plan de financement ..	65
1.4.3. Analyse de la rentabilité du projet .....	65
1.4.4. Délai de récupération du capital investi (DR).....	65

1.5. Garanties recueillies et proposées .....	66
1.5.1. Les garanties recueillies.....	66
1.5.2. Les garanties proposées .....	66
1.6. Conclusion appréciation globale .....	66
1.6.1 La <b>fiabilité</b> .....	66
1.6.2. La viabilité.....	66
1.6.3. <b>La rentabilité</b> .....	66
1.7. « Bancabilité » du projet .....	67
1.7.1. Les critères humains.....	67
1.7.2. Les critères économiques .....	67
1.7.3. Les règles de structure financière et les critères de rentabilité .....	67
1.8. Evolution de la structure financière .....	67
1.8.1. Ratios de structure et d'endettement .....	68
<b>Section 2 Etude d'un cas pratique rejeté au sein de la BNA-Banque ...</b>	<b>69</b>
2.1. Nature de la demande du client.....	69
2.2. Coordonnée du demandeur .....	69
2.3. Réponse à la demande de consultation de la centrale risques des risques .....	69
2.4. Classement actuel de la créance courante.....	69
2.5. Incidents de paiement enregistrés .....	70
2.5.1. Incidents de paiement en cours.....	71
2.6. Situation actuelle du dossier.....	71
2.6.1. Engagements .....	71
2.6.2. GARANTIES recueillies .....	71
2.6.3. faits saillants du dossier .....	71
2.6.4. Dernière décision de crédit .....	72
2.6.5. Application de la décision.....	72
2.7. Appréciation globale de la relation par le directeur de l'agence .....	72
2.7.1. Positionnement de l'affaire sur son marché et son plan de charge ou carnet de commande : .....	72
2.7.2. Qualité de la relation avec la banque .....	72
2.7.3. Qualité de la relation avec les tiers et réputation sur la place...73	
2.7.4. Respect des engagements et réactivité face aux incidents.....	73

2.7.5 . Toute informations pouvant impacter positivement ou négativement le risque de crédit.....	73
2.7.6. Décision finale du CRC concernant la demande de la relation citée en marge .....	73
Conclusion.....	74

<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>75</b>
----------------------------------	-----------

**BIBLIOGRAPHIE**

**REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

**ANNEXES**

**TABLE DE MATIÈRES**



### ***Résumé***

Notre travail a pour objectif principal d'étudier et d'expliquer le phénomène de rationnement de crédit dans les banques Algériennes.

Pour mieux développer et détailler notre thème nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque national d'Algérie BNA, où on a traité plusieurs dossiers de crédit d'investissement. Nous avons sélectionné deux cas exemplaire, un cas de crédit accordé et un autre cas d'un crédit rejeté. Nous avons essayé de comprendre et de montrer les conditions et les propriétés exigées par la banque dans la procédure du rationnement et le choix des dossiers.

Au cours de ce travail, nous avons constaté que le rationnement de crédit est aussi compliqué pour la banque ainsi que le client car c'est une grande responsabilité pour les deux parties. Plusieurs facteurs contribuent au rationnement de crédit comme moyen de gestion tel que la prise en considération de la rentabilité la fiabilité le rendement et l'efficience.

**Mots clés** : rationnement de crédit ; rendement des projets ; banque clients

### ***Abstract***

The main objective of this work is to study and explain the phenomenon of credit rationing in Algerian banks.

To conduct and develop subject, we realized a practical internship at the National Bank of Algeria BNA, where we handled several investment credit files. We have selected two exemplary cases, the first case is on granted credit and the second is about the rejected credit. We have tried to understand and show the conditions and properties required by the bank in the rationing procedure and the selection of files.

During this work, we found that credit rationing is as complicated for the bank as well as for the customer; the both have an important responsibility. Several factors contribute to credit rationing as a means of management such as the consideration of profitability, reliability, performance and efficiency.

**Keywords**: credit rationing; project performance; bank customers

