

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des Sciences Economique, des Science de gestion et des Science commerciales
Département de Science économique
Système LMD

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Science économiques
Option : Monnaie, Banque et Environnement International

Thème

Analyse du couple risque–rentabilité
Cas de la Société Générale Algérie

Elaboré par :

M^{lle} ALMOUBOUDI Lynda

Encadré par :

M^r BOUGHIDENE Rachid

Promotion 2012/2013

Remerciements

Avant tout j'aimerais remercier mes chers parents et toute ma famille pour leurs amours et leur réconfort tout au long de mes années d'étude.

Mes plus vifs remerciements vont aussi à mon promoteur Mr Rachid BOUDGIDENE qui malgré ses multiples obligations, a accepté de diriger se présent mémoire. Ses remarques pertinentes et ses conseils m'ont été d'une grande utilité, ses qualité humaines, son ouverture d'esprit et son sens de l'humour ont marqué à jamais ma pensée et mes années d'assistanat auprès de l'université de Béjaia.

Mr Samir OUYAHIA, le responsable à la Société Générale Algérie agence Tizi Ouzou pour sa disponibilité et ses précieuses aides.

L'ensemble du personnel de la Société Générale Algérie, en particulier Mr El Hocine BELKHEIR,

Je tienà remercier anticipativement les membres du jury qui voudront bien consacrer leurs précieux temps à lire ce mémoire et à faire participer à son évaluation. Qu'ils trouvent ici, eux aussi, ma profonde gratitude.

J'ai également une dette de reconnaissance à tous mes anciens éducateurs depuis l'école primaire jusqu'à l'Université, plus particulièrement aux personnels du département science économique pour la formation tant morale qu'intellectuelle qu'ils nous ont dispensés.

Dédicaces

Je dédie cet humble travail :

À ma très chère famille, particulièrement à mon cher papa

À mes amis

À mon homme

Liste des abréviations

BA : Banque centrale d'Algérie

CAF : Capacité d'Auto Financement

CCP : Compte Courant Postal

CDS : Crédit Default Swap.

CLN: Crédit Linked Note.

CLO : La titrisation des créances bancaire

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CAMSSP : Caisse d'Assurance Militaire et Sécurité Sociale et Prévoyance

DA : Dinar Algérien

DZD : Djazair Dinar

DLMT : Dette à Long et Moyen Terme

EAD : Exposure At Default

FPN : fonds propres nets

FSB : Financial Stability Board

FCC: Fichier Central des Chèques

FICP: Fichier des Incidents de Remboursement des Crédit aux Particuliers

FIBEN: Fichier Bancaire des Entreprises

FRBG: Fonds pour Risque Bancaires Généraux

G10 : Groupe de 10 pays

G20 : Groupe des 20 pays

IRB : Approche de notation interne

LGD : La Perte en Cas de Défaut

KMV: Kealhofer, McQuown and Vasicek

PD : La Probabilité de Défaut

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PNB : Produit Net Bancaire.

RA : Responsable d'Agence

RAROC : Risk Adjusted Return on Capital

RBE : Résultat Brut d'Exploitation

RCAI : Le résultat courant avant impôt

RCR : ratio de couverture des risques

RE : Résultat d'Exploitation.

RI : Indice de Risque (Risk Index)

RN : Résultat Net

ROA : Indicateur du Rendement des Actifs

SGA : Société Générale Algérie

SIG : Solde Intermédiaire de Gestion

VAR : Value At Risk

Sommaire

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Première partie : l'analyse et la gestion de risque de crédit.....	5
Introduction de la première partie.....	5
Chapitre I : crédit bancaire : produits et risques.....	6
Introduction.....	6
Section 1 : Le crédit bancaire : définition, rôle et typologie.....	6
1-1-Définition du crédit.....	6
1-2-Le rôle de crédit.....	7
1-3-La typologie des crédits bancaires.....	8
Section 2 : Le risque de crédit, un risque d'exploitation majeur dans les banques.....	16
2-1 Définition et composantes de risque de crédit.....	16
2-2- Typologie de risque de crédit.....	19
2-3- Les approche de mesure de risque de crédit.....	22
Conclusion.....	26
Chapitre II : La gestion du risque de crédit.....	28
Introduction.....	28
Section 01 : La gestion externe de risque de crédit.....	28
1-1-La gestion internationale et nationale.....	28
1-2-Les fichiers.....	37
Section 02 : La gestion interne de risque de crédit.....	38
2-1- La gestion traditionnelle.....	39
2-2- L'analyse portefeuille et les techniques modernes.....	42
Conclusion.....	48
Chapitre III : Le risque de crédit, sa maîtrise et son impacte sur la rentabilité bancaire.....	49
Introduction.....	49
Section 1 : La maîtrise du risque de crédit dans la banque.....	49
1-1-La gestion d'un portefeuille de crédit.....	49
1-2-Le transfert du risque de crédit : les dérivés de crédit.....	54
Section II : Le risque de crédit : quel impact sur la rentabilité bancaire ?.....	59
2-1-Définition et importance de la rentabilité bancaire.....	59
2-2-La formation de résultat.....	60

2-3-Les facteurs de la rentabilité bancaire.....	62
2-4- Les déterminants de la rentabilité bancaire.....	64
2-5- Mesure de l'impact de la fonction crédit sur la rentabilité bancaire.....	67
Conclusion.....	69
Conclusion de la première partie.....	70
Deuxième partie : pratique de la gestion de risque de crédit et rentabilité bancaire à la Société Générale Algérie.....	71
Introduction de la deuxième partie.....	71
Chapitre IV :La gestion du crédit et l'évaluation du risque à la Société Générale Algérie.....	72
Introduction.....	72
Section I : Présentation de l'organisme d'accueil.....	72
1-1-Présentation de groupe mondiale société Générale.....	72
1-2-Présentation de Société Générale Algérie.....	73
1-3-Présentation de l'agence de Tizi Ouzou.....	75
Section II : Méthode d'analyse et de gestion de risque de crédit au sein de la SGA.....	78
2-1- L'entrée en relation.....	78
2-2-L'analyse du crédit et évaluation des risques.....	80
2-3- L'étude des garanties.....	86
2-4- La décision.....	86
2-5- Le suivi du crédit.....	87
2-6-La sortie du crédit.....	87
2-7- Traitement de risque.....	88
2-8- Appréciation de la gestion de risque de crédit mise en place par la Société Générale Algérie.....	89
Conclusion.....	96
Chapitre V : Optimisation de couple risque – rentabilité au sein de la Société Générale Algérie.....	97
Introduction.....	97
Section I: Analyse de la rentabilité de la Société Générale Algérie.....	97
1-1-L'analyse par le bilan.....	97
1-2-Analyse par les indicateurs.....	105
Section II : L'impact de la gestion de risque du crédit sur la rentabilité de la Société Générale Algérie.....	110
2-1-La place de crédit dans l'activité de la Société Générale.....	110

2-2- Evolution des commissions de gestion des crédits.....	112
2-3- Accroissement de rendements annuel moyen des crédits.....	112
Conclusion.....	113
Conclusion de la deuxième partie.....	114
Conclusion générale.....	115
La bibliographie.....	117
Les annexes.....	122
Liste des tableaux.....	150
Table des matières.....	151

Introduction générale

L'économie mondiale est engagée depuis plusieurs décennies dans un vaste mouvement de transformation économique, sociale et technologique. C'est l'émergence progressive d'un capitalisme mondialisé dans l'une des forces est le développement de la finance à l'échelle internationale. L'environnement bancaire est devenu très instable et très vulnérable face à ses différentes fluctuations de la sphère monétaire.

Paradoxalement, ces évolutions qui ont secoué le paysage bancaire sont accompagnées par une explosion des risques qui ont pesé lourdement sur les établissements de crédit, et ont hypothéqué l'avenir de leur rentabilité.

La crise financière qui secoue le monde actuellement, notamment les défaillances successives des grandes banques internationales ont remis sur le devant de la scène la problématique des risques bancaires dont le risque de crédit.

Le crédit bancaire constitue la principale modalité de financement. Ce statut recommande un traitement particulier à cette activité d'intermédiation, en imposant un dilemme complexe. Il est en effet, question d'une nécessaire optimisation de l'activité bancaire ; les établissements de crédit se doivent dans cette perspective de maximiser leur rentabilité sous contrainte de la minimisation de risques encourus.

Dans ces conditions, les recherches portant sur les déterminants de la stabilité du système bancaire, se ramènent en dernière analyse à optimiser l'octroi des crédits donc la gestion des risques est devenue incontestablement l'un des domaines les plus importants pour toute institution financière, afin de maintenir la confiance et d'en assurer la pérennité de cette dernière.

En effet, risque et rentabilité sont au cœur des évolutions contemporaines puisque la prise de risque est indissociable de la notion de rentabilité, et le risque est loin d'être uniquement une contrainte imposée par les emprunteurs, mais une gestion efficiente et moderne de ces risques permet de mieux appréhender les facteurs de perte et de non rentabilité et donc d'assurer la solvabilité de la firme bancaire. C'est dans cette perspective de recherche d'évaluation et de gestion des risques de crédit et ses effets sur la rentabilité et la

performance de l'ensemble de la banque, et donc assurer la solvabilité de l'ensemble du système financier, que s'inscrit ce travail.

Les premières dispositions réglementaires concernant l'activité de gestion de risque bancaire était l'établissement d'une réglementation prudentielle des banques. Connu sous le nom de Bâle visant à améliorer la stabilité du système bancaire par la logique d'adéquation des fonds propres par rapport aux engagements de crédit d'un établissement. Ces fonds doivent être suffisants pour couvrir les risques encourus.

Dans un contexte de recherche de rentabilité, les banques se sont mises à développer une gamme de techniques et outils de gestion pour mieux mesurer et gérer le risque de crédit auquel elles sont exposées.

Des lors, les nouvelles liaisons apparues entre gestion de risque et rentabilité, confèrent à la quête de cette rentabilité un rôle central dans le management de l'entreprise bancaire. Par conséquent, la plus part des banques fournissent actuellement de gros efforts pour améliorer les outils de détermination et d'analyse de la rentabilité afin de mieux apprécier le couple rentabilité-risque.

L'importance de cette étude peut être expliquée par la fréquence des risques de crédits que peut avoir une banque, ces risques peuvent causer des dommages considérables aux banques qui doivent à leurs tours se couvrir contre eux.

Les banques algériennes n'échappent pas à cette règle et se trouvent de plus en plus exposé à ces risques qui à leurs tours influent la performance de ces établissements financiers. En effet nos banques algériennes ; qu'ils soient nationales ou étrangères font recours à différentes méthodes de gestion qui leurs permettent de se couvrir contre ces risques pour améliorer leurs rentabilités sur les différents niveaux.

A cet effet, nous tenterons par le biais de ce mémoire d'apporter des éléments de réponses à la question principale suivante :

Comment se mesure et se gère le risque de crédit et quel est son impact sur la rentabilité bancaire ?

Cette question principale entraîne d'autres questions à savoir :

- Quels sont les risques découlant de l'octroi de crédit et quels sont les mesures à prendre afin de les minimiser ?
- Quelle est la politique suivie par la banque pour une bonne gestion de ces risques ?
- Comment déterminer la rentabilité d'une banque ?
- La gestion du risque contribue-t-elle à l'amélioration de la rentabilité bancaire ?
- Quelle est la politique risque-rentabilité du groupe Société Générale ?

Ces questions constituent pour nous les premiers jalons de réflexion qui vont guider notre problématique et nous permettre de clarifier les conditions d'octroi des crédits par les banques.

Pour répondre à ces questions, les hypothèses suivantes ont été posées et ces dernières seront vérifiées sur la base de notre recherche :

- Il y'a plusieurs méthodes pour analyser et maîtriser le risque de crédit.
- Il y'a plusieurs méthodes pour apprécier la rentabilité.
- La gestion du risque de crédits contribue à l'optimisation de la rentabilité.

Pour tenter d'y répondre, notre recherche s'est principalement axée sur la consultation d'ouvrages divers, mais également par l'accomplissement d'un stage d'une durée d'un(01) mois à la Société Générale Algérie agence TiziOuzou.

Pour parvenir à notre objectif, nous avons opté pour un plan de travail scindé en cinq (5) chapitres qui découlent des repères méthodologiques suscités :

- Le premier chapitre, portera la notion de crédit bancaire et les différents risques inhérents à ce dernier, que nous avons jugé utile d'évoquer en premier lieu.
- Le second chapitre, quant à lui traitera la gestion du risque de crédit traditionnel et moderne.
- Le troisième chapitre, mettra en évidence les démarches et méthodes utilisées au sein d'une banque afin de maîtriser et transformer les risques de crédit et l'impact de ce dernier sur la rentabilité bancaire.

- Le quatrième chapitre, reprendra la présentation de l'organisme d'accueil et les procédures prise par ce dernier pour faire face aux risques de crédits.
- Le cinquième chapitre est consacré à l'étude de l'impact de la gestion de risque sur la rentabilité de la Société Générale Algérie.

Introduction à la première partie

Depuis la vague des faillites bancaires des années 80, un consensus a émergé sur le fait que le risque de crédit constitue la première cause interne des défaillances bancaires. Durant ces dernières décennies, les outils de gestion et les modèles d'évaluation du risque de crédit, ont connu une ascension assez spectaculaire en particulier dans le secteur bancaire qui reste toujours le principal utilisateur du risque de crédit.

Le risque de crédit est un générateur de plusieurs autres risques touchant à la performance et la rentabilité de l'établissement de crédit. Plus précisément, l'excès du risque de crédit lorsqu'il résulte d'une mauvaise gestion de ce dernier par la banque, est le déterminant fondamental dans la déficience bancaire.

Il peut être défini comme une non performance de la contrepartie engendrant une perte probable au niveau de la banque. Les activités pouvant être à l'origine de ce type de risque représentent 80% du bilan. Ainsi la gestion du risque de crédit compte parmi les trois principales activités d'une banque, avec la production de l'information et la transformation de l'actif.

Par conséquent la relation banque client s'exprime mieux dans les facilités c'est pourquoi la banque doit fixer des limites pour contrecarrer les excès et le défaut pouvant survenir durant la relation. En général, le principal défaut supporté par la banque est le risque de crédit qu'il doit circonscrire par une bonne définition et une bonne analyse à fin d'en avoir une mesure assez correcte lorsqu'elle prête à tel ou tel client (particulier ou entreprise)

Cette première partie cherche par conséquent à démontrer que le risque de crédit est fonction du crédit accordé et l'analyse de ce risque à un rôle primordial dans la gestion du risque de crédit.

Chapitre I : crédit bancaire : produits et risques

Introduction

La banque, en tant qu'intermédiaire financier, est au cœur du système de financement de l'économie, tout le monde fait appel à sa banque pour accéder au marché de la dette : particuliers, professionnels, entreprise... afin d'obtenir aujourd'hui des fonds pour acquérir un bien ou un actif qu'il n'ont pas les moyens de financer par leurs seuls fonds propres.

Ce qui rend un portefeuille bancaire particulièrement risqué et le portage des prêts sur le bilan de la banque est associé à une grande incertitude sur les remboursements futurs. Par conséquent les banques ont développé des méthodes d'analyse, de mesure et de gestion du risque de leurs portefeuilles de crédit.

Section 1 : Le crédit bancaire : définition, rôle et typologie

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

Nous essayerons à travers cette section de définir la notion de crédit et de mettre en évidence son rôle, ainsi que de présenter les différents types de crédits accordés par les banques.

1-1- Définition du crédit

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.¹

¹ BOUYAKOUB F, « L'entreprise et son financement bancaire », CASBAH (Alger), 2000, P 17.

Prenant l'article **112** de la loi **90/10** du **14** avril **1990** relative à la monnaie et au crédit, qui définit le crédit comme étant :

« Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails ».

A travers ces définitions, nous constatons qu'elles donnent les caractéristiques du crédit (engagement, montant, durée, intérêt...), et qu'elles donnent aussi la possibilité au banquier de développer les produits bancaires en matière de crédit, en raison de satisfaire aux besoins de la clientèle de la banque que ce soit les entreprises ou les particuliers.

Le rôle du banquier est donc de mettre à la disposition de sa clientèle entreprises et particuliers, toute une gamme de crédits qui peut faire face à des besoins divers, et qui doit être compatible avec ce besoin, sans générer des charges supplémentaires qui peuvent être évitées.

1-2- Le rôle de crédit

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire².

Le crédit permet les échanges, c'est une fonction ancienne, fonction des banques d'assurer aux entreprises une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine, par le recours de ces dernières, à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

Aussi, le rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. Car l'activité de production se modernise au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquiescer une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette

² CAUDAMINE G et MONTIER J, « Banque et marchés financiers », ECONOMICA (Paris), 1998, P. 142.

dernière, sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques, afin de stimuler les achats et, par conséquent, le secteur de production.

Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

En effet, la création de nouveaux moyens de paiement permet le déplacement des facteurs de production vers les entreprises nouvelles, sans détruire les anciennes. On aura grâce au crédit, des ressources productives sans fournir en contrepartie, au départ, des biens ou des services.

1-3- La typologie des crédits bancaires

1-3-1- Le financement de l'exploitation

Dans le cadre de son activité, une entreprise éprouve des besoins de trésorerie généralement très importants pour qu'elle puisse les assumer seule, qu'ils agissent de réaliser un investissement ou de financer des besoins liés à son activité courante (constitution de stocks de marchandises, octroi de délai de paiement à la clientèle...)

Pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédit de fonctionnement (appelés crédits d'exploitation) parmi lesquels³ :

- Autorisation de débit de compte (facilité de caisse, découvert).
- Crédits de mobilisation du poste client (escompte d'effets de commerce, cession de créances professionnelles, affacturage).
- Crédit de trésorerie (non confirmés ou confirmés, crédit de compagnie, crédit spot).
- Crédit de trésoreries spécialisées (avance sur marchandise en entreprise, escompte de warrant).
- Crédit de financement de l'activité internationale (crédit documentaire, mobilisation de créances export, avance en devises).

³ ROUX M, « MASTER Banque de détail », ESKA (Paris), 2010, P 272.

1-3-2- le financement de commerce extérieur

Les spécificités du financement du commerce international s'inscrivent dans le cadre, plus vaste, du financement de l'exploitation.

Le financement du commerce extérieur comporte un certain nombre de spécificités qui ont tendance à s'estomper sous l'influence :

- De l'intégration des espaces économiques et financiers, cas de l'eurozone et de l'européanisation de l'espace économique et financier.
- Du désengagement de la puissance publique.
- De la banalisation des opérations d'import et export.
- De l'évolution des technologies de l'information.
- Du développement de techniques de marché pour la couverture des risques.

Les opérations à l'international présentent des risques spécifiques :

- En cas de problème, si le droit local doit s'appliquer et qu'il n'est pas maîtrisé, l'exportateur peut s'exposer à de graves difficultés et au minimum à des coûts élevés pour faire valoir ses arguments.
- Le règlement d'une transaction est souvent soumis au bon vouloir du débiteur, il convient donc de se protéger contre sa mauvaise volonté ou son insolvabilité.
- Le règlement d'une transaction peut dépendre d'une autorisation administrative (contrôle des changes, contrôle du commerce extérieur) dans un pays tiers, ce qui aura, vis-à-vis de l'exportateur d'un pays, les mêmes effets que l'insolvabilité du débiteur, même si ce dernier est en réalité de bonne foi et solvable.
- On ne doit pas perdre de vue que les caractéristiques du système bancaire et financier d'un pays ne peuvent se dupliquer (copier) à l'étranger (solvabilité inégale des banques, même dans un pays aussi développé, solutions nationales diverses, délais de livraison, etc.) jusqu'au mode de règlement.

1-3-3- Le financement des investissements

Les investissements peuvent être financés par :

- Des apports en fonds propres des actionnaires ou de l'entrepreneur.
- La capacité d'autofinancement générée par l'entreprise elle-même.

- Recours aux financements externes (crédit moyen et long terme bancaire ou crédit bail), qui seront remboursés normalement par la capacité d'autofinancement de l'entreprise.

Les crédits d'investissement constituent la partie la plus importante des financements bancaires.

1-3-3-1- Les crédits moyens longs terme

La nature des biens à financer par les crédits moyens long terme sont des biens matériels et des biens immatériels.

Les biens matériels ont une valeur intrinsèque indépendante de la qualité de l'emprunteur. Ils peuvent être financés par :

- Des crédits moyen long terme classique assortis ou non d'une garantie réelle (gage, nantissement, hypothèque).
- Du crédit-bail.

Il existe trois natures d'investissements matériels :

- Les investissements de renouvellement.
- Les investissements de productivité.
- Les investissements de développement ou de capacités.

Les biens immatériels doivent être financés par des crédits classiques car compte tenu du caractère aléatoire de leur valeur, il n'est pas toujours possible de garantir les crédits finançant par une garantie réelle. Si l'on peut nantir un fond de commerce, des actions, une marque, ces biens peuvent toutefois perdre rapidement tout ou partie de leur valeur intrinsèque car elle est étroitement liée à l'activité de l'entreprise.

Pour ce qui est de la durée des financements, normalement, elle doit correspondre à la durée d'amortissement du bien financé, indicateur de sa durée de vie. Le financement est dit à moyen long terme lorsque sa durée est supérieure à deux ans et au plus égale à sept ans. Il est dit à long terme au-delà de 15 ans maximum.

Les crédits à moyen terme sont accordés soit par une seule banque, soit par un pool de banques et ils ne couvrent jamais la totalité de l'investissement, un apport initial de l'investisseur contribue en effet à réduire le risque pour le prêteur (banque). L'octroi de tels crédits dépend de trois facteurs⁴ : la situation économique et le contexte dans lequel s'effectue l'investissement, la situation financière de l'entreprise en particulier sa capacité d'autofinancement pour assurer le renouvellement du bien et les garanties apportées par l'emprunteur.

En général, les crédits à long terme ne sont pas nourris par les banques mais ils sont refinancés auprès des institutions financières spécialisées. Une partie des crédits d'investissements est financé sur ressources allouées par les différentes parties (Etat et institutions financières et banque), à des taux administrés. Cela en fonction des politiques adoptées par l'Etat vis-à-vis de la promotion de l'investissement et de création de l'emploi, etc.

1-3-3-1- Crédit bail

Les financements par crédit-bail, considérés par la loi bancaire comme des opérations de crédit, sont le plus souvent effectués par l'intermédiaires de filiales spécialisées des banques, qu'elles aient le statut de société financière de crédit-bail ou le statut de banque⁵.

Il s'agit d'une allocation de bien (outillage, matériel d'équipement, immeubles à usage professionnel) pendant une durée minimum (période irrévocable) avec possibilité pour le locataire d'acquérir le bien loué moyennant un prix convenu (valeur résiduelle) tenant compte des versements effectués à titre de loyers.

L'entreprise qui recourt au crédit-bail peut adapter plus rapidement son outil de production à ses besoins. Le crédit-bail étant une location, le locataire peut se séparer du bien s'il ne correspond plus à ses besoins, moyennant une pénalité. Cependant, les gains de productivité ainsi obtenus peuvent être supérieurs et séparer d'un outil devenu obsolète génère des économies.

L'autre intérêt du crédit-bail est d'obtenir un financement à 100% de l'investissement, même si le ratio (ressources structurelles/ dettes structurelles) est saturé, pour peu que

⁴ DESCAMPS C, « Economie et Gestion de la banque », EMS (Paris), 2002. P 100.

⁵ DESCAMPS C, Op.cit. P 101

l'investissement prévu dégage seul et rapidement une capacité d'autofinancement suffisante pour régler le loyer.

Un autre avantage du crédit-bail est d'ordre fiscal car les loyers sont totalement déductibles du résultat imposable alors que l'échéancier comprend un amortissement implicite du bien plus rapide que la durée théorique d'utilisation du bien.

Le crédit-bail présente plusieurs dimensions (juridique, technique, risque et traitement) :

La dimension juridique

Le crédit-bail met trois parties en présence :

- Le preneur (l'entreprise) qui choisit le matériel et le fournisseur.
- Le fournisseur qui reçoit de la société de crédit-bail la commande et le règlement.
- Le bailleur (société de crédit-bail), propriétaire du bien qui loue le matériel au preneur (l'entreprise).

La dimension technique

Le preneur et le bailleur signent un contrat dont la durée est normalement calée sur la durée de vie économique du bien considéré et définissant les conditions (loyers). Le preneur est alors tenu d'assurer le bien loué. Le coût du crédit-bail est inversement proportionnel à l'importance de l'affaire et il faut tenir compte de la valeur résiduelle, comprise en général entre 1 et 6%. Les loyers diverses formes (linéaires, dégressifs,...ets.) et s'adaptent aux possibilités de remboursement de l'entreprise. Cette souplesse est un engagement supplémentaire face à la rigueur d'octroi des crédits à moyens et long terme classiques

La dimension risque

La société de crédit-bail est propriétaire de matériel loué ce qui lui assure un certain confort en cas de procédure collective, surtout si le matériel est indispensable à l'activité de l'entreprise. Les banques peuvent, moyennant commission, contre-garantir la société de crédit-bail en prenant à leur charge une partie du risque, ce qui est souvent le cas lorsque le crédit-bailleur est filiale de la banque en relation avec le client.

La dimension traitement

C'est uniquement lorsqu'elle s'est contre-garante en faveur de sa filiale de crédit-bail que la banque doit enregistrer sa part de risque dans son système informatique. On peut souligner que cette contre-garantie, interne au groupe bancaire, s'opère à l'insu du client.

1-3-3- Les crédits aux particuliers

Le banquier a mis à la disposition des particuliers une gamme de crédits pour leurs permettre de faire face aux besoins qui ne peuvent pas être réalisés par leurs propres ressources.

Parmi ces crédits il y'a lieu de noter que plus de **85%** des crédits sollicités par les particuliers sont sous forme de crédit immobilier, et durant les dernières années il y'a le lancement des crédits à la consommation et surtout les crédits véhicules.

On peut distinguer entre deux sortes de crédits destinés aux particuliers :

1-3-4-1- Les crédits destinés à faire face à des besoins de passage

Ces crédits sont accordés pour faire face à des besoins temporaires à cause du manque de ressources face à une diversification de dépenses. Généralement dans l'attente de réalisation des entrées. La durée de ces crédits peut aller de quelques jours à quelques mois, et le remboursement est déterminé selon les ressources mensuelles que dispose un particulier.

Il y'a lieu de distinguer entre deux types de ses crédits, à savoir :

➤ **L'avance en compte**

Il s'agit en premier de la " facilité de caisse " c'est-à-dire la tolérance de débits en compte alternant avec des périodes créditrices. Les banques consentent également aux particuliers des " découverts " dont la durée est plus ou moins longue et qui sont généralement accordés dans l'attente d'une rentrée bien déterminée. On peut assimiler à ces découverts les " crédits de relais " consentis avec ou sans garantie⁶.

⁶ BENHALIMA A, « Pratiques des techniques bancaires avec référence à l'Algérie », DAHLAB (Alger), 1997, P. 89.

Cette forme de crédit n'est pas utilisée en Algérie, du fait que la réglementation algérienne n'autorise pas le fonctionnement du compte chèque en ligne débitrice.

➤ **Les avances sur titres**

L'avance sur titre est l'opération qui consiste pour le détenteur de titres à bénéficier d'une avance contre remise des titres en garantie. Généralement pour obtenir pour un certain délai des liquidités sur la base d'une autorisation et après nantissement des titres remis en gage par le propriétaire, il y'a lieu de faire souscrire un billet à ordre au client pour le montant de l'avance et en procédant au décompte des intérêts à percevoir.

➤ **Les crédits liés à la possession d'une carte de crédit**

Les cartes de crédit sont des cartes qui offrent à leurs titulaires (adhérents) la possibilité de bénéficier d'un délai de remboursement de leurs factures d'achats à l'émetteur (banque).L'adhérent bénéficie donc d'un certain crédit puisque l'émetteur ne recouvre le montant des factures qu'à terme.Le système de la carte de crédit a pour objectif final d'amener la société vers un système sans manipulation de monnaie fiduciaire tout en disposant d'une facilité de règlement.

➤ **Les cautions**

Les banques peuvent consentir aux particuliers des cautions soit pour leur permettre de différer le paiement d'impositions à caractère fiscal contestées, soit pour leur permettre d'obtenir des délais de règlement notamment en matière de droits de succession⁷.

1-3-4-2- Les crédits destinés à faire face à l'acquisition de biens durables

Contrairement aux crédits destinés à faire face à des besoins passagers, ces crédits sont mis à la disposition des particuliers qui désirent acquérir des biens meubles ou immeubles, pour une durée allant de **3** mois à quelques années, le cas échéant du crédit immobilier qui peut aller jusqu'à **20** ans.

Les crédits à la consommation et les crédits immobiliers sont les principaux crédits les plus utilisés de ce type :

⁷ BENHALIMA A, Op. Cit. P. 87.

➤ **Les crédits à la consommation**

C'est un crédit destiné aux ménages et leur permet de accéder aux différents biens d'équipement.

➤ **Les crédits immobiliers**

Lorsqu'il a un problème de logement à résoudre, que ce soit l'acquisition d'un appartement neuf ou ancien, la construction d'un pavillon ou de grosses réparations à effectuer dans un logement, le particulier peut demander un prêt immobilier à sa banque.

Le crédit immobilier est un prêt à long terme destiné au financement du logement d'un particulier auprès d'un promoteur immobilier, garanti par une hypothèque de premier rang sur le logement à financer.

Ces prêts peuvent être accordés pour toute opération immobilière : acquisition ou travaux, résidence principale ou secondaire, résidence de l'emprunteur ou investissement locatif

Ce type de crédit d'une durée de **2 à 15** ans voire **20** ans peut être remboursé par mois, trimestre ou semestre avec des échéances constantes. Il peut aussi être remboursé par échéances de montants progressifs ou dégressifs⁸.

Tout au long de cette section, on a remarqué que le banquier a mis en place des formules différentes de crédits pour satisfaire au maximum des situations que peut rencontrer un client. Malgré cette diversification, peu d'entre ces crédits est utilisé, du fait de la méconnaissance des clients de l'existence de cette gamme de crédits, ou de l'ignorance des techniques d'utilisation de ces crédits. D'où la nécessité de l'intervention du banquier pour informer sa clientèle le plus exactement possible, et l'orienter vers le choix du type de crédit le plus adéquat à la situation de l'emprunteur.

Pour conclure, nous disons toujours que chaque crédit, quelque soient sa forme, sa durée et son montant étant un risque potentiel. La décision de son octroi doit être une résultante d'un diagnostic économique et financier établi objectivement par le banquier.

⁸ROLLANDE L, « Principes de technique bancaire », DUNODE (Paris), 2012, p. 111.

Section 2 : Le risque de crédit, un risque d'exploitation majeur dans les Etablissements de crédit

De par son activité d'intermédiation, l'établissement de crédit se trouve constamment confronté à de multitudes de risques qui entravent son activité, affectent sa performance et risquent même de mettre en péril sa pérennité. Se prémunir contre les risques liés à l'insolvabilité de certains débiteurs est devenu un impératif pour le banquier bailleur de fonds.

En bref, les risques relatifs au crédit sont importants et nombreux d'où la nécessité de prendre des mesures de protection d'autant plus importantes.

Afin de mettre en évidence ce qui vient d'être annoncé, cette section sera scindée en deux points : le premier sera consacré à une présentation générale de risque lié au crédit et le deuxième, à la mesure préventive du risque crédit.

2-1- Définition et composantes de risque de crédit

Le risque de crédit est l'un des risques les plus traités dans le domaine de la finance moderne. Lorsque ce risque devient courant pour une institution financière, il risque de propager aussi à d'autres organes envers lesquels l'institution a aussi des engagements. Aussi rappelons que toute dette non remboursée est économiquement une perte sèche que supporte le créancier.

Donc le métier de banquier cherche incessamment à minimiser les risques relatifs à l'opération de crédit. Il s'agit donc de les répertorier et les définir dans la prospective de les prévoir, de les suivre et de les contrôler.

2-1-1- Définition

Le risque de crédit est sans doute le plus important de tous les risques auxquels sont exposés les établissements de crédit, dans la mesure où il met le plus en cause la survie de l'organisation, il résulte à la fois des facteurs liés à la santé de l'économie (récession/expansion) et des facteurs spécifiques aux emprunteurs.

Le risque en matière bancaire peut être défini, selon Michel ROUACH et Gérard NAULLEAU, comme étant « un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain et de préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte »⁹

Selon JAQUE SPLINDER, « le risque de crédit consiste dans la défaillance possible de l'emprunteur dans le remboursement de crédit, il est présent à toutes les étapes de la relation d'un établissement de crédit avec ces clients ; lors de la sélection »¹⁰

Généralement, la prise de risque est tout simplement liée à l'objet principal de l'activité bancaire : l'octroi de crédit. Cette prise de risque est inéluctable et justifie l'existence même des banques.

Le simple retard dans un remboursement peut être préjudiciable pour une banque qui travaille avec des fonds empruntés, car comme tout commerçant ou industriel, il doit faire face, de son côté, à ses propres échéances et, par conséquent, compter sur les rentrées nécessaires à l'équilibre de sa trésorerie. Si, par suite de circonstances imprévisibles, ou même par suite d'une politique de crédit imprudente, les retards se généralisaient, il pourrait en résulter une immobilisation de capitaux susceptible de mettre la banque en sérieuses difficultés, même si les crédits accordés ne sont pas compromis.

Il y a lieu de distinguer le risque de contrepartie à titre principal et le risque de contrepartie à titre accessoire :

- Le risque de crédit à titre principale : « A titre principal, le risque de contrepartie est le risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel un établissement détient un engagement »¹¹. Il s'agira des crédits octroyés, des titres détenus (action, obligation) et enfin des engagements hors bilan.
- Le risque de crédit à titre accessoire : à titre accessoire le risque de contrepartie présente les deux aspects suivants :

⁹ROUACH M et NAULLEAU G, Le contrôle de gestion bancaire et financière », REVUE BANQUE (Paris), 1998, P. 33.

¹⁰SPLINDER J, « Contrôle des activités bancaire », ECONOMICA (Paris), 1998, P. 250.

¹¹CALVET H, « Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit », ECONOMICA (Paris), 2002, P.97.

- Risque de disparition d'une opportunité : Une opportunité dont l'établissement pensait pouvoir disposer .Autrement dit lorsque une banque pensait disposer de fonds et que la banque avec laquelle a conclu un accord a perdu la faculté de refinancer .Ici la banque peut bénéficier ultérieurement de cette faculté.
- Risque de règlement-livraison. Ce risque est fondamentalement celui de livrer la chose vendue sans recevoir le produit de la vente. Le risque de règlement-livraison est bien sûr particulièrement important sur les marchés de gré à gré, et notamment sur le marché des changes. Toutefois, l'organisation progressive des marchés d'instruments financiers a permis, avec la création de chambres de compensation, de réduire très significativement le risque de règlement-livraison (en l'absence de chambre de compensation, la solution peut consister à interposer une tierce partie dont le rôle est d'assurer la simultanéité des deux mouvements, livraison et réception).

2-1-2- Les composantes de risque de crédit

Le genre de risque lié au crédit peut être décomposé en trois compartiments :

- Le risque de défaut, de défaillance, ou de contrepartie qui correspond à tout manquement ou tout retard sur le versement de la principale de la dette contractée.
- Le risque de dégradation de la qualité du crédit qui correspond au risque que la qualité de crédit perçue de l'emprunteur se détériore, cette dégradation se traduit par une hausse de la prime du risque (crédit spread) liée à l'emprunteur qui se définit comme l'écart entre le rendement exigé d'un emprunteur risqué sur le marché et le taux sans risque (rendement des titres de la dette souveraine). En effet, le risque de dégradation et de défaut, sont corrélés dans la mesure où la détérioration de la qualité peut être poursuivie d'une défaillance.
- L'incertitude liée au taux de recouvrement qu'il est possible d'obtenir après survenance de défaut (à la suite des procédures judiciaires).

2-2- Typologie de risque de crédit

En dehors des risques communs à toutes entreprises, les banques sont confrontées à une typologie spécifique inhérente à leurs activités. Principalement les octrois des crédits. Ces risques ne sont pas purement hypothétiques et peuvent, lorsqu'ils se réalisent, avoir de lourdes conséquences.

Il existe une multitude de risque de crédits bancaires. Leur typologie diffère selon les auteurs à cause surtout des fortes interdépendances qui existent entre les risques, les uns pouvant entraîner les autres. ANTOINE Sardi¹², par exemple, regroupe les risques de crédit bancaire en dix catégories :

2-2-1- Le risque de contrepartie

C'est le risque à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque, il s'agit du non respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la majorité des cas, un remboursement de prêt. Les événements qui peuvent amener un emprunteur à ne pas respecter ses engagements sont multiples. Soit une malhonnêteté évidente (ex roquerie, abus de confiance) ou un cas de force majeure. Ceci est notamment le cas en ce qui concerne les crédits réalisés à des emprunteurs étrangers qui peuvent être confrontés à des risques de guerre, révolution, de catastrophes naturelles ou de non transfert. Le plus souvent, la cause de non remboursement est à chercher dans une défaillance économique ou financière involontaire des débiteurs : chômage pour un particulier ou dépôt de bilan pour une entreprise.

2-2-2- Le risque particulier à un client ou une opération

Qui se subdivise lui-même en deux types de risques.

-Le risque particulier à un client

Le risque particulier à un client dépend d'éléments qui ne dépassent pas le cadre d'une affaire. Il est fonction de la situation financière, industrielle ou commerciale de l'entreprise, ainsi que de la compétence technique et de moralité de ses dirigeants.

¹² SARDI A, « Audit et contrôle interne bancaire », AFGES (Paris), 2002, PP. 39-47.

Les crédits accordés à des entreprises qui manquent de ressources, qui sont trop immobilisées, qui n'ont pas un fonds de roulement suffisant, qui sont endettées ou dont la trésorerie est lourde comportant des risques assez grands.

Des installations industrielles vétustes ou, à l'inverse, des installations somptueuses, des frais généraux excessifs, des prix de revient exagérés, une production de mauvaise qualité ou, au contraire, de belle qualité mais trop chère, doivent inspirer au banquier une certaine réticence. La compétence technique des dirigeants de l'entreprise joue un rôle primordial.

Une affaire mal dirigée est presque inévitablement vouée à des catastrophes, même si les circonstances lui sont provisoirement favorables. Il convient également d'attacher un grand prix à la moralité des dirigeants d'une affaire. Sans doute des commerçants ou des industriels peu scrupuleux ont souvent réussi brillamment, mais le banquier doit craindre que leur habileté ne s'exerce à ses dépens ou qu'elle ne provoque des incidents dont il sera indirectement la victime. Ainsi, les entreprises qui faussent leurs déclarations fiscales peuvent se voir infliger des amendes susceptibles de les mettre en position critique.

-Le risque particulier à une opération

Le risque particulier à une opération est fonction de sa nature, de sa durée, de son montant, surtout lorsque celle-ci a été fixée trop largement par rapport à la surface du client.

2-2-3- Le risque de taux

Le type de risque a pour origine l'activité même de la banque qui consiste, rappelons-le, à réaliser des prêts et à y adosser une collecte. Le risque de taux apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois. Le risque de taux est risque de voir la rentabilité de l'établissement bancaire se dégrader par une évolution défavorable des taux d'intérêt.

Ce risque ne se matérialise jamais lors de la réalisation du crédit car, à un instant donné, il sera absurde qu'une banque prête à un taux inférieur au coût de sa collecte. Le risque de taux ne peut donc apparaître que dans le temps et uniquement si les durées des emplois et des ressources ne sont pas parfaitement adossés (il y a adossement parfait lorsque les emplois et les ressources sont sur une même durée, préservant dans le temps la marge de la banque).

Même dans une situation d'adossement parfait, le risque peut apparaître lorsque les emprunteurs (les déposants) viennent rembourser (se faire rembourser) leurs prêts (leurs placements) par anticipation. Dans ce cas, l'adossement prévu à l'origine disparaît.

2-2-4- Le risque corporatif ou professionnel

Le risque corporatif ou professionnel réside essentiellement dans les brusques changements qui peuvent modifier les conditions d'un commerce ou d'une industrie : pénurie des matières premières, effondrement des prix, révolution technique ou même simplement modifications profondes dans les procédés de fabrication, apparition de produits équivalents et moins chers et changements de mode ou désaffection de la clientèle.

Certaines branches d'activités peuvent être durement frappées par la fermeture d'un débouché extérieur, ou, même sur le marché intérieur, par la suppression d'une protection douanière. Les banques redoutent tout particulièrement les positions spéculatives qui, se généralisant dans une profession, peuvent rendre celle-ci très vulnérable.

2-2-5- Le risque général

Le risque général dépasse le cadre de l'affaire au profit de laquelle le crédit est sollicité, pour frapper l'économie d'une nation entière, d'une région voir la situation internationale. Le risque général est difficile à prévoir, et il est encore plus difficile d'y parer.

Leur prévision, même lorsqu'elle est possible, seule un élément de trouble pour les affaires.

2-2-6- Le risque économique

Le risque économique est caractérisé par les crises « économiques » par un repliement général de l'activité économique. Le passage d'une crise économique est marqué par les difficultés commerciales ou financières pour la plupart des entreprises et par un accroissement du nombre des dépôts de bilans.

2-2-7- Le risque monétaire

Les troubles monétaires amènent les gouvernements à prendre des mesures telles que la suspension des paiements envers l'étranger.

2-2-8- Le risque politique

Le risque politique réside dans les révolutions, les guerres civiles et étrangères. Les guerres entraînent des fermetures d'entreprises, des réquisitions, des destructions. Elles peuvent être à l'origine de moratoires qui paralysent les règlements.

2-2-9- Le risque social²

Le risque social est caractérisé par les troubles sociaux. Les troubles sociaux peuvent s'accompagner de grèves, d'émeutes, de pillage, et sont parfois aussi préjudiciables à telle ou telle entreprise que les guerres étrangères.

2-2-10-Le risque naturel

Il faut noter également les conséquences d'événements naturels tels que des inondations, des sécheresses, des incendies, des épidémies, des invasions de parasites, qui peuvent frapper des régions plus ou moins étendues.

2-3- Les approche de mesure de risque de crédit

Le risque de crédit que son rôle important, mettant en danger l'activité des établissements de crédit, divers approches sont au cœur des innovations et de développement financier afin de mieux maîtriser et mesurer ce risque de défaut d'une manière plus efficace.

En effet cette nécessité de mesurer le risque de crédit, mise en place et impulsée par les marchés financiers et les autorités de supervision tel que les travaux proposés par la Bâle II. Dans ce cadre plusieurs méthodes sont destinées à mesurer le risque de contrepartie, on peut trouver l'approche standard, approche de notation internes et le choix de la méthode d'estimation.

Toutes ces approches là, avec une diversité au niveau de démarche théorique, ainsi que leur mise en œuvre, sont caractérisées par différents types de modèle qui ont pour objectif unique la maîtrise du risque de crédit.

2-3-1- Approche standard (notation externe)

Pour améliorer la différenciation des risques sans introduire de complexité inutile, le comité de Bâle propose de baser objectivement les pondérations sur des évaluations externes du crédit. La principale innovation de cette approche est donc de consacrer un rôle important aux organismes externes d'évaluation du crédit¹³

Cette méthode est appelée standard car elle constitue une base fondamentale dans l'analyse et la mesure du risque de crédit. Elle est fondée sur une classification des risques obtenus à partir de notations externes (agences de notation, assureurs de crédit...).

Par cette méthode, l'on attribue des notes à des emprunts, à des titres représentatifs de dettes ou à des signatures, dans le but de mesurer le risque de non remboursement. Elle est réalisée par des agences indépendantes et spécialisées, en vue de formuler un jugement sur le risque de crédit encouru par les créanciers des organismes publics ou privés. Les premières agences de notation ont fait leur apparition au XIX^{ème} siècle et traitaient exclusivement le risque de crédit attaché à des créances commerciales. La notation indépendante des titres financiers quant à elle débute au début du XX^{ème} siècle et fut initiée par John Moody's.

Les critères de notation pour les entreprises sont l'analyse de la cohérence des choix stratégiques, l'appréciation de la qualité du management et l'analyse des documents comptables : l'analyse des éléments d'actifs passe par l'appréciation de la qualité et de la liquidité des actifs, l'analyse du passif par l'étude de l'évolution des taux d'intérêt et du niveau des fonds propres. Il s'agit également de faire une appréciation de la performance (rentabilité) et de la capacité de remboursement.

Pour les États, les critères de notation peuvent être qualitatifs ou quantitatifs : il s'agit de l'appréciation des performances économiques du pays, de son niveau d'endettement, du niveau d'indépendance de la banque centrale, de l'inflation, du déficit extérieur, de la stabilité politique, de l'indépendance de la justice...

¹³ BLONDI M, « Analyse quantitative de nouvel accord de Bâle sur les fonds propres et évaluation de l'hétérogénéité des mesures du capital économique et réglementaire relatives au risque de crédit (thèse en ligne) », école des Hautes études commerciales affiliée à l'université de Montréal, 2003, P.98.

2-3-2- Approche de notation interne (IRB)

Cette approche est mise en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2007. Contrairement à la méthode précédente, l'IRB est une méthode propre et interne aux institutions financières afin de mesurer leur risque de crédit. Cette méthode peut être simple ou avancée. Elle nécessite beaucoup plus de calculs. Elle permet d'estimer au plus juste la courbe réelle des pertes statiques d'une banque.

Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme.¹⁴

La banque utilise ses ratings internes et estime la probabilité de défaut correspondant à chaque emprunteur. Les régulateurs fournissent toutes les autres informations permettant de calculer le niveau de capital réglementaire requis (taux de recouvrement standard, maturité standard...).

La méthode de notation (rating) interne repose sur l'appréciation du risque de crédit par les banques elles-mêmes. Elle est basée sur trois éléments principaux¹⁵ :

- Les paramètres d'appréciation du risque (la probabilité de défaillance, la perte en cas de défaillance...);
- Une fonction de calcul des pondérations ;
- Des exigences minimales de qualité à remplir par les banques soucieuses de voir leurs systèmes validés.

A cet effet, pour générer le niveau du capital réglementaire sous IRB, les banques appliquent des formules mathématiques à leurs estimations des risques :

- La Probabilité de Défaut

La *PD* est une notion orientée "emprunteur". Exprimée en pourcentage, elle correspond à la probabilité qu'une contrepartie soit défaillante sur un horizon de douze mois.

¹⁴ DE COUSSERGUES S, « Gestion de la banque », DUNOD (Paris), 2002. P159.

¹⁵ DUCHATEAU A, « La mesure et la gestion des risques bancaires : Bâle II et les nouvelles normes comptables, Cycle de conférence à la cour de cassation, 2005, P. 17.

- La Perte en Cas de Défaut

La *LGD* est une notion orientée "transaction ", les pertes étant généralement dépendantes des caractéristiques de financement (caractéristiques de l'emprunteur, caractère subordonné du crédit, garanties reçues, etc...). Exprimée en pourcentage, elle correspond au taux de perte constaté en cas de défaillance.

- Exposition Au défaut

Correspond à l'exposition en cas de défaillance. La notion d'exposition englobe les encours bilanciaux ainsi qu'une quote-part des engagements hors bilan.

Le Défaut se manifeste par un impayé supérieur à 90 jours ou une incapacité de l'emprunteur à honorer les échéances prévues en nominal, intérêts, frais annexes (un rééchelonnement des prêts, un provisionnement constaté sur l'encours, une cessation de paiement, une liquidation judiciaire).

Selon cette approche, la banque doit évaluer elle-même la probabilité de défaut (*PD*) associée à une catégorie d'emprunteur et se fonder sur les éléments fournis par les autorités de contrôle pour l'estimation des autres éléments de risques.

Les méthodes des notations internes doivent respecter un certain nombre de standards. Elles doivent fournir une différenciation adéquate des risques de crédit, les données de base doivent être suffisamment complètes et robustes, et doivent faire l'objet d'une révision indépendante et être au cœur de la culture et de la gestion de l'établissement de crédit.

L'approche basée sur la notation interne ou IRB proposée par le comité de Bâle constitue un élément important dans le sens où les banques auront une approche statistique de leurs risques afin d'établir une segmentation de l'ensemble des risques de crédits. Cette approche a pour fin de faire passer la mesure du capital réglementaire d'un calcul arithmétique (ratio *Cooke*) à un calcul probabiliste (ratio *McDonough*).

2-3-3- Méthode IRB de base

La banque concernée utilise ses ratings internes et estime la probabilité de défaut correspondant à chaque emprunteur. Les régulateurs fournissent toutes les autres informations permettant de calculer le niveau de capital réglementaire requis (taux de recouvrement standards, maturité standard). Un traitement particulier est prévu pour tenir compte de garanties, dérivées de crédit, titrisation, « netting ». ¹⁶

2-3-4- Méthode IRB avancée

Cette méthode est entrée en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2008, déclinaison de la précédente, dans laquelle les banques fournissent leurs propres estimations pour tous les paramètres de risque : la probabilité de défaut ; la perte en cas de défaillance, l'exposition en cas de défaillance sous réserve de respecter les exigences des autorités de surveillance.

Cette approche ne permet pas aux banques de fixer seules leurs propres exigences de fonds propres, et aussi elles doivent classer leurs expositions au sein de quatre portefeuilles définis réglementairement (entreprise, souverains, banques, action).

Cette méthode est destinée aux grandes banques ayant des systèmes de gestion des risques bien élaborés et des données historiques.

Le rôle de banquier est de mesurer le risque lié à l'intermédiation afin de les minimiser et aussi c'est le meilleur moyen de s'en prévenir une bonne analyse de risque de crédit.

Conclusion

L'activité d'intermédiation constitue le cœur du métier du banquier. Dans l'exercice de cette activité, ce dernier court le risque que le débiteur fasse défaut à l'échéance. Il doit donc mettre en œuvre des techniques lui permettant non seulement d'identifier et d'apprécier le risque de contrepartie, mais aussi, de le réduire au strict minimum. Enfin la prudence est une obligation à laquelle est astreinte l'activité bancaire.

Le risque est consubstantiel au métier de banquier notamment sa fonction de pourvoyeur de fonds. En effet, en accordant un crédit à une entreprise, la banque partage les risques avec elle. Un événement imprévisible que peut subir une entreprise bénéficiaire d'un

¹⁶ DE SERVIGNY A et ZELENGO Ivan, « Le risque de crédit », DUNOD (Paris), 2006, P. 243.

crédit peut se répercuter sur la banque en compromettant le remboursement de celui-ci. C'est la raison pour laquelle le banquier doit veiller à identifier les risques, à les analyser et à les mesurer autant que possible dans le temps et dans l'espace. Les risques sont importants et nombreux d'où la nécessité de prendre des mesures de protection beaucoup plus importantes.

Chapitre II : La gestion du risque de crédit

Introduction

La gestion des risques de crédit se développe aujourd'hui très rapidement dans l'univers bancaire. Elle couvre toutes les techniques et les outils pour une bonne maîtrise et contrôle des risques.

Une bonne gestion des risques permet de définir les résultats requis en fonction des risques. A défaut d'une telle mesure, un établissement ne sait ni si ses risques sont compatibles avec son niveau de capital, ni différencier sa facturation client en fonction des risques encourus.

La gestion du risque de crédit est à la rencontre de deux cultures, l'une externe et l'autre interne.

Section 01 : La gestion externe de risque de crédit

Les techniques de gestion de risque de crédit sont de nos jours très diverses. Dans la gestion externe du risque de crédit, on a le recours soit à la réglementation bancaire avec des dispositifs internationaux et nationaux, soit aux fichiers.

1-1- La gestion internationale et nationale

Le secteur bancaire s'est enrichi des dispositifs tant au niveau national qu'international. Pour cerner la question du crédit, les banques en accord avec les autorités de contrôle du système ont mis en place des dispositions, des organes et une réglementation qui devient l'équivalent de loi dans l'espace où elles sont acceptées.

Le système bancaire, quelque soit son appartenance, tient compte des règles internationales comme les dispositions du comité de Bâle que nous essaierons de présenter de façon sommaire dans un premier temps, pour ensuite prendre en compte les règles de l'espace monétaire algérienne dans un deuxième temps.

1-1-1- La réglementation bancaire internationale

La réglementation bancaire internationale cherche à promouvoir des règles de sécurité s'appliquant au plan internationale dans le double souci de prévenir le risque systémique d'un système financier international de plus en plus globalisé et d'harmoniser les conditions de la concurrence entre banques¹.

Pour cela, la réglementation prudentielle doit pousser les banques à assumer correctement les risques qu'elles prennent et veiller à la qualité de leur structure financière par un certain nombre d'exigences ou de limitations concernant le volume et la structure des actifs, les fonds propres ou d'autres aspects de l'activité bancaire malgré que la solution est complexe, de faite que toutes les banques n'adoptent pas la même stratégie et ne disposent pas des instruments et des techniques homogènes de pilotage de leurs risques micro-économique et notamment de crédit.

1-1-1-1 L'histoire de la réglementation bancaire internationale

Après la crise de 1929, la réglementation exigeait des banques la détention d'un niveau de capital standard, sans tenir compte du niveau de risque réel de chaque banque. L'environnement international a connu ensuite de nombreuses mutations suite au développement des marchés financiers. Les banques s'orientaient vers des contreparties de qualité médiocre puisque les meilleures contreparties accédaient directement aux marchés financiers du fait de la déréglementation financière. Cette situation a conduit à partir des années quatre vingt à l'aggravation des faillites bancaires.

L'objectif de l'accord de Bâle de 1988 était justement de diminuer le nombre de ces faillites et de consolider la stabilité du système bancaire international, en imposant des critères minimaux de capital. Il visait également de réduire toute compétition inéquitable.

Compte tenu des nombreuses critiques formulées à l'encontre de cet accord, la révision dispositif d'adéquation des fonds propres s'est avérée nécessaire. En juin 1999, un premier document consultatif sur un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres a été établi par le comité de Bâle sous la présidence de MC Donough.

¹ DE SERVIGNY A et ZELENKO I, « Le risque de crédit : face à la crise », DUNOD (Paris), 2010, P 251.

La description de ce processus conduit à deux remarques importantes :

- Les États-Unis ont joué un rôle déterminant dans l'élaboration de ce ratio, dans le but de préserver la compétitivité de leur système financier, tout en prenant des mesures visant à prévenir une crise financière majeure de ce dernier.
- L'ensemble du processus a été conduit par des autorités publiques, en particulier le Fed américain. Le dispositif de régulation mis en œuvre est lui-même un dispositif de régulation public, négocié et mis en œuvre par les banques centrales².

1-1-1-2-L'accord de Bâle de 1988

Comme le souligne Arnaud De Servigny, « L'accord de Bâle de 1988, qui a pris effet en 1992, marque un tournant important en terme de réglementation prudentielle internationale. L'objectif de cet accord était double : il s'agissait, d'une part, de renforcer la santé et la stabilité du système bancaire international grâce à l'imposition de critères minimaux de capital et, d'autre part, de consolider la stabilité du système bancaire international en promouvant un degré élevé de cohérence entre banques de différents pays, de manière à réduire toute compétition inéquitable»³

L'accord de 1988 est centré sur le risque de crédit. Il impose aux banques internationales du G10 un capital réglementaire égal au minimum à 8% du volume des actifs pondérés par leur risque. Le capital réglementaire comprend les fonds propres de base (capital et réserves « *tier 1* ») et les fonds propres complémentaires et sur complémentaires (« *upper et lower tier 2* »). Le capital dit « tier 1 » doit représenter 4% des risques pondérés. Les actifs pondérés comprennent les actifs au bilan et au hors bilan. Les actifs au bilan sont répartis en quatre catégories de risque (« *buckets* ») : les actifs pondérés à 0%, à 20%, à 50%, à 100%. Les actifs hors bilan doivent être convertis en « équivalent crédit », puis insérés dans la catégorie de risque adéquate.⁴

Le comité de Bâle a dans ces conditions cherché à mettre en place une réglementation simple dans le but de mieux maîtriser le risque systémique lié aux pratiques bancaires. Il harmonisait les règles de concurrence entre banques, il visait à contraindre les banques à une approche plus sélective du crédit, en souhaitant les doter de moyen pour mieux distinguer

² CHAM P, « Au-delà des apparences techniques, une inquiétante réforme bancaire les enjeux de Bâle II », Analyse et Document Economique, N° 15, 2004.

³ DE SERVIGNY A, « Le risque de crédit : nouveaux enjeux bancaire », Dunod, 2001, P 174.

⁴ DE SERVIGNY A ET ZELENKO I, « Le risque de crédit : face à la crise », DUNOD (paris), 2010, P 256.

entre les bons et les mauvais risques. Ceux-ci, en cas de défaut, engendraient une perte et restreignaient d'autant leur capacité de prêt, du fait d'une contraction des fonds propres.

L'accord a été amendé pour s'adopter à l'innovation financière et aux risques qui n'étaient pas couverts dans la configuration initiale. L'amendement de 1996 définit le principe d'une immobilisation de capital pour faire face aux risques de pertes liés aux opérations sur marché financiers.

- **Les principes de Bâle**

Les principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace ont été mis en place en 1997, avec la collaboration des représentants d'économies émergentes. Ils se divisent en sept parties :

- les conditions préalables d'un contrôle efficace des banques,
- l'agrément et la structure des banques,
- les règlements et prescriptions prudentiels,
- les méthodes de contrôle permanent,
- les exigences d'information,
- les compétences des organes de contrôle et
- les activités bancaires transfrontalières⁵.

Malgré tous les avantages, l'accord de Bâle de 1988 a vite montré son inefficacité et ses limites. Le ratio établi par l'accord de Bâle I a permis de définir une norme réglementaire internationale en matière d'exigence en fonds propres en utilisant un système simplifié d'évaluation du risque. La simplicité d'application et la possibilité d'être décliné sur une base quantitative par l'ensemble des établissements de crédit, présentent des avantages qui ont rendu l'accord de Bâle de 1988 sur l'adéquation des fonds propres un moyen extrêmement efficace. Toutefois cet accord soulève quelques insuffisances :

- **Les insuffisances de Bâle 88**

Toutefois cet accord soulève quelques insuffisances :

- Insuffisance au niveau de manque de critères pertinents pour la mesure du risque de crédit. S'agissant de la dotation en fonds propres à couvrir des crédits aux entreprises,

⁵ VEILLEUX A, « les codes de conduite financiers peuvent-ils prévenir les crises de la dette ? », CEIM de Montréal, 2003.

l'accord ne tient pas compte de la solvabilité de l'emprunteur et n'opère pas de différenciation selon les risques auxquels la banque s'expose. D'où une estimation incomplète des risques

- Mauvaise implication des sûretés, garanties, dérivés de crédit (qui peuvent réduire significativement de pertes en cas de défaillance), et absence de mesures de réduction des risques suffisantes.
- Il s'agit d'une approche basée sur des notations externes peu développée et non adaptée aux besoins des nouvelles structures bancaires (depuis les banques universelles dont l'activité de banque de détail est importante jusqu'aux banques spécialisées). Cette approche reste très marquée par les marchés et présente parfois certaines faiblesses.
- La gestion des risques selon l'accord de Bâle I s'articule essentiellement autour d'une surveillance bancaire quantitative et néglige, de ce fait, une surveillance qualitative et individuelle des établissements; désormais plus répandue.
- La notion de convergence entre le capital économique et le capital réglementaire est capitale dans les établissements de crédit, toutefois elle n'est mise en relief par le premier accord de Bâle. En effet, Le capital réglementaire ne reflète plus le capital économique, base plus adaptée de calcul des risques réels. Le calcul du capital économique est fondé sur les probabilités de défaillance liées aux emprunteurs et tient compte des mécanismes de réduction des risques.
- Les fonds propres réglementaires ne satisfont pas aux exigences des méthodes modernes de gestion des risques.
- Ce ratio ne prend pas en compte de manière pertinente la probabilité de défaut de la contrepartie, l'évolution dans le temps et ne semble plus être adaptée aux nouveaux instruments financiers.
- Inadaptation des pondérations ; face aux bouleversements qu'a connus la sphère financière depuis 10 ans : explosion des activités de marchés, mise en place de nouvelles technologies accélérant la circulation de l'argent, naissance de nouveaux instruments, sophistication juridique des acteurs, etc.

Suite aux grandes crises du système financier international des années 90, on a conclu les limites de l'accord de Bâle ce qui a conduit les autorités de réglementation à envisager de nouvelles règles d'où l'apparition du nouvel accord dénommé Bâle II ou ratio « McDonough ».

1-1-1-3-L'accord de Bâle II

Depuis 1998 le comité de Bâle a lancé la réforme Bâle II du ratio Cooke pour remédier aux lacunes de ce derniers. En Juin 1999 et Janvier 2001 cette réforme a été l'initiative de la publication de « consultative papers », documents largement discutés avec les représentants de la profession bancaire.

En Octobre et décembre 2002 a été lancé une « Quantitative Impact Study » avec la participation de 250 banques afin de permettre aux régulateurs du comité de Bâle de définir les pondérations du nouveau ratio.

En 2003, un troisième document consultatif a été publié. La publication de l'accord final a été réalisée en Juin 2004.

La réforme avait pour objectif le renforcement de l'égalité de concurrence et le meilleur alignement des exigences de fonds propres sur les risques sous-jacents. L'importance du nouvel accord réside dans sa dimension universelle : il s'appliquera à toutes les banques abstraction faite de leur taille, leur niveau de complexité ou leur pays d'origine.

Le nouveau ratio a pour vocation le rapprochement entre le capital réglementaire ; souci des autorités de contrôle ; et le capital économique -souci des établissements.

Le comité de Bâle a articulé le contenu de cette réforme autour de trois piliers fondamentaux :

Pilier 1 : « Les exigences minimales en fonds propres » : « Capital adequacy »⁶

L'objectif est de mieux mettre en adéquation le niveau de capital avec le niveau de risque des engagements bancaire. Il consiste à maintenir les exigences minimales en fonds propres avec les changements suivants :

- L'introduction d'un traitement explicite du risque au dénominateur du ratio de solvabilité d'une banque ;
- Des changements substantiels dans le traitement du risque de crédit par l'instauration de trois approches distinctes pour le calcul de ce risque :

⁶ ROX M , « MASTER banque de détail », ESKA (Paris), 2010, P 82.

- Approche standardisée.
- Approche fondée sur les notations internes.
- Approche fondée sur les notations internes avancée.

Pilier 2 : « La surveillance prudentielle »

Ce pilier souligne la nécessité pour les banques d'évaluer l'adéquation de leurs fonds propres en regard de leurs risques globaux.

Pilier 3 : « Le recours à une discipline de marché »⁷

L'objectif est de parvenir à une information au marché améliorée pour favoriser un « *monitoring* » de la banque par la communauté financière.

Le nouvel accord de Bâle II présente un grand intérêt. En effet, les sûretés interviennent dans la réduction de la charge de capital de la banque par une meilleure implication des instruments de réduction de risque de crédits en incessante évolution. Ainsi, bien que l'approche standard au niveau des crédits ressemble sensiblement à l'accord de Bâle I actuellement en vigueur, les banques vont avoir la possibilité de réduire leur charge de capital en faisant valoir les garanties et les sûretés qu'elles demandent à leurs clients.

Dans le domaine du risque de crédit, Bâle II prévoit quatre types de réduction de risque: les sûretés, le "balance netting" ou compensation bilantaire, les garanties données par des tiers et la titrisation. De plus, deux approches sont proposées pour la gestion des sûretés: l'approche simple et l'approche complète.

Les différentes approches de gestion de risque (Approche Standard, IRB de Base / Foundation ou IRB Avancée), permettent d'utiliser partiellement et de façon incrémentale les approches de gestion des sûretés. Nous sommes donc en présence d'un ensemble à trois dimensions qui comprend:

- Les approches de gestion des sûretés : simple ou complète ;
- Les approches de gestion des risques : standard, IRB base/ foundation, IRB Avancée ;
- Les types de crédit : Entreprise, Etat, Banque....

⁷ DE SERVIBNY A et ZELENKO I, « Le risque de crédit : face à la crise », DUNOD (Paris), 2010, P 260.

On remarque que les régulateurs internationaux ont toujours chercher la voie menant à une réglementation plus efficace et mieux harmonisée du système bancaire ce qui nous conduit à conclure que l'amélioration et le développement de ces directives vont poursuivre pour déboucher un jour ou l'autre sur un accord de Bâle III.

1-1-1-4-Bâle III

Les Accords de Bâle III publiés le 16 décembre 2010 sont des propositions de réglementation bancaire, La réforme Bâle III fait partie des initiatives prises pour renforcer le système financier à la suite de la crise financière de 2007 (crise des subprimes), sous l'impulsion du FSB (Financial Stability Board) et du G20.

Elle part du constat que la sévérité de la crise s'explique en grande partie par la croissance excessive des bilans et hors bilan bancaires (par exemple les produits dérivés), tandis que dans le même temps le niveau et la qualité des fonds propres destinés à couvrir les risques se dégradait. En outre, de nombreuses institutions ne disposaient pas non plus de réserves suffisantes pour faire face à une crise de liquidité. Dans ce contexte, le système bancaire s'est révélé incapable d'absorber les pertes intervenues d'abord sur les produits structurés de titrisation et d'assumer ensuite la ré-intermédiation d'une partie des expositions de hors-bilan. Au pire de la crise, les incertitudes pesant sur la qualité des bilans, la solvabilité des banques et les risques liés à leur interdépendance (le défaut d'une institution pouvant entraîner celui d'une autre) ont provoqué une crise de défiance et de liquidité généralisée.

Parmi les évolutions à venir en 2013, on peut citer les points suivants :

- mise en place d'un ratio de liquidité pour les banques internationales.
- mise en place d'un ratio dit « d'effet de levier ».
- redéfinition des fonds propres.
- une révision de la couverture de certains risques .
- l'Ajustement de valeur de crédit fait maintenant partie intégrante des règles prudentielles.

Depuis lors, les autorités prudentielles nationales (Banque centrale d'Algérie « BA ») cherchaient à se conformer aux dispositions internationales en vigueur. Donc la banque commerciale algérienne doit obéir aux règles prudentielles édictées par la BA. Ces règles imposent une première limite aux engagements globaux des banques et une seconde à leurs

engagements sur un même client. Elles portent, également, sur le provisionnement obligatoire des crédits qui dépend de la situation du bénéficiaire et du secteur dans lequel il évolue, en assurant une couverture par le biais de ses fonds propres.

1-1-2- La réglementation bancaire nationale

1-1-2-1-couverture des risques

La sécurité des dépôts qu'offrent les autorités bancaires à leur clientèle repose sur le niveau des fonds propres de chaque banque. Afin d'assurer la surveillance du système bancaire, un ratio de solvabilité a été mis en place. Ce ratio appelé, également, ratio COOK est le rapport entre les fonds propres nets et la somme pondérée des risques encourus. ($\text{FPN} / \text{somme pondérée des risques encourus} * 100$). Le ratio COOK doit être égal au minimum à 8%.

1-1-2-2-La division des risques⁸

Pour éviter une concentration des engagements envers un seul client (et pour diminuer le risque résultant de son éventuel échec), la réglementation fixe une limite des engagements envers un sur client et une limite globale à la somme des engagements sur les gros débiteurs (ceux bénéficiant d'un engagement égal ou supérieur à 15 % de ses fonds propres). Cette limitation est par les charges obligatoires suivantes :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne peuvent excéder 25% des fonds propres de la Banque.
- Le montant total des risques encourus sur des bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres de la Banque ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant des dits fonds propres.
- La position de change par monnaie ne doit en aucun cas excéder 30% des fonds propres nets de la Banque, et ce qu'elle soit courte ou longue.
- La somme des engagements extérieurs nets ne peut être supérieure à quatre (04) fois les fonds propres nets.

1-1-2-3-Le suivi des engagements

Chaque banque et établissements financier doit classer les créances et de constituer des provisions quant à leur recouvrement qui varient selon le degré des risques supportés et ce afin d'assurer la récupération des créances en cas de défaillance éventuelle des débiteurs.

⁸AYACHI M, « Les conditions d'octroi des crédits », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, ESB, 2005.

1-2- Les fichiers

Les banques, pour optimiser leurs analyses en général, établissent des fichiers qui centralisent une caractéristique d'informations. En Europe, ils appliquent plusieurs types de fichiers. Nous en citerons ci-dessous certains qui intéressent le plus le risque de crédit notamment.

1-2-1- Fichier Central des Chèques (FCC)

Il a été créé dans le but de renforcer la sécurité sur ce moyen de paiements. Y sont inscrits les informations relatives aux incidents de paiements comme l'émission de chèques sans provision, interdictions judiciaires relatives à l'émission de chèques.

1-2-2- Fichier des Incidents de Remboursement des Crédit aux Particuliers (FICP)

Le FICP a pour objectif principal d'offrir aux banques des éléments d'appréciation sur les difficultés rencontrées par les particuliers pour faire face à leurs engagements. Il récence les incidents qui se traduisent par des impayés sur un crédit.

1-2-3- Fichier Bancaire des Entreprises (FIBEN)

Le FIBEN est une base de données qui a comme population les personnes morales (sociétés ou entreprises individuelles) et physiques. Il dispose des informations de nature diverse comme la présentation de la structure (dénomination, nature juridique, dirigeants, ...), de données comptables et financières, les incidents sur les effets et les risques déclarés par les banques et établissements de crédit.

La Banque d'Algérie aussi met au service des banques et des établissements financiers des fichiers qu'ils peuvent consulter à tout moment et qui sont déficients à ceux établis en Europe mais qui va dans le même sens de réflexion. Ses fichiers contiennent des renseignements sur les clients par le biais des centrales : centrale des risques, centrale des impayés et centrale des bilans.

1-2-4- La centrale des risques

L'article 160 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit stipule que « La banque centrale organise et gère un service de centralisation des risques, dénommé centrale des risques, chargée de recueillir de chaque banque et établissement financier le nom

des bénéficiaires des crédits, la nature et le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations ainsi que les garanties consenties pour chaque crédit ».

Il est à signaler qu'une autorisation écrite doit être recueillie du client.

Durant le premier semestre de 2005 il avait une mise en place de la centrale des risques des particuliers et des ménages.

1-2-5- La centrale des impayés

Le conseil de la monnaie et du crédit a édicté également un règlement n° 92/02 du 22 mars 1992 portant sur l'organisation et le fonctionnement de la centrale des impayés. Elle gère et diffuse les incidents de paiements relatifs aux crédits et aux instruments de paiement.

1-2-6- La centrale des bilans

Le conseil de la monnaie et du crédit a édicté le règlement n°96/07 du 3 juillet 1996 qui porte sur le fonctionnement et l'organisation de la centrale des bilans. Elle a pour mission la collecte et la diffusion des informations comptables et financières des entreprises qui ont obtenues des crédits.

De façon générale, la gestion externe du risque de crédit ne participe pas activement à la gestion proprement dite au sein de la banque mais rend celle-ci plus attentive dans l'octroi des crédits. Dans la section qui suit nous allons entreprendre l'explication des modèles internes de gestion du risque de crédit afin de mieux cerner les traitements que la banque peut opérer pour contrecarrer les effets néfastes du risque de crédit.

Section 02 : La gestion interne de risque de crédit

Par définition, « un modèle interne de risque de crédit est un modèle dont l'objectif est d'évaluer les probabilités de pertes engendrées par la détention d'encours de crédit »⁹. Ces modèles prennent en considération un portefeuille de crédit et ne s'intéressent pas à des contreparties individuelles. Certains d'entre eux servent à évaluer les différentes valeurs d'un portefeuille de crédit à un horizon donné, en tenant compte des probabilités de perte sur ce portefeuille lorsque la classe de risque des emprunteurs change.

⁹ DE COUSSERGUES.S, « Gestion de la banque », Dunod (Paris), 2002, P.161.

D'autres modèles évaluent à un horizon donné la valeur d'un portefeuille de crédit en tenant compte de la probabilité de faillite de la contrepartie.

2-1- La gestion traditionnelle

La gestion du risque de crédit est au cœur du métier de banquier. En effet, elle lui permet d'avoir une meilleure connaissance de ses clients et optimiser : le couple rendement/risque des prêts accordés. Cependant, face à la concurrence des marchés financiers, les banques sont appelées à reconsidérer leurs opérations traditionnelles de prêts sous un angle différent. Elles doivent rationaliser leur gestion du risque de crédit en référence au marché.

De ce fait, le processus de risque ne s'arrête pas à l'identification et la mesure du risque. L'étape de gestion est aussi importante. Celle-ci est un ensemble d'actions destinées à ramener les risques dans les limites fixées. Les principaux moyen traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont :

2-1-1- L'analyse financière

L'analyse financière permet de faire une étude approfondie sur la situation financière d'une entreprise. Ainsi, elle donne des informations indispensables telles que la qualité de l'entreprise, sa rentabilité, sa capacité à se développer et à générer des profits, etc. Il reste à savoir si cette analyse est suffisante pour quantifier la rémunération du risque de crédit lors d'une demande de prêt de l'entreprise. En effet, les ratios financiers évoluent dans le temps et dépendent du secteur industriel de l'entreprise et de sa localisation géographique.

L'analyse financière est un outil de base permettant de savoir si l'attribution d'un crédit est possible mais elle ne permet en aucun cas de déterminer le niveau de marge requis. L'espérance de gains par rapport au risque en cas de défaut ne peut pas être modélisée. Cela traduit donc la limite la plus importante de l'analyse financière.

2-1-2- La diversification

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

pour que la probabilité de perte soit faible, puisque les risques de contreparties sont faiblement corrélés entre eux.

A l'inverse, une concentration trop importante des risques sur un petit nombre de contreparties fragilise la gestion de la banque et met en danger sa pérennité en cas de défaillance de l'une des contreparties les plus importantes.

2-1-3- Les garanties

Par définition, « on entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire »¹⁰. C'est pour se couvrir contre le risque de non-remboursement que le banquier recueille des garanties. Le banquier qui accorde un crédit ne doute pas en la solvabilité de son client mais celle-ci effective au moment de l'octroi du crédit ne le sera peut être plus à l'époque du remboursement. L'emprunteur doit comprendre que des impondérables, dus à des causes les plus divers, peuvent bouleverser les calculs prévisionnels les plus justes.

Pour ces raisons, la banque exige de sa clientèle des garanties qui couvrent ses engagements.

Les garanties, appelées également sûretés, sont classées en deux catégories : les garanties réelles et les garanties personnelles.

2-1-3-1- Les sûretés personnelles

Ce type de garantie, comme son nom l'indique, repose sur la notion de personne. Elle est constituée par l'engagement d'une ou de plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier si, à l'échéance, le débiteur principal ne satisfait pas à ses obligations. Elle peut prendre la forme : d'un cautionnement ou d'un aval.

¹⁰ LOBEZ F, « Banque et marché du crédit », PUF (Paris), 1997, P.5.

- **Le cautionnement**

L'article **644** du *Code Civil Algérien* stipule :

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »¹¹.

Selon l'article **645** du même code, le cautionnement est un acte consensuel, c'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit. On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

- *Le cautionnement simple*

Dans ce cas, la caution peut requérir le bénéfice de discussion. Le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.

- *Le cautionnement solidaire :*

Dans ce cas, la caution ne peut pas opposer au créancier le bénéfice de discussion. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

- **L'aval**

Aux termes de l'article **407** du *Code de Commerce Algérien* :

« L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce »¹².

Il est exprimé par la mention « *bon pour aval...* ». Ou toute autre mention équivalente sur le recto de l'effet suivie de la signature de l'avaliste (ou avaliseur ou encore donneur d'aval). Il peut être donné par un acte séparé.

L'aval est un cautionnement solidaire. Le donneur d'aval ne peut invoquer ni le bénéfice de discussion ni le bénéfice de division.

2-1-3-2- Les garanties réelles

Ce sont les diverses sortes de biens (éléments d'actif) qui peuvent être donnés par le débiteur à son créancier en guise de gage. Dans ce volet de garanties réelles, on abordera :

¹¹ Code Civile Algérien, article 644.

¹² Code de Commerce Algérien, article 407.

- **L'hypothèque**

L'hypothèque est le droit du créancier sur un bien immeuble du patrimoine du débiteur affecté en gage de l'exécution d'une obligation. L'hypothèque est donc un contrat par lequel le créancier acquiert un droit réel sur un bien immeuble lui permettant de se faire rembourser par préférence aux créanciers de rangs inférieurs.

L'hypothèque peut être légale (résultante de la loi, article 179 de la loi 90-10), judiciaire (résultante de jugements) et conventionnelle (établie par acte authentique devant le notaire).

- **Le nantissement**

L'article 948 du code civil définit le nantissement comme suit :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cette objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »¹³.

Au niveau de la banque, lors du financement d'un équipement qui n'est pas encore acquis, le banquier exige souvent *une promesse de nantissement* établie par acte notarié. Par cette promesse, le client s'engage à nantir l'équipement en faveur de la banque dès son acquisition.

2-2- L'analyse portefeuille et les techniques modernes

2-2-1- La titrisation

La titrisation est une technique financière américaine, qui consiste pour une entreprise à céder certains de ses actifs et recevoir en contrepartie des liquidités. Ces actifs sont cédés à une structure spécifique dédiée qui émet des parts (titres de dette) souscrites par des investisseurs.

¹³ Code Civil Algérien, article 948.

- **La titrisation des créances bancaire (CLO)**

Comme son nom l'indique, la titrisation des créances bancaires est une opération de titrisation où les actifs vendus sont des prêts bancaires. Ces prêts sont généralement des crédits au logement ou à la consommation qui sont difficilement refinançables et ont des taux élevés.

La qualité du portefeuille proposé par la banque est examinée par les agences de notation selon un certain nombre de critères.

Par l'opération de titrisation, la banque cède une partie de ses créances, mais également le risque attaché à celles-ci. L'intérêt des CLO¹⁴ réside également dans leur capacité à libérer le capital qui était alloué aux créances cédées. La banque pourra alors procéder à de nouvelles opérations.

A côté des CLO classiques, on retrouve les CLO synthétiques. Ces derniers, consistent pour une banque à céder le risque de contrepartie d'un portefeuille de créances tout en conservant les créances dans son bilan. En effet, les CLO synthétiques ne portant pas sur les prêts, mais sur les dérivés de crédit se rapportant à ces prêts.

La titrisation permet à la banque d'économiser des fonds propres et donc d'améliorer la rentabilité de ceux-ci. En effet, en cédant une partie de ses créances, l'actif de la banque diminue. Le montant des fonds propres est alors réduit, en distribuant des dividendes exceptionnels ou par tout autre moyen permettant de diminuer le capital.

La titrisation a joué un rôle important dans la crise des *subprimes*. En effet, les établissements de crédit immobilier américains ont massivement « titrisé » les crédits qu'ils avaient accordés aux ménages à risque qui se présentaient sur ce marché des *subprimes*. La titrisation a eu deux effets pervers :

- D'une part, elle incité les établissements américains à prendre plus de risques car ces derniers savaient qu'ils pourraient se débarrasser de leurs risques en les transférant à des investisseurs ;
- D'autre part, la titrisation a contribué à la propagation de la crise des *subprimes* au sein du système financier international car les titres résultant de la titrisation, qui ont

¹⁴ DE COUSSERGUES S, « Gestion bancaire : du diagnostic à la stratégie », DUNOD (Paris), 2005, P.176.

en suite perdu toute leur valeur, ont été disséminés (dispersés) aux Etats-Unis et dans le reste du monde, ce qui explique en grande partie la dimension internationale de la crise financière née sur le marché des *subprimes*¹⁵.

2-2-2- Le modèle KMV ¹⁶

Le modèle de KMV Portfolio Manager est basé sur une hypothèse que les rendements des actifs sont distribués selon une distribution normale multi variée. Selon une approche similaire à Crédit Metrics, l'événement de défaut apparaît lorsque les réalisations de cette distribution (les rendements des actifs) deviennent inférieures à une valeur seuil. Les transitions vers les autres états non absorbants (état absorbant dans le cas de défaut) sont ignorées dans ce modèle.

Le modèle fonctionne donc selon une approche pouvant être synthétisé en quatre étapes :

- Simulations d'un vecteur de réalisations gaussiennes corrélés de taille égale au nombre d'actifs.
- Enregistrement à chaque simulation du nombre de défaut.
- Sommes sur l'ensemble des scénarios des pertes en supposant être distribué selon une loi bêta.
- Calcul de la distribution de pertes du portefeuille et de la VAR.

2-2-3- Crédit Metrics de JP MORGAN

Le modèle crédit Metrics est un modèle *marked to market*¹⁷, lancé en 1997 par la banque JP Morgan, est un outil destiné à évaluer, pour un portefeuille, ses variations de valeur provoquées, d'une part, par les changements de la qualité de crédit de l'émetteur des obligations (migration du crédit) et d'autre part, par le défaut de la contrepartie. A la différence de l'approche KMV, les probabilités de défaut sont données ici par les agences de rating (notation externe) concernant les entreprises importantes et par les méthodes de scoring et de mapping (notation interne) pour les petites et moyennes entreprises.

¹⁵ ROUX M, « Master banque de détail », ESKA (Paris), 2011, P.85.

¹⁶ DE SERVIGNY A et ZELENKO I, « Le risque de crédit », Dunod (Paris), 2006, P.163.

¹⁷ Les modèle market to market mesurent le risque de crédit à partir des variations de valeur de crédit. Ces variations proviennent des changements de la qualité (de la notation) des emprunteurs.

Crédit Metrics permet de calculer la CreditVar. Il fait partie des modèles structurels car, à l'instar du modèle KMV, il repose sur le modèle de Merton (1974) pour définir les seuils de migration du crédit.

Pour calculer la CreditVar, la méthode repose sur les quatre étapes suivantes :

- Détermination du risque isolé de chaque actif du portefeuille (prise en compte d'un système de notation) ;
- Construction de la matrice des probabilités de transition d'une notation à une autre (CreditMetrics utilise les matrices fournies par les agences de rating : Standard & Poor's ou Moody's) ;
- Valorisation des actifs du portefeuille selon les scénarios de transition d'une notation à une autre ;
- Calcul de la CreditVar :

La plus grande force de ce modèle réside dans le fait que les deux aspects du risque de crédit (risque de défaut et risque de dégradation de la qualité du crédit) y sont pris en compte.

Néanmoins, l'une des principales faiblesses que ce modèle présente est que les entreprises doivent être correctement notées (sinon les matrices de transition ne valent rien). Les agences de rating appliquent des cotes de crédit identiques à travers les différentes industries ou pays.

De plus, les entreprises ayant la même notation ont des probabilités de défaut identiques. Une entreprise importante notée BB est supposée par conséquent avoir la même probabilité de défaut qu'une plus petite, notée pareillement.

En outre, étant donné qu'il existe une relation entre la conjoncture économique et la probabilité de défaut, il faudrait qu'il y ait des matrices de transition associées à chaque cycle économique.

La dernière faiblesse que le modèle présente est qu'il fait, tout comme le modèle KMV de Moody's, l'hypothèse des taux d'intérêts constants.

2-2-4- Le système expert : la méthode VAR

Avant de gérer ou de transférer un risque, il est nécessaire de bien comprendre quels pourraient être l'impact sur la valeur de l'entreprise (la sévérité du risque) et à quelle fréquence (quelle probabilité) ce risque pourrait affecter l'entreprise. Cette réalité a créé le besoin d'une mesure regroupant à la fois la probabilité et l'impact potentiel d'un certain risque. La *VaR* est un outil très répandu dans les marchés financiers dû à sa quasi-nécessité réglementaire (voir le cadre réglementaire à la fin de ce document) et à sa promesse implicite d'améliorer la gestion des risques en offrant une mesure complète des risques.

La *VaR* est un concept relativement simple ce qui permet son utilisation par l'ensemble des gestionnaires. Par contre, afin de donner un bon estimé de la *VaR* (donc d'un point de vue méthodologique), la *VaR* peut-être passablement compliquée faisant appel à des notions avancées de statistique, stochastique et de probabilité.

2-2-5- RAROC

L'élaboration de la méthodologie du RAROC a commencé vers la fin des années 70, lancés par un groupe chez Bankers Trust. Leur idée originale était de mesurer le risque du portefeuille de crédit bancaire, aussi bien que le montant de capitaux d'actions nécessaire pour limiter l'exposition des déposants de la banque et d'autres supports de dette à une probabilité indiquée.

Depuis lors, un certain nombre d'autres grandes banques ont développé le RAROC ou d'autres systèmes identiques. Leur but dans la plupart des cas est de mesurer le montant des capitaux propres, nécessaire pour soutenir toutes leurs activités de fonctionnement, notamment leur activité de crédit.

Le modèle RAROC est considérée comme l'un des éléments de calcul du ratio rentabilité-risque. Il consiste à moduler les marges, plutôt que le capital, pour corriger la rentabilité requise en fonction du risque sans modifier le capital de référence. Par exemple, corriger une marge des provisions pour les pertes moyennes est un ajustement de type « RAROC ».

Comme il s'agit d'une mesure objective, et non réglementaire les provisions et les fonds propres sont tous deux économiques. Cela revient à ajuster en même temps le numérateur et le dénominateur avec les risques. Le ratio de référence est donc :

$$RAROC = \frac{\text{Résultat} - \text{Provision économique}}{\text{Fonds propres économique}}$$

Les résultats sont corrigés des « pertes moyennes », les fonds propres représentent les pertes « inattendues », ou pertes maximales à un seuil de confiance donnée.

Du point de vue de la terminologie, il est simple de se référer à RAROC pour désigner toute mesure de performance ajustée pour les risques. Dans la suite, cette appellation générique est utilisée. Elle désigne les deux expressions équivalentes de ce ratio rentabilité/risque :

$$RAROC = \frac{\text{Résultat} - \text{pertes Moyennes}}{\text{Pertes Inattendues}}$$

Au plan conceptuel, le meilleur ratio de références est celui indiqué ci-dessus, si l'estimation des provisions économique est irréalisable, par exemple, à cause d'un nombre trop faible d'engagement éliminant la possibilité de recourir à des statistiques, les « provisions » économique peuvent être prises en compte au dénominateur¹⁸.

2-2-6- Le scoring

Le score est un système de notation fondé sur des analyses statistiques, permettant d'avoir une note représentative relative au risque encourus par la banque.

Cette technique est couramment utilisée dans plusieurs pays au monde, dans le traitement des dossiers de crédits automatisés, notamment les crédits à la consommation et l'immobilier, qui représentent un volume de dossiers important. L'étude du dossier de crédit scoring, permet d'avoir un gain de temps par rapport aux méthodes traditionnelles, un dosage en fonction de sa sensibilité aux risques, et le niveau d'impayé que tolère la banque.

Le modèle de score doit contenir un maximum d'informations ; il doit être estimé sur une population homogène d'emprunteurs et il doit être construit sur des données historiques couvrant une période assez longue pour couvrir un cycle économique. Les coefficients de la

¹⁸ BESSIS J, « Gestion des risques et gestion actif- passif des banques », Dalloz, 1995, PP 330-331.

fonction de score doivent être significatifs et conformes aux attentes et les performances du modèle doivent être stables à un instant donné et au cours du temps. Enfin, il est très important que le modèle puisse bien prévoir le défaut¹⁹.

Conclusion

Le service crédit joue un rôle prépondérant dans l'activité d'une banque. Il doit assurer au mieux ses missions pour que la banque soit performante et rentable.

Selon cet objectif primordial, la gestion du crédit est le facteur de réussite d'une banque. Sa gestion et son analyse est un enjeu très important puisqu'une bonne gestion du risque de contrepartie par les différentes modalités de gestion tant interne qu'externe permet d'atteindre ce fameux cercle vertueux synonyme de performance.

Aujourd'hui la plupart des banques ont fait des efforts et des progrès énormes dans plusieurs domaines pour atteindre leurs objectifs de rentabilité ou leurs impératifs de compétitivité. Ces évolutions ont pour beaucoup été provoqué par les profondes mutations du secteur au cours des vingt dernières années.

Que ce soit avec le nouveau cadre réglementaire et le ratio de solvabilité ou la pression de la concurrence notamment liée au désencadrement du crédit, les banques ont du profondément changer, évoluer, adapter leur approche de l'environnement.

¹⁹ DIETSCH M, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Revue Banque, 2008, P.204.

Chapitre III : Le risque de crédit, sa maîtrise et son impacte sur la rentabilité bancaire

Introduction

Ses dernières années, un grand nombre de pays ont connu des crises financières d'une ampleur considérable, ce qui laisse à penser qu'aucun pays n'est épargné.

Les origines de ces difficultés bancaires nouvelles sont la promptitude de la déréglementation, la déficience des systèmes du contrôle interne des risques et la discipline du marché.

En effet, les disfonctionnements importants survenus sur le marché bancaire proviennent essentiellement du changement brutal des règles du jeu, et l'inaptitude des agences de crédit de se prémunir des risques auxquels elles s'exposent.

Nous nous intéresserons dans ce troisième chapitre à étudier l'impact de l'évènement de crédit sur la rentabilité des établissements financières, après avoir présenter dans un premier temps les procédures suivies dans la maîtrise et le transfert du risque de crédit.

Section 1 : La maîtrise du risque de crédit dans la banque

La maîtrise des risques d'une banque est l'ensemble des initiatives souhaitables qu'elle devrait adopter pour faire face aux principaux risques inhérents à ses activités.

La maîtrise de risque de crédit nécessite la mise en place au sein d'une banque d'une gestion rigoureuse des activités de crédit. La direction générale doit s'y impliquer entièrement et faire de celle-ci une priorité parmi les dispositions de gestion mises en place.

1-1- La gestion d'un portefeuille de crédit

1-1-1- Mesure d'une performance ajustée pour le risque de crédit

La rentabilité comptable¹ n'est pas ajustée pour le risque. Que les clients soient des sociétés financières solides ou des PME risquées ne change rien à une telle mesure de

¹ La rentabilité comptable est le rapport entre l'accroissement de résultat comptable et les capitaux investit pour l'obtenir.

performance. Pourtant, la différence est de taille. Un risque élevé aujourd'hui se traduira par des pertes futures que le résultat comptable ne peut pas capter.

Comment ajuster le revenu pour le risque ? C'est la question à laquelle nous allons essayer de répondre. Il suffit de rapporter le revenu net au risque de crédit, mesuré par le capital économique. Ce ratio, connu sous le nom de RAROC, ou « Risk Adjusted Return on Capital ».

$$\text{RAROC} = \text{revenu net au risque} / \text{capital économique}$$

Ce ratio permet de définir un seuil de rentabilité minimal.

Par exemple, s'il faut procurer aux fonds propres une rentabilité de 20% avant impôts, il faudrait que ce ratio soit supérieur à 20%.

En valeur absolue, ce ratio est tributaire du multiple de la volatilité des pertes qui a conduit au capital économique. Mais si ce capital économique est globalement réconcilié avec celui de la banque, on peut dire que le seuil de rentabilité est correct. En outre, l'utilisation d'un multiple commun à toutes les mesures les rend comparables entre activités.

1-1-2- La mesure de l'effet de diversification sur un portefeuille de crédit

Les risques de crédit sont généralement gérés en assurant une diversification adéquate de portefeuille de crédit (agrégation des risques). Si un portefeuille n'est pas diversifié et comprend pas qu'une seule contrepartie, ce qui signifie que l'ensemble des fonds est prêté à un seul emprunteur, le risque associé est très important. En effet, si la contrepartie fait défaut et n'est plus en mesure de rembourser le nominal et les intérêts du prêt, la solvabilité de la banque est compromise. Une position plus confortable pour la banque consiste, par exemple, à prêter 0,01 de ses fonds à 10 000 clients différents. Supposons que la probabilité de défaillance annuelle d'un prêteur soit de 1%. Dans ce cas, on peut estimer que pour l'ensemble du portefeuille, 100 clients feront défaut durant l'année. Malgré cela, la banque peut espérer que les profits dégagés sur 9 900 autres seront largement suffisants pour couvrir ses pertes. Comme nous l'avons signalé, la diversification diminue le risque spécifique. La banque continue d'être exposée à un retournement économique ayant pour conséquence une augmentation des probabilités de défaillance. De ce fait, le bénéfice de la diversification est

maximal lorsque les emprunteurs sont dans des régions géographiques différentes et des secteurs différents².

Exemple :

Deux centres de responsabilité, spécialisés géographiquement ou par industrie. Nous pouvons espérer que si l'un se porte mal, il n'en va pas nécessairement avec l'autre. Comment mesurer dans ce cas l'économie des risques, donc des fonds propres, liés à cet « effet portefeuille » ?

Les caractéristiques des deux activités sont les suivantes :

- Les engagements, 1000 pour A et 1000 pour B
- La volatilité des taux de défaut est de 1,5% pour A et 3,5% pour B

Les risques étant indépendants. Nous laissons de côté la perte statistique supposée déduite des marges. Les volatilités des pertes sur A et B sont respectivement de $1,5\% \times 1000 = 15$ et de $3,5\% \times 1000 = 35$.

Avec un multiple de 2, chacune consomme respectivement le double, soit 30 pour A et 70 pour B. Mais le risque ne s'additionne pas arithmétiquement. Deux risques de 1 font en général un risque total inférieur à 2.

Avec les volatilités les calculs sont simples. Il faut connaître le degré d'association entre le risque de A et celui de B. Nous supposons dans notre exemple qu'ils sont indépendants pour la simplification. Dans ce cas la volatilité de perte de A+B est inférieure à la somme des volatilités, soit $15+35 = 50$. Les règles statistiques montrent qu'elle est égale à 38,08.

Ce chiffre est inférieur à 50. L'écart $50-38,08 = 11,92$ est **le gain de risque imputable à la diversification**, ce gain est immédiatement traduisible en fonds propres, donc en rentabilité. Ainsi, au lieu d'avoir besoin de $2 \times 50 = 100$ de fonds propres, il suffit de $2 \times 38,08 = 76,16$ pour couvrir des risques diversifiés de portefeuille A+B, soit un gain de 23,84.

1-1-3- L'allocation des fonds propres globaux

L'allocation des fonds propres est une démarche qui, à partir de la distinction fonds propres réglementaires³/fonds propres économiques⁴, donne de la cohérence à la comptabilité

² HULL J et al, « Gestion des risques et institutions financière », PEARSON (France), 2007, P.20.

du couple rentabilité-risque car elle repose sur le constat que plus une activité est risquée, plus elle consomme de fonds propres, donc plus elle doit dégager une rentabilité élevée.

L'allocation des fonds propres conduit à développer toute activité ou tout métier dont la rentabilité ajustée par le risque est supérieure au coût des fonds propres économiques⁵.

Si les fonds propres globaux deviennent 76,16 chaque secteur consomme moins de fonds propres qu'il n'y paraît à première vue. C'est-à-dire, la contribution de A au risque global du portefeuille de crédit est inférieure à son risque « isolé ».

La détermination de ces allocations des fonds propres globaux, se fait selon une règle simple est intuitive qui consiste à les effectuer au prorata des risques isolés, soit 30 et 70 pour A et B respectivement. Les allocations des fonds propres globaux sont alors de 30% pour A et 70% pour B, soit respectivement, 22,85 pour A et 53,31 pour B. Le Total est de 76,16 au lieu de 100.

La rentabilité ajustée par le risque pour A s'est donc améliorée. Les 5 de revenu net n'ont pas à être rapportés à 30, car il s'agit d'un risque « isolé », c'est-à-dire non diversifié de A, mais à 22,85. La rentabilité ajustée pour le risque devient $5 / 22,85 = 21,90\%$ au lieu de 16,67% pour risque isolé. Elle est devenue supérieure au seuil de 20%. Cela suppose que les fonds propres réels de la banque sont égaux au capital économique de 76,16.

1-1-4- La réallocation de limites

La banque dispose toujours de 76,16 de fonds propres, mais elle voudrait réallouer ses engagements entre A et B. Les comités des engagements fixent des autorisations en encours de 1000 sur A et 1000 sur B.

Si l'autorité sur B, le secteur le plus risqué, est réduite de 100, de combien peut-on augmenter celle de A ?

Un calcul approximatif suffit en considérant que les fonds propres sont approximativement proportionnels aux encours. Les 1000 de B consomment 53,31 sur un

³ Les fonds propres réglementaires correspondent aux fonds propres que doivent détenir les établissements financiers en lien avec l'exigence réglementaire définie par le Comité de Bâle.

⁴ Les fonds propres économique représentent pour les banques le montant de capitaux propres couvrant le besoin minimum, évalué sur une base réaliste, pour couvrir les risques qu'elle gère ou collecte.

⁵ DE COUSSERGUES S, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie », DUNOD (Paris), 2007, PP. 202, 203.

total de 76,16. Ce qui signifie que 100 de réduction sur B économise un capital approximatif de $10\% \times 53,31 = 5,33$. Ces 5,33 sont réalloués sur A. Sachant que A consomme 22,85 pour 1000 d'encours en risque.

Si les fonds propres autorisés sur A passent à $22,85 + 5,33 = 28,18$, l'accroissement est de $5,33/22,85 = 23,3\%$. Finalement, on constate que 233 (23,3%) d'encours de risque sur A sont équivalents à 100 (10%) d'encours sur B.

Pour conclure on peut dire que l'exposition n'est pas le risque lui-même, car le risque c'est la perte potentielle. Ce principe est à l'origine de l'idée de fixation de limites, non en autorisation d'encours, mais en dotations en fonds propres. Il revient ensuite aux responsables des centres de profit de choisir les risques et les revenus qu'ils souhaitent du moment qu'ils respectent une enveloppe de fonds propres et une « rentabilité suffisante » sur cette dotation.

L'objectif principal de cette démarche c'est la gestion globale d'un portefeuille sous des contraintes de fonds propres. Pour se faire il faut distinguer entre les bonnes et les mauvaises structures de portefeuille de prêt.

Exemple :

Le secteur A engendre une marge nette de 0,5%, celle de B est de 1,3%, plus élevée pour compenser un risque plus élevé.

Avec les expositions initiales de 1000 et 1000, les revenus respectifs sont des 5 et 13 avant pertes potentielles (avant risque). La marge totale est donc de 18, soit 23,64% du capital économique. Si les encours sur A et B deviennent 1700 et 808 respectivement au lieu de 1000 et 1000, le capital économique reste inchangé (76,16), la marge devient de 19, soit une rentabilité de 24,95%.

A un niveau de risque constant, la rentabilité a été accrue par une réallocation des encours. Il existerait peut être des combinaisons plus rentables, si les fonds propres pouvaient varier. Tel est le sens d'une optimisation « quantitative » du couple rentabilité- risque du portefeuille de crédit.

1-2- Le transfert du risque de crédit : Les dérivés de crédit

1-2-1- Définition

Un produit dérivé de crédit est défini comme « un instrument de marché, donc coté en fourchette, dont le flux qui lui est associé dépend de l'évolution de la qualité de crédit de l'émetteur d'un actif de référence »⁶.

Les dérivés de crédit apportent la possibilité, pour un intervenant sur ce marché de vendre le risque de crédit portant sur une créance tout en concevant la propriété juridique de cette dernière, c'est-à-dire tout en continuant à l'inscrire à son bilan. Cette capacité à transférer de manière synthétique une créance, fondé sur la dissociation du risque de crédit et de la créance elle-même, procure tant à l'intervenant vendeur de risque (encore appelé acheteur de risque (ou vendeur de protection) une plus grande souplesse dans la gestion du risque de crédit⁷.

Ces produits sont utilisés notamment pour la couverture en cas de défaut de la contrepartie. Un défaut peut être caractérisé par :

- l'insolvabilité ou le défaut de paiement sur le principal ou les intérêts du crédit ;
- la restructuration, qui affaiblit la qualité de crédit de la référence ;
- La faillite qui a pour conséquence une incapacité du débiteur à honorer ses engagements.

1-2-2- L'utilisation des dérivés de crédit

Schématiquement, il existe deux grands types de banques : les banques d'investissement et les banques commerciales. La différence entre les deux, réside dans la nature de leurs fonctions principales. La banque commerciale a pour métier de base, l'intermédiation financière entre emprunteurs et prêteurs. Dans ce métier historique, elle couvre ainsi trois grands risques : le risque de taux, le risque de change et le risque de crédit. Le plus important parmi ces trois risques, est de loin le risque de crédit. Or, il est paradoxalement le plus difficilement gérable.

⁶ MARTEAU D, « Les enjeux du développement du marché des dérivés de crédit », Revue Banque Stratégie, N°186, Octobre, 2001, P. 2.

⁷ MISHKIN F, « Monnaie, Banque et Marchés Financiers », PEARSON (Paris), 2003, P. 223.

L'un des principaux objectifs des dérivés de crédit est de simplifier la gestion des risques de crédit tout en répondant le mieux aux contraintes rentabilité-risque supportées par la banque.

Nous montrerons donc en quoi ces outils permettent de gérer le risque de crédit pour les banques, aussi bien d'un point de vue économique que réglementaire. Nous montrerons également qu'ils permettent d'améliorer la rentabilité des opérations d'une banque, chose qui nous intéresse le plus dans le présent travail.

1-2-3- Un outil puissant dans la gestion du risque de crédit

Bien que le marché mondial des dérivés de crédit reste relativement restreint comparé aux autres marchés de produits dérivés, la forte demande de ces instruments durant ces dernières décennies n'a fait que confirmer leur intérêt grandissant pour la gestion et transfert des risques de crédit. Ce succès résulte fatalement des caractéristiques propres de ces instruments qui font d'eux des produits très adaptés aux besoins des acteurs financiers et du coup très sollicités sur les marchés de produits dérivés.

Les banques commerciales sont les principaux acteurs sur le marché des dérivés de crédit. Elles font recours à ces produits pour gérer leurs risques de crédit, diversifier leurs portefeuilles de prêts et leurs autres actifs à risque. Elles s'en servent également pour réduire leur exposition au risque de crédit lorsqu'elles jugent disproportionnées les normes imposées en matière de fonds propres par rapport au risque couru. Comme elles peuvent être à la quête de nouvelles stratégies d'augmentation de rendements.

1-2-4- La gestion bancaire du risque de crédit

En matière de gestion bancaire, on distingue généralement la gestion macro de la gestion micro du risque de crédit.

La gestion macro du risque de crédit, est celle où le recours aux produits dérivés de crédit permet de diversifier les portefeuilles bancaires sans pour autant altérer les relations commerciales qui peuvent exister entre ces établissements et leurs clientèles. C'est dans cette perspective que les produits dérivés de crédit permettent aux banques de faire face au "paradoxe du crédit" qui peut être surexposé aux secteurs sur lesquels elles détiennent un avantage comparatif en termes d'origination de transaction.

A titre d'exemple, nous pouvons évoquer le cas d'une banque qui fait régulièrement des affaires avec un de ses clients, le client X. Sachant que ses lignes de crédit à 7 ans sont pleinement utilisées, il ne lui reste par contre que de la capacité à 5 ans. Face à cette situation, la solution qui s'offre à la banque est de suggérer une ligne de crédit à 5 ans et de conclure un Crédit Default Swap pour 2 ans dans 5 ans. Ce swap à terme a bien sûr un coût qui vient diminuer la rentabilité de l'opération, mais cette solution évite à la banque de décliner la transaction proposée par son client.

La gestion micro du risque de crédit quant à elle, est celle où les produits dérivés de crédit offrent une protection contre le risque de défaut ou bien l'élargissement de la marge de crédit de débiteurs individuels.

1-2-5- La gestion du capital réglementaire des banques

Les produits dérivés de crédit sont également utilisés par les établissements bancaires pour réduire leur exposition au risque de crédit lorsque celui-ci est jugé démesuré par rapport aux fonds propres réglementaires imposés par les autorités prudentielles. En souscrivant à des contrats de couverture auprès des investisseurs ou autres banques, ces établissements de crédits arrivent à se débarrasser de toute ou partie de leur risque d'exposition, nécessitant par conséquent moins de fonds propres réglementaires. Ceci dit, cette couverture n'est pas sans coût et passe forcément par l'acquittement d'une prime d'annuité qui vient réduire les marges de profit réalisées par ces établissements sur les opérations de crédit. C'est fatalement le prix à payer pour gagner en termes de réserves réglementaires et le respect des contraintes prudentielles.

1-2-6- La gestion des portefeuilles d'investissement

D'une manière générale, les produits dérivés de crédit permettent de mettre en place de nouvelles stratégies de couverture. Prenons à titre d'exemple, le cas d'un investisseur détenant un actif obligataire susceptible de subir une dégradation. Face à ce risque éventuel, la solution la plus judicieuse qui s'offre à l'investisseur serait de vendre sa position sur le marché cash. Cependant, plusieurs entraves inhérentes à ce marché pourraient le contraindre à renoncer à cette décision :

- Le marché secondaire pour cet actif peut s'avérer illiquide et le prix de revente d'autant plus faible.

- Les conditions de marché (taux d'intérêt, change) ne sont pas favorables.
- Le marquage au marché du titre en question est négatif, et la décision de vendre l'actif reviendrait à concrétiser une perte.
- A l'opposé du cas ci-dessus, le titre est fortement positif, et dans ce cas, se séparer de l'actif ne serait pas optimal d'un point de vue fiscal.

Pour ces diverses raisons, prendre une position de couverture au moyen d'un produit dérivé sur le risque de défaut ou encore sur la marge de crédit, pourrait s'avérer dans ce cas beaucoup plus profitable que la cession en elle-même.

1-2-7- Des stratégies d'augmentation des rendements

Les produits dérivés de crédit peuvent servir également de moyen permettant la mise en place de stratégies d'augmentation de rendements. En effet, supposons le cas d'un investisseur ayant acquis un titre dont le spread⁸ est de 10 bps au-dessus du Libor⁹. Cet investisseur s'attend à une appréciation éventuelle du crédit sous-jacent et souhaite sortir de sa position lorsque celui-ci aura atteint un niveau égal à celui du Libor.

Le gestionnaire peut matérialiser cette anticipation dès aujourd'hui en vendant à une contrepartie une option d'achat sur le crédit sous-jacent avec une marge d'exercice nulle au-dessus du Libor. Il empêche ainsi la prime de l'option et augmente par la même occasion son rendement.

Une stratégie inverse pourrait aussi être adoptée lorsque l'investisseur souhaite faire l'acquisition d'un titre, dont il estime que le cours d'achat reste relativement cher. En effet, le titre en question se négocie actuellement sur le marché à un spread de 15 bps au-dessus du Libor, tandis que l'investisseur serait prêt à l'acheter au Libor + 20bps. Une solution pour ce dernier pourrait être de vendre une option de vente sur ce titre sous-jacent à une marge d'exercice de Libor +20 bps et améliorer de cette manière sa performance grâce à la prime du put. En effet, les produits dérivés de crédit visent avant tout à rendre le marché du crédit plus flexible, plus liquide et plus large. En effet, là où l'univers du crédit « classique » est compensé d'actifs se caractérisant par une devise, une maturité, une forme juridique précise, les dérivés de crédit visent à élargir cet univers :

⁸ Le **spread** est un mot utilisé en finance qui désigne de manière générale le différentiel entre deux taux.

⁹ Le **libor** est une série de taux de référence du marché monétaire de différentes devises. Il s'agit

Pour une devise considérée et pour une échéance donnée, d'un indice de taux calculé chaque jour ouvré à 11h.

- En terme de devise : certains émetteurs présents sur les marchés financiers n'empruntent que dans certaines devises, en général leur devise de référence. Les dérivés de crédit permettent de transférer synthétiquement un risque de crédit dans une devise où aucun actif sur ce nom n'est disponible.
- En termes de maturité : les actifs de crédit, qu'ils soient dans le bilan d'une banque ou sur le marché financier, ont tous une maturité précise et figée. Les dérivés de crédit permettent d'offrir des maturités inexistantes.
- En termes de recouvrement en cas de défaut : une banque qui porte un risque de crédit subira une perte en cas de défaut de l'emprunteur. Avec les dérivés de crédit, il est possible de figer par anticipation la perte éventuelle supportée par la banque en cas de défaut du crédit sous-jacent.
- En termes de noms : certains noms (essentiellement des entreprises) ne financent pas leurs expansions en s'endettant auprès des marchés financiers (émission d'obligation), mais en s'endettant auprès des banques. Il peut donc être intéressant, à la fois pour les banques prêteuses, et pour les investisseurs de s'échanger ce genre de risques non disponibles sur le marché. De plus, les actifs sous-jacents ne sont généralement pas transférables : seule une transaction synthétique est donc disponible.
- En termes de structure : les formes que peuvent prendre des transactions de dérivés de crédit sont nombreuses. Celles-ci peuvent être synthétiques ou non Crédit Default Swap (CDS) ou Crédit Linked Note (CLN) par exemple.

Pour toutes ces raisons, les dérivés de crédit permettent de fluidifier la gestion du risque de crédit pour une banque. Il peut s'agir de sortir des risques non désirés ou considérés par exemple comme trop importants, mais aussi de prendre de nouveaux risques complémentaires de ceux déjà présents dans le portefeuille. Les dérivés de crédit permettent de diminuer les risques économiques d'une banque.

Section 02 : Le risque de crédit : quel impact sur la rentabilité bancaire ?

Comme toute entreprise, la banque est soumise à l'impératif de la rentabilité. Aussi, portant du principe que cette dernière est fortement liée à la maîtrise du risque des crédits accordés, il convient d'analyser les critères de rentabilité dans le cadre de la gestion bancaire, et ce pour mettre en évidence les facteurs qui la détermine.

La rentabilité vise à comparer le résultat dégagé aux moyens mis en œuvre par une entreprise¹⁰. Par ailleurs, la rentabilité d'une banque peut être abordée par produit bancaire, par agence ou par segment de clientèle. Le présent élément s'attachera à étudier la formation du résultat et les facteurs explicatifs de la rentabilité.

2-1- Définition et importance de la rentabilité bancaire

La rentabilité bancaire peut être définie comme : « la rentabilité est le rapport entre un résultat et les moyens mis en œuvre pour atteindre ce résultat »¹¹.

La rentabilité d'un établissement de crédit représente son aptitude à dégager de son exploitation des gains suffisants, après déduction des coûts nécessaire à cette exploitation, pour poursuivre durablement son activité. Elle est issue du processus de transformation au sens large (telle que sur les contreparties, les taux d'intérêt, les devises ou les échéances) mis en œuvre par les établissements de crédit dans le cadre de leur fonction d'intermédiation.

La rentabilité est considérée comme un indicateur de performance bancaire, elle exprime la capacité d'un capital à produire un revenus (rapport entre un résultat et moyens mis en œuvre pour l'obtenir).

L'existence de la rentabilité est nécessaire à tout établissement de crédit. Elle est la garentie de maintien de la solidité de la structure financière qui doit résulter d'une progression des fonds propres proportionnelle à celle des risques, elle permet¹² :

- De conserver un certain profit de risque et de déposer d'un matelas pour se prémunir contre les problèmes qui se posent à court terme.

¹⁰ DE COUSSERGUES S, « La banque : structures, marchés, gestion », DALLOZ (Paris), 1994, P. 91.

¹¹ DALAIGRE P, « Pratique de la rentabilité », DUNOD (Paris), 2001, P.15.

¹² TASSEDA S, « Mesure de la rentabilité par centre de profit : cas de la CPA », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention dy brevet supérieur de banque, ESB, 2007, P.26.

- D'assurer par le versement des dividendes, une rémunération de ses apporteurs de capitaux, essentielle dans l'optique de la réalisation de futures augmentations de capital.
- De faciliter la mise en œuvre des plans stratégiques de la banque.

2-2- La formation de résultat

La formation de résultat concerne le calcul des soldes de gestion, à partir du tableau de compte de résultat. De cette démarche, on peut retenir trois soldes de gestion que sont le produit net bancaire (P.N.B), le résultat brut d'exploitation (R.B.E) et le résultat d'exploitation (R.E).

2-2-1- Les marges bancaires

La marge bancaire globale la différence entre le rendement moyen de tous les financements accordés, quel que soit leur support, et le coût moyen des ressources collectées, quelle que soit leur forme. Elle est composée de la marge d'intermédiation classique (différence entre le rendement moyen des crédits accordés et le coût moyen des dépôts collectés) et de la marge sur les autres opérations (différence entre le rendement moyen et le coût moyen des autres opérations- interbancaires, sur titre...)¹³.

2-2-2- Le produit net bancaire (P.N.B)

Le produit net bancaire est le premier solde calculé, il représente l'écart entre les produits d'exploitation bancaire (intérêts débiteurs et commissions perçues) et les charges, c'est-à-dire le « coût d'achat » des ressources auprès des apporteurs de capitaux. Le P.N.B traduit en quelque sorte, la maîtrise d'une banque du rendement de ses emplois par rapport au coût de ses ressources. De part son rôle de financer les frais généraux, et les risques de crédits accordés, le P.N.B est un solde de gestion fondamentale pour la banque.

La décomposition de se soldes nous donne une indication sur l'orientation des activités de la banque à travers :

- La marge d'intérêt : qui est un solde entre les intérêts perçus et les intérêts servis correspondant à l'activité d'intermédiation bancaire.
- Le solde entre les plus-values et les moins-values ; il s'agit des résultats dégagés sur les portefeuilles de transactions pour dépréciation des titres de placement.

¹³ BAILLY J, « Economie monétaire et financière », BREAL (Paris), 2006, P. 156.

- Les commissions nettes facturées : elles correspondent au solde des flux de commissions perçus auprès de la clientèle ou de réseaux distributeurs et les flux des commissions payées aux apporteurs d'affaires ou sous traitants.

Produit net bancaire = Produit d'exploitation – charges d'exploitation.

2-2-3- Le résultat brut d'exploitation

Ce solde indique la marge qui se dégage de l'activité bancaire après prise en compte des coûts de fonctionnement. Ces coûts de fonctionnement sont constitués des charges de personnel et autre frais généraux mais également des dotations aux amortissements. On les appelle généralement les frais généraux. L'équivalent du résultat brut d'exploitation chez les entreprises industrielles et commerciales et l'excédent brut d'exploitation. Ce solde est celui qu'il faut utiliser pour faire des comparaisons entre banques à conditions d'exploitations différentes (banques avec ou sans réseaux)¹⁴.

RBE = Produit net – frais généraux (charges du personnel + impôt sur taxe + charges diverses).

2-2-4- Le résultat net d'exploitation

C'est la marge dégagée sur l'ensemble des activités bancaires après prise en compte des frais de structure et du coût de risque généré par les différentes activités. Le coût de risque correspond essentiellement à l'effort de provisionnement net de la banque (dotation aux provisions – reprises de provisions) en capital des créances douteuses des engagements et des engagements hors bilan.

RE = résultat brut d'exploitation – coût du risque.

2-2-5- Le résultat courant avant impôt (RCAI)

Tient compte des gains ou pertes sur actifs immobilisés. Il représente donc la marge générée après prise en charge de tous les coûts¹⁵.

Les actifs immobilisés correspondent généralement aux titres de participation, les parts dans les entreprises liées et les titres d'investissement.

¹⁴ GENTIER A, « Economie bancaire », PUBLIBOOK, 2003, P. 186.

¹⁵ Idem.

2-2-6- Le résultat net (RN)

Le résultat net prend en compte tous les éléments exceptionnels, l'impôt sur les sociétés et les dotations et les reprises aux fonds pour risque bancaires généraux (FRBG) et provisions réglementées¹⁶.

$RN = RCAI + ou - Résultat\ exceptionnelle + ou - dotation\ ou\ reprise\ de\ FRBG\ et\ provisions - impôt\ sur\ les\ sociétés.$

2-3- Les facteurs de la rentabilité bancaire

L'analyse de la formation du résultat d'une banque peut être approfondie au-delà du calcul des soldes de gestion, qui nous permis de repérer différents facteurs. Il s'agit maintenant, d'étudier l'influence réciproque de ces derniers pour déterminer les facteurs de la rentabilité dans la banque. Ce qui conduit à distinguer quatre effets. A savoir : l'effet prix, l'effet encours, l'effet ciseau et l'effet risque.

2-3-1- L'effet prix

L'effet prix consiste à mettre en relation le résultat et les prix facturés à la clientèle, qu'il s'agisse d'intérêts ou de commission, ainsi que les rémunérations versées aux apporteurs de capitaux. Il concerne donc les composantes du produit net bancaire (la mage d'intérêts, les commissions).¹⁷

En Algérie, et après avoir été fixée administrativement par les autorités monétaires, la tarification bancaire a connu une évolution vers une responsabilisation des banques, consacré par une instruction de la banque d'Algérie, les conditions bancaires retenues, ainsi que l'affichage de la tarification bancaire. Cette dernière se compose de trois éléments :

2-3-1-1- Les taux d'intérêts

Les taux d'intérêt servent à rémunérer les apporteurs de capitaux (les ressources) par des intérêts créditeurs et les emprunteurs par des intérêts débiteurs.

Le P.N.B est largement sensible à la variation des taux, car en période de hausse des taux, la marge d'intérêt a tendance à s'élargir et l'inverse se reproduit en phase de baisse des taux.

¹⁶ BEGUIN J, « L'essentiel des techniques bancaire », ORGANISATION (Paris), P. 3.

¹⁷ DE COUSSERGUES S, « Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie », DUNOD (Paris), 2007, P.120.

A titre d'exemple, le taux d'intérêt pratiqué par les banques publiques est passé de 17,5% en 1997 à 09% en 2004, cette tendance à la baisse, influence la marge d'intérêt et par conséquent le P.N.B, ce qui a obligé les banques publiques à revoir leurs conditions bancaires à la hausse à maintes fois, jouant sur une autre composante qui sont les commissions bancaires.

2-3-1-2- Les commissions bancaires

Les commissions perçues sur les clients d'une banque, jouent le rôle d'un cliquent qui empêche les baisses brutales du P.N.B, qui plus, il introduit les commissions moins il sera sensible aux variations de taux, notamment à la baisse.

2-3-1-3- Les plus moins values

Les plus ou moins value correspondent aux différences constatées entre les gains et les pertes, réalisés sur les différentes opérations financières au moment de leur règlement définitif (notamment celles liées aux opérations de commerce extérieure : importation et exportation).

2-3-2- L'effet Encours

L'effet encours peut être étudié en combinant deux facteurs : le volume d'activité d'une banque et la structure de son bilan.

2-3-2-1- Volume d'activité

On peut facilement s'apercevoir, que l'évolution de l'activité d'une banque a un effet mécanique sur son P.N.B. cet effet volume, nous empêche d'analyser son résultat. A l'aide de la méthode des ratios par type d'opérations (clientèle, marché, interbancaire), nous pouvons lever cet inconvénient. Par exemple, pour une banque qui veut avoir la marge sur ses opérations avec la clientèle, il suffit de comparer le rendement moyen des crédits accordés au coût moyen des dépôts collectés.

2-3-2-1- Structure du bilan

Comme le volume d'activité, la structure du bilan d'une banque entraîne un effet sur son P.N.B qu'on peut étudier selon deux aspects. Pour le premier aspect, prenant l'exemple d'une banque qui voit la structure de son actif qui tend vers la diminution de ses crédits à court terme (les plus rémunérateurs), ou la structure de son passif, vers une augmentation des dépôts rémunérés au profit des dépôts non rémunéré. Cette tendance aura pour conséquence,

le resserrement de son P.N.B, puisque les intérêts débiteurs baissent et les intérêts créditeurs augmentent. Quant au deuxième aspect, déjà évoqué dans l'effet prix, il concerne la structure de bilan d'une banque donnée qui présente une sensibilité de son P.N.B, à l'égard des variations de taux d'intérêt.

2-3-3- L'effet ciseau

L'effet taux et l'effet encours explique le montant de P.N.B réalisé au cours d'un exercice.

Afin de ressortir le résultat brut d'exploitation, on déduit les frais généraux du P.N.B. En général, les frais généraux absorbent une part importante, dépassant les 50% du P.N.B. De ce fait, la progression continue et rapide des frais généraux par rapport au P.N.B, réduit le résultat brut d'exploitation et le fait progresser à un rythme inférieur à celui de P.N.B.

2-3-4- L'effet risque

Le montant des dotations aux provisions peut nous renseigner sur la prise de risque d'une banque. Il importe de mieux cerner le provisionnement du risque bancaire, selon les différentes catégories de provisions de la comptabilité générale (provisions pour dépréciation, provisions pour risques et charges), et la prise en compte du cas particuliers des provisions pour risque pays, relevant des pays considérés.

En effet, l'analyse des quatre effets condamne le résultat d'une banque dont le banquier n'a pas vraiment l'entière maîtrise, contrairement au contrôle des frais généraux et des risques relève de sa gestion dans la détermination d'une politique de rentabilité.

2-4- Les déterminants de la rentabilité bancaire

Comme tout commerçant, le banquier cherche à tirer un certain bénéfice des différents services qu'il rend à sa clientèle. L'objet de cette section sera de parler des éléments qui entrent dans la détermination de la rentabilité de ces services, dont on cite le bilan bancaire, les principaux résultats de l'activité bancaire et les ratios de la rentabilité bancaire.

2-4-1- Le bilan bancaire

Le bilan d'une banque reflète l'état de créances et dettes à un moment donné. Il comprend l'actif, le passif et le hors bilan.

L'actif et le passif d'une banque retracent essentiellement les opérations interbancaires et les opérations avec la clientèle. C'est au sein de ces deux grands postes que se fait l'activité d'une banque. Si l'on y ajoute le montant des participations et de dettes d'une banque, on a alors une idée précise de son activité. Les autres postes du bilan sont de nature essentiellement comptable : immobilisation, comptes de régularisation, provisions pour risques bancaires¹⁸.

2-4-1-1- Les opérations interbancaires

Elles font partie des comptes de la classe 1, se sont les opérations réalisées entre la banque et les autres institutions financières dans le cadre de sa stratégie de trésorerie. En effet l'excédent de la trésorerie (les éléments d'actif excèdent les éléments Correspondants) permet à la banque de jouer le rôle d'un prêteur net sur le marché interbancaire dans le cas inverse la banque fait recours au marché pour se refinancer. Les opérations interbancaires intègrent également les comptes de liaison. Les dépôts d'une banque dans d'autres établissements et ceux que ces derniers détiennent chez elle.

2-4-1-2- Les opérations avec la clientèle

Elles sont engendrées par les comptes de la classe 2. Dans l'actif on retrace les crédits accordés à la clientèle, dans le passif on inclut les dépôts collectés qu'ils ventilent selon leur degré d'exigibilité, leur forme (compte, bon, ...) et leur nature au regard de la réglementation bancaire (compte d'épargne à régime spécial, compte ordinaire). Ces comptes traduisent l'intensité de l'activité de financement de la banque.

2-4-1-3- Les opérations sur titres

La 3^{ème} classe des comptes comprend les opérations sur titre qui recouvrent l'ensemble des titres détenus par une banque, soit pour son propre compte, soit pour le compte de sa clientèle¹⁹.

¹⁸ NARASSIGUIN PH, «Monnaie : banques et banques centrales dans la zone EURO », DE BOECK UNIVERSITE(Bruxelles), 2004, P.127.

¹⁹ Idem. P. 129.

L'actif fait donc état de son portefeuille de titres classés selon l'ordre croissant de leur durée de conservation : titre de transaction, titre de placement, titre d'investissement. Au passif on retrouve les titres que la banque émet pour se refinancer qui sont soit fixes soit variables. Les titres effectués pour le compte de la clientèle n'y apparaissent pas.

2-4-1-4- Les valeurs immobilisées

Elles sont enregistrées dans les classes 4 et 5 toutes les valeurs immobilisées qui correspondent aux biens et valeurs censés durables dans le patrimoine de la banque. Le bilan bancaire ne présente donc, de ce point de vue, aucune originalité face à celui de l'entreprise industrielle et commerciale.

2-4-2- Le hors bilan

Comme le bilan, celui est un document constitué d'un ensemble de comptes annexés au bilan et enregistre des engagements futurs de la banque.

L'importance des opérations extra-bilancielle, tant en terme qualitatifs que de volume, incite à les prendre en compte pour caractériser la position de la banque. Ces opérations sont retracées dans les comptes du hors bilan (classe 9). Ce sont toutes les opérations qui ne sont pas neutres en terme de risque et non encore survenues en date de situation mais pour lesquelles des engagements contractuels ont été donnés ou reçus. Il s'agit :

- Des engagements de financement et des avals et garanties donnés et reçus des établissements de crédit et de la clientèle non financière.
- Des opérations en devises à la suite de prêts, d'emprunts libellés en devises ou de swaps²⁰ de devises.
- Des engagements sur titres : montants à livrer ou à recevoir entre la date de négociation de la transaction et celle de livraison des titres. Ils résultent des interventions à l'émission (pouvant être réalisées au profit de la clientèle), et des opérations « techniques » entre différents placeurs, lors d'une émission de titres.
- Des engagements sur instruments financiers à terme réalisés à des fins de couverture, de spéculation ou d'arbitrage.

²⁰ Par les swaps de devise on échange des taux d'intérêt à moyen ou long terme libellés dans deux devises différentes.

2-4- Mesure de l'impact de la fonction crédit sur la rentabilité bancaire

2-4-1- L'indice de risque dans les banques

Le risque bancaire peut être détecté par plusieurs ratios. Si l'actif d'une banque est en majorité formé par les crédits, alors sa fonction de crédit joue un rôle critique dans la gestion de la totalité de son risque. L'objectif de la fonction de crédit d'une banque est simple : c'est de créer de la valeur pour la banque, et d'améliorer la rentabilité de ses capitaux propres et une gestion convenable et prudente du risque, est une manière de créer de la valeur pour la banque.

Afin de détecter le grand effet de risque de crédit sur l'activité de la banque, on peut calculer un score appelé Indice de Risque, ou encore, RI (Risk Index), qui est fonction de plusieurs risques.

On peut écrire alors :

RI=f (risque de crédit, risque de liquidité, risque de taux d'intérêt...)

RI= [E(ROA) + CAP]/ a(ROA)

Avec :

RI= indice de risque

ROA= bénéfice net/ total bilan

CAP= capitaux propres/ total actif

RCR= ratio de couverture des risques

D'autre part le risque bancaire peut être détecté par d'autres ratios tels que : le ratio de couverture de risques (RCR), le risque de crédit, le risque de marché.

Toutes choses étant égales par ailleurs, les banques qui gèrent très bien leur risque de crédit vont avoir un score très élevé, elles sont par conséquent les plus prudentes en matière de gestion de risque, tandis que celles qui gèrent mal leur risque de crédit vont avoir des indices très faibles.

D'après l'étude de Koffi Jean-Marie²¹ on dégage trois (03) grands éléments qui démontrent l'impact du crédit sur la rentabilité bancaire :

²¹ KOFFI Jean Marie : professeure à l'université de Luxembourg.

- **Le poids des provisions dans les résultats :**

La monté des risques trouve son explication dans les dotations aux provisions qu'effectue la banque suite à toute activité d'octroi du crédit, cette augmentation de provisions affecte le résultat des banques, en terme économique, la constitution des provisions peut s'analyser comme une charge dans la mesure où les dotations aux provisions sont imputées aux résultats dégagés par les établissements de crédit, autrement dit la constatation du risque rend la relation entre le crédit et la rentabilité est inverse, c'est-à-dire plus on octroi du crédit plus la rentabilité diminue, dans ce cas le crédit a un impact négatif sur la rentabilité bancaire.

D'après l'analyse de l'indice ROA (indicateur du rendement des actifs) qui permet de mesurer la part des actifs dans la rentabilité, (dans les 6 pays européens sur la période 1993-1996) comparée avec leurs politiques du taux d'intérêt, on a remarqué que les banques à forte rentabilité sont ceux qui ont accordé des crédits à un taux d'intérêt.

- **Le taux d'intérêt :**

Relativement plus haut, on en déduit qu'il y a une relation directe entre le taux D'intérêt et le rendement du crédit, ici le crédit a un impact positif sur la rentabilité bancaire.

- **L'insolvabilité des clients :**

La banque est par définition une institution financière qui collecte l'épargne auprès des dépositaires d'une part, et d'autre part elle utilise les dépôts collectés en les distribuant sous forme de crédit aux emprunteurs.

Or l'activité d'accord du crédit comme nous l'avons bien constaté est une activité très risquée sous l'effet que le client ne rembourse pas, ce qui entraîne une augmentation de l'indice du risque au sein de la banque, ceci pousse les dépositaires à retirer leur argent auprès de l'établissement de crédit, par conséquent la banque se trouve obligée de faire recours à ses capitaux propres pour rendre aux dépositaires leurs épargnes et d'une manière indirecte couvrir les risques des crédits, cas de la crise actuelle, démontrant ainsi l'impact négatif du crédit sur la rentabilité de la banque.

Les banques parviennent cependant, à avoir une certaine idée de la rentabilité de leurs services grâce à l'analyse des différents éléments.

On peut conclure que l'impact du crédit sur la rentabilité bancaire a deux aspects : soit qu'il est négatif soit qu'il est positif, ceci dépend de la situation de remboursement de chaque client et du taux d'intérêt.

Une maîtrise efficiente des risques de crédit permettre aux établissements de crédit de porter une juste appréciation sur la rentabilité des opérations de crédit, de mieux prendre conscience des conséquences de leur politique commerciale et d'adapter la tarification des opérations de crédit aux coûts qu'elles génèrent.

Toute banque doit alors disposer au niveau du département de crédit un référent de maîtrise des risques.

Conclusion

Depuis la vague des faillites des faillites bancaires des années 80, un consensus a émergé sur le fait que le risque de crédit constitue la première cause interne des défaillances bancaires. Durant ces dernières décennies, les outils de gestion et les modèles d'évaluation du risque de crédit, ont connu une ascension assez spectaculaire en particulier dans le secteur bancaire qui reste toujours le principal utilisateur du risque de crédit.

Le risque de crédit est un générateur de plusieurs autres risques touchant à la performance et la rentabilité de l'établissement de crédit. Plus précisément, l'excès du risque de crédit lorsqu'il résulte d'une mauvaise gestion de ce dernier par la banque, est le déterminant fondamental dans la déficience bancaire.

Conclusion de la première partie

La gestion du risque de crédit comme nous l'avons vu précédemment correspond à l'ensemble des décisions permettant d'améliorer le profil rentabilité-risque et permettant la banque de bien maîtriser ses portefeuilles de crédit, ainsi que de réduire le risque de faillite bancaire. La banque doit ainsi disposer d'un système efficace de gestion de risque. Une stratégie de gestion du risque de crédit consiste essentiellement en :

- L'identification des sources de risques
- Le contrôle de risque
- Provision pour risque
- La recherche des moyens de se prémunir des mauvais effets de crédits (transfert du risque de crédit)

D'après la démarche que nous avons suivie dans le cadre de la partie théorique on peut dire que la première préoccupation pour un établissement de crédit est de bien gérer le risque de crédit auquel il se trouve exposé. Le travail consiste essentiellement à calculer la probabilité de réalisation du risque de crédit et l'estimation des pertes potentielles lors de sa réalisation ainsi que leur impact sur la rentabilité de la banque représentée par le RoE et le RoA.

Comme nous l'avons pu constater précédemment, les méthodes d'évaluation du risque de crédit sont assez variées (la VaR, le rating interne et externe, modèle du risque systémique,...) et se font à différents niveaux d'agrégation (par portefeuille, centre de profit, département, succursales, etc.), jusqu'au niveau le plus global de l'établissement en question.

Une fois le risque de crédit discerné, il y'a lieu de calculer le capital à mettre en face pour répondre aux contraintes prudentielles et assurer la solvabilité future de l'institution à tous les niveaux et pour tous les produits risqués. Ces pratiques permettent l'implémentation d'outils stratégiques de mesure de performance et d'allocation de capital pour la maximisation de la valeur de la banque et la sauvegarde d'un niveau de rendement en croissance rentable.

Introduction à la deuxième partie

La première partie nous a renseignées sur les mesures que les banques doivent adopter en matière de crédits pour une bonne maîtrise des risques de crédit. Ainsi dans le cadre d'application, nous avons décrit les procédures mise en place pour la maîtrise des risques de crédit au sein de la banque Société Générale Algérie dans laquelle nous avons effectué notre stage. Pour ce faire, nous avons tout d'abord présenté l'entité à travers son historique et son organisation, puis ses opérations de crédit et les procédures mise en place pour la maîtrise de risque de crédit. Nous avons ensuite apprécié le dispositif a travers de ses composantes, le questionnaire adressé au responsable de la direction des risques et surtout les travaux que nous avons effectués au cours de notre stage.

Ce n'est qu'après tout que nous avons dégagé les résultats sous forme de forces et faiblesses. Nous avons analysé les résultats et nous avons ensuite présentés des recommandations. Enfin nous avons présentés une analyse de la rentabilité de la banque Société Générale.

Chapitre IV : La gestion crédit et l'évaluation du risque à la Société Générale Algérie

Introduction

La Société Générale a développé un dispositif de gestion de risque de crédit qui, donc lui permet de maîtriser le risque de crédit, de protéger ses actifs, de s'assurer de la qualité des informations de gestion et d'optimiser ses ressources.

Dans ce chapitre, nous traiterons les modalités suivant lesquelles les procédures de gestion des risques de crédit développés aux chapitres précédents sont mises en application au niveau de la Société Générale en abordant dans la première section la banque Société Générale Algérie pour enchaîner ensuite par les procédures mise en place pour la maîtrise des risques de crédit.

Section 01 : Présentation de la Société Générale Algérie

Notre travail a eu pour application, la Société Générale Algérie, une des premières banques étrangères implantées en Algérie. Qu'a su en quelques années d'existence en Algérie de devenir l'une des banques les plus sollicitées en matière de crédit. L'objet de cette section est de présenter la banque Société Générale Algérie en tant que filiale d'une banque étrangère, puis l'agence qui nous a accueillies durant la période de stage pratique.

1-1- Présentation de groupe mondiale Société Générale

La Société Générale a été créée en 1864 par appel public à l'épargne afin de favoriser le développement du commerce et de l'industrie français. Des agences naissent rapidement dans les plus grandes villes françaises, à Bordeaux, Lyon, Toulouse, Tours, Versailles.

L'activité s'internationalise très vite, et dès 1871, la banque s'installe à Londres. La société générale entre dans le giron de l'état en 1945. Elle développe son réseau d'agence en France et étend en parallèle son réseau international, dès 1966, avec l'assouplissement de la réglementation, elle s'affirme comme un des leaders en matière de techniques de financement aux entreprises. Grâce à l'introduction massive de l'informatique, elle gagne en productivité et en efficacité.

Dans, les années 80, elle maintient sa présence sur tous les fronts grâce à une forte adaptabilité. Le service aux particuliers est optimisé sous l'effet d'un réseau étendu et des filiales spécialisées, les activités de marché de capitaux se développent fortement. Sa bonne santé lui permet de redevenir en 1987 un groupe bancaire privé. Cette privatisation lui a offert des possibilités nouvelles pour financer son développement et un champ d'action élargi. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle, le Groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnelle, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes. Près de 160 000 collaborateurs, présents dans 77 pays, accompagnent au quotidien 33 millions de clients dans le monde entier. Les équipes de Société Générale proposent conseils et services aux particuliers, aux entreprises et aux institutionnels.

1-2- Présentation de Société Générale Algérie

1-2-1- Présentation

SGA est une banque commerciale, détenue 100% par le groupe mondiale Société Générale. Installée en Algérie depuis 1987 et débuta ses activités en mars 2000 avec l'agence d'El Biar. Elle est l'une de toute premières banques privées à s'installer en Algérie.

Société Générale Algérie bénéficie d'une bonne image de marque basée sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme elle offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 299 000 clients particuliers, professionnels et Entreprises.

1-2-2- La stratégie de la Société Générale Algérie

L'année 2011 a connu des turbulences multiples des différentes points du monde tant sur la plan politique qu'économique. Ces turbulences ont épargné l'Algérie. Dès lors, société Générale Algérie n'a pas eu à souffrir des problèmes auxquels les banques occidentales ont été confrontées, du point de vue notamment de la liquidité.

Poursuivant sa stratégie de banque universelle, voulant couvrir tous les segments de clientèle de la grande entreprise à la PME, des professionnels aux particuliers, la Société Générale Algérie s'est assigné un double objectif : développer ses fonds de commerce et offrir aux clients une meilleure qualité de services.

1-2-3- Activité de la banque

Les performances réalisées au sein de la Société Générale sont la résultante d'une série d'actions cohérentes et soutenues parmi lesquelles il importe de citer un enrichissement des produits et services pour répondre à des besoins nouveaux et plus spécifiques.

La Société Générale espère offrir encore à sa clientèle de nouvelles perspectives et un accompagnement renforcé en matière de financement et de dépôts.

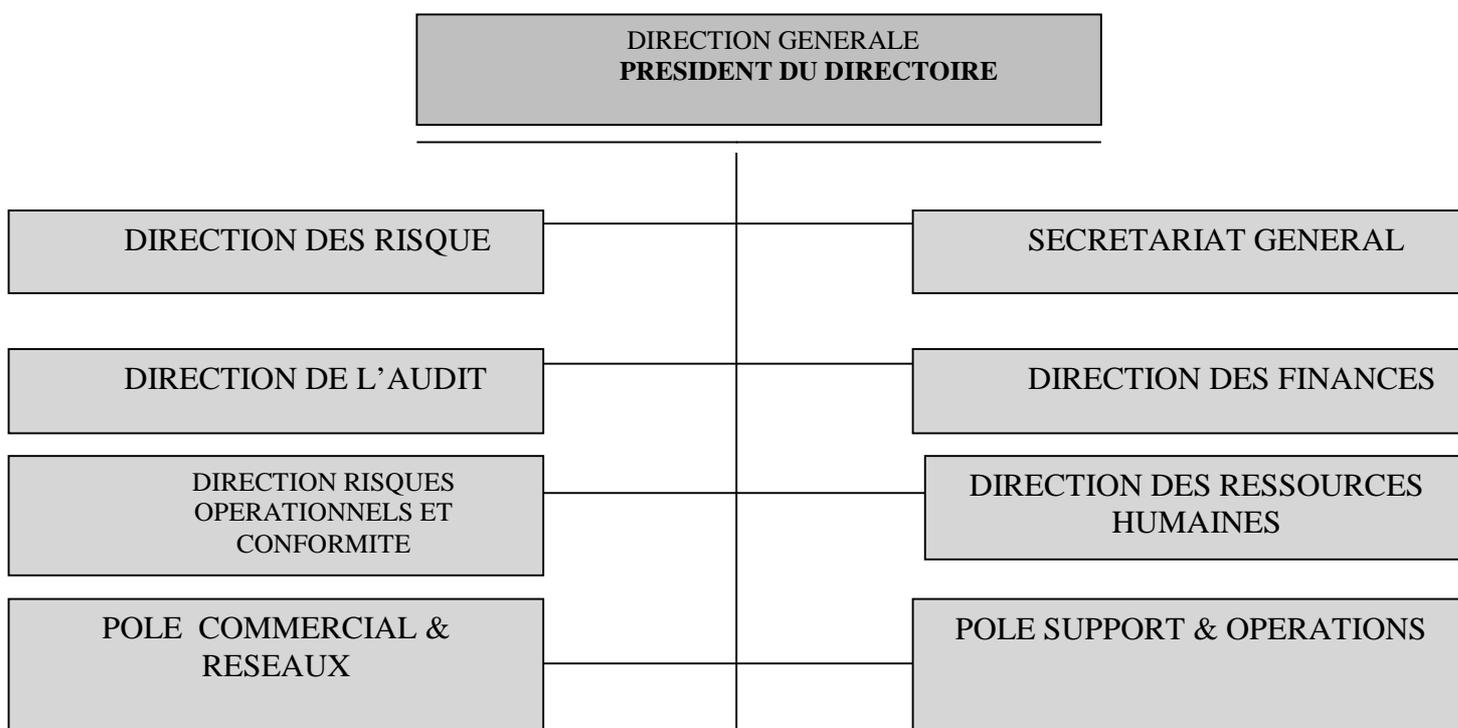
- *Les crédits* : Ils constituent encore la principale fonction de la banque, puisque les intérêts perçus constituent le plus gros du PNB de la banque, mais sont à l'origine de provisions qui viennent largement grever les résultats lorsque le risque est mal maîtrisé. Ce dernier critère est toujours déterminant, et son approche varie selon qu'il s'agit d'une entreprise ou d'un particulier.
- *Les placements* : La banque commercialise principalement des Bons de caisse et dépôts à terme, où les taux pratiqués sont pratiquement équivalents à ceux proposés par la concurrence. Pour généraliser leur vente, la banque les propose comme une garantie palpable en cas de besoins de crédit.
- *Les autres produits* : Il s'agit des produits d'épargne qui constituent le savoir-faire traditionnel de la S.G.A. Un travail en profondeur est nécessaire pour que le réseau se comporte en banque de détail, assurant une large diffusion de produits grand public.
- *Les services* : Il s'agit d'élargir ce type d'offre, qui permet de répondre davantage aux attentes des clients et leur fidélisation. Ils permettent aussi d'augmenter le PNB sans risque et de façon récurrente.

1-2-4- Organisation

Pour optimiser son efficacité commerciale et mieux répondre aux attentes de sa clientèle entreprise Société Générale a créé :

- Direction des grandes entreprises internationales.
- Direction des grandes entreprises nationales.
- Direction de la banque de financement et d'investissement

L'ensemble des aspects ressources humaines et organisationnels peut se résumer par l'organigramme de la banque suivant :



1-3- Présentation de l'agence de TiziOuzou

L'agence est la cellule de base d'exploitation de tout établissement bancaire. Se trouvant en contact direct et permanent avec la clientèle, celle-ci a pour mission de mettre en œuvre la politique globale tracée par la direction générale de la banque.

Notre application s'est déroulée au sein de la Société Générale agence de TiziOuzou, sise à, boulevard Ali Stiti, celle-ci est une agence de première catégorie (quinzième place) qui s'est rapidement faite une place de choix dans le paysage bancaire du pays et de la wilaya.

L'agence est une banque innovatrice qui cherche à diversifier sa clientèle par conséquent diversifier ses activités pour satisfaire les besoins de cette dernière, qui de jour en jour devient de plus en plus exigeante afin d'être à jour aux mutations quotidiennes. L'agence veille à la performance de ses activités par l'établissement à chaque fois des nouvelles stratégies offensives sur le marché qui vise à étudier et analyser le comportement des clients ainsi d'essayer de les fidéliser d'autant plus que de conquérir de nouveaux marchés et par conséquent de nouveaux clients.

L'agence effectue toutes les opérations de Banque, d'escompte, d'avance, de crédit ou de commission c'est-à-dire financières, commerciales et mobilières. Cette agence qui a su maîtriser son travail, diversifie ses produits et ses services en fonction du pouvoir et du besoin de chaque type de client à peut être interpellée par tout type de clientèle avec un nombre de client de :

- 6 000 clients pour les particuliers ;
- 4 00 pour les professionnels ; dont 60 entreprise ou le chiffre d'affaire dépasse 50 millions de dinar.

1-3-1- Activité de l'agence

❖ *Activité auprès des particuliers* : l'offre de l'agence pour ce segment se résume en :

- Opération de banque au quotidien, notamment la gestion des compte courants, en monnaie locale et étrangères.
- Tous types de comptes épargne :
 - Epargne KENZI
 - Epargne KENZI+
 - Epargne REZKI
 - Epargne REZKI+
- Gestion de patrimoine (dépôts des clients à vue ou à terme).
- Moyens de paiement électronique : les cartes monétique domestique et internationales et Distributeurs Automatiques de Billets.
- produit de banque Multi Canal (à distance): Internet ; SG@NET;Messagi et Messagi Pro
- une gamme de produit de prêts immobiliers « Marhaba » :
 - ImmoMarhaba(Prêt acquisition et construction) ;
 - LPAMarhaba(logement promotionnel aidé) ;
 - TravauxMarhaba(Prêt amélioration de l'habitat).

- La carte Perle : cette carte allie parfaitement design et innovation. C'est une carte exclusivement destinée aux femmes et offre celles-ci des avantages tarifaires auprès de commerçants partenaires.
- Les Services de banque à domicile : par téléphone et par internet pour faciliter les règlements.
- Packages de produits.
- ❖ *Activité auprès de professionnels et entreprise* : pour ce type de la clientèle on y trouve :
 - Crédits de fonctionnement et d'investissement :
 - Crédit à moyen terme
 - Crédit à long terme (leasing ou crédit bail)
 - Financement de l'exploitation :
 - Les crédits par caisse
 - Les avances
 - Engagement par signature (aval, caution)
 - Les crédits destinés aux pharmaciens et médecins :
 - Pharmlock (cash farm) : il est indiqué pour régler les factures CNAS et CAMSSP avec une avance allant jusqu'à 80% des créances de clients.
 - Med Equip.
 - Opérations de commerce extérieur : le crédit documentaire ;
 - Services de banque à domicile : par fax et par internet ;
 - Produits de pointe dans le domaine de la monétique et de la télématique.

Enfin l'agence dispose d'une expertise reconnue, ce qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes, elle a porte également une attention particulière à la réception de la clientèle.

L'agence est une banque bien forgée en terme de crédit vu que les dépôts de la clientèle est arrivée a 1 707 146 DZD au 31 décembre 2012 par rapport à celle de 31 décembre 2011 qui été a 1 631 722 DZD et qui montre bien que la banque a gagné plus de clients. C'est tout d'abord grâce aux mutations qu'a connu l'agence de TiziOuzou à travers ses cinq année d'expertise qui lui ont donné lieu à de nouvelles idées et activités avec un chiffre d'affaire de 12 milliards de dinars en janvier 2013 et un produit net bancaire de 98 milliards de dinars jusqu'à avril 2012.

Section 02 : Méthode d'analyse et de gestion de risque de crédit au sein de la S.G.A

Dans le cadre de son activité d'intermédiation, la Société Générale fait face à plusieurs risques dont le risque de crédit qui est le plus important puisque l'activité de cette banque se base principalement sur l'octroi des crédits.

Dans cette section, nous présenterons les différentes étapes adoptées par la banque qui lui permet en principe de limiter le risque de crédit sur l'ensemble de son portefeuille.

2-1- L'entrée en relation

L'entrée en relation est extrêmement importante. Pour différentes raisons que nous abordons, il se peut qu'une demande de crédit ne soit pas possible ou fasse l'objet d'une plus grande attention dès la prise de contact. Ce travail est effectué par le chargé d'affaire entreprise ou le chargé de clientèle pour les particuliers. L'examen initial de tout client demandant un crédit implique de respecter quelques principes généraux assez identiques dans toutes les agences de la banque SGA.

2-1-1- Examen du profil du client

Toutes les entrées en relation avec les clients présentent par nature de risques ceux qui exigent un examen du profit de ces derniers.

- *Les entreprises en création :*

Par ailleurs, la Société Générale montre très sélective pour les concours sollicités par des entreprises en création. Les critères de compétence ou de notoriété des dirigeants sont particulièrement déterminants en sus des équilibres financiers qui devront nécessairement être toujours respectés. Le chargé d'affaires aura l'obligation dès le départ d'obtenir les informations spécifiques à ce type de client plus risqué.

- *Le secteur d'activité :*

Il peut exister des dispositions particulières concernant certains secteurs d'activités plus sensibles. En effet, outre les règles de vigilance s'appliquant aux entreprises en création, ou dont la cotation est dégradée, certains secteurs font l'objet d'une surveillance particulière.

Actuellement, les secteurs qui présentent aux yeux de la Société Générale un risque accru sont :

- Les entreprises laiteries.
- Les entreprises semouleries.
- Transport de marchandise.

Toutefois, il convient d'admettre que cette liste non exhaustive doit être révisée périodiquement pour tenir compte de l'évolution des risques aussi liés à la conjoncture de ces secteurs d'activités. A cet effet, un rapport annuel sur chacun de ces secteurs peut être présenté au Comité de crédits au sein de la banque.

2-1-2- La notion de groupe de sociétés

L'examen initial de tout client demandant un crédit implique de respecter quelques principes généraux parmi lesquels il faut citer la notion de groupe.

Le risque sur la clientèle doit être appréhendé selon une notion de groupe conformément à la définition édictée dans le règlement du Comité de la Réglementation Bancaire. Le risque de contagion entre sociétés du même groupe peut être en effet important et dangereux pour la banque. Ainsi, le principe de contagion implique, lorsqu'un risque est avéré, de l'étendre à l'ensemble des associés.

2-1-3- La clientèle particulière

Les risques sur la clientèle particulière sont quand même d'une importance moins conséquente pour la banque que pour le secteur des entreprises, ne serait-ce que par les

montants en jeu. Un client ne représente à lui seul qu'une part infime des crédits octroyés sur tout le secteur. L'impact d'une défaillance sur la banque est réparti sur des dizaines de milliers de clients particuliers. Le risque est, par contre, important s'il se réalise globalement souvent et sur un grand nombre de clients.

Pour les établissements bancaires, il convient d'avoir surtout une bonne stratégie de sélection des clients dans la procédure d'octroi de crédits aux particuliers. Le chargé d'affaire doit se tourner vers une cible de clients définie au préalable par la banque.

Pour permettre une décision plus rapide dans l'octroi de crédit et une meilleure appréhension du risque, les particuliers et les professionnels font l'objet, comme les entreprises, d'une cotation interne.

2-1-4- La clientèle professionnelle

L'entrée en relation est légèrement différente sur la clientèle professionnelle notamment en ce qui concerne leurs revenus. On peut dire que le professionnel est dans une situation intermédiaire entre analyse du risque entreprise et analyse du risque sur particulier. Il convient notamment d'évaluer ses revenus tirés de son activité de professionnelle et d'évaluer son revenu en tant que particulier (évaluation du patrimoine).

2-1-5- Limitation géographique

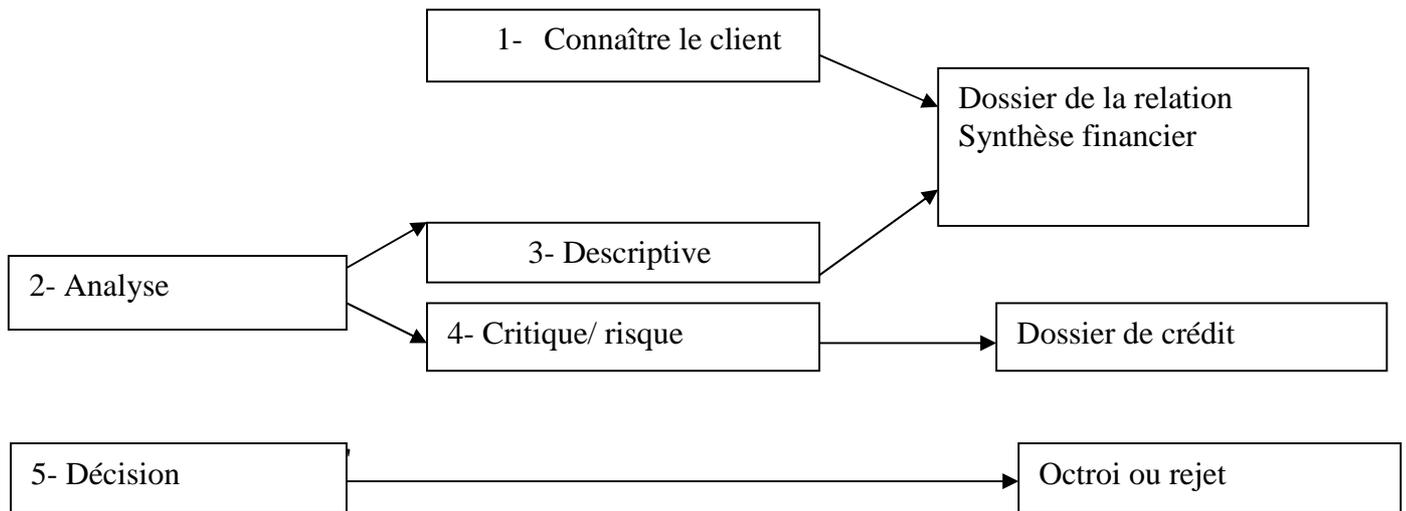
La société générale est limitée dans son intervention géographique et doit s'en tenir au strict respect des règles édictées par la banque d'Algérie concernant la territorialité et leur zone de compétence.

2-2-L'analyse du crédit et évaluation des risques

Comme nous l'avons vu, l'analyse intervient dans un processus bien défini dans la filière risque. L'analyse des risques au sein de la SGA suit également une méthode qu'il convient d'étudier afin de comprendre comment l'analyste arrive à porter un avis sur la faisabilité d'un crédit ou d'une opération.

Le schéma ci dessous concernant le secteur des entreprises présentes de manière globale le processus d'analyse puis de décision. Ce processus est quasiment le même pour le secteur des particuliers et des entreprises.

Schéma n°1 : L'analyse crédit entreprise



Une bonne information au préalable est nécessaire avant toute analyse.

2-2-1- Les informations disponibles pour l'analyste crédit

- Les informations provenant du client :

Parmi les informations provenant du client, il y a bien sûr les documents comptables et financiers obligatoires. Les documents prévisionnels sont également très appréciés par le banquier car ils permettent d'évaluer les perspectives des dirigeants.

Ces prévisionnels permettront ensuite d'être confrontés avec la réalité et donneront une indication sur la crédibilité du client et de la confiance à lui accorder. Certains éléments de communication peuvent également être très utiles (plaquettes, sites Internet, publicité...) afin de mieux connaître un secteur d'activité parfois très spécifique.

Enfin, il y a les impressions que peut avoir le banquier avec son client. Ces informations quoique subjectives sont évoquées dans les analyses afin de rendre compte des relations

qu'entretiennent les clients vis-à-vis de la banque. Ces relations peuvent être opaques et floues, délibérément ou non, ou apparaître au contraire très transparent.

Ce sont également des éléments déterminant de la confiance, contribuant à se forger une opinion générale notamment sur toute la durée de la relation. On peut en effet tromper la confiance d'un banquier une fois mais, en principe, pas deux fois.

- Les informations disponibles chez le banquier de la SGA et les informations professionnelles :

Le banquier de la société générale peut étoffer les données transmises par l'agence par diverses informations d'origine interne et externe.

- Le système d'information interne :

On l'a vu, un système d'information performant peut faire gagner des gains de productivité ou de coûts, dans l'optique de l'abaissement du coefficient d'exploitation d'une banque. Un bon système d'information améliore également la quantité et la qualité de l'information disponible. Ainsi, l'analyste peut, via l'informatique de la banque, consulter toute sorte de données commerciales très utiles, notamment pour l'élaboration de contrats, ou la compréhension et le suivi quotidien d'un compte bancaire.

Les données financières (bilans et compte de résultat, gestion des effets...) sont également largement retraitées de façon à perdre le moins de temps possible. Les informations comptables et les ratios financiers sont automatiquement gérés par le système informatique et l'analyste n'a alors plus qu'à les interpréter. L'essentiel du travail de l'analyste étant de trouver les causes d'éventuelles anomalies financières et les sources de risques au sein du dossier.

- Le dossier de la relation :

Le dossier de la relation est également une source très précieuse d'informations. Tout au long de la relation et à l'occasion de chaque révision de dossier, toutes les informations importantes recueillies sont archivées. Au moment d'une révision d'une demande de crédit ou d'une opération plus complexe, ce dossier contient le passé de la relation et peut éclairer l'analyste sur certains points importants.

Ces informations peuvent l'aider à voir plus clair sur la nature de la relation sur le long terme, notamment la lecture des prévisionnels passés et la confrontation avec ce qui a été effectivement réalisé.

- Fichiers de la banque d'Algérie :

Certaines informations ne sont disponibles que pour les banques. Lorsque le demandeur de crédit est déjà un client, le banquier peut analyser ses opérations bancaires dans tous les cas, la société générale a accès à certains fichiers de la banque d'Algérie centralisant de nombreuses données bancaires et financières. Ces données permettent de connaître l'ensemble des financements déclarés à la Banque d'Algérie.

La société générale fait aussi recours à l'information « de place » (le coup de téléphone aux confrères), à des études privées ou publiques, aux informations issues des greffes des tribunaux de commerce, aux rapports du commissaire aux comptes... Toute information permettant d'affiner le jugement est bienvenue.

- L'actualité financière et sociétés professionnelles :

Le suivi de l'actualité est nécessaire pour tenir compte de la conjoncture économique, identifier les secteurs en pointe, les secteurs risqués, les produits à la mode... Elle s'effectue par une lecture des revues professionnelles, des quotidiens économiques ou généralistes et plus globalement un suivi de l'actualité.

Toutes ces informations recoupées entre elles, peuvent influencer de manière directe ou indirecte et doivent permettre aux banquiers de se faire une opinion sur le risque de défaillance du client.

2-2-2-L'analyse financière et évaluation des risques

Les dossiers de crédits entreprises arrivant dans le service analyse des risques ou service des engagements, sont toujours hors délégation agence (montants importants) ou parfois risqués par nature (opérations spécifiques comme des rachats de parts etc.). Le chargé d'affaire ou son directeur d'agence n'ont alors pas la délégation pour donner un accord.

L'analyste reçoit donc le plus souvent un dossier déjà constitué par le chargé de clientèle, comportant les informations commerciales, financières et comptables de l'entreprise et une première analyse reposant sur toutes les informations vues précédemment.

2-2-2-1- La phase d'étude du compte de résultat et du bilan

Au sein de la Société Générale, quel que soit le cas, l'analyste crédit examine la situation financière des clients pour évaluer la recevabilité de leur demande, leur solvabilité, l'existence de garanties suffisantes. Il analyse les documents financiers en examinant l'évolution des comptes d'exploitation et en établissant un certain nombre de ratios à partir du bilan.

Ce travail, qu'il faut toujours faire, ne doit pas forcément être commenté dans la note finale. Le but final n'étant pas de faire un commentaire descriptif et donner une succession de chiffres ou ratios mais de mettre en exergue les risques à partir de ces évolutions.

- Le compte de résultat :

L'analyste doit évaluer la société à travers l'évolution de son activité et de sa rentabilité constatée dans le compte de résultat. Il regarde l'aptitude des dirigeants dans leur gestion et dans leur maîtrise des SIG. Le travail de l'analyste est de chercher, autant que possible, chacune des causes ayant entraîné les grandes évolutions de SIG.

Il évalue aussi la capacité de l'affaire à générer des bénéfices sur plusieurs années. Ce résultat permet ainsi de calculer la Capacité d'autofinancement. Cette CAF est un élément essentiel pour les banquiers car elle montre la capacité de remboursement des emprunts à chaque exercice. Il confronte cette CAF avec les tombées financières à moins d'un an (Remboursements d'emprunt annuels : intérêts+ capital).

- Le bilan :

L'analyste crédit de la SGA évalue également la structure financière à travers le bilan. Il convient ainsi de rapprocher la demande de crédit avec le niveau d'endettement. Il regarde le niveau d'endettement et le niveau de fonds propres afin d'évaluer si un nouvel endettement est raisonnable ou s'il existe une marge de sécurité, en cas d'endettement trop important, la société obère sa capacité d'investissement futur.

En cas de fonds propres très faible, la société n'a plus aucune marge de sécurité avant une éventuelle mise en faillite si la situation ne s'améliore pas. L'étude patrimoniale doit évaluer le risque de défaillance.

- La trésorerie :

Les problèmes de trésorerie sont des signes avant coureurs de problèmes au niveau de l'équilibre financier. L'analyste fait un tour d'horizon de la trésorerie et une étude des mouvements du compte en banque. Ce suivi peut donner une idée des habitudes de paiement et d'encaissement et permettre d'apprécier le besoin en fonds de roulement et les solutions bancaires adéquates par rapport aux demandes. Ainsi, certaines demandes ne posent pas de problèmes au regard de la société mais paraissent excessives ou inutiles par rapport à ses besoins.

2-2-2-2- La recherche des risques inhérents au dossier

Le banquier résume enfin dans sa note tout les risques inhérents à l'ensemble du dossier en expliquant les problèmes ou les succès d'une société.

L'analyste doit en conséquence étudier toute autre information importante plus spécifique à chaque dossier tels que le changement de capital, l'analyse de groupe, des fournisseurs et clients, l'étude sectorielle, l'évaluation de fonds de commerce.

Au sein de la Société Générale et sans doute dans chaque outil d'aide à la décision, il y a un rappel de l'ensemble des points et risques à voir lors de chaque dossier :

- Risque lié à la géographie du capital.
- Risque lié à l'activité.
- Risque clients, fournisseurs, sous traitants. .
- Risque lié à la rentabilité.
- Risque lié à la structure financière.
- Risque lié à la politique d'investissement.
- Exercice en cours et en prévisions.
- Qualité des relations bancaires.

Malgré les multiples analyses aux différents niveaux du processus d'octroi de crédit, il se peut, pour certains dossiers sensibles, que les risques soient importants mais n'empêchent pas leurs faisabilités. Certains crédits peuvent être accordés sous réserve de garanties.

2-3- L'étude des garanties

L'analyse des comptes annuels est bien insuffisante dans certains cas pour avoir une idée de l'avenir d'une société ou d'un dossier. Il n'y a pas ou peu de méfiance vis-à-vis d'une société présentant d'excellents résultats sur plusieurs années avec une structure financière satisfaisante. Réciproquement, il faut tenter de sortir d'une affaire qui tourne très mal.

Se pose le problème des sociétés, particulièrement nombreuses, au devenir incertain où présentant certains risques inhérents au dossier. Après une étude financière et comptable, il s'avère que les comptes d'une société n'offrent pas suffisamment de garanties dans l'octroi d'un crédit et la capacité de l'entreprise à le rembourser.

La Société Générale cherche donc des garanties lui permettant, si le risque se concrétise, de pouvoir sortir de l'affaire à tout moment sans trop de pertes. Les banquiers ont donc l'habitude de demander alors des garanties ou des gages à leurs clients les plus difficiles. Ces demandes sont toutefois commercialement délicates car certaines sociétés ou dirigeants sont parfois réticents.

2-4-La décision

Selon les cas, le chargé d'affaires est habilité à prendre lui-même la décision si les critères d'analyse sont respectés et qu'il a la délégation pour le faire (il dispose d'un montant de crédit plafonné).

Au-dessus d'un certain montant d'engagements, il transmet la demande avec un avis motivé à son supérieur ou à un comité risque (un service de direction des risques).

Ces derniers donnent un avis sur l'opportunité d'accorder le crédit ou des lignes de fonctionnement court terme (crédits de caisse, de trésorerie etc.) en se référant également aux différents critères d'analyse déjà évoqués et repris dans une analyse complète et synthétique du dossier. Il existe par conséquent plusieurs niveaux de délégations.

2-5-Le suivi du crédit

Le crédit est suivi par un monitoring sur le compte en Société Générale de l'entreprise. Une entreprise qui va mal verra sa situation financière et bancaire se dégrader alertant le banquier sur le risque de non paiement du crédit ou sur la solvabilité de la société. Le banquier est d'abord alerté avec les dépassements d'autorisation de découverts.

Il' informe ainsi des raisons du dépassement et peut ainsi connaître certaines difficultés delà société au jour le jour et peut prendre par exemple la décision d'effectuer le rejet d'un effet important présenté au paiement.

Le suivi de crédit s'effectue également par le suivi de la cote externe et interne de la société. Si cette cote se dégrade brutalement et dans de fortes proportions, les banquiers en seront avertis.

Enfin, plus périodiquement, à l'occasion des renouvellements des lignes courtes termes, l'analyste reprendra le dossier et évaluera plusieurs paramètres comme le taux de sortie des emprunts c'est à dire la capacité d'autofinancement à pouvoir rembourser les annuités d'emprunts (capital+ intérêts et charges de crédit bail). Des impasses de remboursements sont alors possibles et montrent une dégradation de la situation par rapport au moment de l'octroi de crédit.

Plus généralement, ce qui contribue le plus à la dégradation de la note sur l'entreprise est l'endettement et son niveau de fonds propres (la marge de sécurité de la société). Ce sont ces éléments qui, s'ils sont mal orientés, sont synonymes de grands dangers et conduisent parfois à des refus sur de nouveaux prêts, des classements en dossiers sensibles ou dénonciations de prêts puis contentieux.

2-6-La sortie du crédit

La sortie du crédit ne pose aucun problème quand il va à son terme normalement après remboursement du capital et des intérêts. Cependant, il arrive qu'une entreprise voie sa situation financière se dégrader considérablement et ne puisse plus rembourser son crédit. Dans d'autres cas encore plus graves, l'entreprise peut subitement disparaître sans avoir remboursé ses crédits.

2-7- Traitement de risque

2-7-1-La recherche de solutions amiables

L'agence conserve le compte dans son portefeuille et le département spécialisé informe le responsable d'agence (RA) de tout évènement de nature à aggraver le risque et à accélérer le recouvrement.

En revanche, le dossier sort du réseau et le RA ne pilote plus la relation ni ne décide des opérations. A la réception du dossier, les membres du département des affaires spéciales analysent la situation et définissent une stratégie en accord avec le client.

Ensuite, elle veille au suivi de cette stratégie et accompagne le client jusqu'à la régularisation complète de l'exigible. Une fois la relation recadrée, le dossier retourne à l'agence qui retrouve alors toutes ses prérogatives de gestion à l'égard du client.

Si les négociations amiables se soldent par un échec, le RA consolide les garanties et envoie le dossier au contentieux avec un historique de toutes les interventions précédentes.

2-7-2-Traitement judiciaire

Le traitement judiciaire est la dernière étape de la filière risque de la banque. Il est composé de spécialistes du siège (des juristes essentiellement) qui s'appuient sur des intervenants extérieurs (avocats, huissiers,...). La prise en charge par ce service s'impose, entre autres, dès la survenance du jugement ouvrant la procédure en cas de redressement judiciaire ou de liquidation judiciaire.

2-7-3-La dénonciation du crédit

Le banquier peut également souhaiter se séparer d'un client pour de multiples raisons : incidents de paiements, risques particuliers ou compte jugé non rentable.

Pour dénoncer ses concours, le banquier doit informer son client de sa décision par lettre recommandée avec accusé de réception et lui laisser un certain délai pour s'organiser et retrouver un banquier.

En cas de comportement gravement répréhensible de la part du client (actes délictueux, engagements non tenus,...) ou de situation irrémédiablement compromise, le préavis n'est pas obligatoire.

Dans ce cas, après consultation du service contentieux, le RA procède immédiatement à la dénonciation des concours.

2-8- Appréciation de la gestion de risque de crédit mise en place

L'appréciation du dispositif de la gestion de risque de crédit aidera la banque à une meilleure maîtrise des risques identifiés. Notons toutefois que c'est la présentation du contenu de l'évaluation et les critères de l'appréciation théoriques du contrôle interne qui nous permettra de bien apprécier la performance de la gestion de risque de crédit au sein de la Société Générale.

2-8-1- Les critères d'appréciation

Le dispositif de la gestion de risque de crédit est jugé fiable ou bon quand il permet d'atteindre les objectifs qui lui sont assignés. C'est d'abord l'efficacité de la gestion de risque qui atteste sa bonne qualité, ensuite la conformité du système de gestion de risque de crédit par rapport à la règle générale et enfin, l'efficience qui est capacité du système à atteindre les objectifs assignés au moindre coût.

2-8-2- Le contenu de l'évaluation

L'évaluation de la gestion de risque de crédit, est tout d'abord l'analyse de l'ensemble des éléments qui le composent ou susceptibles de l'influencer et ensuite l'appréciation du dispositif en place sur la base des informations recueillies.

Notre démarche consiste à décrire les différentes composantes de la gestion de risque de crédit et les procédures mises en place au niveau de la banque pour la maîtrise des risques y afférents. Les quatre phrases suivantes nous permettront d'apprécier la gestion de risque de crédit en général au niveau de la Société Générale et particulièrement au niveau des chargés de crédits.

❖ La saisie des procédures

Au niveau de la Société Générale, nos travaux sur la maîtrise des risques de crédit nous permis de distinguer les étapes que voici :

- Etude et analyse préliminaire des demandes de crédit ensuite le montage du dossier par les chargés de crédit de la clientèle professionnelle ou particulier.
- Etude et analyse approfondies par la direction du crédit.
- L'envoi du dossier soit au responsable de l'agence, à son adjoint ou à la direction générale selon le montant sollicité (c'est le respect des niveaux de pouvoir).
- Avis favorable du comité
- Matérialisation des garanties par le département des engagements.
- Déblocage du crédit
- Avis favorable et donc rejet de la demande.

❖ L'analyse des procédures :

Bien avant l'analyse des procédures, nous avons procédé à une prise de connaissance des procédures existantes, à une description de ces procédures. Nous avons également procédé à une collecte de documents composés des rapports sur les crédits accordés et les engagements de la banque. La description des procédures est réalisée par des entretiens et de questionnaire de la gestion de risque de crédit. L'étude de quelques dossiers de crédit nous ont permis de savoir si la description faite est conforme à la réalité.

L'analyse des procédures nous a permis de dégager ses forces et ses faiblesses.

- Les forces :
 - Existence de procédures claires avec désignation des acteurs et délégation de pouvoirs pour l'octroi de crédit selon le montant
 - Procédures formalisées facilitant le contrôle
 - Procédures permettant de sécuriser les actifs de la banque et l'octroi de crédits sains.
 - Procédures permettant de réduire les risques liés à l'octroi de crédits par l'analyse des dossiers d'abord par le chargé de crédit ensuite par le RA ou son adjoint pour une étude et analyse plus profonde pour mieux cerner les risques.

- Séparation des fonctions pour les opérations de crédit.
- Conformité en partie de la pratique aux procédures décrites dans le manuel.
- Les faiblesses :
 - absence de procédures sur la protection des dossiers de crédit qui sont mal gardés car ils sont laissés dans les armoires sans serrures au niveau de l'agence.
 - Le nombre d'interventions ou de visites des gestionnaires auprès des clients n'est pas défini dans la procédure.
 - Les études et analyse des dossiers ne reflètent pas la réalité car certains clients présentent des états financiers certifiés qui ne donnent pas l'image fidèle de leurs activités.

❖ *Test de conformité :*

Afin de nous assurer de l'existence du système et de la compréhension des procédures qui nous ont été décrites précédemment, nous avons tiré au hasard vingt dossiers de crédits accordés. Nous avons suivi leur cheminement en nous assurant du respect des traitements et des contrôles importants prévus. Notre analyse nous permis de ressortir les résultats que voici :

Cinq dossiers choisis sont incomplets. Il y manque des garanties ou soit nous remarquons des promesses d'hypothèques qui ne sont jamais réalisées. Pour les vingt dossiers, les différents niveaux de pouvoirs prévus sont respectés. Le montant accordé, le taux d'intérêt retenu et les commissions y figurent.

Pour les dossiers sans garanties, la banque envisage de prendre contacte avec les clients concernés pour la matérialisation de ces garanties.

❖ *Test de permanence :*

Nous avons procédé à des tests de permanence sur les points forts retrouvés dans la conception du système. Le test a porté sur l'application des procédures définies dans l'octroi des crédits au sein de la banque. A cet effet, nous avons constitué un échantillon de dix

dossiers de crédit sur l'ensemble des dossiers de crédit et nous avons obtenu les résultats que voici :

- Tout crédit octroyé a fait l'objet de la demande.
- La demande est adressée au Responsable de l'Agence.
- Tous les dossiers de crédit à fait l'objet d'une étude préliminaire et montage.
- L'étude préliminaire faite passe au comité de crédit pour une étude approfondie.
- Prise de décision d'octroi par le comité de crédit.
- Matérialisation des garanties par le département des engagements.
- Déblocage de crédit.
- Enregistrement des écritures par le comptable.
- Surveillance des opérations de crédit par la direction des risques.

Les tests de permanence nous ont permis de couvrir l'ensemble du circuit d'un dossier de crédit et les étapes où il existe une gestion de risque de crédit. Ils nous ont également permis d'obtenir des conclusions devant servir de base pour apprécier définitivement la contribution de la gestion de risque de crédit pour la maîtrise des risques de crédit.

2-8-3- Autres missions effectuées à la Société Générale

A la Société Générale, nous avons tout d'abord procédé au montage d'un dossier de crédit : une entreprise pour production de châssis en PVC qui a sollicité un crédit d'investissement à hauteur de 64 000 KDZD (Annexe n°1).

2-8-4- Les résultats

Les résultats de nos travaux se présentent en forces et en faiblesses

❖ Les forces et les faiblesses

- *Les forces :*

- La Société Générale n'accorde des crédits qu'à des clients qu'elle connaît bien.
- Les différents niveaux de pouvoirs dans l'octroi de crédit sont respectés.
- Tous les clients engagés sont rattachés à un gestionnaire de crédit.

- Une politique est bien définie en matière d'octroi de crédit et basée sur les études et les analyses des demandes introduites par les clients
 - Il existe un état des risques permettant de regrouper l'ensemble des concours consentis à chaque client : c'est l'état des engagements.
 - L'état des engagements permet d'identifier les crédits dont la date de validité est expirée.
 - Les impayés sont bien centralisés et examinés.
 - La banque s'est abonnée au journal officiel afin d'extraire des informations sur les sociétés qui font faillite et qui sont des clients engagés de la Société Générale.
 - Le système de séparation des pouvoirs est respecté pour les opérations de crédit.
 - Existence d'un système permettant de s'assurer que seuls les crédits autorisés sont débloqués.
 - Le système comptable est conforme aux prescriptions du plan comptable bancaire.
 - Conformité aux instructions de la Banque Centrale quant à l'utilisation et le respect des ratios prudentiels au moment de l'étude des dossiers de crédit.
 - La gestion des crédits est informatisée, ce qui fait qu'à chaque date d'arrêté comptable, il y a le calcul et la comptabilisation des intérêts.
 - Un comité de dépassement se réunit pour décider des actions à entreprendre pour les comptes en dépassements et qui ne se résorbent pas.
 - Le comité de crédit se réunit pour décider des actions à entreprendre pour les impayés qui dépassent trois mois.
 - Un rapport est établi annuellement par la direction des risques et envoyé à la commission bancaire en France sur la cotation des risques de crédit.
- *Les faiblesses :*
- Le site informatique doit être externe à la banque pour la sauvegarde quotidienne des informations, ceci afin de se prémunir contre le risque d'incendie du site qui se trouve à l'intérieur de la banque.

- Absence de classement des dossiers de crédit en court, moyen et long terme.
- Absence de sécurité pour les dossiers de crédit qui se trouvent à l'agence.
- Peu de visites auprès des clients.
- Absence de garanties dans certains dossiers.
- Dans quelque dossier il existe des dépassements sans autorisation.
- Inexistence d'outils modernes de gestion de portefeuille de crédit

2-8-5- Analyse des faiblesses

Tableau n° 1 : L'analyse des faiblesses:

faiblesses	Risques	Recommandations
Le mauvais emplacement du site informatique	En cas d'incendie, la banque perdra toutes les données enregistrées.	Le site informatique doit être vigiles.re situé à l'extérieur de la banque. Il peut être installé dans un local bien gardé par les vigiles.
Absence de classement des dossiers de crédit en court, moyen et long terme due à l'indisponibilité des gestionnaires de crédit	Il est difficile à un gestionnaire de crédit où à tout agent de la direction de retrouver facilement un dossier de crédit quand il en aura besoin.	Un renforcement du personnel en vue d'améliorer le suivi et le classement des dossiers de crédit
Absence de sécurité pour les dossiers de crédit due au fait que l'agence n'utilise plus les serrures des tiroirs.	Il y a risque de perte de dossiers de crédits à tout moment.	Utilisations de toutes les serrures des tiroirs existant au niveau de la banque.
Manque des visites effectuées par les gestionnaires de crédit auprès	Il y a des clients qui ne se soucient pas de remboursement des crédits.	Le renforcement du personnel au niveau de chaque agence. La direction

des clients ayant bénéficié de crédit de la banque dû à l'indispensabilité de ceux-ci.		générale doit instaurer au moins deux visites dans le mois auprès des gros clients ayant bénéficiés des crédits de la banque afin de leur prodiguer d'utiles conseils sur la gestion de leurs activités et le remboursement des crédits.
Une évaluation subjective des garanties détenues.	La banque ne pourra pas rentrer en totalité dans ses fonds prêtés au moment de la réalisation des garanties détenues sur les clients qui deviennent insolvable	Tous dossier de crédit sans garantie doit être rejeté systématiquement
Inexistence d'outils modernes de gestion de portefeuille de crédit due à la non expression de se besoin par le les gestionnaire.	Alourdissement des taches administratives courantes comme l'état des impayés et l'état des engagements.	Vu le volume du portefeuille de crédit la banque doit acquérir les outils moderne de gestion du portefeuille afin d'évaluer ce portefeuille et améliorerait le pilotage du recouvrement.

Nos différents travaux effectués à la Société Générale nous permis de nous rendre compte du dispositif de gestion de risque de crédit mis en place pour la maîtrise des risques de crédit. Ce dispositif n'a permis de résoudre tous les problèmes liés aux risques de crédit.

En tenant compte des pratiques de la SGA en matière de crédit, le risque de crédit est considérablement analysé et évalué grâce aux procédures mise en place pour une bonne maîtrise de risque de crédit.

Conclusion

Pour la Société Générale, les objectifs et les stratégies sont plus que jamais orientées vers la rentabilité et selon cet objectif primordial, la gestion du crédit est le facteur de réussite de cette banque. Sa gestion et son analyse est un enjeu très important puisqu'une bonne gestion du crédit permet d'atteindre ce fameux cercle vertueux synonyme de réussite.

Chapitre V : Optimisation du couple risque –rentabilité au sein de Société Générale Algérie

Introduction

La rentabilité de la banque est liée essentiellement à celle de ses activités de base qui sont la collecte et distribution de capitaux. Le présent chapitre s'intéressera à la démarche pratique du calcul de la rentabilité de la banque et l'influence du crédit sur cette dernière.

Notre cas pratique consiste à étudier l'impact de gestion de risque de crédit sur la rentabilité de la Société Générale Algérie et à travers ce chapitre nous analyserons le couple Rentabilité-Risque de la banque par le biais de ses états financiers, et par le biais de l'axe d'analyse à savoir par centre de profit.

Section 1 : Analyse de la rentabilité de la Société Générale Algérie

La rentabilité de la Société Générale reflète son aptitude à créer de la valeur et à dégager des gains suffisants pour la poursuite de son activité et la sauvegarde de sa position sur le marché algérienne. Ainsi, il y a une forte corrélation entre la rentabilité et l'efficacité de cette banque.

Comme nous l'avons vu dans la première partie, la rentabilité bancaire peut être appréciée par plusieurs indicateurs de l'activité de la banque.

Pour analyser la rentabilité et maîtriser le couple rentabilité - risque nous allons nous référer à une étude de l'évolution des différents indicateurs de la rentabilité de la Société Générale Algérie.

1-1- L'analyse par le bilan

Notre analyse bancaire ne pourrait s'effectuer sans donner au préalable les principales interprétations du bilan regroupé de la Société Générale mais faute d'informations nécessaires à l'analyse de chaque poste de bilan de la banque, nous allons faire une lecture de bilan, puis l'analyse se fera du bilan regroupé qu'on va traiter après cette lecture.

1-1-1-Analyse de bilan comptable de la SGA

Tableau n°2 : l'actif (principales variations période 2010-2011)

Libellé	Montant 2011	Montant 2010	Variation
Caisse, Banque centrale, trésor public, CCP	35 211 911	26 415 066	8 796 845
Actifs financiers disponibles à la vente	74 703	124 560	-49 857
Prêts et créances sur les institutions financières	13 324 785	11 453 886	1 870 899
Prêts et créances sur la clientèle	111 745 712	104 829 904	6 915 808
Impôts courants-Actif	1 629 944	1 167 065	462 879
Impôts différés-Actif	903 676	486 895	416 781
Autres actifs	560 517	1 195 466	-634 949
Comptes de régularisation-Actif	1 697 964	10 475 589	-8 777 625
Participations dans les filiales, les co-entreprises ou les entités associées	15 675	15 675	0
Immobilisations corporelles	1 849 387	2 012 405	-163 019
Immobilisation incorporelles	42 620	49 195	-6 574
Total de l'actif	167 056 894	158 225 705	8 831 189

Source : Rapport annuel Société Générale Algérie 2011 (Direction générale)

Interprétation :

La caisse, banque centrale, trésor public et CCP ont enregistré un montant de 35 211 911 million Da en 2011. Elles ont connu une augmentation de l'ordre de 8 796 845 million Da par rapport à 2010 qui correspond à 33% cette hausse s'explique par l'augmentation des avoirs de la Société Générale et ou des avoirs de la clientèle en monnaie étrangère.

Au 31/12/2011, on constate une variation des opérations avec la clientèle de l'ordre de 1 870 899 millions DA, soit une augmentation de 16,33% par rapport à l'exercice 2010.

Tableau n° 3: passif (principales variation période 2010-2011)

Libellé	Montant 2011	Montant 2010	Variation
Banque centrale	0	0	0
Dettes envers les institutions financières	220 957	306 491	-85 533
Dettes envers la clientèle	123 816 807	109 299 451	14 517 446
Dettes représentées par un titre	8 111 659	8 317 997	-206 338
Impôts courants- passif	2 137 164	1 823 658	313 506
Impôts différés- passif	0	22 107	-22 107
Autres passifs	3 914 878	2 921 555	993 323
Comptes de régularisation-passif	4 349 560	13 530 693	-9 181 133
Provisions pour risques et charges	150 024	154 064	-3 140
Fonds pour risques bancaires généraux	4 670 878	4 685 157	-14 279
Dettes subordonnées			0
Capital	10 000 000	10 000 000	0
Primes liées au capital			0
Réserves	4 931 450	3 353 623	1 577 827
Ecart de réévaluation			0
Report à nouveau (+/-)	388 082	388 082	0
Résultat de l'exercice	4 364 443	3 422 827	941 616
Total du passif	167 056 894	158 225 705	8 831 189

Source : Idem.

Interprétation :

Au 31/12/2011, les dettes envers les institutions financières ont connu une baisse de 85 533 million DA et cette baisse est due essentiellement à la baisse des opérations sur le marché.

A la fin de l'année 2011, les fonds pour risques bancaires généraux ont baissés de 14 279 million DA par rapport à 2011 ceux qui indiquent que la banque à assurée une bonne maîtrise des risques de crédit.

1-1-2- Analyse par les bilans regroupés

1-1-2-1- Analyse de bilan regroupé 2010

Tableaux n°4 : Bilan regroupé 2010

Actif	Montant	Passif	Montant
Prêts et créances sur la clientèle	104 829 904	Dettes envers la clientèle	109 299 451
Opération avec la clientèle	104 829 904	Opération avec la clientèle	109 299 451
Caisse,, banque centrale, trésor public et CCP	26 415 066	Banque centrale	-
Prêts et créance sur les institutions financières	11 453 886	Dettes envers les institutions financières	306 491
Actifs financiers disponibles à la vente	124 560	Dettes représentées par un titre	8 317 997
Compte de régularisation	10 475 589	Autres passifs	47 67 320
Participation dans les activités de portefeuille	15 675	Compte de régularisation	13 530 693
Opération de marché	48 484 776	Opération de marché	26 922 501
Immobilisation corporelles	2 012 405	Provision pour risques et charges	154 064
Immobilisation incorporelles	49 195	Fons pour risque bancaire généraux	4 685 157
Autres actifs	2 849 516	Capital	10 000 000
		Réserves	3 353 623
		Rapport à nouveau	388 082
		Résultat de l'exercice	3 422 827
Immobilisation	4911116	Provision et fonds propres	22 003 753
TOTAL	158 225 705	TOTAL	158 225 705

✓ **Les ratios de structure :**

- Le ratio de distribution de crédit= opération avec la clientèle actif/total du bilan

$$= (104\,829\,904 / 158\,225\,705) * 100$$

$$= \mathbf{66,25}$$

- Le ratio de collecte de dépôt= opération avec la clientèle passif /total du bilan

$$= (109\,299\,451 / 158\,225\,705) * 100$$

$$= \mathbf{69,07\%}$$

✓ **Les ratios d'activité :**

- Le type de crédits distribués :

Créances commerciales/ opération avec la clientèle de l'actif du bilan

$$= (6\,442\,180 / 104\,829\,904) * 100$$

$$= \mathbf{6,14\%}$$

Autres concours à la clientèle/ opérations avec la clientèle du l'actif du bilan

$$= (48\,358\,434 / 104\,829\,904) * 100$$

$$= \mathbf{46,13\%}$$

Comptes ordinaires débiteurs/ opérations avec la clientèle de l'actif du bilan

$$= (42\,945\,587 / 104\,829\,904) * 100$$

$$= \mathbf{40,96\%}$$

- Le type de dépôts collectés :

Autre dépôts de la clientèle à vue/ opération avec la clientèle de passif de bilan

$$= (84\,773\,208 / 109\,299\,451) * 100$$

$$= \mathbf{77,56\%}$$

Autre dépôts de la clientèle à terme/ opérations avec la clientèle du passif du bilan

$$= (7\,310\,788 / 109\,299\,451) * 100$$

$$= \mathbf{6,68\%}$$

1-1-2-2- Analyse de bilan regroupé 2011

Tableau n°5 : Bilan regroupé 2011

Actif	Montant	Passif	Montant
Prêts et créances sur la clientèle	111 745 712	Dettes envers la clientèle	123 816 897
Opération avec la clientèle	111 745 712	Opération avec la clientèle	123 816 897
Caisse,, banque centrale, trésor public et CCP	35 211 911	Banque centrale	-
Prêts et créance sur les institutions financières	13 324 785	Dettes envers les institutions financières	220 957
Actifs financiers disponibles à la vente	74 703	Dettes représentées par un titre	8 111 659
Compte de régularisation	1 697 964	Autres passifs	6 052 042
Participation dans les activités de portefeuille	15 675	Compte de régularisation	4 349 560
Opération de marché	50 325 038	Opération de marché	18 734 218
Immobilisation corporelles	1 849 387	Provision pour risques et charges	150 924
Immobilisation incorporelles	42 620	Fons pour risque bancaire généraux	4 670 878
Autres actifs	3 094 137	Capital	10 000 000
		Réserves	4 931 450
		Rapport à nouveau	388 082
		Résultat de l'exercice	4 364 443
Immobilisation	4 986 144	Provision et fonds propres	24 50 57 77
TOTAL	167 056 894	TOTAL	167 056 894

✓ **Ratio de structure :**

- Le ratio de distribution de crédit= opérations avec la clientèle actif/ total du bilan

$$= (111\,745\,712 / 167\,056\,894) * 100$$

$$= 66,89\%$$

- Le ratio de collecte de dépôts= opérations avec la clientèle passif/ total du bilan

$$= (123\,816\,897 / 167\,056\,894) * 100$$

$$= 74,11\%$$

✓ Ratios d'activité :

- Le type de crédits distribués :

Créances commerciales/ opération avec la clientèle de l'actif du bilan

$$= (7\,726\,785 / 111\,745\,712) * 100$$

$$= 6,91\%$$

Autre concours à la clientèle/ opérations avec la clientèle de l'actif du bilan

$$= (50\,351\,580 / 111\,745\,712) * 100$$

$$= 45,05\%$$

Comptes ordinaires débiteurs/ opérations avec la clientèle de l'actif du bilan

$$= (43\,415\,906 / 111\,745\,712) * 100$$

$$= 38,85\%$$

- Type de dépôts collectés :

Autres dépôts de la clientèle à vue/ opération avec la clientèle de passif du bilan

$$= (92\,426\,052 / 123\,816\,897) * 100$$

$$= 74,64\%$$

Autres dépôts de la clientèle à terme/ opération avec la clientèle de passif du bilan

$$= (9\,329\,072 / 123\,816\,897) * 100$$

$$= 7,53\%$$

Interprétation des résultats :

D'après les deux bilans regroupés de 2010-2011 de la Société Générale Algérie, nous constatons que cette dernière est une banque d'affaire, elle accomplit deux activités complémentaires :

- Des opérations de financement et de prestation de services
- La gestion pour son propre compte d'un portefeuille de participation.

✓ **Les opérations avec la clientèle :**

L'étude des opérations avec la clientèle consiste à suivre l'évolution, la structure des crédits accordés et des dépôts collectés, cette étude doit être attentive puisque ces opérations dégagent des marges élevées et permettent la stabilité du résultat.

Pour l'année 2010 :

Les opérations avec la clientèle de l'actif du bilan sont légèrement inférieures aux opérations avec la clientèle du passif de bilan donc la banque est emprunteuse nette en capitaux clientèle.

- Selon le type de crédits distribués :

La SGA place en premier lieu les autres concours à la clientèle avec un taux de **46, 13%** de la totalité des créances clientèle viennent en suite les comptes ordinaire débiteurs avec un taux de **40, 96%** et les créances commerciales à **6, 14%**.

- Selon le type de dépôts collectés :

Le compte épargne à vue est supérieur du compte épargne à terme, **77, 56% > 6, 68%**, ceux-ci veut dire que la SGA collecte des fonds pour le court terme.

Pour l'année 2011 :

Les opérations avec la clientèle de l'actif du bilan sont inférieure aux opérations avec la clientèle du passif du bilan donc la SGA est prêteuse nette en capitaux clientèle.

- Selon le type de crédits distribués :

La SGA place en premier lieu les autres concours à la clientèle avec un taux de **45, 05%** de la totalité des créances clientèle vient en suite les comptes ordinaire débiteurs avec un taux de **38, 85%** et les créances commerciales à **6, 91%**.

- Selon le type de dépôts collectés :

Le compte épargne à vue est supérieure du copte épargne à terme, **74, 64% > 7, 53%** donc la SGA collecte des fonds pour le court terme.

De 2010 à 2011 la SGA a inversée la tendance, elle est passée du statut d'emprunteuse nette à prêteuse nette en capitaux clientèle et cela avec une augmentation d'activité avec la clientèle.

Concernant les crédits distribués, elle a opté de travailler avec les clients particuliers (ménages, salaires), autre que les entreprises, et au sujet des comptes d'épargne, la SGA collecte de fonds pour le court terme alors qu'elle prête pour le moyen long terme, ce qui entrainer un risque d'illiquidité en cause de la transformation d'échéance.

✓ **Les opérations de marché :**

Pour l'année 2010 :

Les opérations de marchés de l'actif du bilan sont supérieures à celles du passif du bilan, donc la SGA est une banque prêteuse nette sur le marché.

Pour l'année 2012 :

Les opérations de marchés de l'actif du bilan sont inférieures à celles du passif du bilan donc la SGA est emprunteuse nette sur le marché.

De 2010 à 2011 la SGA est passée de statu de banque prêteuse sur le marché à emprunteuse nette.

1-1- Analyse par les indicateurs

1-1-1-Le produit Net Bancaire « PNB »

Le PNB représente la valeur ajoutée de la Société Générale, c'est la marge dégagée par la banque sur l'ensemble de l'activité strictement bancaire. Il rend compte de l'ensemble des activités de l'établissement (**produits d'exploitation - charges d'exploitation**). Il correspond ainsi à :

❖ Produit d'exploitation :

Tableau °6 : Intérêts et produits assimilés:

LIBELLE	MONTANT 2011	MONTAT 2010	VARIATION
Produits sur opérations avec la clientèle	8 670 672	7 612 084	1 058 588
Produits sur opérations avec les institutions financière	200 019	235 368	-35 349
Produits sur obligations et autres titres à revenu fixe	0	8 521	-8 521
TOTAL	8 870 691	7 855 973	1 014 718

Tableau n°7 : Commissions produits :

LIBELLE	MONTANT 2011	MONTANT 2010	VARIATION
Commissions sur opération avec la clientèle	6 047 768	3 751 099	2 296 670
Commissions sur opérations avec Institutions financières	209 075	246 403	-37 328
Commissions sur opérations de change	38 985	40 473	-1 488
Commissions sur opération titres	0	0	0
Commissions sur prestations de services pour tiers	0	48	-48
TOTAL	6 295 828	4 038 023	2 257 805

❖ Charges d'exploitation :

Tableau n°8 : Intérêt et charges assimilées

LIBELLE	MONTANT 2011	MONTANT 2010	VARIATION
Charges sur opérations avec la clientèle	897 480	896 436	1 045
Charges sur opérations avec les institutions financières	10 461	13 786	-3 326
Charges sur obligations et autres titres à revenu fixe	0	267	-267
TOTAL	907 941	910 489	-2 548

Tableau n°9 : Commissions charge :

LIBELLE	MONTANT 2011	MONTANT 2010	VARIATION
Commissions payées sur opérations avec la clientèle	68 052	50 757	17 295
Commissions payées sur opérations avec Institutions financière	9 142	11 378	-2 236
Commissions payées sur opérations titres	0	0	0
Commissions payées sur opérations de change	0	0	0
TOTAL	77 194	62 135	15 059

❖ **Autres :**

- Produits des autres activités : **459 236**
- Charges des autres activités : **487 674**

Tableau n°10: Evolution du PNB

Année	2010	2011	Evolution 2011/2010
PNB	11 994 936	14 152 945	2 158 009

Interprétation de BNB :

Le PNB de la SGA à enregistré une augmentation de 2 158 009 en 2011 par rapport à 2010. Ceux qui indique que la banque à enregistré des gains positive. Se PNB demeure la capacité de la SGA pour couvrir les charges de fonctionnement des agences, et l'insuffisance de couvrir les coûts du risque de crédit du réseau (dotations aux provisions et amortissements) et les charges indirectes de fonctionnement des structures centrales de soutien.

1-2- Le renforcement des fonds propres de la Société Générale

Les fonds propres de la Société Générale ont poursuivi leur forte progression pour passer de 21 Milliards de dinars en 2010 à 24 Milliards de dinars en 2011, soit une augmentation de 3 Milliards de dinars. Durant les cinq dernières années, cette action de renforcement des fonds propres de la Société Générale s'est poursuivie avec une progression de 3 Milliards de dinars entre 2004 et 2006, 9 Milliards de dinars entre 2006 et 2008, 7 Milliards de dinars entre 2008 et 2010 ce qui est un très bon indicateur de performance et de rentabilité pour la banque qui lui permette de financer le développement de ses activités tout en assurant un niveau de capitalisation qui lui permettra d'augmenter sa richesse et sa capacité financière et cette augmentation de ressources de la banque d'une année à l'autre est un indice de la confiance que la clientèle accorde à cette banque.

2-3- Les ratios d'exploitation

La rentabilité de la banque peut être appréciée par sa structure d'exploitation, qui se traduit par plusieurs ratios. Parmi ces ratios.

✓ Ratio de Rentabilité des Fonds Propres :

Le Ratio de Rentabilité des Fonds Propres traduit la capacité de la banque à réaliser des bénéfices. Il est appelé aussi coefficient de rentabilité financière. Plus ce ratio est élevé, plus la banque est rentable.

$\text{Ratio de Rentabilité des Fonds Propres} = \text{Bénéfice Net} / \text{Fonds Propres moyens}$

Pour 2010 :

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= (3\,422\,827 / 16\,371\,705) * 100 \\ &= 20,90\% \end{aligned}$$

Pour 2011 :

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= (4\,364\,443 / 19\,675\,255) * 100 \\ &= 22,18\% \end{aligned}$$

Interprétation :

Ce ratio permet de représenter la part des bénéfices réalisés sur les Fonds propres de la Société Générale, le minimum acceptable est de 15%, la SGA réalise un ratio de 20, 90% pour 2010 et passe à 22, 18% en 2011, conséquence de la hausse d'activité et d'ouverture de nouvelles agences sur le territoire national entraînant ainsi la hausse des bénéfices réalisés.

➤ Ratio de rentabilité des actifs :

La rentabilité des actifs c'est la rentabilité économique de la banque. Elle sert à mesurer la capacité de la banque de rémunérer ses fonds propres. Ce ratio de rentabilité des actifs permet d'apprécier l'efficacité opérationnelle de la banque.

$\text{Ratio de Rentabilité des Actifs} = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Actif Total}}$

Selon le **Rapport Annuel 2011** de la Société Générale on peut distinguer :

- Le Résultat Net est de : **4 355 723**
- Actif Total : **167 056 894**

D'après ses données, on constate que le Ratio de Rentabilité des Actifs est de **2, 6%**, et à partir de ce résultat, on peut dire que la Société Générale a stabilisé le Ratio de Rentabilité des Actifs autour de normes internationales (2%).

✓ Le coefficient d'exploitation :

$$\begin{aligned}\text{Coefficient d'exploitation} &= \frac{\text{fraie généraux}}{\text{PNB}} \\ &= (-5\,982\,289 / 14\,152\,945) * 100 \\ &= -4,22\end{aligned}$$

✓ Le ratio de rentabilité économique :

La rentabilité économique rapporte le capital économique aux flux de résultat générés par l'exploitation.

$$\text{Le ratio de rentabilité économique} = \frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{capital économique}}$$

$$= (6\,047\,794 / 4\,986\,144) * 100$$

$$= 121,29\%$$

Interprétation :

Pour 2011, elle est de 121,29 % donc on constate que le résultat d'exploitation est important par rapport au capital économique.

✓ Ratio de productivité par agent :

- Crédit / effectif = $11\,400\,000 / 1\,444 = 7\,894,73$
- Dépôt / effectifs = $12\,000\,000 / 1\,444 = 8\,310,24$
- Produit net bancaire / effectif = $14\,152\,945 / 1\,444 = 9\,801,20$

Un salarié arrive à produire 9 801,20 milliers de DA en moyenne comme résultat bancaire.

Interprétation :

La productivité par agent c'est améliorée que se soit pour les crédits ou les dépôts, ainsi le PNB par agent est passé de 8 306,74 à 9 801,20 de 2010 à 2011, soit une augmentation de 1494,46.

✓ Ratio de productivité par agent :

- Crédit / Nombre d'agence = $11\,400\,000 / 78 = 146\,153,84$
- Dépôt / Nombre d'agence = $12\,000\,000 / 78 = 153\,846,15$

La productivité par agence bancaire a connu une baisse de 22 100,12 de 2010 à 2011 concernant les crédits et les dépôts aussi son baissé de 17 582,42, et cette baisse est causée par l'ouverture de nouvelles agences et de ce faite la dispersion de la clientèle, et pour les crédits cette baisse est du à loi de finance complémentaire de 2009 interdisant les crédits à la consommation.

Section 2 : L'impacte de la gestion de risque de crédit sur la rentabilité bancaire

2-1- la place de crédit dans l'activité de la Société Générale

2-1-1- les crédits à la clientèle

D'après les données du rapport annuel de la Société Générale pour l'exercice 2011, le volume global des crédits à la clientèle a enregistré une progression de 8 Milliards DZD, passant de 106 Milliards DZD en 2010 à 114 Milliards DZD en 2011. Durant les quatre dernières années, ces crédits ont progressé comme on le montre dans le tableau suivant :

Unité : Milliards DZD

Tableau n°11 : Progression de crédit 2008-2011

Années	2008	2009	2010	2011
crédits	83	89	106	114

La Société Générale accorde à ses clients des crédits d'équipement et de leasing et le montant de ses crédits constitue une part importante de l'actif de la banque puisque les crédits d'équipement ont passés de 40 833 129 000 DZD en 2010 à 41 133 714 000 DZD en 2011 ET le leasing est passé de 7 083 704 000 DZD en 2010 à 10 251 442 000 DZD en 2011. On remarque que cette catégorie de crédits à une progression remarquable ce qui nous montre la place de crédit dans l'ensemble dans la structure de la banque et que ses crédits ont un poids trop lourd dans l'activité de la banque vu qu'il augmente d'une année à l'autre ce qui nous démontre que le crédit a un impact très positif sur la rentabilité de la Société Générale. Et la majorité de ces emplois ont été financés par des ressources propres à la banque ce qui concrétise la position solide de la Société Générale dans le financement de son portefeuille de crédit.

2-1-2- L'importance du crédit dans l'activité de la Société Générale

Cette importance peut être expliquée par le ratio suivant :

$$\mathbf{R = \text{crédits à la clientèle} / \text{total bilan}}$$

Ce ratio explique l'intérêt qu'une banque accorde à sa structure de crédit. Le tableau suivant, va nous montrer l'importance du volume des crédits dans l'activité de la Société Générale en 2011.

D'après le rapport annuel de la banque de 2010 et 2011 :

$$R = 114\,000\,000 / 167\,059\,894\,000$$

On peut remarquer que ce ratio a passé de 4, 590 en 2010 à 6, 824 en 2011 donc plusieurs emprunteurs sont attirés par l'offre de crédits de la Société Générale pendant cette

dernière période, chose qui a aidé à garder ce pourcentage élevé. Ceci s'explique par la bonne gestion et la diversification de portefeuilles de crédit de la Société Générale.

2-1-3- la position nette de la clientèle

La position nette de la clientèle dans l'activité de la banque peut être interprétée par le ratio suivant :

$$R = (\text{crédits-dépôts}) / \text{le montant le plus élevé des deux}$$

Ce ratio est un indicateur qui explique le choix de la banque entre deux alternatives différentes. Soit donner plus d'importance à l'octroi de crédits soit favorisé le dépôt.

Le tableau suivant va nous montrer que la position nette de la clientèle de la Société Générale est en baisse continue. Ce qui explique que la Société Générale accorde plus d'importance aux dépôts qu'aux crédits.

Tableau n°12: Position nette de la clientèle

Années	2008	2009	2010	2011
Crédit	83	89	106	114
Dépôts	68	103	108	120

2-2- Evolution des commissions de gestion des crédits

selon les résultats présentés par le rapport de gestion de l'année 2011 de la Société Générale, les commissions bancaires, résultant du rapport du produit des services rendus à la clientèle, ont atteint à la fin de l'exercice 2011 un volume global de 6 047 768 000 DZD contre 3 751 099 000 DZD une année auparavant, soit une variation de 2 296 670 000 DZD. Ces commissions ont connu une croissance importante et remarquable et l'augmentation la plus significative a été constatée au niveau des commissions de gestion de crédits (+30%). Enfin on peut dire que plus les commissions sur les opérations de banque augmentent plus ils ont un impact assez positif sur la rentabilité.

2-3- Accroissement de rendement annuel moyen des crédits

Comme nous l'avons remarqué, la Société Générale a continuellement augmenté le total de crédits surtout en 2010 et 2011. Toutefois ces rendements moyen de crédit est en déclin depuis ces deux dernières années ceci est expliqué par une stratégie d'élargissement de l'activité d'octroi de crédit, en acceptant une rémunération faible de crédits à la clientèle.

Mais ce rendement a atteint à la fin de 2011 un niveau très appréciable et une augmentation plus importante par rapport à l'exercice précédents.

En conclusion, le crédit est un point pivot dans la profession bancaire et ici dans notre cas la Société Générale a su séduire la clientèle à octroyer les différents types de crédits d'où la rentabilité provienne et elle réalise un gain assez important sachant que elle est filiale de Groupe Mondiale Société Générale, elle joue vers des milliards de dinars ce qui un atout pour cette banque pour gagnée une part importante sur le marché algérien.

Conclusion

L'amélioration de la rentabilité de la SGA en 2011 s'est réalisée par l'augmentation des ressources par rapport à l'exercice précédent, ce qui lui permis de diminuer la part des charges d'exploitation, de réemployer ses ressources sous forme de crédit en cas d'excédent et d'augmenter, par conséquent ses produits d'exploitation.

En se référant au tableau représentant l'évolution du bilan de la SGA nous pouvons voir que PNB connaît une baisse en 2009 par rapport aux années précédentes qui est du à l'introduction de la loi de finance complémentaire de 2009 interdisant les crédits à la consommation, entraînant la diminution de la marge d'intermédiation bancaire, mais cette baisse du PNB n'atteint pas le résultat net, car la SGA a rebondi par une compensation de cette perte avec une agressivité commerciale sans pareille en lançant des campagne publicitaire pour promouvoir d'autre produits tel que : le crédit immobilier, compte d'épargne, leasing, crédits d'investissement et cela pour fidéliser sa clientèle et conquérir d'autres marchés notamment les marchés des professionnels qui est un marché très porteur et cela est traduit par l'augmentation du PNB en 2010 et 2011.

Conclusion de la deuxième partie

Notre application effectuée au sein de la Société Générale Algérie, agence Tizi Ouzou, nous a permis de voir l'organisation de cette dernière en générale et de relever particulièrement ce qui est appliqué en matière de mesure, d'analyse et de maîtrise de risque de crédits afin d'assurer sa rentabilité et sa performance dans le paysage bancaire algérienne.

En revanche, la SGA a fait des efforts et des progrès énormes dans plusieurs domaines et particulièrement en matière de crédits pour atteindre leurs objectifs de rentabilité ou leurs impératifs de compétitivité.

La société Générale veille à la bonne prise en charge des risques engendrés par le crédit par la recherche d'une très large gamme de possibilités et des solutions les mieux adaptées à son activité, ses structures, ses ressources et sa culture pour assurer l'efficacité de couple risque – rentabilité et gagner une meilleure part du marché à partir de la confiance de ses clients du à sa solvabilité et rentabilité certaine.

Conclusion générale

Dans un contexte de recherche de rentabilité, les banques adoptent de plus en plus une stratégie d'analyse et de gestion de risque de crédit. Donc la gestion de risque de crédit et la rentabilité sont indispensables, d'une part, le risque est défini par l'instabilité des résultats ou par une baisse du résultat maximal. D'autre part, la prise de risque est la condition d'une meilleure rentabilité future.

La maîtrise de ce risque suppose une double compétence. Une première en matière d'évaluation et de jugement qui permet à la banque de sélectionner ses contreparties. Ceci se réalise par l'application des méthodes de mesure telle que la notation. La deuxième compétence concerne la gestion, qui est au cœur des préoccupations des dirigeants de la banque. Celle-ci permet une surveillance attentive de ce risque. A ce sujet, plusieurs méthodes peuvent être utilisées allant des outils traditionnels tels que la réglementation prudentielle aux nouveaux instruments à savoir la titrisation ou les produits dérivés de crédit.

Dans ce travail de recherche nous avons analysé les moyens utilisés par la banque Société Générale Algérie pour la gestion de risque de crédit afin d'atténuer ces risques et faire accroître la rentabilité de leur établissement.

Nous avons jugé bon de mener une étude axée sur l'analyse documentaire visée essentiellement par la consultation des différents rapports annuels de la Société Générale Algérie et d'autres documents en rapport avec notre sujet dans le but d'éclairer quiconque qui aurait besoin de connaître la réalité sur cette problématique par le biais des informations des états financiers et à l'aide d'un questionnaire complémentaire adressé au directeur des risques.

Les études théoriques ont montré l'existence d'un ensemble de facteurs qui déterminent le choix des méthodes de gestion adéquates. A travers la vérification de contexte de Société Générale, nous avons pu dégager les méthodes de gestion les plus utilisées dans le cadre de système de gestion de cette banque.

Certes la banque Société Générale Algérie a mis en place des outils qui permettent d'une façon ou d'une autre la mesure du risque des crédits octroyés, mais la pratique démontre parfois la fragilité et l'inefficacité de ces outils dans quelque cas.

En fait, les éléments subjectifs d'évaluation, la falsification des états de synthèse, la volonté de conquérir un nouveau marché malgré un risque présent ainsi que les relations personnelles sont autant de biais qui faussent la démarche normale et correcte de calcul du risque des crédits bancaires.

Enfin, la concurrence acharnée et la crise financière actuelle déclenchée par les crédits hypothécaires, la Société Générale Algérie n'a pas subi des pertes en termes de liquidité. Cela est dû au fait qu'elle est filiale du groupe mondial Société Générale qui est un leader du crédit à l'international. La Société Générale Algérie s'est renforcée au niveau de l'activité et a élargi son capital d'une année à l'autre puisque le système bancaire algérien est devenu un atout pour cette banque.

On constate aussi que la Société Générale Algérie a réalisé des gains importants en 2011. Ainsi au niveau du risque, la banque s'est défendue contre toute anomalie. Nous avons constaté également que la banque est bien structurée en matière de risque ce qui ne laisse pas de niche pour les crises si la banque connaît très bien ses clients. Mais est-ce que la Société Générale pourrait vraiment gagner la concurrence acharnée face à ses concurrents en rapportant plus de gain sur le plan financier ?

Bibliographie

I- Ouvrages :

- 1- BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et son financement bancaire », CASBAH (Alger), 2000.
- 2- BENHALIMA Ammour, « Pratiques des techniques bancaires avec référence à l'Algérie », DAHLAB (Alger), 1997.
- 3- BEGUIN Jean-Marc, ARNAUD Bernard, « L'essentiel des techniques bancaire », EYROLLES (France), 2011.
- 4- BESSIS Joël, « Gestion des risques et gestion actif- passif des banques », DALLOZ (Paris), 1995.
- 5- BAILLY Jean-Louis, « Economie monétaire et financière », BREAL (Paris), 2006.
- 6- CALVET Henri, « Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit », ECONOMICA (Paris), 2002.
- 7- CAUDAMINE Guy, MONTIER Jean, « Banque et marchés financiers », ECONOMICA (Paris), 1998.
- 8- DE SERVIGNY Arnaud, « Le risque de crédit : nouveaux enjeux bancaire », DUNOD (Paris), 2002.
- 9- DIETSCH Michel, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », REVUE BANQUE (Paris), 2008.

- 10- DALAIGRE Patrice, « Pratique de la rentabilité », DUNOD (Paris), 2001.
- 11- DARMON Jacques, « Stratégies bancaires et gestion de bilan », ECONOMICA (Paris), 1998.
- 12- DE COUSSERGUES Sylvie, « La banque : structures, marchés, gestion », DALLOZ (Paris), 1994.
- 13- DE COUSSERGUES Sylvie, « Gestion de la banque », DUNOD (Paris), 2002.
- 14- DE COUSSERGUES Sylvie, « gestion bancaire : du diagnostic à la stratégie », DUNOD (Paris), 2005.
- 15- DE SERVIGNY Arnaud et ZELENKO Ivan, « Le risque de crédit », DUNOD (Paris), 2006.
- 16- DE SERVIGNY Arnaud et ZELENKO Ivan, « Le risque de crédit : face à la crise », DUNOD (Paris), 2010.
- 17- DESCAMPS Christian, « Economie et Gestion de la banque », EMS (Paris), 2002.
- 18- GENTIER Antoine, « Economie bancaire », PUBLIBOOK (France), 2003.
- 19- HUL John, GODLEWSKI Christophe, MARLI Maxime, « Gestion des risques et institutions financière », PEARSON (Paris), 2007.
- 20- JOVIC Natalie, NEDORAZOFF Marie, « Les dérivés de crédit : une solution au risque de contrepartie », ESKA (Paris), 2001.
- 21- LOBEZ Frédéric, « Banque et marché du crédit », PUF (Paris), 1997.
- 22- LORINO Philipe, « Méthodes et pratiques de la performance », ORGANISATION (Paris), 1998.

- 23- MISHKIN Frédéric, « Monnaie, Banque et Marché Financiers », PEARSON (Paris), 2003.
- 24- NARASSIGUIN Phillipe, « Monnaie : banques et banques centrales dans la zone EURO », DE BOECK UNIVERSITE (Bruxelles), 2004.
- 25- NAULLEAU Gérard et ROUACH Michel, « Contrôle de gestion et stratégie dans la banque », BANQUE EDITEUR (Paris), 2006.
- 26- ROLLANDEL Luc Bernet, « Principes de technique bancaire », DUNODE (Paris), 2012.
- 27- ROUACH Michel et NAULLEAU Gérard, « Le contrôle de gestion bancaire et financière », REVUE BANQUE (Paris), 1998.
- 28- ROUX Michel, « MASTER : Banque de détail », ESKA (Paris), 2010.
- 29- SARDI Antoine, « Audit et contrôle interne bancaire », AFGES (Paris), 2002.
- 30- SPLINDER Jacques, « Contrôle des activités bancaire », ECONOMICA (Paris), 1998.

II- Mémoires et thèses

- 1- AYACHI Mounia, « Les conditions d'octroi des crédits », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2005.
- 2- BELKHERCHI Nadjim, « Appréciation du risque crédit : notation interne », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2005.
- 3- BLONDI Michel, « Analyse quantitative de nouvel accord de Bâle sur les fonds propres et évaluation de l'hétérogénéité des mesures du capital économique et réglementaire relatives au risque de crédit », thèse de doctorat, école des hautes études commerciales affiliée à l'université de Montréal, 2003.

- 4- Djeha Walid, « la gestion Actif-Passif dans les banques », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2005.
- 5- AYACHI Mounia, « Les conditions d'octroi des crédits », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2005.
- 6- MADOUICHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magister en science économique, université de Mouloud MAMMERI de Tizi Ouzou, 2012.
- 7- SIAHI Réda, « value at risk, nouvelle approche de gestion du risque de marché : cas de la banque d'Algérie », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2007.
- 8- TAHRAOUI Mohammed, « Pratique bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes : Cas de la Société Générale Algérie », thèse de Magister en science économique, Université d'Oran, 2007.
- 9- TESSEDA Salim, « Mesure et analyse de la rentabilité par centre de profit : cas des agences d'exploitation bancaire du CPA », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du brevet supérieur de banque, ESB, 2007.
- 10- VEILLEUX A, « Les codes de conduite financiers peuvent-ils prévenir les crises de la dette ? », CEIM de Montréal, 2003.

III- Articles et revues

- 1- CHAM P, « Au-delà des apparences techniques, une inquiétante réforme bancaire des enjeux de Bâle II », Analyse et Document Economique, N° 15, 2004.
- 2- DACHATEAU A, « Mesure et la gestion des risques bancaires : Bâle II et les nouvelles normes comptables », Cycle de conférence à la cour de cassation, 2005.

- 3- DRMELLE A, « Stabilité des Systèmes bancaire des marchés émergents : Une proposition de communication aux 19^{ème} journées internationales d'économie monétaire et bancaire, 2002.

IV- Texte de lois

- 1- Code Civile Algérien
- 2- Code de Commerce Algérien

V- Autres documents

- 1- Rapport annuel de la Société Générale Algérie 2010.
- 2- Rapport annuel de la Société Générale 2011.

Annexe n° 1 : étude d'un dossier de crédit

Crédit sollicité :

A travers la demande introduite au niveau de l'agence, le promoteur sollicite un crédit à concurrence de 64 000 KDZD pour le financement de l'acquisition de différents équipements de production, le coût du projet est estimé par le promoteur à 77 MDZD et son apport est de 13 000 KDZD soit 34 % du coût global du projet.

Identification du projet d'investissement :

Le projet concerne la création d'une clinique chirurgicale et médicale et d'un centre d'imagerie médicale.

Le promoteur : S- SADI

Raison sociale : SARL

Capital social : 1 000 000 DA

Siège social : wilaya de BEJAIA.

Dénomination de la clinique : Kabylie aluminium

Coût du projet : 77 000 KDZD

Apport : 13 000 KDZD (apport en nature)

La date d'entrée en exploitation : 01/2013

Identification du promoteur :

- Non : M^f SADI ;
- Prénom : S
- Résidant en : FRANCE
- Etudes et formation : M^f SADI- S est ingénieur en électronique (diplômé de l'université de Tizi Ouzou) ayant occupé le poste de cadre auprès d'une entreprise privée de fabrication de portes et fenêtres en PVC pour ensuite créer la présente affaire.

Impacts du projet :

- **Economique :** la réalisation de cette unité de production permettra de répondre aux demandes de la clientèle sur le marché, répondre à une demande de plus en plus importante en PVC. Et participer à l'intégration du secteur dans la région.
- **Sociale :** la concrétisation de ce dossier permettra la création d'emplois donc - Participer à la résorption du chômage en créant 8 postes d'emplois.

Etude technique et commerciale de projet :

Etude technique :

❖ Moyens de production :

Les équipements de production retenus sont de fabrication allemande, réputés pour leur haute technologie et leur bonne performance. Totalement intégrés et fortement industrialisés, ne nécessitent pas beaucoup de main d'œuvre, ceci afin de maîtriser au maximum les coûts de production tout en respectant la qualité du produit.

❖ Sélection des compétences :

Les associés de projet en tant que véritables professionnels, ont su cibler les compétences nécessaires pour assurer la qualité de leur produit. Ils se sont accaparés des meilleurs préparateurs existants dans la région.

❖ Coût de l'investissement :

Le coût des investissements nécessaires pour la réalisation du projet en sa 1^{re} phase est estimé 77 000 000 DZD, et se décompose comme suit :

Désignation	Montant en DA
Frais préliminaires	3 600 000
Equipements de production	20 880 000
Groupe électrogène	3 470 000
Chariot élévateur	2 800 000
Véhicules	2 390 000

Mobilier bureau	820 000
Informatique bureautique	3 120 000
Outillages divers	1 080 000
Assurance	1 040 000
Droits de douanes	1 500 000
Agencement et installation	2 800 000
Stock outil et Besoins en FDR	27 500 000
Marge d'aléas	6 000 000
total	77 000 000

❖ **Paramètres de détermination des résultats :**

• **Chiffre d'affaire :**

L'activité consiste en la production des châssis en PVC.

En tenant compte des éléments ci-après :

- Capacité théorique de production de 60 châssis par jours ;
- Les prix sont fixés suivant le châssis et tous produits confondus, soit 12 KDZD/châssis ;
- Onze (11) mois de travail par an et un mois de congé ;
- Le travail se fera en une équipe de 8 heures, un mois de travail égal à 22 Jours.

Le chiffre d'affaires prévisionnel sera comme suit :

- 2013 : 121 KDZD
- 2014 : 130 KDZD
- 2015 : 139 KDZD
- 2016 : 148 KDZD
- 2017 : 156 KDZD

• **Consommation des exercices :**

Les consommations des exercices concernent les matières et fournitures nécessaires à l'exploitation sont évaluées à 60% de chiffre d'affaire.

Ils sont représentés sur le tableau suivant :

U : KDZD

Exercices	2013	2014	2015	2016	2017
Consommation	730 000	780 000	830 000	880 000	940 000

- **Services :**

Le compte services inclus les diverses charges prévisionnelles liées aux loyers, aux travaux d'entretien et de réparations de bâtiments, aux charges marketings et au téléphone.

Ils représentent une moyenne de 5% de chiffre d'affaire et sont représentés sur le tableau suivant :

U : KDZD

Exercice	2013	2014	2015	2016	2017
Services	320 000	340 000	370 000	390 000	420 000

- **Les frais personnels :**

Les frais du personnel (08 employés: 3 administrateurs, 1 commercial et marketing, 2 administrateurs, 4 producteurs). Avec une fourchette de salaire de 120 000 DZD/mois pour les cadres, 50 000 DZD/mois pour la maîtrise et 30 000 DZD/mois pour les agents d'exécutions.

Les salaires sont représentés sur le tableau suivant :

U : KDZD

Exercices	2013	2014	2015	2016	2017
Salaires	590 000	620 000	650 000	680 000	7160

- **Impôts et taxes :**

L'activité est soumise à la taxe sur l'activité personnelle suivant la réglementation en vigueur, estimée à 2% du chiffre d'affaires, soit :

U : K DZD

Exercices	2013	2014	2015	2016	2017
Impôts et Taxes	250 000	260 000	270 000	290 000	310 000

- **Les frais financiers :** ces frais sont calculés sur la base de l'emprunt, et ils sont estimés à 470 000 KDZD.
- **les frais divers :**

Les frais divers sont estimés à 4% de chiffre d'affaire et ils sont essentiellement composés des assurances.

Les frais divers sont représentés sur le tableau suivant :

U : KDZD

Exercices	2013	2014	2015	2016	2017
Frais divers	320 000	340 000	370 000	390 000	420 000

- **programme de réalisation :**

Janvier 2013 —————> **Mars 2013**

- Négociation avec la banque ;
- Obtention de l'accord de financement ;
- Commande des équipements.

Avril 2013 —————> **Octobre 2013**

- Réception des équipements ;
- Montage, mise en place et essais des équipements.

Novembre 2013 —————> **Décembre 2013**

- Entrée en activité.

Conclusion de l'étude technique :

L'examen des différents aspects du projet appelle les remarques suivantes :

- Le chiffre d'affaire est déterminé avec précision, et ne comporte aucun optimisme, les produits proposés sont techniquement réalisables et commercialement vendables.
- Le coût des équipements d'investissements est justifié par les factures pro forma présentées au niveau de l'agence.
- Le BFR est également jugé réaliste en le comparant avec les matières et fournitures consommées.
- Les frais d'exploitation sont jugés réalistes.
- Les promoteurs sont sérieux et honorables, dotés d'une grande expérience dans la production de boissons.
- Le projet s'inscrit dans un cadre général de développement.
- La localisation du projet est favorable à l'activité projetée. Elle rend l'approvisionnement en matières premières et la distribution des produits facile et rapide.
- Impact favorable au développement socio-économique.
- Moyens de production moderne.

Selon les données ci-dessus, nous concluons que les conditions de faisabilité du projet sont entièrement réunies.

Etude commerciale :

❖ Le produit :

Compte tenu des études et de l'expérience du promoteur en plus des moyens humains et techniques à mise en place, le promoteur veut distinguer son produit en imposant une qualité

de haut niveau, garantie par une solidité absolue, une sélection rigoureuse de matières premières importées et un contrôle de qualité permanent.

Les associés se consacreront pour la production des châssis et autre produit confondus en PVC et projettent de produire 14 520 châssis par an.

❖ **Politique des prix :**

En général la politique des prix est relative aux prix d'acquisition des matières premières et fournitures et aux données macro-économiques (Offre, demande...).

Le prix de vente est de **12 000 DZD** pour un châssis et tous produits confondus.

❖ **Distribution :**

Les associés comptent bâtir un réseau propre de distribution capable d'apporter le niveau de service attendu par le client en terme de :

- Disponibilité du produit,
- Maintenance de prestation (livraison à domicile etc...).

❖ **Concurrence :**

Dans les localités avoisinantes, il n'existe aucun producteur de PVC qui produit une quantité et une qualité aussi importante dans le domaine. En conséquence l'affaire n'est plus affectée par la concurrence.

Pour atteindre un niveau de qualité de service acceptable, des prix abordables, la distribution des produits et le service après-vente, les associés ont mis en place, d'ores et déjà un véritable maillage de son territoire d'exploitation.

❖ **Fidélisation de la clientèle :**

Amorçant une approche clientèle et non seulement produit, la SARL veut développer la notion de service à la clientèle, en mettant à leur disposition toute sorte de produits et en leur assurant un approvisionnement régulier en fonction des besoins locaux.

Le promoteur prévoit dès la première année de mise en exploitation de son unité, la création de points de vente à travers plusieurs localités ; Bouira, Boumerdes, Tizi Ouzou et Alger.

❖ **La promotion :**

La promotion et la politique de communication sera assurée par les affiches et les dépliants disponibles au niveau des différents points de vente de la région.

2-2- Etude de risque et la rentabilité de projet :

L'objectif de cette analyse est de s'assurer de la viabilité économique du projet (s'il est rentable et non risqué).

2-3-1- la rentabilité de projet :

❖ **Activité et rentabilité :** le tableau ci-après représente l'activité et la rentabilité du projet sur 3 ans :

U : KDZD

	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	Evolution N/N-1	Evolution N/N-1
Nb de mois de l'exercice	11	12	12		
CA HT	121 968	130 680	139 392	7%	14%
E.B.E	34 352	36 932	39 498	7%	15%
Frais Fin Nets	0	0	0		
EBE/Frais Fin Nets	2 911	2 704	2 252	-17%	-23%
Résultat Net	12	14	18		
M.B.A	16 929	18 905	21 067	11%	24%
	22 591	24 566	26 728	9%	18%

❖ **Le TCR provisionnel :**

U : DZD

	2012	2013	2014	2015	2016
CA HT	121 968 000	130 680 000	139 392 000	148 104 000	158 816 000
Matière et fournitures consommé	73 180 800	78 408 000	83 635 200	88 862 400	94 089 600
Services	6 098 400	6 534 000	6 969 600	7 405 200	7 840 800
Valeur ajoutée	42 688 800	45 738 000	48 787 200	51 836 400	54 885 600
Frais personnel	5 896 800	6 191 640	6 501 222	6 826 283	7 167 597

Impôts et taxes	2 439 360	2 613 600	2 787 840	2 962 080	3 136 320
Excédent brut d'exploitation	34 352 640	36 932 760	39 498 138	42 048 037	44 581 683
Frais financiers	2 911 223	2 703 524	2 251 689	1 777 693	1 280 324
Frais divers	4 878 720	5 227 200	5 575 680	5 924 160	6 272 640
Dotation aux amorti et provisions	5 661 767	5 661 767	5 661 767	5 661 767	4 761 767
Résultat d'exploitation	20 900 930	23 340 269	26 009 002	28 684 417	32 266 951
Résultat brut	20 900 930	23 340 269	26 009 002	28 684 417	32 266 951
Impôt sur bénéfice (19%)	3 971 177	4 434 651	4 941 710	5 450 039	6 130 721
Résultat net de l'exercice	16 929 753	18 905 618	21 067 292	23 234 377	26 136 230

- **Commentaire sur le TCR :**

Durant les cinq premières années d'exploitation, l'affaire est en progression soit en matière de productivité (La valeur ajoutée augmente) ou en matière de rentabilité (Le résultat net augmente aussi durant ces cinq années).

Le résultat net et la Chiffre d'affaire restent satisfaisants durant toute la durée de l'exploitation.

- ❖ **Critère de rentabilité :**

- **Le délai de récupération :** le délai de récupération est des 3 ans et 2 mois.
- **La valeur actuelle nette :** la valeur actuelle nette de projet avec un taux d'actualisation de 12% est de 17 643 061,93 DZD, la VAN est positive.
- **Le taux de rentabilité interne :** la rentabilité interne de projet est de 20%.

- **Commentaire :**

La rentabilité, intrinsèque du projet exprimée par la VAN est très satisfaisante. En effet, pour un taux d'actualisation de 12%, la VAN est de 17 643 061,93 DZD.

La liquidité du projet peut être jugée acceptable puisque le délai de récupération se situe en deçà de la durée de crédit.

Le coût maximum des capitaux que peut supporter le projet et au deçà duquel il générerait des bénéfices, qui est de 20%, est suffisamment élevé, ce qui signifie que le projet est solide et rentable du moment que le coût des capitaux qui seront utilisés dans ce projet est inférieur à ce taux.

Ces données favorables de l'analyse avant financement nous ont appris que la rentabilité intrinsèque du projet est appréciable.

Etude des risques :

L'idée d'investir dans ce créneau qui paraît, à priori saturé et à forte concurrence, n'est pas fortuite et c'est en connaissance des potentialités qu'il recèle et des différents risques encourus que les associés l'ont choisi. En effet, M^r SADI, Le promoteur de la SARL, est un homme du domaine ayant occupé le poste de cadre auprès d'une entreprise privée de fabrication de portes et fenêtres en PVC en France.

La nouvelle affaire s'apparente à une extension de celle déjà existante qui souffre de l'exiguïté de ces locaux. Elle bénéficiera alors, du savoir-faire acquis par ses propriétaires et profitera des circuits de distribution déjà existants.

L'affaire est l'unité la plus importante à exercer dans la production de PVC dans la région. Néanmoins, elle devra faire face à la concurrence des autres unités de production déjà installée pour pénétrer le marché et gagner et préserver des parts de celui-ci.

Concernant la solvabilité, le risque de non remboursement est plus au moins écarté compte tenu de la garantie FGAR et de l'apport personnel des associés.

La situation fiscale et parafiscale du client est à jour, ce qui écarte les risques liés aux créanciers privilégiés.

Conclusion (Avis et décision) :

L'agence a affaire à une société de Menuiserie PVC qui veut devenir à court terme leader dans son domaine et paraît avoir de réelles possibilités d'évoluer et de réaliser de meilleures performances eu égard des éléments suivants :

- Entreprise gérée par des professionnels
- L'opportunité d'un partenariat commercial avec des sociétés étrangères spécialisées dans le domaine, qui offre son assistance pour la maîtrise du processus de fabrication.
- Un secteur dynamique favorisant les industries annexes dont la menuiserie PVC.

L'activité projetée est viable et elle présente une rentabilité quasi-certaine. La seule difficulté à laquelle l'entreprise aura à faire face est la concurrence essentiellement au démarrage de l'activité.

Le projet ne recèle pas de risques particulièrement importants. Les risques qu'il présente sont communs avec n'importe quelle autre activité et la rentabilité du projet mérite que ces risques soient pris.

En définitive, nous pouvons dire qu'étant donné la viabilité technique et la rentabilité financière du projet, nous sommes d'avis favorable pour le financement de la partie matériel par un CMT d'un montant de 30 000 KDZD pour une durée de 05 ans dont une année de différé. Ce différé, malgré l'importance des flux de trésorerie, ne peut être réduit car la durée de réalisation ne s'étend que sur une année. Et en tenant compte du temps nécessaire pour le montage des équipements de production et la mise en service de l'unité, un découvert bancaire semble indispensable pour couvrir différents frais et qui est estimé à 5 000 KDZD.

Garanties :

- ❖ Garantie FGAR à hauteur de 21 000 KDZD
- ❖ Engagement d'augmentation du capital social de 30 000 KDZD avant le 30/06/2013
- ❖ Cautions solidaire des associés
- ❖ Délégation Assurance Multi risques professionnels (DAMRP) à hauteur des engagements de la banque
- ❖ Garanties spécifiques au leasing

Conditions :

- ❖ Domiciliation de la totalité du C A à SGA
- ❖ Utilisation du découvert après installation des machines de production
- ❖ Frais de dossier : 250 KDZD en HT

Avis du RA :

Favorable au regard aux perspectives du marché local en PCV ou la demande est en nette évolution émanant notamment des constructions immobilières. Sous réserve d'un versement de 30% au préalable, de recueil de la garantie FGAR.

QUESTIONNAIRE**OUI NON****OBSERVATION**

Les dossiers de crédit :			
<p>1- Est-ce que tous les clients qui sollicitent un crédit passent d'abord par les commerciaux ou les gestionnaires de crédit ?</p> <p>2- Existe-t-il un dossier d'étude avant chaque octroi ?</p> <p>3- Est-ce qu'une analyse de la situation financière du client est faite à partir d'états financiers récents ?</p> <p>4- Ces études et analyses des dossiers permettent-ils d'identifier les risques ?</p> <p>5- Les dossiers de crédit sont-ils présentés sans ambiguïté ?</p> <p>6- Les demandes de crédit sont-elles toujours acceptées après étude ?</p> <p>7- Existe-il- une évaluation des garanties par des experts ?</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>Il faut respecter la hiérarchie (les règles établies par la SGA)</p> <p>Quand il y a des garanties liquides à 100% l'étude est légère. Les analyses portent sur les états financiers de l'année précédente</p> <p>Les différents niveaux où passent les dossiers permettent d'identifier les risques. Sans cela, on ne peut pas prendre des décisions.</p> <p>Certaines demandes sont rejetées quand elles ne respectent pas les normes.</p> <p>Les garanties sont évaluées par les gestionnaires de crédit.</p>
<p>La politique générale :</p> <p>1- La politique en matière d'octroi de crédit est-elle clairement définie ?</p> <p>2- Cette politique est-elle empruntée en terme de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Segment de marché ? - Secteur d'activité ? <p>3- La banque accorde est-elle des crédits à court, moyen et long terme ?</p> <p>4- La presse légale est-elle lue régulièrement pour extraire des informations sur les clients ?</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>Elle est basée sur les études et analyses des demandes.</p> <p>Distinction entre les différents produits. Secteur primaire, secondaire et tertiaires.</p> <p>Toutes sorte de crédits sont accordés sauf parfois les crédits à LT a cause de la nature des ressources qui sont à vue.</p> <p>La SGA a fait l'abonnement du journal officiel.</p>

<p>Séparation des tâches :</p> <p>1- Est-ce la personne qui autorise le crédit, qui débloque en même temps ?</p> <p>2- Est-ce la personne qui débloque les fonds, qui les enregistre ?</p> <p>3- Avant déblocage, les contrôles suivants sont-ils réalisés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existence d'un dossier complet ? - Existence de garanties stipulées ? <p>4- Existe-t-il un système permettant de s'assurer que seuls les crédits autorisés peuvent être accordés ?</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>×</p> <p>C'est le chargé de crédit qui l'autorise mais c'est le back-office qui le débloque.</p> <p>×</p> <p>L'enregistrement est effectué par le service comptable et c'est un système informatisé.</p> <p>L'écriture est automatique et informatisé.</p> <p>Le département des engagements matérialise les garanties</p> <p>Le système est automatisé.</p>
<p>La comptabilisation</p> <p>1- Le système comptable est-il conforme aux prescriptions du plan comptable bancaire, notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le maintien des crédits en compte jusqu'à l'échéance ou le remboursement ? - Distinction entre le court moyen et long terme ? <p>2- Les produits sont-ils pris dans les résultats ?</p> <p>3- L'audit interne intervient-il dans la procédure d'octroi de crédit ?</p> <p>4- Comment l'audit interne s'assure t-il que tous les crédits lui ont été notifiés ?</p>	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>Le principe de séparation entre les exercices est respecté.</p> <p>×</p> <p>Pour s'assurer de la conforme aux normes prudentielles.</p> <p>Par la revue quotidienne du grand livre.</p>
<p>Le système informatique :</p> <p>1- La gestion des crédits est-elle informatisée ?</p> <p>2- Le système informatique remplit-il les fonctions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calcul et comptabilisation des intérêts à chaque date d'arrêté comptable ? - Fournir à la demande ou systématiquement 	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>Tous les crédits accordés s'affichent à la demande.</p>

<p>l'inventaire des crédits en cours ?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Généralisation automatique des écritures comptable ? - Calcul des intérêts et des plans d'amortissement ? - Transfert automatique des crédits dont les impayés sont supérieurs à trois mois en douteux ? 	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	<p>Elle dresse le plan d'amortissement.</p>
<p>Système d'information de gestion</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Existe t-il un système d'information de gestion permettant d'apprécier la rentabilité des crédits ? 2- Existe t-il un système permettant d'apprécier la rentabilité par client ? 3- Les informations produites par ces systèmes sont-elles analysées et commentées par le contrôle de gestion auprès de la direction ? 	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p>	
<p>Service contentieux</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Existe-t-il un service contentieux ? 2- Au regard de nombre de dossier, le personnel dédié est-il suffisamment nombreux ? 3- Le personnel a-t-il une formation juridique ? 4- Quel est le facteur un transfert au contentieux ? 5- Les dossiers impayés sont-ils transmis à temps au service contentieux ? 6- Est-ce que les impayés font d'abord l'objet d'un règlement à l'amiable ? 7- Les dossiers aux contentieux sont-ils revus régulièrement par un organe habilité qui décide : <ul style="list-style-type: none"> - Des actions à entreprendre ? - Des provisions à constituer ? 8- Quand les avocats saisissent des dossiers impayés ? 	<p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>×</p> <p>-</p>	<p>Au niveau de la direction générale.</p> <p>Des diplômés en droit. Le non paiement.</p> <p>Il existe quelque dossier qui arrivent en retard au service.</p> <p>Le gestionnaire relance le client par téléphone ou le convainque.</p> <p>Le gestionnaire du contentieux. La direction générale.</p> <p>Quand le règlement à l'aimable ne réussit pas.</p>

<p>9- Les honoraires d'avocat et les frais de justice sont-ils budgétisés et suivis ?</p>		×	Pas budgétisés.
<p>La sécurité</p> <p>1- Est- ce que le site informatique est situé dans un local éloigné de la SGA ?</p> <p>2- Les dossiers de crédit sont-ils suffisamment protégés contre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les risques d'incendie ? - Les inondations ? - Les risques de vol ? <p>3- Est- ce qu'un inventaire physique des dossiers de crédit est régulièrement effectué ?</p>	×	×	<p>Au sein de la SGA.</p> <p>Les dossiers physiques sont gardés dans des terroirs sans clés.</p>

Liste des tableaux

Tableau N°01 Analyse des faiblesses.....	94
Tableau N°02 : L'actif (principales variation période 2010-2011).....	96
Tableau N°03: Passif (Principales variation période 2010-2011).....	99
Tableau N°04 : Bilan regroupé 2010.....	100
Tableau N°05 : Bilan regroupé 2011.....	102
Tableau N°06 : Intérêt et produit assimilés	106
Tableau N°07: Commissions produits.....	106
Tableau N°08 : Intérêt et charges assimilées	106
Tableau N°09 : Commission charge	107
Tableau N°10 : Evolution du PNB.....	107
Tableau N°11 : Progression des crédits 2008-2010	111
Tableau N°12 : Position nette de la clientèle	112

Liste des schémas

Schéma N°01 : L'analyse de crédit entreprise	81
--	----