

## La gestion du risque crédit : Considérations théoriques

**Rachid Moulay Khatir**

Maître assistant

Faculté des Sciences Économiques, de Gestion et des Sciences Commerciale  
Université de Tlemcen, Algérie  
moulaykh@yahoo.fr

### Résumé

*Dans un établissement bancaire ou de crédit, parmi les majeurs préoccupations de l'activité bancaire est la gestion du risque de crédit qui s'exerce dans toutes les phases de la vie d'un engagement donné, d'un crédit où d'une relation à l'origine d'un dossier.*

*Cependant, cette préoccupation se base sur la réactivité dans la gestion du portefeuille. « Elle concerne tout les niveaux de l'organisation avec des angles de vision, d'appréciation et d'action différents »<sup>1</sup>. La gestion de ce risque a toujours fait l'objet d'une grande attention au sein des banques ; C'est la raison pour laquelle il faut mettre en place une gestion calculée des risques dans le but de faciliter et d'améliorer l'efficacité de la prise de décision.*

*Le risque était un élément intangible et son appréciation était qualitative. Actuellement, et compte tenu de la montée du rôle des marchés financiers, de leur instabilité, de leur déréglementation et l'accroissement de la concurrence, le risque devient un objet spécifique et peut représenter un facteur de performance.*

#### ***I-1 : Généralités***

Chaque unité à vocation commerciale (agence, succursale, filiale, direction) doit disposer d'un système de suivi et de gestion des risques de contre partie pour sa propre clientèle qui lui permettra de mettre en place les limites autorisées pour chaque contre partie (fixée par le siège, sa direction de rattachement ou par elle même, selon le niveau (degré de risque), d'en suivre les utilisateurs et de contrôler les dépassements.

Les directions d'exploitation et en particulier la direction en charge des relations avec des groupes d'entreprises ont besoin de connaître ces risques de contre partie de manière agrégée sur leurs grandes contreparties, groupes industriels et commerciaux... etc. De plus, ces directives doivent appliquer sur leurs portefeuilles de risque des outils d'analyse et de gestion.

Pour obtenir ces informations agrégées, il faut mettre en place un système d'information central et organiser la collecte de l'information pertinente dans les systèmes locaux et son agrégation par groupe de clients.

La maîtrise du risque de crédit est retenue au premier chef de la responsabilité de l'établissement de crédit. Elle peut cependant être améliorée par des systèmes de pilotages, des dispositifs mis en place tendant à mieux éclairer par une plus grande transparence et diffusion de l'information, la décision de crédit, et à organiser un suivi plus attentif de la situation des emprunteurs.

Dans cet ordre d'idées, on essayera de recenser les bonnes pratiques pour favoriser leur développement et à formuler des recommandations complémentaires de nature à renforcer l'efficacité des pratiques actuelles.

#### ***I-2 : Orientation des décisions de crédit***

La décision de crédit est un acte juridique extrêmement fondé, engage l'établissement bancaire avec des tiers. Cette décision doit être mieux éclairée.

Pour cela, il faut viser une amélioration de l'information susceptible d'être mise à la disposition des

<sup>1</sup> VITROM P., « risques de contre partie : les points clés pour un système d'information », Revue Banque n°579- Mars 97, pp 63-70.

établissements de crédit, que se soit par l'emprunteur lui-même ou par des tiers.

### ***I-2-1 : La relation banque - entreprise***

L'activité internationale s'est développée de manière intensive, liée notamment aux besoins de financements importants de certains pays.

L'environnement économique et financier a renforcé le caractère concurrentiel de l'activité bancaire.

La désintermédiation et la multi-bancarisation des entreprises ont altéré la continuité et la transparence des relations banques-entreprises.

L'entreprise, si elle comprend l'intérêt d'une relation de confiance avec ses banques lors de conjonctures difficiles, n'est pas toujours prête à la plus grande transparence à leur égard lors de l'entrée en relation où à l'occasion d'une demande d'octroi de crédit.

Or, la confiance ne s'établit pas du jour au lendemain, surtout si des difficultés apparaissent. Cette confiance se cultive sur la durée, lorsque l'entreprise accepte de « jouer le jeu » et en même temps permet à ses interlocuteurs bancaires de se familiariser avec sa stratégie, ses techniques, ses contraintes économiques et sociales.

La banque est alors amenée à porter un regard plus juste sur l'entreprise et peut, dès lors, se placer en tant que superviseur, fournir des conseils adaptés, diriger et anticiper d'éventuelles difficultés pour les résoudre plus aisément en collaboration avec l'entreprise et surtout aider, faciliter et rendre cette relation très souple pour pouvoir dialoguer et négocier dans des conjonctures très difficiles.

Les banques ont intérêt à établir d'emblée et à maintenir le dialogue avec l'entreprise, pour permettre la continuité dans la relation pour prendre les décisions de crédits les plus adaptées, et pour surveiller l'évolution du risque une fois le crédit octroyé.

La pratique de l'appréciation et des rencontres mutuelles, permet à la banque de communiquer à l'entreprise son opinion sur elle pour la conseiller ou la mettre en garde.

Cette relation réciproque suppose évidemment, du côté bancaire, un minimum de continuité dans le suivi des clients et la capacité à apprécier globalement les performances d'une entreprise non seulement financièrement et techniquement, mais aussi de point de vue personnel et humain.

### ***I-2-2 : L'information micro-économique***

L'information constitue une ressource fondamentale pour la société contemporaine<sup>2</sup>. Nous évoluons dans une société informationnelle mondiale dont l'économie dépend de plus en plus de la création, de la gestion et de la diffusion des ressources informationnelles.

L'information sur le risque de crédit se caractérise aujourd'hui par une grande hétérogénéité des sources disponibles, une grande diversité des méthodes de traitements possibles et un accès partiel de chaque catégorie d'acteurs aux informations pertinentes.

L'information repose avant tout sur l'utilisation des sources légales : dépôts et publications obligatoires auprès des tribunaux de commerce ou dans des bulletins d'annonces légales, données disponibles auprès de la banque d'Algérie.

#### ***I-2-2-1 : Le contenu des documents comptables de l'entreprise***

«L'information obligatoire vise à permettre de diffuser des informations au sein même de l'entreprise, mais également à destination des tiers. Elle est bâtie sur le constat de l'activité écoulée, et sur l'évolution future de l'entreprise élaborée lors de la construction des documents d'activité prévisionnelle»<sup>3</sup>.

a) Le constat de l'activité écoulée :

Ce constat est établi à l'aide des documents de synthèse que la loi fait obligation d'établir chaque année à la clôture de l'exercice :

<sup>2</sup> A titre d'exemple, la société KOMPASS possède une base de données de 1500.000 Entreprises dans 61 pays. Pour plus de détail consulter le site de l'entreprise à l'adresse électronique suivant : [www.kompass.com](http://www.kompass.com)

<sup>3</sup> MATHIEU M., L'exploitant bancaire et le risque du crédit, Revue banque éditeur, 1995, p85.

- 1 Le compte de résultats qui est en quelque sorte la « photographie » de l'activité réalisée dans l'année considérée. Il regroupe l'ensemble des charges et produits de l'exercice ;
- 2 Le bilan qui est en quelque sorte « l'album de photographie », récapitulatif de la situation patrimoniale de l'entreprise. Il repose sur l'idée d'équilibre, c'est à dire d'égalité entre l'actif et le passif. Il évolue chaque année en fonction de l'activité réalisée par l'entreprise et traduite dans son compte de résultat ;
- 3 L'annexe qui comprend de nombreux documents, dont l'utilité est de fournir des compléments d'informations sur certains postes de bilan et de compte de résultat.

Ces trois documents de base doivent faire l'objet d'une consolidation dans les groupes de sociétés d'une certaine importance.

*b) Les prévisions de l'activité future :*

L'objet de ces documents est de permettre ou tout au moins de faciliter, la détection précoce des difficultés de l'entreprise à l'intérieur même de celle-ci.

Ces documents comprennent :

- 4 une situation semestrielle de l'actif réalisable et disponible et du passif exigible.
- 5 un tableau de trésorerie et un plan de financement prévisionnel annuel.
- 6 Un compte de résultat prévisionnel annuel.

Ils doivent être assortis d'un rapport d'analyse argumentant et détaillant les simulations et hypothèses retenues.

Pour nos banques algériennes, généralement les documents qui reflètent l'activité future sont ceux suscités avec présentation des plans de charges ou plan de production prévisionnels et le détail du reste à réaliser.

*c) L'analyse des documents de l'entreprise par l'exploitant bancaire :*

« Tout exploitant bancaire, particulièrement dans le secteur de financement des entreprises, sait parfaitement que l'analyse des documents annuels de l'entreprise constitue le minimum d'investigations obligatoires. Il n'est peut-être pas inutile de rappeler dans quelles conditions doivent être communiqués ces documents et les conclusions que la banque doit en tirer »<sup>4</sup>.

Ainsi, il est impératif :

- 1 d'obtenir les documents annuels de l'entreprise,
- 2 d'analyser ces documents.

1- Fréquemment, ces documents sont adressés par l'entreprise spontanément ou sur simple demande à son interlocuteur bancaire.

En Algérie, pour les entreprises publiques, ces documents doivent impérativement être certifiés par le commissaire au compte de l'entreprise.

Les difficultés peuvent naître lorsque l'entreprise tarde à adresser ses documents comptables. A ce stade, quelques cas doivent être distingués :

- 7 soit l'entreprise ne bénéficie d'aucune ligne de crédit ouverte dans les livres de la banque. Dans ce cas, l'exploitant bancaire se gardera évidemment de mettre en place le moindre crédit avant d'avoir obtenu et analysé les dits documents.
- 8 Soit l'entreprise bénéficie déjà de crédit (notamment de trésorerie) et ne sollicite pas de nouveaux concours.

Dans ce cas, il est indispensable de pouvoir rapporter la preuve des diligences effectuées par la banque pour obtenir les documents de l'entreprise.

En effet, l'expérience démontre que sauf cas particuliers justifiés, la non communication de ces documents comptables par l'entreprise cache une situation financière dégradée. Or la banque pourrait engager sa responsabilité en maintenant des crédits à une entreprise dont l'activité est irrémédiablement compromise.

A fortiori, la banque se gardera d'accorder tout nouveau crédit où d'emprunter les lignes en places dans

<sup>4</sup> MATHIEU M., op. cit. p 86.

une situations de ce type.

2- La nécessité d'analyser les documents annuels de l'entreprise :

Le banquier est un professionnel. Il est compétent, averti, dispose d'une bonne vision qui lui permet généralement d'en tirer le flair, bien informé sur la situation de son client, sa surface financière et l'évolution prévisible des ces activités au besoin par des investigations complémentaires.

Il devra veiller particulièrement :

- 9 à obtenir les documents ou informations complémentaires qu'il réclame, et à défaut à en tirer des conséquences.
- 10 A vérifier la cohérence des hypothèses d'activité prévisionnelles (par exemple, la valorisation des stocks à des niveaux plus élevés que les prix unitaires de vente...)
- 11 A exiger la délivrance du rapport annuel du commissaire aux comptes de l'entreprise.
- 12 A ce faire communiquer tous documents particuliers dont il connaît l'existence (par exemple, un rapport d'audit demandé par l'entreprise...).

### ***1-2-3 : L'information macro-économique***

La crise économique que traverse notre pays, influe négativement sur les entreprises quelle qu'en soit la taille ou la nature du capital. La crise actuelle pose de multiples problèmes sociaux, industriels et financiers, toutes les branches professionnelles sont touchées et plus particulièrement les entreprises du bâtiment qui représentent le secteur à haut risque.

Il devient évident, que les difficultés des entreprises nationales vont encore se multiplier avec l'ouverture du marché et l'installation des concurrents étrangers ; ce qui va certainement peser lourdement sur les résultats d'exploitation. La nécessité de la banque de s'informer à l'échelle macro-économique : tant sur les divers interventions de l'état par une politique monétaire et financière équivaut aux choix économiques entrepris par les pouvoirs publics ; ainsi sur la nécessité d'une analyse lucide et objective de la situation des entreprises. Car il est prévisible que les banques seront confrontées non seulement à des problèmes de choix, mais également des problèmes de crédits et chercheraient à concilier la sécurité de leurs emplois et la satisfaction de besoins de l'économie ou l'entreprise Algérienne a sa part de responsabilité.

### ***1-3 : La gestion interne du risque***

La gestion de l'établissement bancaire consistera tout d'abord à définir les axes de développement principaux de la banque sur ses marchés actuels ou sur ceux qu'elle ambitionne de conquérir.

Cette démarche de positionnement commerciale s'accompagne de la définition de la politique du risque de l'établissement, c'est à dire de la mise à plat des principes, des limites et de l'organisation de gestion des risques qui s'imposent et qui constituent les points de repères pour les collaborateurs de la banque.

#### ***1-3-1 : L'organisation de la prise de décision***

La décision d'octroi de crédit relève de la politique d'engagement au niveau central.

Pour la quasi totalité des banques, le choix se fait dans les structures décentralisées ; l'engagement se fait au plus près du terrain.

La pratique des banques aujourd'hui, tend à ne plus cantonner l'analyse et la prévention du risque de crédit dans les directions des engagements.

Elle implique de faire intervenir l'ensemble des acteurs de la filière d'octroi de crédit, donc décloisonner les différents niveaux bancaires, tout en spécialisant l'intervention de chacun.

#### ***1-3-2 : Le système de délégation***

La gestion opérationnelle du risque crédit est la résultante des orientations stratégiques (développement, risque, rentabilité) arrêtées par les organes dirigeants de la banque. Elle va consister à définir et à mettre en place les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développements effectués en cohérence avec la politique de maîtrise des risques élaborée par la banque.

Il est difficile de décliner, dans le cadre de ce travail, l'ensemble des outils de gestion de risque existant pour chaque marché et segment de clientèle (entreprise- particulier- agriculteurs...). Aussi nous nous contenterons d'exposer, dans cette section, les outils et méthodes généraux applicables quel que soit le type de clientèle envisagé.

Ses outils de gestion opérationnelle du risque crédit concernent tout d'abord l'ensemble des moyens mis

en œuvre pour prévenir le risque lors de la prise de décision sur le crédit. Ils visent ensuite à définir la politique de garanties retenue par la banque, pour accompagner les crédits et minimiser ses risques résiduels.

Parmi les outils de gestion préventive du risque crédit, le système de délégation crédit de la banque occupe une place importante qui ne lui est pas toujours reconnue.

Le dosage et le contenu des délégations consenties aux exploitants bancaires permettent une réactivité quasi-immédiate sur les flux d'entrée de risque et participent donc fortement à la gestion préventive du risque.

### ***I-3-3 : Le système de délégation crédit de la banque***

« La délégation est l'acte volontaire et formel par lequel une instance ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance et/ou à un collaborateur de la banque qui l'accepte. La mise en œuvre de délégation crédit dans la banque présente une utilité indéniable et une efficacité étroitement liée aux caractéristiques générales du système de délégation retenu »<sup>5</sup>.

#### *a) L'utilité d'un système de délégations crédit :*

La mise en œuvre, le suivi et, si nécessaire, la modification de système de délégation du domaine crédit, en vigueur dans la banque, participent aux outils de maîtrise du risque crédit.

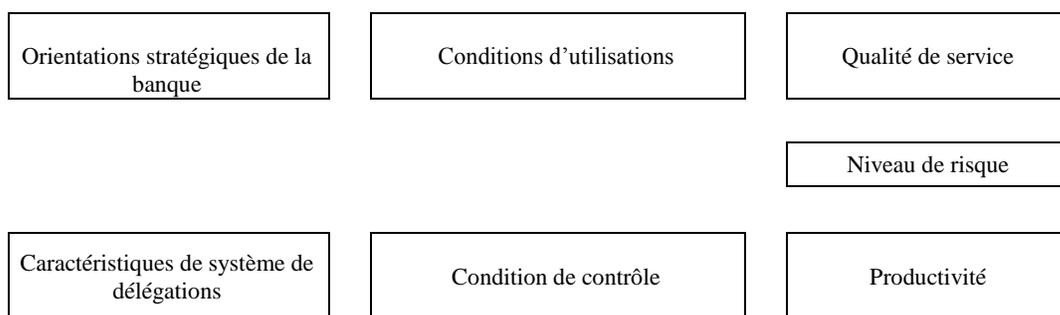
La mise en place des délégations ne doit pas être considérée comme la structuration formelle et procédurale de l'exercice du pouvoir en matière de crédit.

Les délégations ne sont que la résultante formalisée pour les besoins de fonctionnement de l'entreprise bancaire, de la stratégie de développement et de maîtrise des risques préalablement définie par les instances dirigeantes de la banque.

La délégation sert des objectifs généraux et ne peut certes pas les remplacer. A l'inverse, une bonne stratégie assise sur un système de délégations inefficace est vouée à l'échec, ou, à tout le moins réduira la performance des décisions de la banque.

Des délégations performantes doivent permettre de manier plusieurs objectifs : qualité de service client (rapidité, niveau de décision...), qualité du risque (montant, garantie...), productivité (non empilement des structures, rapidité...).

Le Système de Délégation peut être représenté comme suit (cf. figure 1) :



**Figure 1 : Représentation d'un système de délégation**

<sup>5</sup> MATHIEU M., op. cit. p. 160.

Et l'utilité d'un système de délégation peut être représenté par la figure 2

Client	Banque	Collaborateurs
Rapidité	Productivité	Responsabilité motivation
Crédibilité interlocuteur	Satisfaction client	Crédibilité / client

**Figure 2 : Représentation de l'utilité d'un système de délégation**

La délégation est aussi, d'un point de vue interne à la banque, un moyen de responsabilité et de motiver les collaborateurs, tout en organisant la pratique de leur métier et en fixant clairement les règles du jeu.

Toute délégation contient des limites dont le niveau supérieur est au plus égal au pouvoir de décision détenu par l'instance ou le dirigeant qui la consent.

Mais contrairement à certaines idées reçues, l'exercice de la délégation, dans le cadre des pouvoirs qui ont été délégués, ne constitue en aucune façon un « blanc-seing » pour celui qui la reçoit. Cela est particulièrement vrai en matière de crédit. La délégation suppose un contrôle de sa mise en œuvre, y compris même pour les décisions prises à l'intérieur de son cadre.

b) *Les caractéristiques générales du système de délégations crédit :*

Tout système de délégations doit, pour être complet, reposer sur au moins trois points fondamentaux. Le domaine d'exercice, les conditions d'exercice, et enfin les modalités de l'utilisation de la délégation.

1 Le domaine d'exercice de la délégation<sup>6</sup> :

La délégation crédit porte en premier lieu sur un montant de crédit délégué par opération et/ou un encours de crédit.

Elle tiens compte également de la nature des crédits : crédit à court terme, crédit à moyen terme, crédit par signature ....

La nature des crédits est en général croisée avec les montants, pour aboutir à la fixation de doubles ou triples limites. Par exemple :

Montant du crédit demandé <input type="checkbox"/> X
Encours totaux des crédits <input type="checkbox"/> Y
Dont encours des crédits à M. LT (ou à CT) <input type="checkbox"/> Z

Les crédits (l'unité ou les encours) peuvent également être pondérés par l'existence et la nature des garanties proposées.

Bien évidemment, la valeur d'une garantie ne peut jamais déterminer un niveau de délégation, ni même l'exercice de cette dernière.

La garantie accompagne le crédit mais ne le détermine pas. Toutefois, il est souhaitable d'encourager l'exploitant bancaire à demander des garanties à son client en élargissant par exemple, son pouvoir de décision lorsqu'une garantie efficace existe.

La délégation fixe également le niveau de taux applicable au crédit. Le système de délégation doit être en parfaite cohérence avec la politique de taux définit par la banque, même si le délégataire doit pouvoir disposer d'une marge de négociation dans les discussions avec son client.

Cette marge de manœuvre peut être déterminée en fonction de la qualité du client et de la rentabilité de la

<sup>6</sup> La délégation dans les banques algériennes constitue généralement trois pouvoirs : un pouvoir (délégation) agence, un pouvoir succursale, groupes ou direction régionale et un pouvoir direction générale.

## Rachid Moulay Khatir

relation commerciale entretenue.

La qualité du client doit reposer (comme la rentabilité de la relation) sur des critères objectifs et homogènes.

Les différents systèmes de notation clientèle, développés par les banques, peuvent permettre d'aider à la décision d'accord ou de refus du crédit, de fixation des taux de détermination des limites de la délégation...

En pratique, les différents critères peuvent être croisés, ajoutés, pondérés... en fonction des choix de la banque (cf. figure 3):

Montant	Durée	Garantie	Taux	Rentabilité client	qualité client
---------	-------	----------	------	--------------------	----------------

**Figure 3 : les différents critères**

### 2 Les conditions d'exercice de la délégation :

La délégation est attachée à une personne qui l'exerce et non à une fonction dans la banque. Il est extrêmement souhaitable que les délégations fassent l'objet d'une formalisation écrite.

Le support écrit permet de déterminer précisément l'étendue entre les différents intervenants dans la chaîne du crédit :

Conseiller commercial chargé d'études directeur d'agence directeur de succursale...etc.

Et cela pour faire face aux volumes d'opérations à traiter. Bien qu'il soit difficile d'indiquer des ordres de volumes d'opérations traitées (tout dépend de l'organisation de la banque, de son degré de centralisation des décisions, du nombre d'échelons intermédiaires...), on peut estimer qu'environ 80% des demandes de crédits doivent être traitées au niveau de l'échelon local le plus proche de la clientèle.

Les délégations doivent être conférées en fonction de la compétence de celui qui les reçoit plutôt que par référence à son statut (cette règle n'étant pas forcément simple à appliquer).

Un système de délégation efficace s'appuie toujours sur le triptyque :

Stratégie de la banque	besoins des clients
------------------------	---------------------

Compétence du délégataire  
(Celui qui reçoit la délégation)

### 3 le suivi et le contrôle des délégations :

Toute délégation s'inscrit dans le cadre général de la maîtrise du risque et du respect des procédures internes en vigueur dans la banque.

Elle doit donc faire l'objet d'un suivi et d'un contrôle rigoureux quand à son exercice (respect des montants délégués, des conditions pratiquées, des scores ...) et à son compte rendu (information du niveau hiérarchique supérieur).

Ces contrôles relèvent de plusieurs degrés :

- 13 le premier degré est du ressort de la structure commerciale au sein de laquelle évolue l'exploitant bancaire (l'agence en principe).
- 14 Le deuxième degré de responsabilité du service audit (ou contrôle / ou inspection...) de la banque. Ce contrôle s'effectue le plus souvent à l'aide de sondage.

Il vise à mesurer au travers d'indicateurs clés :

- 1 Les délais d'octroi des crédits par type de crédit et la mise en évidence d'éventuels « goulots d'étranglement » qui dégradent le service au client ;
- 2 Les taux d'anomalies dans l'instruction des dossiers (taux de refus des dossiers hors délégation, taux d'anomalies dans la constitution des dossiers et qui entraînent des problèmes de qualité, de

- productivité, ou des carences juridiques...);
- 3 Le nombre de dossiers traités par stade de délégation et la valeur ajoutée des intervenants à chaque niveau de délégation ;
  - 4 La complexité du système de délégations et les outils d'aide pour ceux qui l'exercent...

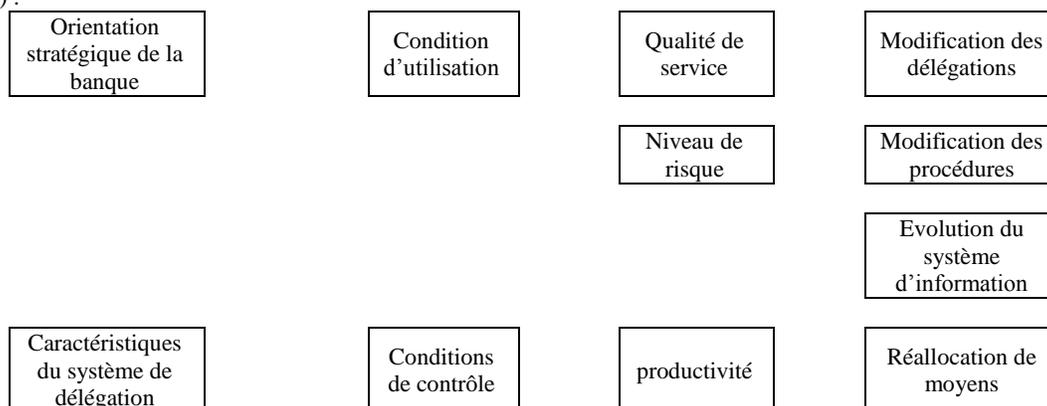
Le contrôle doit, dans les dossiers « sinistrés », prendre un caractère plus systématique (analyse des dossiers en recouvrement en nombre et en montant, par nature de crédits ou de marchés, taux de créances douteuses et litigieuses...).

La reconnaissance du droit à l'erreur fait partie du bon fonctionnement d'un système de délégation. Mais ce droit à l'erreur ne doit pas masquer d'éventuels problèmes de non respect des procédures, d'insuffisance de compétence où bien encore d'incapacité relationnelle envers les clients.

Dans tous les cas, il conviendra de limiter, voire de retirer les délégations consenties. Cela fait partie non seulement des droits mais aussi des devoirs du délégant qui devra lui aussi rendre compte au niveau supérieur, des conditions d'exercices des délégations qu'il a pu consentir.

On peut représenter de la manière suivante le fonctionnement du système de délégation (cf. figure

4) :



**Figure 4 : le fonctionnement du système de délégation**

#### ***I-3-4 : La segmentation de la clientèle***

Tout traitement de masse suppose, pour pouvoir regrouper les crédits par catégories, une connaissance des segments de clientèle suffisamment fine pour éviter toute erreur d'interprétation.

La clientèle peut être segmentée en différentes catégories dont :

- 1 Les grandes entreprises.
- 2 Les PME – PMI
- 3 Les professionnels : entrepreneurs individuels, profession libérale..
- 4 Les particuliers

«Chaque segment peut ensuite se décomposer de manière plus fine en fonction du positionnement de la banque »<sup>7</sup>.

Les résultats de l'évaluation de l'ensemble de la clientèle permettront de ranger les encours de crédit dans les catégories : bon risque- risque faible- risque élevé...

Or, cette segmentation est loin d'être répondue dans le système bancaire algérien. Il est vrai qu'une telle segmentation pose des problèmes de frontières entre catégories. En tout cas, il faut distinguer au moins entre les grandes entreprises, les PME et les entreprises individuelles et, pour chacune de ces catégories de clients, entre les crédits de trésorerie et les crédits d'investissement.

<sup>7</sup> SEBHI M., « la gestion du risque de crédit dans la banque ».Mémoire DEES. CEEB, Marseille, 1999, p.35.

***I-3-5 : L'utilisation de la notation interne des emprunteurs***

« la notation est l'attribution d'une note synthétique résumant de manière codée la qualité du crédit d'un émetteur. Cette note est donc le résultat d'un processus d'évaluation d'avantage qualitatif que quantitatif. La notation est effectuée par des tiers spécialisés, les agences de rating, qui en assurent la diffusion publique. Elle peut aussi être effectuée à l'intérieur des banques qui suivent des méthodologies d'évaluation propres »<sup>8</sup>.

La note joue un rôle croissant dans la connaissance sur les divers marchés sur la situation des entreprises.

La notation des clients est appelée à devenir un des critères d'appréciation de risque pris par chaque établissement de crédit.

Les procédures de notation interne des emprunteurs tendent à se développer, avec trois objectifs principaux :

- 1 Faciliter la gestion des risques individuels au quotidien.
- 2 Orienter la politique commerciale fixée par la direction en fonction des segments de clientèle défini.
- 3 Permettre une appréciation globale du porte feuille d'engagement d'un établissement.

En France, les établissements de crédits ont développé des systèmes internes de notation de leurs clients emprunteurs.

A la différence de la notation des entreprises par la banque de France, cette information est privée. Elle sert à assurer une cohérence dans le traitement interne des dossiers de crédits des emprunteurs. Selon les besoins du décideur, son attente dans la relation avec le client et la précision attendu de l'information, cette notation est plus ou moins parlante. Par exemple à la

société générale, la notation est fondée sur deux variables :

15 la première donne l'attitude à adopté vis à vis du client.

16 La seconde précise la nature du crédit.

Le système de notation interne de crédit agricole de l'Ile de France est constitué d'une lettre et de quatre chiffres :

17 la lettre précise la taille de l'entreprise déterminée par son niveau de chiffre d'affaire.

18 Le premier chiffre donne un avis sur l'état et le risque de l'emprunteur. Il sert à évaluer le risque de non remboursement ;

19 Le second chiffre évalue les perspectives de développement de l'entreprise en terme d'activité et de rentabilité ;

20 Le troisième chiffre indique l'attitude commerciale à adopter vis à vis du client ou du prospect ;

21 Le dernier chiffre exprime la rentabilité entre la banque et son client.

Cette cote est fonction de la marge dégagée jusqu'à présent sur le client, compte tenu de l'ensemble des recettes (commissions et agios) découlant de la relation<sup>9</sup>.

On introduit ici (tableau 1) un exemple de notation interne.

<sup>8</sup> DE LA BRUSLERIE H., « Analyse financière – Information financière et diagnostic », Ed. Dunod, 2<sup>e</sup> édition, 2002, p. 424.

<sup>9</sup> La notation interne synthétique est un élément utilisé lors de la prise de décision en comités de crédit

Taille de l'entreprise		Etat De société		Evolution probable		Orientation		Rentabilité/R elation	
Cote	Position	Cote	jugement	Cote	jugement	Cote	jugement	Cote	Position
A	CA >1250 M€	8	Très bon risque	8	Perspectives intéressantes	8	Chercher à développer	8	R > 150 k €
B	1250 M€ < CA < 150 M€	7	Bon risque	7	Environnement favorable	7	Suivre/saisir les opportunités	7	75 k € < R < 150 k €
C	75 M€ < CA < 150 M€	6	Risque acceptable	6	Évolution correcte	6	maintenir	6	45 k € < R < 75 k €
D	30 M€ < CA < 75 M€	5	Risque inférieur à la moyenne	5	Pas d'évolution favorable notable	5	Suivi rapproché si client/sinon ne pas entrer en relation	5	20 k € < R < 45 k €
E	15 M€ < CA < 30 M€	4	Risque sensible	4	Evolution défavorable	4	Améliorer notre exposition au risque (dégagement de garantie)	4	10 k € < R < 20 k €
F	7,5 M€ < CA < 15 M€	3	Risque latent préoccupant	3	Evolution préoccupante	3	Se désengager	3	4k € < R < 10 k €
G	1,5M€ < CA < 7,5 M€	2	Comité des risques	2	Difficultés avérées	2	Mise ou maintien en ...	2	1 k € < R < 4 k €
H	0,75 M€ < CA < 1,5 M€	1	contentieux	1	Difficultés irrémédiables	1	Affaire faisant l'objet d'une procédure collective	1	< 1 k €
J	CA < 0,75 M€								
N	Non significatif								
X	Inconnu ou > 21 mois								

Tableau 1 : Exemple de notation interne

Source : CADIF, Décembre, 1997.

### I-3-6 : Les garanties

«La distribution de crédit se fait au moyen de capitaux empruntés auprès des épargnants et ne peut, évidemment, se réaliser sans discernement ni sécurité »<sup>10</sup>.

Si l'on doit tenter de donner une définition économique de la garantie, on peut dire «qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque future possible de non recouvrement du crédit »<sup>11</sup>.

Elle sert tout d'abord à anticiper, c'est à dire, à prévenir, car bien sur lors de l'octroi du crédit, il est établi comme postulat de départ que le crédit sera remboursé, mais qu'il peut advenir qu'il ne le soit pas !

Elle sert aussi à couvrir le risque potentiel. Le choix judicieux de la nature et du niveau de garantie va donc directement participer à l'atteinte de cet objectif.

«Elle sert enfin à la couverture d'un risque futur possible : la garantie joue en quelque sorte comme une « mécanique d'assurance »<sup>12</sup>.

<sup>10</sup>HADJ SADOK T., HADJ SADOK T., *Analyse et couverture du risque du crédit*, Société Interbancaire de Formation (SIBF), p.53.

<sup>11</sup>, <sup>3</sup> MATHIEU M., op. Cit. p.181.

**I-3-6-1 : Généralités**

Il faut d'abord signaler que les crédits couverts par les garanties de l'état, de banque et établissements financiers Algériens, des compagnies d'assurances ou par des garanties sous forme de dépôts ou d'actifs financiers susceptibles d'être liquidée sans perte ne constituent pas de risque au regard des règles prudentielles. Les autres types de garanties n'affectent en rien les risques prudentielles. Il faut néanmoins qu'il soient correctement traité pour :

- 1 Dissuader les débiteurs à retarder ou renoncer aux paiements de leurs dettes.
- 2 S'assurer aux recouvrements des crédits aux échéances prévues.

Il faut éviter, pour cela que les garanties soient :

- 1 Inopérantes : Une sûreté réelle ne remplit sa fonction que si le bien pris en gage par la banque appartient à celui qui l'a gagé. C'est le cas de l'hypothèque.
- 2 Incertaine : Un cautionnement recueilli ne couvre les risques que si la situation financière des cautions le permet.
- 3 De valeur insuffisante : L'instruction 74/94 de la banque d'Algérie dispose de son article 10 que « l'évaluation des garanties obtenues doit se faire avec la plus grande prudence. La valeur donnée aux sûretés doit être celle du marché, selon une évaluation indépendante. Cela oblige la banque de suivre l'évolution dans le temps de la valeur des garanties et sûretés recueillies.
- 4 Echues : À titre d'exemple, une délégation d'assurance n'a de valeur qu'en fonction de sa période contractuelle.

Les garanties et sûretés exigées doivent impérativement être prises par la banque avant toute utilisation du crédit.

Cependant il est possible de moduler le recueil des garanties sur le calendrier d'utilisation du crédit à trois conditions devant être réunies en même temps.

- 1 L'utilisation du crédit est divisible. Dans ce cas la banque conserve la maîtrise du déblocage de chaque tranche de crédit.
- 2 La garantie est divisible : quand il s'agit de garanties financières ou de nantissements de marchandises.

Il faut noter qu'une hypothèque ou un nantissement de fond de commerce ne sont pas divisibles.

- 1 A tout moment, l'utilisation du crédit demeure proportionnelle aux garanties effectivement prises. Les garanties recueillies doivent être à tout moment au moins égales aux utilisations du crédit.

Un client peut demander à substituer une garantie par une autre. La décision revient à celui qui a mis le crédit en place et fixe les garanties requises. Sauf dans un seul cas, il s'agit de substituer une garantie par un nantissement de titres. En dehors de ce cas particulier, la substitution ne peut être acceptée que si :

- 2 La nouvelle garantie est de montant égal à la garantie requise ;
- 3 Elle est de qualité égale ; un nantissement de titres ne peut être remplacé par aucune garantie.

**I-3-6-2 : Choix des garanties**

Une longue pratique bancaire permet d'envisager pour chaque type de crédit une garantie appropriée.

Le recueil de certaines garanties réelles<sup>13</sup> est soumis à un formalisme et donc à des délais qui peuvent être incompatibles avec la diligence qui nécessite le traitement des crédits d'exploitation. C'est le cas, en particulier, de l'hypothèque et du nantissement du matériel et fonds de commerce. Aussi, de telles garanties ne devraient être exigées que pour la mise en place de crédits à moyen et long terme.

<sup>13</sup> Fascicule CREDIT-DGA/ENGAGEMENT,BDL , 1999, P.51.

Pour le crédit à court terme, il y'a préférence pour les avances sur titres ou sur marchandises ou tout simplement le cautionnement. Mais on ne peut pas prétendre qu'il faille respecter des règles impératives. L'expérience du banquier lui permet de juger quelle est la garantie la plus adaptée à s'assurer la bonne fin de concours sollicités.

Il faut cependant, signaler qu'en cas de dépossession effective du client débiteur de l'actif obtenu en garantie, le banquier devient responsable de la conservation du bien et de sa gestion aussi que tout dommage qui affectent sa valeur.

### ***1-3-6-3 : La prise des garanties et sûretés***

Au moment du recueil des garanties, le banquier devra :

- 1 Vérifier, sur pièces, que le client est le propriétaire des biens qu'il donne en garantie.
- 2 De s'assurer que le représentant qui agit au nom et place du client est bien habilité à donner en gage les biens appartenant au débiteur.

#### *a) La prise de l'hypothèque :*

##### *- Présentation :*

Au terme de l'article 882 du code civil, l'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquit sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quelques mains que passe l'immeuble, c'est à dire quel qu'en soit le propriétaire du moment.

L'hypothèque ne confère au créancier aucun droit de possession mais seulement la possibilité de saisir et de faire l'ensemble. Plusieurs hypothèques peuvent être prises sur un même immeuble mais en vertu de la règle « de plus ancien créancier hypothécaire prime le droit des suivantes » d'où la nécessité pour un créancier de se couvrir par une hypothèque de 1<sup>er</sup> rang. Tous les créanciers hypothécaires peuvent donc exercer leur droit mais, ils ne le feront que successivement sur le reliquat du prix de vente laissé par leur prédécesseur.

Il existe plusieurs types d'hypothèques :

##### *- L'hypothèque légale :*

L'article 179 de la loi relative à la monnaie et crédit institue « une hypothèque légale sur biens immobiliers au profit des banques et organismes financiers garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consenties envers eux ».

L'hypothèque légale relevant du droit, n'a pas besoin de donner lieu à un acte. Il y a par conséquent, gain de temps et d'argent pour le client sachant que les actes authentiques sont extrêmement onéreux.

*- L'hypothèque judiciaire<sup>14</sup> :* cette hypothèque garantit certaines créances ayant fait l'objet de décision de justice. Elle est alors de plein droit. Lorsque le bénéficiaire d'une telle hypothèque, dépendant d'un jugement à venir, le créancier peut demander au juge de lui accorder, à titre conservatoire, le droit d'inscrire, immédiatement une hypothèque spéciale sur les biens du débiteur. Il s'agit d'une hypothèque judiciaire conservatoire.

##### *- L'hypothèque conventionnelle :*

L'hypothèque conventionnelle est instituée par une convention conclue entre le titulaire d'une créance et un constituant qui affecte un immeuble en garantie de sa dette. Ce constituant est en général le débiteur, mais parfois un tiers, qualifié alors de caution réelle.

Cette hypothèque est la plus commune car elle est très utilisée pour garantir les crédits. Elle est particulièrement appréciée par les banquiers en raison de la facilité de son établissement, de sa stabilité et en absence de dépossession. Elle est constituée sous forme d'un acte sous seing privé- ou parfois par acte notarié.

<sup>14</sup> FRANÇOISE DE KEUWER DEFOSSEZ, « Droit bancaire », Dalloz 6<sup>e</sup> Ed. 1999, p .161.

*- Procédure pratique de la prise d'hypothèque :*

- 1 La banque qui accorde un crédit contre l'hypothèque s'assure avant tout que le bien hypothéqué n'est pas déjà grevé d'un tel privilège, elle doit obtenir pour cela un certificat négatif d'inscription auprès de conservateur des hypothèques.

*- La radiation de l'hypothèque :*

L'inscription est radiée le plus souvent quand l'hypothèque s'est éteinte parce que la dette est payée c'est à dire qu'après remboursement par le débiteur du principal, intérêts, commissions frais et accessoires.

La radiation a lieu à l'initiative du banquier par la procédure de main-levée qui a la forme d'un acte authentique.

Elle est publiée par une mention du conservateur des hypothèques en marge de l'inscription. Le juge, de son côté ordonne la radiation quand l'inscription est irrégulière ou quand l'hypothèque est nulle et éteinte.

*b) Le nantissement du fond de commerce*

*-Présentation du fond de commerce :*

Opération sans dépossession du débiteur qui constitue une véritable hypothèque immobilière conférant au créancier un droit de préférence et un droit de suite sur le fonds de commerce affecté en garantie du prêt consenti.

Les fonds de commerce ne comprennent, sauf précisions expresses, que l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage, qui sont nantissables de plein droit. Le fonds de commerce peut être élargi au matériel et mobilier et à d'autres éléments incorporels.

Que le nantissement porte sur le fonds de commerce seul élargi, une évaluation indépendante doit être faite par un expert désigné par la banque et à la charge du client.

*- Le recueil de nantissement de fonds de commerce :*

La banque détermine avec précision la créance à garantir (nature, montant en principal, intérêts, commissions et autres frais) au moyen du nantissement du fonds de commerce.

L'évaluation du fonds de commerce se fera en tenant compte de l'emplacement des locaux, de l'ancienneté de l'affaire, de sa perspective et de la plus ou moins grande facilité de réaliser, le cas échéant, le fonds de commerce.

La Banque doit s'assurer :

- 1 Que le fonds de commerce est la propriété du client (avec précision de son origine et de ses caractéristiques) et qu'il n'a pu déjà été donné en nantissement, à cet effet, la banque retire un certificat négatif d'inscription auprès de la section commerciale du tribunal du lieu du fonds de commerces.
- 2 De la situation fiscale de son client en réclamant à ce dernier un extrait de rôles datant de moins de 03 mois.
- 3 Des pouvoirs du représentant du client à constituer, pour le compte de ce dernier, nantissement du fonds de commerce.

La banque dresse l'acte sous seing privé de nantissement. Cet acte pour lequel peut être utilisé le modèle «acte de nantissement du fonds de commerce» expurgé des références à l'acte notarié :

- 1 Se fera à l'ordonnance 75-79 du 26/09/1975 portant code de commerce modifié et complété par le décret législatif 93-08 du 25/04/1993.
- 2 Identifiera les signataires habilités au nom de la banque et du client.
- 3 Identifiera l'origine du fonds de commerce (ancien propriétaire, acte par lequel le client l'a acquis.
- 4 Précisera le montant de la créance à garantir, comme indiqué ci-dessus.
- 5 Désignera le fonds de commerce avec, s'il est étendu au matériel et au mobilier, identification précise de ses derniers.
- 6 Mettra à la charge du client de maintenir en bon état l'ensemble des éléments

constitutifs du fonds de commerce, y compris les agrandissements ou améliorations qui viendraient s'y ajouter.

- 7 Obligera le client à assurer au titre de l'assurance IARD (Incendies, Accidents, Risques Divers) les installations tant que vivra le nantissement et édictera le droit à subrogation au profit de la banque en cas de sinistre.
- 8 Mentionnera que l'acte sera enregistré et inscrit au greffé du tribunal (section commerciale) dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de l'acte lui-même.

L'acte de nantissement ainsi établi sous la responsabilité de la banque doit être :

- 1 Timbré pour la valeur prévue par le code du timbre sur chaque face écrite,
- 2 Enregistré auprès de l'administration de l'enregistrement,
- 3 Inscrit sur registre public tenu au greffé section commerciale du tribunal territorialement compétent.

La banque notifie ce nantissement au bailleur après l'avoir consigné sur un registre spécial.

Le privilège ainsi acquis par la banque au titre du nantissement est conservé pendant (10) dix ans. Elle veillera à renouveler, s'il échet, la garantie suffisamment à temps en faisant supporter au client les frais d'inscription de l'acte de nantissement de son renouvellement éventuel.

Les mêmes formalités sont à accomplir que le nantissement porte sur le fonds de commerce seul ou qu'il soit élargi à d'autres éléments.

- *Nantissement spécial du matériel et outillage :*

Qu'il intervienne dans le cadre d'un fonds de commerce élargi ou séparément, la nantissement du matériel obéit aux formalités suivantes :

- 1 l'identification par des références techniques de chaque machine,
- 2 sa valeur comptable (avec pièces à l'appui) et si possible marchande,
- 3 le lieu de son utilisation.

La banque s'assure que le matériel n'est pas déjà donné en nantissement.

La banque procède à l'enregistrement de l'acte auprès de l'administration locale d'enregistrement et à son inscription, dans le délai de (30) trente jours sur registre public tenu à la section commerciale du greffé du tribunal. Après enregistrement, la banque fait opposer sur chaque machine une plaque métallique bien en vue attestant son nantissement en sa faveur.

c) *Le nantissement du marché public :*

Par le marché public, il faut entendre tout marché de fournitures, de travaux ou de services passé par une entreprise publique ou privée avec une administration ou un établissement public à caractère administratif, dans le cadre des procédures fixées par le décret exécutif 91-434 du 09/11/1991.<sup>15</sup>

Le nantissement du marché a pour effet de grever tous les paiements que le titulaire de ce marché doit recevoir de l'administration co-contractante.

- *Procédure de nantissement :*

La banque doit disposer de l'exemplaire original du marché revêtu de la mention « EXEMPLAIRE UNIQUE » avec précision que le marché formera un titre en cas de nantissement.

Dès qu'elle entre en possession de cette exemplaire du marché, la banque établit l'acte de nantissement en (4) quatre exemplaires originaux selon le modèle utilisé jusque-là (et dans lequel référence doit être faite au décret exécutif 91-434 sus-visé, au lieu de l'ordonnance de 1967).

La signature de cet acte doit être précédée de la date et la mention « BON POUR NANTISSEMENT » et confortée par le cachet de chaque signature. Le représentant du client doit justifier de pouvoirs de signature.

Le banquier doit alors :

<sup>15</sup> Ce Décret a été modifié et complété par le décret exécutif N° 96-54 du 21/01/1996 et le décret exécutif N° 98-87 du 07 Mars 1998 portant réglementation des marchés publics.

- 22 apposer sur chaque page écrite de l'acte un timbre au tarif réglementaire,
- 23 signifier le nantissement au comptable assignataire désigné sur le marché, par une lettre recommandée avec accusé de réception ; lettre à accompagner de 2 exemplaires de l'acte de nantissement de l'original du marché portant la mention « exemplaire unique ».

La banque s'assure que cet exemplaire unique du marché et l'un des 2 exemplaires de l'acte de nantissement revêtu du visa du comptable assignataire lui soient retournés dans un délai de (15) quinze jours.

La banque doit suivre l'exécution du marché nanti. Elle doit, pour cela, se préoccuper régulièrement des conditions de son exécution et requérir du fonctionnaire désigné sur le marché la lettre recommandée avec accusé de réception :

- 24 un état succinct des travaux et / ou fournitures (à obtenir chaque mois),
- 25 tous les 02 mois au moins.
  - 26 Un décompte des droits constatés au profit du client titulaire du marché,
  - 27 Un état des acomptes mis en paiement en sa faveur,
  - 28 Des informations sur toutes modifications qui seraient apportées au marché et susceptibles d'affecter la garantie liée à l'acte de nantissement.

*d) Le nantissement de marchandises<sup>16</sup> :*

La procédure est peu usitée en Algérie. Les risques sont grands pour la banque si le débiteur n'est pas dessaisi des marchandises nanties. Or, le dispositif de magasins généraux est tombé en désuétude. Le dessaisissement pourrait être fait entre les mains de la banque.

Le risque pour la banque tient, même en cas de dessaisissement, aux fluctuations susceptibles d'affecter la valeur actuelle et surtout future des marchandises.

L'importance du risque doit dissuader le banquier, sauf le cas d'avance par escompte de Warrant. La marchandise est, dans ce cas, déposée dans les magasins généraux qui délivrent au déposant un effet de commerce appelée « récépissé Warrant », constitué de 02 parties :

- 26 le récépissé qui est le titre de propriété de la marchandise,
- 27 le Warrant qui est le titre permettant le financement de cette marchandise.

Le Warrant, en tant qu'effet de commerce, peut être escompté. Mais le risque lié à la valeur de la marchandise demeure élevé surtout si celle-ci est périssable. Il faut éviter de faire des avances même par escompte de Warrant dans le cas de marchandise périssable.

*e) Nantissement d'actifs financiers<sup>17</sup> :*

Les actifs financiers prennent en général, la forme de bons de caisse, selon le cas, nominatifs, à ordre ou anonymes. Ils constituent, lorsqu'ils sont valables recueillis, des garanties tellement sûres que les crédits qu'ils couvrent, considérés, au regard des règles prudentielles, comme présentant aucun risque pour la banque.

Le nantissement de bons de caisse est un contrat postulants en contrepartie d'un emprunt, la mise en gage de ce titre avec dépossession du débiteur entre les mains du créancier ou d'un tiers convenu entre les parties.

Outre le dessaisissement, le nantissement de bon de caisse doit être par acte sous seing privé ayant date certaine quelle que soit la forme des bons. En vertu de l'article 176 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, « l'affectation en gage des créances en faveur des BEF... est parfaite... par acte sous seing privé ayant date certaine... »

*f) La lettre de cession d'antériorité de créance :*

C'est l'engagement souscrit par les associés de bloquer le montant de leur « compte courant associé » au profit de la banque en garantie des crédits accordés à leur société. La portée d'une telle garantie est quelque peu atténuée par le fait que les avoirs dans ce compte sont utilisés par la société et donc fondus dans l'universalité de ses ressources.

<sup>16</sup> BOUYAKOUB F , *L'entreprise et le financement bancaire*, Ed. Casbah, 2000 , p. 226

<sup>17</sup> BOUYAKOUB F., op. cit. p. 227.

## Rachid Moulay Khatir

De sorte que même si la lettre de cession d'antériorité les rend assimilables à des fonds propres de la société, de tel fonds ne sont pas pour autant toujours disponibles pour la banque en cas de difficulté de la société. De plus le privilège que confère à la banque l'article 175 de la loi 90-10 prend rang après celui des salariés, du trésor et des caisses de Sécurité Sociale.

La banque ne pourrait, donc, disposer des fonds portés dans le compte courant des associés que lorsque ces créanciers privilégiés auront été désintéressés. Il faut, pour cela, que les biens de la société aient été vendus par décision du président du tribunal.

La saisie de ce dernier ne peut être engagée que (15) quinze jours après mise en demeure par voie d'huissier.

### *g) Les cautions :*

En couverture de sa créance, la banque peut requérir un cautionnement délivré par les associés ou par des tiers. Le cautionnement doit être constaté par écrit et le montant de la dette cautionnée déterminé d'avance.

La caution peut être stipulé simple ou solidaire.

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

La banque veillera :

- 28 à obtenir une caution solidaire. Celle-ci permet à la banque de poursuivre le paiement de sa créance indifféremment auprès du débiteur et/ou de la ou des cautions qui lui semble (nt) la (les) plus solvable (s).
- 29 à n'accepter de cautionnement que de la part de personnes physiques ou morales solvables.
- 30 à suivre la situation financière de son client cautionné. Si en cas de faillite, la banque n'a pas produit sa créance dans la faillite, elle perd son recours contre la caution jusqu'à concurrence du préjudice résultant de son omission.

En cas de non paiement de sa créance par son client débiteur, la banque met en demeure, par lettre recommandée avec accusé de réception, la ou les cautions solidaires d'avoir à lui payer les sommes dues dans un délai de (15) quinze jours. C'est à l'expiration de ce délai qu'il convient d'engager les poursuites contre la (les) caution (s).

L'aval est, en général, donné sur l'effet de commerce. Il est dans ce cas, à traiter de manière spécifique. Il peut, aussi être donné par acte séparé.

### *h) La délégation d'assurance :*

L'assurance peut couvrir les risques d'incendies, accidents ou risques divers (IARD) pour les installations industrielles ou par les risques propres aux locaux administratifs ou d'habitation (assurance multirisques pour les dommages susceptibles d'être causés à autrui). Il y a, enfin, l'assurance vie.

Il peut s'agir, également de couverture de risque d'exploitation (ou manque à produire).

L'assurance contre les risques d'exploitation constitue une bonne couverture en cas de sinistre, tout client en mesure de la souscrire devrait être exhorté à le faire.

### ***I-3-7 : Le suivi de la situation des emprunteurs***

Une fois le crédit accordé, une gestion active de la relation de clientèle est un élément de prévention de la dégradation du risque.

Les scores de comportement sont un moyen pour les banques d'anticiper le risque de défaillance, tant en ce qui concerne les entreprises que les particuliers.

Ils permettent de prendre simultanément en considération toutes les variables susceptibles d'alerter sur l'évolution du risque.

En ce qui concerne plus spécifiquement les entreprises, la comptabilité et une source essentielle d'information, par son existence même ; tout retard dans la remise des documents comptables est en soi un indicateur d'alerte.

La recherche par les banquiers des causes de ces retards ou des informations contenues dans le rapport du commissaire aux comptes peut permettre de déclencher un travail plus approfondi de traitement des difficultés à venir. Ainsi, « mieux vaut prévenir que guérir ».

Cet adage de bon sens convient parfaitement pour décrire l'esprit du dispositif de prévention des difficultés des entreprises.

Ce dernier est à la fois organisé et cohérent. Il s'appuie sur une logique à trois volets :

Détecte      Alerter      traiter

La détection est permise par la mise à disposition d'informations obligatoires, passés ou futurs, qui doivent (où devraient !) amener leurs destinataires à réagir.

L'alerte est organisée pour permettre à certaines personnes physiques ou morales de réagir (en étant informées selon des procédures préétablies) à toute atteinte à la « continuité de l'exploitation » de l'entreprise concernée.

#### **Conclusion :**

L'appréciation du risque de crédit a été toujours le sujet le plus important pour les banques et établissements financiers dans l'opération d'octroi de crédit.

Cependant, ces établissements cherchent depuis longtemps des méthodes efficaces afin de répondre à leurs besoins dans le but de diminuer le mieux possible le risque de crédit et par conséquent de maximiser leurs profits. Il ne s'agit donc pas seulement d'évaluer le risque en octroyant un crédit mais aussi savoir le gérer tant que la banque est engagée avec le client.

Enfin le traitement des difficultés peut évidemment se réaliser hors tout cadre juridique, par des mesures internes à l'entreprise où des accords avec les partenaires de l'entreprise (fournisseurs, banques...).

#### **BIBLIOGRAPHIES**

- 1 DE LA BRUSLERIE H., Analyse financière – Information financière et diagnostic, Dunod, 2<sup>e</sup> édition, 2002.
- 2 FAROUK BOUYAKOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Ed. Casbah, 2000.
- 3 HADJ SADOK T., Analyse et couverture du risque du crédit, Société Interbancaire de Formation (SIBF).
- 4 Fascicule CREDIT-DGA/ENGAGEMENT, 1999.
- 5 MATHIEU M., L'exploitant bancaire et le risque du crédit, Revue banque éditeur, 1995, .20-25.
- 6 VITROM P., Risques de contre partie : les points clés pour un système d'information, Revue Banque, n°579, Mars 97, pp 63-70.
- 7 SEBHI M., « la gestion du risque de crédit dans la banque » .Mémoire DEES. CEEB, Marseille, 1999, p.35.