

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	3
<u>PARTIE I – LE CREDIT BANCAIRE ET SES RISQUES.....</u>	
I – GENERALITES SUR LE CREDIT	5
A- Définition et caractères du crédit	5
B- Domaine et classification des crédits	6
II- LE CRÉDIT AU MAROC EN CHIFFRE	11
A- Répartition des crédits bancaires selon leur objet.....	11
B- Répartition des crédits bancaires par terme.....	12
C- Répartition des crédits bancaires par secteur d’activité.....	12
D- Les crédits distribués par les sociétés de financement.....	13
E- Répartition des crédits par agent économique.....	14
III- LES RISQUES DU CREDIT BANCAIRE	15
A- Risques liés aux relations Entreprises/ Banques	15
B- Risques résultant de la politique commerciale de l’établissement de crédit	17
C- Risques découlant de la gestion des établissements de crédits	19

PARTIE II- GESTION DE RISQUE DES CREDITS

BANCAIRES POUR LA CLIENTELE

I- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES PARTICULIERS	21
A- L’APPROCHE CLASSIQUE	21
1 - Les crédits à court terme.....	22
2 - Les crédits à long et moyen terme.....	23
B- LE CREDIT SCORING	23
1- L’objectif de crédit scoring.....	24
2 - les méthodes de crédit scoring.....	24
C- LA PORTEE DU CREDIT SCORING.....	29
1- L’échantillonnage de dossiers.....	29
2- La stabilité des axes discriminants.....	30

D- L'OUTIL SCORING AU MAROC	3031
1 - Cas de la BANQUE POPULAIRE.....	34
2 - Cas de CREDOR.....	39
II- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES ENTREPRISES :	39
A- L'APPROCHE CLASSIQUE	39
1 - Le besoin de financement des entreprises	41
2 - L'étude de la demande de crédit	53
B - LE CREDIT SCORING	53
1 - Des recherches empiriques nombreuses	54
2- Une application limitée	54
3- Exemple d'un tableau de proposition de cotation	55
III- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES PAYS	56
A- DÉFINITION DU RISQUE-PAYS	56
1- Le risque pays	56
2- Le risque Bancaire	67
B- DISTINCTIONS ENTRE RISQUE PAYS ET TYPES DE RISQUE	57
1- Risque –pays et risque de crédit	57
2- Risque –pays et risque politique	57
3- Risque -pays et risque économique	58
C- LES MÉTHODES D'ANALYSE DU RISQUE-PAYS	58
1-La méthode des indicateurs de risque.....	60
2- L'analyse du risque –pays par la théorie de la valeur de la firme	61
D- LA GESTION DU RISQUE - PAYS	61
1- La mesure du risque	61
2-La limitation du risque	62
CONCLUSION GENERALE.....	63
BIBLIOGRAPHIE.....	63
WEBOGRAPHIE	64
ANNEXES.....	

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Depuis de très nombreuses années, le risque de crédit est l'une des causes majeures de la volatilité des résultats des entreprises et des institutions financières. Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude de risques qui peuvent entraîner sa défaillance et sa faillite.

Le risque de crédit est très important pour les banques, les émetteurs d'obligations et leurs investisseurs. Il est soumis à la fois aux cycles économiques, à la conjoncture du secteur d'activité, au risque pays et aux événements propres à la vie de l'entreprise. Il diminue en phase d'expansion économique, car les gains considérables engrangés par les entreprises durant cette période réduisent de fait la probabilité de défaillance ; il augmente en période de récession, car les gains diminuant, les entreprises se retrouvent plus souvent que d'habitude dans des difficultés pour rembourser leurs emprunts bancaires ou obligataires.

Le crédit est une anticipation de recettes futures. Tout crédit comporte le risque que ces recettes ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement « particuliers » à l'échéance, Ce risque appelé risque d'insolvabilité est essentiel dans l'activité de la banque dont une des fonctions est la distribution de crédits. L'appréciation du risque d'insolvabilité est donc une première importance et on peut schématiser ainsi le comportement de la banque conférée à ce risque ; un crédit n'est accordé que si le banquier estime que la probabilité de remboursement excède celle de non remboursement.

Comment apprécier la capacité d'un emprunteur à rembourser le crédit ? L'étude des documents financiers produits par l'emprunteur qui s'attache aux critères de liquidité ou de surface financière et envisage les perspectives de développement du demandeur est la méthode la plus utilisée. Cette méthode rencontre vite des limites.

Comment apprécier le risque d'insolvabilité lorsque l'emprunteur est un simple particulier et qu'il ne peut fournir aucun bilan ou compte de résultat ?

Avec le développement du marché des particuliers, cette question s'est posée de plus en plus fréquemment et l'insuffisance des renseignements concernant ces emprunteurs a conduit les banquiers à rechercher d'autres moyens d'appréciation du risque d'insolvabilité reposant sur des méthodes statistiques. Par la suite, le problème s'est naturellement pris d'étendre ces méthodes aux crédits à destination des entreprises.

Enfin, la montée de l'endettement des pays en voie de développement ou de pays de l'Est au cours de la décennie soixante-dix a conduit les banques à étudier le risque-pays et à développer des instruments d'analyse de ce risque d'une nature tout à fait particulière.

Le présent rapport constitue une recherche sur les méthodes de gestion de risque des crédits accordés par les établissements de crédit aux particuliers, aux entreprises et aux pays étrangers. Nous avons adopté la structure suivante :

PARTIE 1 : Le crédit bancaire et ses risques ;

PARTIE 2 : Gestion du risque des crédits bancaires pour la clientèle

- ***Particuliers ;***
- ***Entreprises ;***
- ***Risque pays.***

La première partie présentera l'aspect théorique de cette recherche ; définitions, caractéristiques et des statistiques concernant le crédit bancaire au Maroc.

La deuxième partie traitera en détail la gestion de risque des crédits par catégorie d'emprunteurs (particuliers, entreprises et pays étrangers) et les techniques de gestion adoptées par un établissement de crédit afin de minimiser les risques liés aux crédits.

PARTIE I - LE CREDIT BANCAIRE ET SES RISQUES

I – GENERALITES SUR LE CREDIT :

A- Définition et caractères du crédit :

Si l'ouverture de crédit est définie par le Code de commerce comme étant « l'engagement de la banque de mettre des moyens de paiement à la disposition du bénéficiaire ou de tiers désigné par lui, à concurrence d'une certaine somme d'argent », la plupart des auteurs, en définissant le crédit, se réfèrent à son étymologie credere qui veut dire croire, faire confiance. La confiance que le prêteur a en l'emprunteur est donc la base de toute opération de crédit.

Le crédit introduit également les notions de temps et de délais : « L'ouverture de crédit est consentie pour une durée limitée, renouvelable ou non, ou inimitée ».

Enfin la promesse de l'emprunteur de rembourser dans les délais convenus avec le prêteur peut s'assimiler à une contrepartie de la confiance qu'il inspire à celui-ci.

Georges Petit -Dutaillis définit le crédit ainsi : « 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 couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ». Le crédit est en effet, toujours consenti à un taux convenu entre le banquier et l'emprunteur, lequel taux rémunère aussi bien le service ainsi fourni que les risques engendrés par l'opération de crédit.

On peut conclure que le crédit se caractérise par la conjugaison des six éléments suivants :

- la confiance du prêteur dans l'emprunteur ;
- l'autorisation accordée par le prêteur, mettant à la disposition de l'emprunteur une certaine somme d'argent ;
- le délai ou le temps consenti par le prêteur pour le remboursement du prêt ;
- la promesse de rembourser de l'emprunteur signifiée à travers la signature des documents y afférents ;
- la rémunération du service: intérêt que verse l'emprunteur au prêteur ;
- le risque « potentiel » de l'opération que supporte le prêteur.

B- Domaine et classification des crédits :

Le développement économique et social, les progrès technique et technologiques, l'évolution des échanges commerciaux nationaux et internationaux et la libéralisation des marchés des capitaux ont engendré la transformation et la multiplication des besoins de l'Etat, des établissements publics et semi publics, des entreprises et des particuliers: besoins en investissements accrus, production et stockage pour une consommation future, création de nouvelles habitudes de consommation.

Ces transformations qui se sont répercutées en cascade sur toutes les branches et sous-branches d'activité ont entraîné parallèlement la diversification des opérations bancaires et financières et expliquent que le domaine du crédit soit aujourd'hui très vaste.

On peut classer les opérations de crédit par rapport à leur objet, à leur nature, à leur durée, à leur destination et également par rapport aux garanties prévues.

1- Classification par rapport à l'objet

Cette classification permet de faire la distinction entre :

- Le crédit bancaire qui est un prêt en argent et
- Le crédit commercial qui est consenti par un fournisseur à son client à l'issue d'une vente de marchandises et qui correspond au délai de règlement (ou facilité de paiement) accordé par le premier au second.

Notons qu'il existe une grande corrélation entre les 2 types de concours :

↳ Le crédit bancaire prend généralement en compte l'importance des crédits commerciaux accordés par l'entreprise à sa clientèle ainsi que ceux qui lui sont consentis à celle-ci par ses propres fournisseurs. Cela contribue, entre autres à dégager les besoins en trésorerie et en fonds de roulement et à déterminer les montants en crédits bancaires requis ;

↳ Le crédit commercial peut servir de support au crédit bancaire comme dans les cas de l'escompte d'effets de commerce ou de créances professionnelles ;

↳ Le crédit bancaire peut se substituer au crédit fournisseur en devenant « crédit acheteur » ;

↳ Les crédits bancaires et commerciaux peuvent enfin se nourrir des mêmes sources dans le cas des engagements par signature.

2 - Distinction par rapport à la nature des crédits

Cette distinction divise les crédits bancaires en deux grandes catégories :

- Les crédits par décaissements ou en capitaux qui impliquent pour une banque des décaissements effectifs en argent (cas de la facilité de caisse, du découvert, de l'escompte, des avances diverses, du crédit à moyen terme...);
- Les crédits par signature ou en garantie qui ne nécessitent que la signature du banquier (cautions et crédits documentaires).

Le banquier qui s'est porté caution d'un de ses clients peut être appelé à décaisser des sommes importantes et doit envisager les répercussions que son engagement peut avoir sur sa trésorerie. D'autre part, le banquier qui escompte une remise, en met le montant à la disposition du cédant, mais il peut réescompter immédiatement les effets et, en pareil cas, son intervention se ramène en fait à l'apposition d'une signature de garantie. Par ailleurs, le client qui obtient l'acceptation d'une banque a toutes facilités pour faire escompter sa traite chez un autre banquier et la garantie qui lui est donnée lui permet souvent d'obtenir immédiatement des fonds.

Malgré ces nuances, le banquier est toujours enclin à accorder plus facilement des crédits par signature, même si leur rémunération est sensiblement inférieure à celle des crédits par décaissements, ses efforts en capitaux, plus coûteux pour lui, étant moindres.

3- Distinction par rapport à la durée du crédit

Cette distinction permet de différencier :

- ↳ Les crédits à court terme destinés à suppléer aux besoins intermittents des entreprises ou aux besoins de consommation des particuliers et dont la durée s'étale généralement de quelques mois à deux ans ;
- ↳ Les crédits à moyen terme ayant pour objet de compléter le financement de projets d'investissement et dont la durée varie de vingt cinq mois à sept ans.
- ↳ Les crédits à long terme dont l'objet est analogue à celui des crédits à moyen terme mais dont la durée de remboursement excède les sept annuités, soit en raison de l'importance des programmes d'investissement, soit compte tenu de la faiblesse relative de leur capacité d'autofinancement ou des deux à la fois.

↳ Les crédits à long terme sont de plus de 7 ans et peuvent atteindre 10 et 15 ans voire même plus dans certains cas (20 et 25 ans pour certains crédits à l'habitat).

Cette distinction est importante dans la mesure où elle avait entraîné une spécialisation des établissements bancaires et para-bancaires dont l'influence perdure aujourd'hui. Ainsi, les crédits à court terme finançant les besoins courants des affaires étaient l'apanage des banques de dépôts. Ceux finançant les besoins de consommation des particuliers étaient dévolus essentiellement aux sociétés de crédit à la consommation alors que les crédits à moyen et long terme finançant les investissements étaient principalement octroyés par les anciens organismes financiers spécialisés (BNDE, CIH, CNCA).

Ces spécialisations se sont étiolées depuis les décloisonnements intervenus particulièrement à compter de 1986, les anciens organismes financiers ayant été autorisés à recueillir des dépôts d'une durée inférieure à 2 ans et à accorder des crédits à court terme, alors que les banques avaient été encouragées, bien avant, à consentir des crédits d'investissement à moyen terme puis des crédits immobiliers et ce, en plus des concours qu'elles allouaient déjà aux particuliers dans le cadre de leurs services exclusifs.

4 - Distinction par rapport à la destination du crédit

Cette distinction peut s'opérer soit par rapport aux secteurs d'activité soit par rapport aux circuits économiques.

La classification des crédits par rapport aux secteurs d'activité: agriculture, pêche, mines et industrie, commerce et services permet aux banques de connaître leur pénétration dans les différentes branches, l'évolution des financements de celles-ci et d'orienter en conséquence leur politique respective

La classification des crédits par rapport aux circuits économiques permet de faire la distinction entre :

- les crédits à l'investissement ;
 - les crédits à la commercialisation ;
 - les crédits à la consommation.
- Les crédits aux activités productives dans le domaine de l'investissement sont prisés par les établissements de crédit car destinés à promouvoir le développement du pays. Les banques leur consacrent une part non négligeable de leurs ressources (soit près de 38% actuellement).

- Les crédits à la commercialisation ont trait aux besoins d'exploitation des entreprises commerciales ou de services et plus rarement à leur équipement. Les banques réservent une large part de leurs concours à ces financements (plus de 62%).

- Enfin les crédits à la consommation distribués principalement par les sociétés de financement qui se développent rapidement.

Ce phénomène s'explique à la fois par l'augmentation des besoins des particuliers et de leur endettement et par les taux élevés pratiqués qui sont attrayants pour les établissements de crédit.

5 - Distinction quant aux garanties du crédit

Elle permet de différencier le crédit personnel et le crédit réel :

↳ **Le crédit personnel** est celui qui n'est greffé d'aucune garantie hormis celle que confère la personnalité même du débiteur notamment sa valeur morale, son sérieux dans les affaires, son honorabilité et sa solvabilité (situation personnelle ou moyens financiers propres).

Ces crédits sont aujourd'hui très rares et réservés à des personnes présentant un intérêt de clientèle important.

↳ **Le crédit réel**, par contre, est celui qui est assorti d'une ou de plusieurs garanties. Celles-ci peuvent être, selon les cas, des sûretés réelles, ou des sûretés personnelles :

- Les sûretés réelles sont celles qui portent sur un gage de biens meubles ou immeubles : hypothèques, nantissement de fonds de commerce, de marchandises, de titres, etc.

- Les sûretés personnelles sont celles qui résultent de la garantie d'une ou plusieurs personnes appelées cautions.

Il convient toutefois de nuancer la distinction entre le crédit personnel et le crédit réel.

En octroyant un crédit personnel, le banquier prend en considération, non seulement la moralité et la capacité de remboursement du client mais également sa surface, c'est-à-dire la somme globale de ses biens meubles et immeubles susceptible de servir de garantie en cas de non paiement.

Inversement, les crédits réels reposent essentiellement sur la personnalité de l'emprunteur. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, en effet, les garanties ne constituent généralement qu'un moyen de pression sur le mauvais payeur.

La réalisation du gage est en fait une solution extrême, pratiquée dans la plupart des cas par le banquier en raison de ses répercussions défavorables et de ses lenteurs, à laquelle il ne recourt que lorsque les autres moyens de règlement amiable sont épuisés.

Les auteurs Boudinot et Frabot précisent à cet effet qu' « il convient de ne jamais oublier que la vocation du prêteur (généralement un banquier) n'est pas de réaliser le gage qu'il a reçu à l'appui d'un crédit consenti. L'opération de crédit ne doit être qu'une facilité suivie d'un remboursement et non pas la délivrance d'une somme à charge par le prêteur de vendre des biens mobiliers et immobiliers ou d'actionner un tiers pour rentrer dans ses fonds. La justification économique et morale du crédit disparaîtrait si la défaillance du débiteur devait être considérée comme l'éventualité courante ».

Retenons de cela que le crédit qu'il soit personnel ou réel est basé d'abord sur la personnalité du débiteur et la confiance qu'il inspire et que les garanties n'ont qu'un rôle secondaire dans la décision du banquier.

6 - Distinction par rapport aux possibilités de financement des crédits.

Les banques opposent ici les crédits dits « réescomptables » ou « mobilisables » aux crédits « non réescomptables » ou « non mobilisables ».

Cette distinction était importante dans le passé car elle permettait aux banques de se refinancer auprès de l'Institut d'Emission ou des anciens organismes financiers spécialisés à des taux intéressants avant de recourir aux pensions et avances de ces taux laissaient une marge de l'ordre de 2 points sur les crédits réescomptés.

La différenciation entre crédits réescomptables et non réescomptables n'est utilisées, aujourd'hui, qu'au niveau des avances de Bank Al Maghrib : pensions à une semaine sur appels d'offres et pensions à 5 jours et à 24 heures qui doivent être garanties à hauteur de 30% par des effets représentatifs de crédits réescomptables à l'exportation et/ou de CMTR/PME et jeunes promoteurs.

II- LE CRÉDIT AU MAROC EN CHIFFRE :

Dans un contexte de modération de la croissance économique, caractérisé par l'abondance des liquidités et la baisse des taux d'intérêt, qui ont incité certaines grandes entreprises à recourir aux marchés de capitaux, ainsi que par la montée des risques que traduit l'augmentation des créances en souffrances, les concours des établissements de crédit ont marqué une progression limitée de 5.4 milliards ou 2.4%, s'établissant, à fin décembre 2002, à 233.3 milliards de dirhams (non compris les crédits accordés par les banques aux sociétés de financement), soit près de 59% du PIB.

Les prêts bancaires octroyés aux entreprises et aux particuliers, qui représentent 85.3% du total, ont augmenté de près de 2%, tandis que les concours des sociétés de financement se sont accrus de 9.3%.

Cette répartition établie au cours des dernières années à partir des bilans des banques sera remplacée, à compter de 2003, par une nouvelle série élaborée conformément aux prescriptions du plan comptable entré en vigueur en l'an 2000.

L'encours des crédits bancaires s'est établi à 214,3 milliards de dirhams, en hausse de 7.3 milliards ou 3.5%, rythme légèrement inférieur à celui de 4.2% observé en 2001.

A- Répartition des crédits bancaires selon leur objet

<i>En millions de dirhams</i>	<i>Décembre 2002</i>	<i>En % du total</i>
Comptes débiteurs et crédits de trésorerie	72.403	33,8
Crédits à l'équipement	42.116	19,7
Crédits immobiliers	35.155	16,4
Crédits à la consommation	20.910	9,8
Créances diverses sur la clientèle	5.679	2,6
Créances en souffrance	38.021	17,7
Total des crédits des banques (1)	214.284	100
(1) Y compris le total des financements accordés par les banques aux sociétés de financement		

A fin décembre 2002, l'encours des comptes débiteurs et des crédits de trésorerie, d'un montant de 72,4 milliards, a représenté 33,8% de l'ensemble des crédits bancaires, tandis que celui des crédits à l'équipement s'est établi à 42,1 milliards, soit près d'un cinquième du total.

Quant aux crédits immobiliers et à la consommation, ils ont éteint respectivement 35,2 milliards et 20,9 milliards de dirhams et constitué 16,4% et 9,8% des crédits accordés par les banques.

En ce qui concerne les créances en souffrances, elles ont atteint 38 milliards de dirhams, représentant 17,7% des crédits bancaires. Comptes non tenu des banques spécialisées ce taux est de 11,6%.

B- Répartition des crédits bancaires par terme

<i>En millions de dirhams</i>	<i>Décembre 2002</i>	<i>En % du total</i>
Crédits à court terme	92.522	43,2
Crédits à moyen et long termes	83.741	39,1
Crédits à moyen terme	48.159	22,5
Crédits à long terme	35.582	16,6
Créances en souffrance	38.021	17,7
<i>Total des crédits des banques</i>	<i>214.284</i>	<i>100</i>

En s'élevant à 92,5 milliards de dirhams, l'encours des crédits à court terme a représenté 43,2% des crédits distribués par les banques à fin décembre 2002. Quant aux crédits à moyen terme et à long terme, ils ont atteint respectivement 48,2 milliards et 35,6 milliards de dirhams, correspondant à 22,5% et 16,6% du total.

C- Répartition des crédits bancaires par secteur d'activité

<i>En millions de dirhams</i>	<i>Décembre 2002</i>	<i>En % du total</i>
<u>Secteur primaire</u>	18.576	8,7
Agriculture	15.923	7,4
Pêche	2.653	1,2
<u>Secteur secondaire</u>	52.527	24,5

Industries extractives	2.589	1,2
Energie et eau	3.068	1,4
Industries manufacturières	34.769	16,2
Bâtiments et travaux publics	12.101	5,6
<u>Secteur tertiaire</u>	143.181	66,8
Hôtellerie	9.704	4,5
Transport et communications	6.649	3,1
Commerce	71.110	33,2
Activités financières	19.344	9,0
Autres services	36.374	17,0
Total des crédits des banques	214.284	100

L'encours des crédits consentis au secteur primaire s'est établi à 18,6 milliards de dirhams, soit 8,7% de l'ensemble des facilités octroyées par le système bancaire. Pour leur part, les crédits accordés au secteur secondaires, d'un montant de 52,5 milliards de dirhams, dont près de 35 milliards alloués aux industries de transformation, ont représenté 24,5% du total. En fin, pour ce qui est des crédits attribués au secteur tertiaire, qui constituent plus des deux tiers du total, ils ont atteint 143,2 milliards, dont près de la moitié a bénéficié aux activités commerciales.

D- Les crédits distribués par les sociétés de financement

<i>En millions de dirhams</i>	<i>Déc. 2000</i>	<i>Déc. 2001</i>	<i>Déc. 2002</i>	<i>Variations Déc.02/Déc.01</i>	
				<i>Montants</i>	<i>En %</i>
Sociétés de crédits à la consommation	17.934	18.727	20.202	+1.475	+7,9
Sociétés de crédit-bail	9.209	10.916	12.393	+1.477	+13,5
Sociétés de crédit immobilier	1.152	1.209	1.241	+32	+2,6
Sociétés d'affacturage	625	528	602	+74	+14,0
Sociétés de cautionnement	456	511	413	-98	-19,2
Total des crédits des sociétés de financement	29.376	31.891	34.851	+2.960	+9,3

L'encours des facilités consentis par les sociétés de crédits à la consommation, d'un montant de 20,2 milliards de dirhams représentant 58% des concours des sociétés de financement, a enregistré une progression de 1,5 milliard ou 7,9%, au lieu de 4,4 en 2001. Les prêts personnels non affectés constituent 58,4% du portefeuille de crédits de ces sociétés et les prêts pour achat de véhicules près de 13%.

Quant aux concours des sociétés de crédit bail, ils sont établis à 12,4 milliards de dirhams, soit 35,6% des crédits des sociétés de financement, affichant une hausse de 1,5 milliard ou 13,5%. Les financements ont été destinés à l'acquisition de biens d'équipement à hauteur de 60,2%, de voitures de tourisme à concurrence de 26,8% et de biens immeubles pour près de 7%.

Les prêts consentis par les sociétés de crédit immobilier ont, pour leur part, atteint 1,2 milliard et marqué une augmentation de 2,6%, après celle de 4,9% observée en 2001.

Chiffrés à 602 millions de dirhams, les concours des sociétés d'affacturage se sont inscrits en hausse de 74 millions ou 14%, alors qu'ils avaient accusé une baisse de 15,5% en 2001.

S'agissant des facilités des sociétés de cautionnement, elles ont régressé de 31%, à 2,2 milliards, les crédits par signature, qui représentent 81,6% du total, ayant baissé de 40,6% et ceux par décaissement de 19,2%.

E- Répartition des crédits par agent économique

<i>En millions de dirhams</i>	<i>Décembre 2002</i>	<i>En % du total</i>
Sociétés	136.868	58,7
Entrepreneurs individuels	22.036	9,4
Particuliers	66.526	28,5
Collectivités locales et administrations publiques	7.825	3,4
<i>Total des concours des établissements du crédit</i>	<i>233.255</i>	<i>100</i>

En s'élevant, à fin décembre 2002, à 136,9 milliards de dirhams, les crédits octroyés aux sociétés ont représenté 58,7% des concours consentis par les établissements de crédit. Pour leur part, les facilités bénéficiant aux particuliers ont atteint 66,5 milliards de dirhams, ou 28,5% du total, tandis que celles allouées aux entrepreneurs individuels se sont établies à 22 milliards. Enfin, les prêts aux collectivités locales ont totalisé 7,8 milliards de dirhams.

III- LES RISQUES DU CREDIT BANCAIRE

A L'instar de toute opération commerciale, les opérations de crédits comportent plusieurs formes de risques: les risques liés aux relations des banques avec les entreprises et les particuliers et les risques inhérents à la politique commerciale même des banques.

A- Risques liés aux relations Entreprises/ Banques :

Si les relations qu'entretiennent les banques avec les entreprises et les particuliers par le biais du crédit bancaire s'avèrent généralement positives aux différentes parties par le respect mutuel des obligations et le dénouement normal des opérations (déblocage du crédit par la banque et remboursement dans les termes convenus par le débiteur) ; elles peuvent quelque fois dégénérer négativement pour les banques notamment dans les cas où le débiteur ne peut faire face à ses obligations dans les délais prévus : *risque d'immobilisation des fonds prêtés*, ou lorsqu'il refuse ou ne peut tout simplement effectuer le remboursement : *risque de non paiement*.

Les conséquences résultant des risques d'immobilisation ou de non paiement peuvent être graves; ainsi que l'explique Jacques Ferronnière : « Le simple retard dans un remboursement peut être préjudiciable pour un établissement 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 ».

Les situations de non paiement ou d'immobilisation des fonds, exposées ci-dessus peuvent être conséquentes soit à la conjoncture (risque général) ; à l'activité du client (risque professionnel) soit enfin à la situation et à la personnalité de celui-ci (risque particulier).

1- Le risque général :

Tenant de la conjoncture politique, économique, sociale ou même des événements naturels graves, le risque général est difficile à prévoir. Nous citons parmi d'autres :

↳ Les crises politiques (guerres, ruptures diplomatiques...) peuvent entraîner des représailles économiques telles que des réquisitions, des suspensions de paiement, des suspensions de fournitures de matières et produits...

↳ Les crises économiques dans la mesure où elles ralentissent considérablement les échanges peuvent provoquer l'asphyxie des entreprises financièrement fragiles.

↳ Les troubles sociaux (grèves,...) peuvent paralyser l'activité économique globale ou particulière à certains secteurs; ils peuvent également n'avoir lieu que dans une entreprise (grèves de revendications salariales par exemple) et affecter l'exploitation de celle-ci pendant un certain temps.

↳ Enfin, les événements naturels graves et imprévisibles tels que les tremblements de terre, les inondations, la sécheresse, les épidémies, etc. peuvent frapper durement l'économie d'une ou de plusieurs régions.

2 - **Le risque professionnel :**

Lié comme son nom l'indique à l'activité même de la clientèle, le risque professionnel peut apparaître et s'aggraver lors de modifications brusques ou de changements profonds affectant les habitudes d'une profession tels principalement :

↳ Les changements de mode ;

↳ Les découvertes et les révolutions des techniques et des technologies ;

↳ La fermeture de marchés extérieurs ;

↳ Les variations importantes des prix à l'échelle internationale, les fluctuations des cours des devises...

3- **Le risque particulier à une affaire :**

Entrant dans le cadre d'une affaire, le risque est fonction de :

↳ La personnalité des dirigeants : moralité, expérience, compétence et intérêt qu'ils portent à la gestion de leur entreprise ;

↳ Leur surface: fortune personnelle ;

↳ La structure financière même de l'affaire: endettement équilibré, existence d'un fonds de roulement suffisant, sécrétion d'un autofinancement intéressant... ;

↳ L'activité commerciale propre: dynamisme des ventes, rotations des stocks, politique d'implantations commerciales, de recherches de débouchés, etc...

↳ L'adaptation aux contraintes économiques: évolution des techniques, investissements, recrutement du personnel qualifié, amélioration des procédures, de la productivité...

Ainsi que des difficultés d'ordre social, technique, commercial ou financier qu'une entreprise peut rencontrer au cours de son exploitation et qui peuvent générer des arrêts de production ou de paiement.

B- Risques résultant de la politique commerciale de l'établissement de crédit :

Ce sont tous les risques liés à la concurrence et l'importance de la distribution des crédits par un établissement de crédit.

1- Les risques liés à la concurrence

En vue d'attirer et d'accaparer la clientèle des concurrents présentant un certain, le banquier qui demeure essentiellement un commerçant est parfois prédisposé à faire des entorses aux règles d'une saine gestion. Il peut par suite être amené à octroyer des crédits plus élevés que ceux des établissements de crédits concurrents dans le seul but de s'assurer la clientèle d'une affaire.

Cette forme de concurrence qui se développe actuellement « tend à devenir malsaine comme l'affirment Van Troeyen, Peynot et Segalen parce qu'elle risque de devenir préjudiciable non seulement à la banque qui aura fait un crédit inconsidéré, mais au client au bénéfice de qui le crédit aurait été fait ».

Les concours consentis dans ce cadre peuvent en effet être disproportionnés par rapport à l'activité et à l'envergure financière d'une entreprise, surtout lorsqu'ils sont utilisés cumulativement avec les autres crédits bancaires par le client. Trop larges, ils peuvent tenter le client à effectuer des investissements improductifs (détournement de l'objet du crédit par achat d'immeubles, de véhicules de luxe par exemple) et provoquer de sérieuses difficultés de remboursement.

Cette concurrence peut également devenir nuisible à l'établissement de crédit lorsqu'il rémunère excessivement les dépôts à terme afin d'attirer une clientèle plus importante ou même en vue de stabiliser les ressources qui lui sont nécessaires à l'augmentation de ses concours.

En effet la conjugaison de crédits de moins en moins chers ou de moins en moins sécurisés avec une hausse de la rémunération des dépôts peut aboutir à des pertes importantes et même à des

situations de déséquilibre difficiles à redresser, la clientèle de l'établissement en question habituée à des largesses en crédits comme en dépôts pouvant réagir en cas de restrictions et aller à la concurrence.

2- Les risques liés à la distribution du crédit

En distribuant les crédits, le banquier cherche à concilier sa tendance à obtenir le maximum de profit par l'accroissement du volume de ses concours avec ses possibilités de trésorerie et les contraintes qui lui sont imposées par les autorités de tutelle.

Une mauvaise prévision dans l'évolution de la distribution des crédits, peut, engendrer un déficit commercial (risque commercial) ou provoquer la pénalisation de la banque par les autorités monétaires (risque de pénalisation). Ces risques sont d'autant plus importants que la « marge de manœuvre » laissé à cet état par les banquiers, est généralement assez faible parce qu'étroitement liée à un souci d'optimisation de ses possibilités.

a- Le risque commercial

Un accroissement très important des autorisations de crédits, s'il peut paraître à la limite sans conséquences immédiates lorsque la trésorerie des banques est aisée, peut provoquer des difficultés sérieuses en période de tension des trésoreries bancaires.

Il peut amener les banques trop audacieuses à se refinancer sur le marché monétaire (à des taux élevés compte tenu de la demande en cette période), à épuiser les avances limitées dans le temps et à taux élevés de Bank Al-Maghrib et même à entrer en enfer ; c'est à dire à se faire refinancer aux taux de pénalisation de l'Institut d'Emission.

C'est ainsi que l'augmentation très sensible des crédits, intervenue après leur libéralisation en 1991, avait incité Bank Al Maghrib non seulement à porter la réserve monétaire à son niveau le plus élevé (maximum de 25%) et à diminuer fortement ses refinancements mais également à accroître les taux de ses avances spéciales jusqu'au taux de 24% en 1992, (soit 10 points de plus que la moyenne des taux maximums observés alors).

Quand le risque commercial devient effectif et dégénère en cette situation, il engendre non seulement un déficit mais peut déclencher, en plus, à l'encontre du banquier amené alors à prendre des mesures draconiennes le mécontentement, voire une désaffection de sa clientèle habituée à plus de souplesse.

Signalons que ces mêmes inconvénients peuvent être provoqués inversement par une politique de prudence excessive d'une banque. Ses ressources mal employées peuvent en effet entraîner

une rentabilité médiocre et un « manque à gagner »; parallèlement, ses exigences et sa sévérité à l'octroi des crédits peuvent susciter le mécontentement et une désaffection de la clientèle.

b- Le risque de pénalisation

Le risque de pénalisation est une notion qui était liée au contrôle quantitatif du crédit. Introduite au Maroc en 1970 après la remise en force de l'encadrement du crédit (institué pour la première fois en février 1969), cette notion avait pour objet de contraindre les banques à endiguer l'évolution de leurs concours dans les limites fixées par les autorités de tutelle. A cet effet rappelons que les dépassements étaient sanctionnés par la constitution, équivalente en montants, de réserves non rémunérées auprès de Bank Al-Maghrib.

La nouvelle politique du crédit a rendu cette pénalisation plus subtile car intervenant par l'assèchement des liquidités bancaires à travers la réserve monétaire et l'augmentation simultanée ou non des taux directeurs de Bank Al Maghrib notamment ceux de ses avances spéciales.

C- Risques découlant de la gestion des établissements de crédits :

La gestion d'un établissement de crédit prend en compte et combine les principaux éléments suivants :

- ↳ Les choix concernant les produits d'épargne à développer et leur rémunération ;
- ↳ Les décisions relatives à l'octroi et à l'augmentation des crédits et aux conditions (taux et commissions) appliquées à la clientèle ;
- ↳ La gestion des risques pondérés ;
- ↳ Les contraintes de trésorerie et les aménagements quotidiens en tenant compte ;
- ↳ La capacité de l'établissement à s'ouvrir et à innover dans des produits nouveaux susceptibles d'être appréciés par la clientèle tout en lui permettant de progresser ;
- ↳ Un « dosage » savant entre les investissements utiles et les désinvestissements aussi bien au niveau des guichets, des technologies, des procédures que des produits ;
- ↳ Une compression intelligente des charges conférant plus de marges de manœuvre à l'établissement tout en améliorant sa productivité ;

Puis enfin la traduction « sur le terrain » de la politique de l'entreprise avec une sensibilisation aussi bien des agences que de la clientèle.

Les établissements de crédit sont confrontés quotidiennement à un nombre impressionnant de choix relatifs à ces différents points. Les décisions de gestion qu'ils prennent ont des répercussions directes sur les résultats et peuvent conforter ces derniers ou les affecter négativement.

Ce sont autant de raisons qui ont poussé les autorités monétaires nationales et internationales à prévoir de nombreuses mesures de prévention et de couverture des risques bancaires parallèlement à la libéralisation de l'activité des établissements de crédit. C'est ce que nous nous proposons d'examiner dans la partie qui suit.

PARTIE II- GESTION DE RISQUE DES CREDITS BANCAIRES POUR LA CLIENTELE

I- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES PARTICULIERS :

Les crédits aux particuliers sont pour le secteur bancaire un domaine d'activité à part entière. Pendant longtemps, l'endettement des particuliers, notamment à court terme, a paru suspect. Les ménages dégagent traditionnellement une capacité de financement, le recours au crédit demeurant un événement exceptionnel, comme l'achat d'un logement par exemple. Aujourd'hui ces réticences ont disparu et les particuliers utilisent quotidiennement le crédit tant à court qu'à moyen ou long terme et l'endettement bancaire des particuliers est un marché en expansion régulière qui supplée parfois opportunément la demande moins active émanant des entreprises.

Dans un premier temps, les établissements de crédit ont traité les demandes de crédits des particuliers selon les mêmes méthodes que les demandes de crédit des entreprises. Mais le grand nombre de dossiers à traiter, le faible montant des crédits demandés et la rapidité nécessaire de la réponse ont conduit les banques à automatiser le traitement des demandes de crédits par la méthode bien connue aujourd'hui dite *crédit scoring*.

A- L'APPROCHE CLASSIQUE :

Dans l'approche classique du risque des crédits aux particuliers le banquier analyse la capacité de remboursement de l'emprunteur, les annuités ou mensualités de remboursement ainsi que les intérêts ne doivent pas constituer une charge insupportable par rapport aux revenus actuels ou futurs. L'octroi du crédit s'accompagne en outre fréquemment d'une prise de garantie que le banquier fera jouer si l'insolvabilité de l'emprunteur se manifeste. Les particuliers demandent deux sortes de crédits : des crédits à court terme destinés à pallier un décalage temporaire entre revenus et dépenses et des crédits à moyen et long terme dont l'objet est le fonctionnement de l'acquisition de bien immobiliers.

1 - Les crédits à court terme

Les crédits à court terme sont demandés soit pour financer l'achat d'un bien de consommation précis (automobile, appareil électroménager) soit pour financer un besoin que l'emprunteur n'est pas obligé d'indiquer. Les premiers sont dénommés crédits à la consommation ou ventes à tempérament, les seconds prêts personnels. Comment apprécier le risque présenté par ces crédits et comment s'en garantir ?

En premier lieu, il convient que le montant du crédit soit en rapport avec les revenus de l'emprunteur. La norme ordinairement retenue est un montant de crédit représentant environ deux mois de revenus.

D'autre part, l'insolvabilité de l'emprunteur peut avoir deux origines, puisqu'il s'agit d'un décalage entre revenus et dépenses du particulier, le risque est que le revenu futur diminue ou disparaisse, d'où l'impossibilité de rembourser. L'autre risque est de prêter à un client qui ne se souciera pas d'honorer ses engagements. La malhonnêteté de l'emprunteur est un risque difficile à apprécier car le banquier ne dispose pas de beaucoup d'éléments pour anticiper un tel comportement. Il peut cependant utiliser le fichier du client s'il s'agit d'un client ancien et vérifier si son compte a fonctionné dans des conditions normales. L'existence d'incidents de paiement antérieurs fréquents entraîne le refus de la demande de crédit.

Le risque d'insuffisance du revenu future est plus facile à appréhender : il s'agit de s'assurer de l'existence et de la permanence de ce revenu. En ce qui concerne les revenus salariaux, et ce cas le plus fréquent, les bulletins de paye permettent de vérifier l'existence du revenu ainsi que l'ancienneté d'emploi dans la même entreprise ce qui fournit une présomption de maintien au cours de la période suivante. Les revenus non salariaux sont plus difficiles à évaluer. Enfin les revenus du capital ne doivent pas être négligés. Au total, trois éléments importants à l'occasion de l'étude d'une demande de crédit à court terme formulée par un particulier : un montant raisonnable, un revenu existant et l'absence d'incidents de paiement.

La prise de garantie est souvent demandée. En outre, la domiciliation du salaire à la banque prêteuse est systématiquement effectuée. Il faut donc souligner, dans l'approche du risque des crédits à court terme aux particuliers la minceur des moyens d'appréciation de la solvabilité et des modes de prévention à partir de garanties réelles et personnelles.

2 - Les crédits à long et moyen terme

Les crédits à long et moyen terme sont demandés pour financer l'acquisition ou des travaux d'amélioration d'un logement. Leur montant est plus élevé que celui des crédits à court terme.

L'insolvabilité de l'emprunteur présente les mêmes causes que précédemment mais l'appréciation du risque est rendue plus délicate par l'allongement de la période du prêt, ce qui accroît l'incertitude relative au maintien du revenu pendant cette période. Les revenus actuels salariaux et autres, sont les seuls éléments d'appréciation pour les particuliers ne disposant pas de biens patrimoniaux. Le montant du crédit demandé est fonction de la valeur du logement à financer mais il peut être limité par la capacité de remboursement de l'emprunteur.

En règle générale, les charges mensuelles de remboursement du crédit c'est-à-dire le capital et les intérêts, ne doivent pas excéder 35% des revenus de l'emprunteur : un client dont la situation professionnelle connaîtra au cours des années à venir une amélioration verra sa capacité de remboursement s'améliorer corrélativement. A la différence des crédits à court terme la prise de garantie est plus aisée. Le logement dont le crédit finance l'achat ou la réparation fait l'objet d'une hypothèque au profit du prêteur. L'emprunteur contracte en outre obligatoirement une assurance vie qui garantit le paiement des sommes à échoir en cas de décès.

Au total, cette approche repose sur l'expérience du crédit man et sur l'application de normes couramment admises. Lorsque le nombre de dossiers à traiter est élevé et que les montants unitaires sont faibles, l'établissement de crédit supporte des coûts élevés qu'il essaye de compenser par des frais de constitution de dossier que le client admet difficilement. D'où l'automatisation du traitement de ces crédits.

B- LE CREDIT SCORING :

Dans l'approche classique, l'analyse des facteurs qui feront obstacle au remboursement est subjective. Il est alors logique de se demander si une recherche systématique de relations entre la solvabilité de l'emprunteur et ces facteurs ne permettrait pas à la fois de déceler les caractéristiques les plus pertinentes, c'est-à-dire à plus haut pouvoir prévisionnel, et de simplifier aussi l'approche du risque. L'analyse statistique fournit de nombreuses techniques de traitement des informations relatives au comportement des agents économiques et qui sont appliquées à la prise de décision en matière de crédit.

Les premières recherches entreprises dans ce sens l'ont été aux Etats-Unis, notamment lorsqu'un vendeur de voitures d'occasion constata que les clients qui avaient acheté à crédit une voiture et qui remboursaient avec difficulté avaient de nombreux points communs.

Elles se sont développées parallèlement à l'accroissement du crédit à la consommation et le crédit scoring a été introduit en France dans le courant des années soixante-dix. A l'heure actuelle, la plupart des établissements de crédit y recourent.

1- L'objectif de crédit scoring

Le crédit scoring est une technique qui s'efforce de synthétiser le risque de non remboursement d'un crédit au moyen d'une note (score). Le problème est en effet de déceler parmi les informations qui caractérisent un emprunteur celles qui « expliquent » le mieux sa solvabilité. A chaque information est attribuée une pondération et la totalisation des pondérations, comparée à une note critique préalablement définie, indique s'il faut accepter ou refuser le crédit. A ce titre, le crédit scoring facilite la prise de décision.

Pour que la technique du crédit scoring telle qu'elle vient d'être brièvement définie, soit performante, deux conditions sont nécessaires ; **les emprunteurs doivent présenter une certaine homogénéité de comportement** afin que les critères décisionnels soient valables pour tous. D'autre part, **le crédit doit également présenter une certaine identité de montant, de durée ou objet** pour que les risques encourus soient comparables. Ces deux conditions expliquent alors que le crédit scoring s'applique tout particulièrement **aux crédits à la consommation**.

A ces raisons, s'en ajoutent d'autres, les crédits à la consommation sont des crédits de faibles montants (Inférieur à 60.000dh) l'analyse de la demande de crédit ne doit pas être trop coûteuse. Sinon le profit de la banque serait annulé. De même, les dossiers doivent être rapidement traités, les emprunteurs désirent connaître dans un délai rapide la réponse donnée à leur demande.

2 - les méthodes de crédit scoring

A la base du crédit scoring, on trouve en général l'analyse discriminante qui se définit ainsi : l'analyse discriminante est une méthode statistique qui permet, à partir d'un ensemble d'informations qui caractérisent chaque élément d'une population, de distinguer plusieurs classes homogènes vis-à-vis d'un critère préétabli et d'affecter tout nouvel élément à la classe à laquelle il appartient. De cette définition, il ressort que le crédit scoring comporte deux étapes :

- la détermination des classes et des informations qui caractérisent chacune d'entre elles ;
- l'utilisation des résultats de l'analyse pour tout nouveau demandeur de crédit.

a- L'analyse discriminante d'un échantillon de dossiers

L'analyse discriminante s'effectue à partir d'une population constituée par un échantillon de dossiers de demandes de crédit déjà traités par la banque. Dans cet échantillon, deux classes peuvent être distinguées aisément puisqu'il s'agit de dossiers archivés : les bons clients qui ont remboursé leur crédit sans incident et les mauvais clients qui, soit les ont pas remboursés, soit ont eu un ou plusieurs incidents de paiement (retard dans le règlement des traites).

Les incidents de paiement nécessitent des lettres de relance, des visites d'agents de recouvrement, des procédures de saisie-arrêt, c'est-à-dire des coûts supplémentaires. Le problème à résoudre est de trouver les critères qui caractérisent le mieux les bons et les mauvais clients. Trois démarches successives sont nécessaires pour résoudre ce problème.

a-1- La détermination des critères de solvabilité

Dans un premier temps, il faut passer au crible toutes les informations relatives aux emprunteurs et qui figurent dans les dossiers déjà traités. Ces informations sont : l'adresse, la profession, l'âge, la situation familiale, le revenu, la référence bancaire, etc. Vingt à trente informations sont généralement retenues et mises en relation avec le fait d'être bon ou mauvais payeur. Il apparaît alors une certaine identité de critères pour chaque classe.

Plus précisément, ***les mauvais clients*** :

- n'ont pas de téléphone ;
- habitent des chambres meublées ;
- n'ont pas de compte en banque ;
- travaillent depuis moins de six mois dans leur entreprise ;
- ont entre vingt-six et trente ans ;
- sont divorcés ou séparés ;
- ont un enfant ou plus de quatre, etc.

A l'inverse, ***les bons clients*** :

- ont un téléphone ;
- sont propriétaire de leur logement ;
- ont un compte bancaire ;
- travaillent dans la même entreprise depuis plus de dix ans ;
- sont mariés et ont deux ou trois enfants, etc.

a-2- La détermination de la note totale (ou score)

Chaque critère pertinent se voit attribuer une note qui tient lieu de pondération de son importance respective. L'analyse discriminante met en évidence que certains critères sont plus significatifs que d'autres et permet de calculer la pondération à attribuer à chacun d'entre eux. En additionnant pour tout élément de l'échantillon de la note attribuée aux critères de solvabilité, on obtient une note totale. Si l'analyse discriminante a été menée avec soin, les deux classes apparaissent clairement au sein de l'échantillon de départ.

Sur un graphique, on porte en abscisses les notes totales obtenues par les différents clients de l'échantillon et en ordonnée on porte le nombre de clients ayant obtenu ces notes, en prenant soin de tracer une courbe pour les bons clients et une courbe pour les mauvais clients (les dossiers ayant été traités, ce renseignement est connu de la banque).

Sur ce graphique, les deux courbes doivent être distinctes l'une de l'autre, car les mauvais clients obtiennent des notes plus basses que les bons clients.

a-3- La détermination de la note limite.

Il s'agit de déterminer la note limite en dessous de laquelle la probabilité que l'emprunteur se révèle insolvable est élevée. Cette étape est fondamentale dans la technique du crédit scoring. En effet, malgré tout le soin apporté à la discrimination de l'échantillon, des bons clients obtiennent des notes basses et des mauvais clients des notes élevées. Si on fixe la note à un niveau bas, on accepte tout les bons clients, mais aussi beaucoup de mauvais. Si on fixe la note limite trop haut, on élimine tous les mauvais clients, mais également beaucoup de bons. Dans ces conditions, la note limite optimale est celle qui élimine le plus de mauvais clients et le moins de bons.

Pour déterminer cette note limite optimale, il est nécessaire d'effectuer au préalable une analyse de rentabilité du bon client et du mauvais client. Ceci revient à évaluer la contribution au profit de la banque de chaque client qui est positive pour les bons et négative pour les mauvais en raison de frais de relance, de contentieux et du coût de l'impayé définitif.

La note optimale sera celle qui a l'incidence la plus favorable sur le profit de la banque. Un exemple simple illustre cette conclusion.

La banque ABC désirent introduire le crédit scoring comme technique d'analyse du risque de crédit à la consommation, dépouille 1000 dossiers déjà traités. Elle sélectionne les critères de solvabilité les plus significatifs, leur attribue une note pondérée et calcule la note finale. En séparant les bons et les mauvais clients, elle obtient le résultat ci-après :

NOTE OBTENUE PAR LES CLIENTS SELON LEUR CLASSE

<i>Note obtenue</i>	<i>Bons clients</i>	<i>Mauvais clients</i>
50	0	5
100	27	7
150	63	10
200	135	19
250	180	19
300	153	15
350	144	15
400	54	5
450	54	5
500	90	0
Total	900	100

L'analyse de rentabilité effectuée d'après cet échantillon révèle que rapporté 100dh de crédit chaque client contribue en moyenne pour un 1dh au profit de la banque et que chaque mauvais client procure en moyenne une perte de 9dh.

Comment calculer la note limite optimale ?

- Si la banque ABC fixe la note à plus de 150, elle élimine 90 bons clients et 22 mauvais. Son profit se modifie de : $- 90 (90*1) + 198 (22*9) = 108$
- Si la banque ABC fixe la note à plus de 200, elle élimine 225 bons clients et 41 mauvais. D'où son profit se modifie de : $- 225 (225*1) + 369 (41*9) = \mathbf{144}$

La note 200 a une incidence plus favorable que la note 150 sur le profit de la banque.

- Si la banque ABC fixe la note à plus de 250, elle élimine 405 bons clients et 60 mauvais. Son profit en est affecté : $- 405 (405*1) + 540 (60*9) = 135$

La note 250 est moins favorable que la note de 200 : la note limite optimale est de 200.

b- Utilisation des résultats de l'analyse

Une note limite ayant été fixée, toute nouvelle demande de crédit est étudiée à la lumière des données fournies par l'analyse discriminante. Un questionnaire comprenant les critères significatifs et leur pondération est établi selon le modèle du tableau présenté ci-après :

LES CRITERS DE SOLVABILITE ET LEUR PONDERATION

- Quartier où demeure l'emprunteur :		- Téléphone :	
• Excellent	7	• Non	0
• Bon	5	• Oui	4
• Moyen (base militaire)	3	- Références bancaires :	
• Pauvre	0	• Aucune	0
- Durée de résidence à la même adresse :		• Nom de la banque	3
• 0 à 6 mois	0	• Compte à vue ou d'épargne	4
• 7 mois à un an	1	• Compte à vue et d'épargne	3
• 1 à 2 ans	2	- Situation de famille	
• 2 à 5 ans	4	• Célibataire homme	1
• 5 ans et plus	6	• Célibataire femme	3
- Profession :		• Marié (e)	4
• Chômeur	0	• Divorcé(e), Séparé (e)	0
• Retraité	5	• Veuf (ve)	2
• Cadre moyen ou supérieur	4	- Nombre de personnes à charge :	
• Commerçant	2	• 0	1
• Technicien, agent de maîtrise	2	• 1	2
• Ouvrier spécialisé, manœuvre	3	• 2	3
• Travailleur saisonnier qualifier	2	• 3	1
• Travailleur saisonnier non qualifier	1	• 4 et plus	0
- Durée d'emploi dans la même entreprise		- Montant de revenu mensuel	
• Mois de 1 an	0	• 0 à 2000 dh	1
• 1 à 2 ans	1	• 2001 à 2800 dh	2
• 2 à 5 ans	2	• 2801 à 3600 dh	3
• 5 à 8 ans	3	• 3610 à 4400 dh	4
• 8 ans et plus	4	• 4401 à 5200 dh	3
		• 5201 et plus dh	
		-	

Dans ce questionnaire 9 critères de solvabilité ont été retenus. Pour chaque critère, différentes possibilités sont envisagées et une pondération leur est affectée. Ces critères ont un énoncé simple et il est facile de vérifier l'exactitude des déclarations des emprunteurs.

Ce questionnaire est mis à la disposition des exploitants qui reçoivent les demandeurs de crédits. Tout client dont la note totale est inférieure à la note limite voit sa demande refusée, tout client dont la note totale est supérieure à la note limite voit sa demande acceptée.

Le crédit scoring accélère la prise de décision tout en minimisant le risque de non remboursement, il s'insère dans la gestion automatisée des crédits à la consommation et une intégration de cette gestion, de l'attribution aux procédures de recouvrement, et tout à fait possible.

C- LA PORTEE DU CREDIT SCORING

La technique du crédit scoring séduisante a bien des égards, soulève néanmoins un certain nombre de questions : Comment sélectionner l'échantillon des dossiers qui fait l'objet de l'analyse statistique ? Les axes discriminants sont-ils stables ?

1- L'échantillonnage de dossiers

Pour déterminer les critères de solvabilité du client et les pondérations qui leur seront attribuées, un échantillon est constitué à partir des dossiers déjà traités. Cet échantillon est biaisé, car les dossiers traités sont ceux que la banque a sélectionnés selon la méthode traditionnelle et les dossiers de ceux qui présentaient un risque d'insolvabilité trop élevé ont été éliminés. Même si la banque conserve dans ses archives tous les dossiers, retenus ou rejetés, elle ne connaît l'issue des dossiers acceptés. Comment éviter ce biais ? Trois procédés sont possibles :

a- Laisser subsister un double filtrage

Le filtrage par la méthode habituelle, c'est-à-dire l'étude de la demande de crédit selon la méthode antérieure à l'introduction du crédit scoring, subsiste. Le crédit scoring serait ensuite utilisé pour éliminer les dossiers que les spécialistes n'auraient pas jugés bon de rejeter.

Ce procédé présente de nombreux inconvénients. D'une part, il n'accélère en rien la prise de décision puisque le crédit scoring s'ajoute au lieu de se substituer à la méthode habituelle.

D'autre part, ce contrôle supplémentaire sera sans doute mal accepté par les exploitants, puisque leur jugement doit être confirmé par une analyse statistique.

b- inclure dans l'échantillon les dossiers refusés selon la méthode habituelle, en supposant qu'il ne s'agit que de mauvais clients

Ce procédé risque de majorer le nombre de mauvais clients de l'échantillon, donc de fausser la détermination des critères de solvabilité.

c- Accepter toutes les demandes de crédits pendant la période nécessaire à la constitution de l'échantillon

Du point de vue statistique, ce procédé est le meilleur car il supprime biais. Mais c'est un procédé coûteux, puisque le montant des créances irrécouvrables augmente. Si cette augmentation momentanée des coûts est compensée par un accroissement ultérieur des profits, l'acceptation de toutes les demandes de crédit pendant une période provisoire est sans doute à retenir.

2- La stabilité des axes discriminants

Les critères de solvabilité, revenus, profession, etc..., se modifient d'années en années avec le changement de comportement et de structures économiques et sociales. Il convient de recommencer périodiquement l'analyse discriminante afin de contrôler l'efficacité des critères d'appréciation. On retrouve alors le problème d'échantillonnage précédemment évoqué : comment établir une nouvelle analyse discriminante alors que le crédit scoring a éliminé le plus grand nombre de mauvais clients ? Leurs caractéristiques seront malaisées à cerner ; ils seront peu nombreux et présenteront sans doute tous les critères de solvabilité des bons clients puisque leur note est supérieure à la note limite. A nouveau, la banque devra accepter toutes les demandes pendant une période donnée. Ces remarques ne diminuent pas radicalement la portée du crédit scoring, elles soulignent simplement ses limites.

D- L'OUTIL SCORING AU MAROC :

L'outil scoring est introduit au Maroc dans le cadre de la mise en œuvre d'un système décisionnel permettant l'appréciation du potentiel client, l'évaluation et la maîtrise du risque et le suivi de l'activité crédit.

En effet, toute demande de crédit, en faveur de clientèle locale subira une évaluation par le système informatisé, qui retournera une décision d'acceptation ou de rejet. Le scoring se fera moyennant interface de saisie qui alimente la base de données automatiquement, ce qui allège le processus de prise en charge de la demande de crédit.

Cette procédure commence lorsque le client se présente à l'agence pour demander un crédit, muni des pièces nécessaires pour la constitution du dossier de crédit.

1 - Cas de la BANQUE POPULAIRE

L'étude des demandes de crédit par un établissement de crédit représente l'un des moyens les plus importants pour limiter ses risques.

La connaissance des clients est importante au point qu'elle conditionne souvent le niveau des concours que l'établissement leur consent. Cette connaissance s'opère à travers l'étude de sa personnalité, de sa moralité, de son expérience et de sa situation patrimoniale.

Dès que le client formule sa demande par écrit dûment signée, l'acteur commercial (en général le chef d'agence) doit :

- ✚ s'assurer de l'identité du client sur présentation de la CIN et à travers l'interrogation du système ;
- ✚ constituer le dossier de crédit qui doit comprendre à cette étape les pièces prévues par la circulaire régissant les crédits aux particuliers pour chaque établissement de crédit ;
- ✚ compléter les données signalétiques sur le client à travers une interview dirigée par le directeur d'agence ;
- ✚ saisir les données de la demande de crédit.

a- Complément des données signalétiques sur le client

Cette opération permettra la saisie des données signalétiques complémentaires, dont l'application Scoring a besoin pour évaluer le dossier en question. La fiche à remplir est illustrer comme suit :

COMPLEMENT DES DONNEES POUR LE SCORE	
Banque :	Date : heure :
Numéro de compte
Statut résidentiel
Profession
Année d'embauche
Montant du revenu mensuel
Nombre d'enfants
Qualité engagement
Les données suivantes sont affichées automatiquement par le système. En cas de changement ou d'absence des informations, il faut les mettre à jour :	
Date ouverture de compte
Sexe
Etat civil
Capacité juridique

Date de naissance
Résident
Nombre maximum des impayés
Etat du contrat
Total des mensualités
Montant épargné

Les données de la signalétique du client font partie des éléments d'appréciation du risque et de l'attribution de la note du score. L'acteur commercial doit donc les mettre à jour lors de l'entretien avec le client.

La décision du rejet, par l'outil scoring, peut être révisé dans le cadre d'une procédure manuelle.

Le traitement manuel concernant :

- les clients disposant d'un revenu supérieur ou égal à 20.000dh ;
- les clients souhaitant rembourser par anticipation l'encours d'un précédent crédit de consommation ;
- les clients employés de groupes signataires de convention avec le Groupe des Banques Populaires.

b- Traitement de la demande de crédit

Cette opération permettra la saisie d'une demande de crédit à scorer. L'interface de saisie est présentée comme suit :

DEMANDE DE CREDIT A SCORER	
	DATE : ...
	HEURE : ...
Radical du demandeur	Nom complet du client
Numéro de crédit	Catégorie du crédit
Agence gérante	
Compte client	
Objet du crédit	
Montant demandé	Montant accordé
Prise garanties (O-N)	Durée du crédit
Type calcul d'amortissement	Type de taux
Périodicité	Terme du crédit
Taux d'intérêt	Taux différé
Compétence crédit	Date de la demande
Résultat du score	Constante
Décision finale (O-N-R)	PRC endettement
Raison de forçage	

- Radical du demandeur : un champ numérique (partie du n° de compte) qui identifie le n° du demandeur du prêt. Le nom complet du client s'affiche automatiquement après validation.

- Numéro de crédit : c'est une donnée attribuée automatiquement par le système en cas d'acceptation définitive de la demande de crédit.
- Catégorie de crédit : Crédits dont la durée est inférieure ou égale 24 mois ou crédits dont la durée est supérieure à 24 mois et ne dépassant 60 mois.
- Agence gérante : le code de la banque et le code guichet de l'agence domiciliataire du compte client.
- Compte client : le numéro de compte client demandeur de prêt.
- Objet de crédit : l'objet financé par le crédit demandé.
- Montant demandé : le montant du crédit demandé.
- Prise de garanties : Pour les crédits à scorer , il n'y a pas de prise de garanties (N).
- Type de calcul d'amortissement : la règle à appliquer pour déterminer la constante (la mensualité à payer).
- Type de taux : le système affiche le code précisant le type de taux à appliquer au client lors du calcul des amortissements. Il est fonction de la catégorie de crédit.
- Périodicité : précise la périodicité de règlement des échéances.
- Terme du crédit : la date de règlement de l'échéance.
- Taux d'intérêt/ taux différé : taux fixés par le système en corrélation avec la catégorie de crédit.
- Compétence de crédit : il s'agit d'identifier l'agence qui a la compétence de décider du sort du crédit demandé.
- Date de la demande : la date de dépôt de la demande de crédit par le client.

Après la saisie et la validation des données citées ci-dessus, le système calcule la constante de remboursement, le pourcentage d'endettement, et soumet la demande au moteur de scoring.

Le résultat du score est donc retourné comme suit :

- demande acceptée.
- demande rejetée.
- demande non scorée pour manque d'information.

Ce résultat permet de minimiser le risque qui peut affecté les crédits accordés aux particuliers et aussi, facilite la prise de décision.

c - Prise de décision

Dans le cas d'acceptation du dossier par le système, l'acteur commercial doit :

- informer le client ;
- saisir l'accord sur système champ « décision final »;
- confirmer l'accord et classement du dossier.

Dans le cas de rejet du dossier par le système, l'acteur commercial doit :

- saisir le refus sur système champ « décision final »;
- préparer les dossiers à soumettre au comité interne de crédit pour réexamen de la décision ;
- soumettre les dossiers, avec avis motivé, au comité interne de crédit pour décision.

Après réception de la décision du comité de crédit, l'acteur commercial habilité doit :

- saisir la décision du comité (refus ou acceptation) sur système champ « décision final »;
- Compléter et classer le dossier ;
- Informer le client soit verbalement soit par écrit.

2 - Cas de CREDOR

CREDOR est l'une des principales sociétés de financement au Maroc parmi lesquelles on cite : WAFASALAF, SALAF ACHAABI, DIAC SALAF, le secteur compte aujourd'hui plus de 35 sociétés.

a- La gamme de produits offerts

<i>Produits</i>	<i>Caractéristiques</i>	<i>Montant de financement</i>	<i>Durée</i>	<i>Clients finaux</i>	<i>Mode de distribution</i>
CRÉDIT MENAGER	Destinés à l'acquisition d'un bien électroménager ou motocycles	5.000dhs à 50.000dhs	De 6 à 60 mois	Fonctionnaires Employés du secteur privé et organismes semi publics conventionnés.	Revendeurs agréés (commerçants)
CRÉDIRECT	Utilisation du crédit libre	5.000dhs à 50.000dhs	De 6 à 60 mois	Fonctionnaires Employés du secteur privé et organismes semi publics conventionnés.	Agences CRÉDOR correspondants
AUTOMATIC	Destiné à l'achat	10.000dhs à	De 6 à 60	Fonctionnaires	Agences

	d'automobile	150.000dhs	mois	Civils	CRÉDOR correspondants
COMPLIMO	Aménagement	10.000 dhs à 50.000 dhs	48 mois	Fonctionnaires civils	Agences CRÉDOR correspondants
	Acquisition	15.000dh à 150.000dhs	72 mois		
PRET PERSONNEL	Utilisation selon le besoin du client	5.000 à 50.000 dhs	De 6 à 48 mois.	Employés du secteur privé et organismes semi publics non conventionnés. Professions libérales	Agences CRÉDOR correspondants

Agence MAAMORA-Kénitra

b- La clientèle cible

La clientèle cible de CREDOR est représentée principalement par les :

- salariés d'entreprises privées et des organismes semi-publics conventionnés ;
- salariés d'entreprises privées et des organismes semi-publics non conventionnés ;
- salariés des collectivités locales conventionnées (communes, préfectures, provinces,...) ;
- fonctionnaires civils ;
- fonctionnaires militaires ;
- professions libérales.

Après discussion avec le directeur d'agence concernant la gestion de risque de crédit pour CREDOR. La réponse était : le risque est trop minime, donc il n'y pas lieu de le gérer car il procède au prélèvement à la source, donc le risque d'un crédit impayé est quasi absent sauf en cas de force majeure (licenciement, abandon de poste, etc.).

Dans ce cas, le service recouvrement de la société qui se charge d'inviter le client à payer les mensualités et de faire un arrangement qui satisfait les deux parties. Si le client ne se présente pas à l'agence, des agents de recouvrement se déplacent vers son domicile afin de résoudre le problème à l'amiable. Si non le dossier est soumis au tribunal.

En cas de décès du client, le cabinet d'assurance qui se charge de remboursement des mensualités restantes.

Seul le CREDIT PERSONNEL qui peut être exposé au risque, d'où l'utilisation de l'outil Scoring, un système informatisé paramétré à l'avance par un certain nombre de critères. Il facilite la prise de décision d'acceptation ou de refus d'un dossier de crédit.

c - Constitution du dossier de crédit

Pour la constitution du dossier de crédit, le demandeur doit présenter les pièces suivantes :

- demande de crédit ;
- contrat de crédit ;
- billet à ordre ;
- contrat d'assurance ;
- cession de créance sur salaire pour les organismes privés et communes (voir **annexe n°1**) ;
- engagement valant cession de créance (fonctionnaire) ;
- ordre de prélèvement pour les titulaires d'un compte CCP ou domiciliation bancaire ;
- attestation de domiciliation irrévocable du salaire d'un compte CCP ou domiciliation bancaire.

Les conditions d'octroi et les autres pièces à fournir varient selon le statut du client et la gamme du crédit.

d - Conditions d'octroi de crédit

Après avoir constituer un dossier de crédit complet, l'octroi du montant de financement est soumis à un nombre de conditions qui varient selon le statut du client et la gamme du crédit :

<i>Produit</i>	<i>Statut du Client</i>	<i>Conditions d'octroi</i>
CRÉDIRECT	Fonctionnaires civils	- Confirmation de la réservation effectuée par la pairie principale (PPR).
	Fonctionnaires militaires	- Confirmation de la réservation effectuée par la pairie principale (PPR) ; - La part de la mensualité ne doit pas dépasser 20% du salaire disponible.
	Fonctionnaires des collectivités locales	- Salaire après prélèvement devra être >1000dh+ les allocations familiales ; - Etre titulaires ou justifiant d'une ancienneté de 24 mois minimum ; - L'endettement global doit être < 33% ; - L'état d'engagement doit obligatoirement comporter le cachet et visa du percepteur ou

		confirmation-réservation de l'agent comptable.
	Salariés du secteur privé et organismes semi publics conventionnés	<ul style="list-style-type: none"> - être titulaire ; - la somme des mensualités des crédits < 40% salaire net; - la somme des mensualités des crédits < 40% salaire disponible (pour les grandes entreprises) ; - <u>Sociétés de textiles et secteurs à risque</u> : Salaire net minimum = 2500dh, durée de crédit maximale =48mois, 3 ans d'ancienneté, les salariés payés à l'heure sont exclus. - <u>Secteur privé</u> : SALAIRE = Salaire net disponible- prélèvement à caractères exceptionnels (heures supplémentaires, commissions, primes exceptionnelles et avances à caractères permanent) – Autres crédits engagés
AUTOMATIC	Fonctionnaires Civils	<ul style="list-style-type: none"> - Confirmation de la réservation effectuée par la parie principale (PPR). - Salaire minimum = 3000dh
CRÉDIT MENAGER	Fonctionnaires Employés du secteur privé et organismes semi publics conventionnés.	Même conditions que le CREDIRECT
COMPLIMO	Fonctionnaires civils	<ul style="list-style-type: none"> - Confirmation de la réservation effectuée par la parie principale (PPR).
PRET PERSONNEL	Employés du secteur privé et organismes semi publics non conventionnés. Professions libérales	<ul style="list-style-type: none"> - demande de crédit bien remplie ; - Décision après traitement informatisé « SCORING » - Après accord Scoring le demandeur doit compléter le dossier de crédit.

e- **Traitement du dossier**

Les étapes de traitement des dossiers de crédits varient selon le montant demandé et le statut du client et la gamme du crédit:

❖ **CRÉDIRECT, AUTOMATIC, CRÉDIT MENAGER, COMPLIMO**

1. dépôt du dossier de crédit complet à l'agence ou chez un correspondant contre accusé de réception ;
 2. Contrôle des pièces constituant le dossier ;
 3. Envoi du dossier à la PPR ou à l'employeur du demandeur de crédit ;
- Après Confirmation de la réservation effectuée par la pairie principale (PPR), le percepteur ou l'agent comptable de l'organisme employeur.
4. Vérification de l'ensemble des conditions d'octroi ;
 5. Décision : deux cas peuvent se produire :
 - dossier accepté : le délai de déblocage varient selon le montant du crédit
 - montant <10.000 dhs : délai de 48 heures (2 jours) après la date de dépôt de dossier ;
 - montant compris entre 10.000 dhs et < 50.000dhs : délai de 72 heures (3jours) après la date de dépôt de dossier ;
 - montant compris entre 50.000 dhs et < 150.000dhs : délai de 96 heures (4jours) après la date de dépôt de dossier ;
 - dossier refusé : Dans un délai ne dépassant pas les 48, l'agence se chargera de remettre les pièces administratives et la lettre explicative du motif de rejet contre signature d'une décharge au bénéficiaire.

❖ PRET PERSONNEL :

Le demandeur de crédit doit remplir soigneusement la demande de crédit (voir **annexe n° 2**), le traitement se fait au niveau de l'agence. Il s'agit de saisir toutes les données figurant sur la demande.

La décision scoring peut être :

- dossier accepter ;
- dossier rejeté ;
- dossier retourné au comité.

☞ En cas d'accord scoring, le directeur d'agence ou le chargé de clientèle se charge d'inviter le client pour remplir le dossier de crédit ;

☞ En cas de rejet, le directeur d'agence ou le chargé de clientèle informe le client par écrit ou verbalement par le rejet de son dossier ;

↳ Le dossier peut être soumis au comité de crédit qui décidera le sort du crédit, il se réserve le droit de demander tout document ou renseignement complémentaire qu'il jugera utile pour approuver la décision d'accord ou de rejet dudit dossier.

En cas de fausse déclaration, la société de financement se réserve le droit de résilier le contrat de plein droit, et d'exiger immédiatement l'intégralité de la créance ou de suspendre la réalisation de crédit.

II- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES ENTREPRISES :

Les crédits destinés aux entreprises sont plus divers que les crédits aux particuliers et leurs montants sont beaucoup plus élevés. L'étude du risque des entreprises a d'ailleurs été longtemps considéré comme une fonction noble dans la banque, fonction qui permet aux banquiers de faire preuve de son sens d'affaires, de son flair et ce, selon une approche classique à laquelle, comme les crédits aux particuliers, une approche crédit scoring peut être substituée.

A- L'APPROCHE CLASSIQUE :

Dans l'approche classique d'une demande de crédit faite par une entreprise, on distingue généralement deux phases essentielles : l'évaluation du besoin de financement de l'entreprise et l'étude de sa demande de crédit elle-même.

1 - Le besoin de financement des entreprises :

Il existe généralement pour une entreprise deux sortes de besoins de financement : ceux issus du cycle d'investissement et ceux issus du cycle d'exploitation.

a- Le besoin de financement issu du cycle d'investissement :

Ce sont des besoins ponctuels qui se manifestent à l'occasion de la réalisation d'un programme d'investissement qui est un événement à caractère un peu exceptionnel ou inhabituel dans la vie d'une entreprise, même si certaines d'entre elles réalisent en permanence un courant d'investissements. Chaque projet, lorsque qu'un financement bancaire est nécessaire bien sûr, donne lieu à la constitution d'un dossier de demande de crédit qui peut être caractérisé ainsi :

- le dossier est établi par l'entreprise elle-même si sa fonction financière est suffisamment développée. Sinon la petite entreprise se fera aider d'un spécialiste (expert comptable ou bureau d'étude spécialisé par exemple) ou plus simplement indique à son banquier les caractéristiques techniques de l'investissement qu'elle projette de réaliser et lui confie l'aspect financier du dossier ;
- l'analyse du besoin de financement se fait dans le cadre d'un plan de financement prévisionnel qui récapitule les besoins et les ressources de l'entreprise pour les prochaines années. La démarche adoptée généralement est la suivante :
 - un plan brut, hors financement bancaire, est établi et il fait apparaître le besoin de financement global ;
 - le besoin de financement est apuré grâce à des crédits de montants et durées adaptés aux caractéristiques du besoin de financement et à la structure financière de l'entreprise. Le banquier choisi le crédit adéquat devant, à la fois, répondre aux besoins de financement de l'entreprise cliente et satisfaire à ses contraintes de bonne gestion, nécessite de sa part tout un art que seule une longue expérience permet d'affiner ;
 - le plan de financement définitif est alors établi, incluant les concours bancaires nouveaux ainsi que les remboursements qui en découlent.
- les crédits bancaires ne financent jamais 100% du programme d'investissement. L'entreprise doit y contribuer par des ressources comme la capacité d'autofinancement ou l'apport de ses actionnaires ou associés.

b - Le besoin de financement issu du cycle d'exploitation :

Ils ont un caractère permanent aussi ne sont-ils pas traités de la même façon que les besoins de financement issus du cycle d'investissement. En général, une fois par an, l'entreprise et son banquier se réunissent pour faire le point sur le besoin de financement de l'exercice à venir : Montant, durée, origine, caractère plus ou moins saisonnier...etc. Le besoin de financement est évalué :

- soit en projetant les besoins en fonds de roulement pour la période à venir ;
- soit dans le cadre d'un plan de trésorerie, particulièrement lorsque l'entreprise a une activité saisonnière.

Le banquier propose alors un montage financier, c'est à dire une combinaison de crédits à court terme permettant l'apurement de ce besoin de financement. Cette combinaison dépend de la nature de l'activité de l'entreprise (ventes sur le marché intérieur ou à l'exportation, activité

régulière ou saisonnière, marchés publics...) ainsi que de sa politique commerciale (délais ou facilités de paiements accordés ou obtenus). Ce montage est valable pour un an et le banquier indique les plafonds d'utilisation des différents crédits.

2 - L'étude de la demande de crédit :

L'étude des demandes de crédit par une banque représente l'un des moyens les plus importants pour limiter ses risques.

Dans toute étude d'une demande de crédit d'investissement ou d'exploitation, le banquier doit analyser le risque selon l'enchaînement suivant : identification, évaluation et prévention.

a- L'identification du risque de crédit :

Tout crédit est une anticipation de recettes futures et tout crédit comporte le risque que ces recettes ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement partiel n'ait lieu à l'échéance. Ce risque appelé risque d'insolvabilité est essentiel dans l'activité de la banque dont une des fonctions est la distribution de crédits. L'appréciation du risque d'insolvabilité est donc de première importance et on peut schématiser ainsi le comportement de la banque confrontée à ce risque : un crédit n'est accordé que si le banquier estime que la probabilité de remboursement excède celle de non-remboursement.

L'insolvabilité de l'emprunteur provient donc de la non survenance du flux de recettes anticipé par le crédit et les causes de la non survenance de ces recettes sont à rechercher par le banquier dans deux directions essentielles :

a-1- L'insolvabilité provenant de l'environnement de l'entreprise :

L'insolvabilité de l'emprunteur découle de facteurs externes à son entreprise, facteurs qui tiennent à la situation politique, économique ou sociale du pays et à la situation de la branche d'activité dans laquelle l'entreprise exerce :

- Des décisions à caractère politique comme la décolonisation, l'embargo sur la vente d'armements, la modification de la politique énergétique auront un impact profond sur l'activité d'un grand nombre d'entreprises. Lorsque ces décisions sont prises sous la

pression des faits, l'entreprise voit son marché se modifier de façon inopinée et ses recettes futures disparaître ;

- Les risques économiques sont issus de bouleversements provenant de guerres ou de révolutions qui transforment les structures économiques et sociales d'un pays et par conséquent les conditions de fonctionnement des entreprises. Mais les risques économiques proviennent également des crises qui entraînent à leur suite des vagues de faillites ou plus simplement des phases d'alternance de la conjoncture : en période de récession, certaines entreprises connaissent des difficultés de trésorerie. C'est à cette catégorie de risque que les banquiers sont les plus sensibles et c'est pourquoi dans toute étude d'une demande de crédit, le cas d'une récession et de ses incidences sur la bonne marche de la firme, est envisagé.
- L'évolution des facteurs qui conditionnent l'activité de sa branche affecte les recettes futures d'une entreprise ; ce risque est appelé risque professionnel. C'est ainsi que des innovations qui modifient les procédés de fabrication ou qui donnent naissance à de nouveaux produits rendent la production de certaines firmes moins compétitive ou moins demandée sur la marché. De même, l'évolution des goûts de la clientèle, si elle n'a pas été prise en considération, peut mettre une entreprise dans une situation difficile.

Il est donc indispensable d'étudier l'environnement de l'entreprise et son évolution à travers des études de conjoncture (évolution politique, économique et des principaux ébranlements nationaux et internationaux) et des études sectorielles. L'analyse la plus couramment utilisée est l'analyse du comportement du secteur d'activité auquel appartient l'entreprise demandeur de crédit. Un service de la banque est chargé de l'étude approfondie des différents secteurs d'activité économique.

Ce service regroupe des analystes spécialisées par secteur qui suivent son évolution et étudient ses caractéristiques afin d'en dégager les perspectives de développement et les normes qui serviront par la suite lors de l'analyse de la situation financière de l'emprunteur. De même, les données fournies par les ministères de tutelles et la direction des statistiques pour chaque secteur d'activité, constituent une base de données importante et un complément des analyses sectorielles que chaque banque entreprend de son côté.

a-2 - L'insolvabilité provenant de l'entreprise elle-même :

L'insolvabilité de l'entreprise provient de facteurs qui lui sont propres et que l'on peut classer en trois catégories :

- *la compétence et la moralité des dirigeants* : la connaissance de ces éléments résulte des relations entretenues avec le client : contacts fréquents, visites d'installations d'usine.... En fait, l'appréciation de la compétence et de la moralité des dirigeants est difficile pour la banque qui entre en relation avec un client pour la 1^{ère} fois. Il faut donc se contenter d'informations fournies par des tiers et dont l'exactitude n'est pas totalement assurée ;
- *la maîtrise du processus de production* : il s'agit d'apprécier les atouts dont l'entreprise dispose en matière de brevets, de flexibilité de l'outil de production et de maîtrise du coût de revient ;
- *la rapidité de paiement de la clientèle* (politique commerciale de l'entreprise): sans aller jusqu'au cas extrême de la perte de créance, des délais de paiements particulièrement longs conduisent à une immobilisation du poste « clients », d'où des charges financières de plus en plus lourdes.

b- L'évaluation du risque de crédit :

Pour évaluer le risque présenté par l'entreprise qui demande un crédit, le banquier procède à une analyse de sa demande. A ce titre, l'approche du risque diffère que la demande de crédit concerne l'exploitation ou l'investissement :

b-1 - Demande de crédit destiné à financer un besoin d'exploitation :

Pour les crédits à court terme destinés à financer un besoin né de l'exploitation courante de l'entreprise, l'analyse porte alors sur la solvabilité de l'entreprise dans les semaines ou les mois à venir : l'entreprise encaissera-t-elle suffisamment de recettes pour rembourser les crédits mis en place? Le creditman étudie par conséquent l'échéancier des dépenses et recettes futures, la qualité de la clientèle de l'entreprise, les délais de paiement accordés et ceux obtenus. L'analyse d'une demande de crédit d'exploitation diffère de celle d'un crédit d'investissement et il est donc tout à fait possible de rencontrer une situation où la demande de crédit à moyen ou long terme est refusée tandis que les concours à court terme sont maintenus.

b-2- Demande de crédit destiné à financer un investissement :

L'étude d'une demande d'un crédit d'investissement doit être faite par le banquier en respectant certaines étapes qui lui permettent de diminuer au plus le risque qu'il encourt :

b-2-1-La connaissance du client :

La connaissance des clients est importante au point qu'elle conditionne souvent le niveau des concours que la banque leur consent. Elle s'opère à travers l'étude de sa personnalité et de sa moralité, de son expérience ainsi que de sa surface patrimoniale :

- **Personnalité, moralité et traits de caractère du client (sérieux, honnêteté, ouverture d'esprit, susceptibilité...)** : ils sont dégagés par le banquier à travers les conversations qu'il a avec lui, les visites qu'il lui rend à son entreprise et également par les indications recueillies auprès des tiers : banques consœurs, acheteurs, fournisseurs et concurrents du client. Il convient de noter que le suivi de la marche du compte et le contrôle du respect des engagements et des promesses, sont a posteriori de précieux indicateurs sur la moralité d'un client et sur la conduite de ses affaires ;
- **Expérience et aptitudes techniques du client** : il ne suffit pas qu'un client soit honnête et respectueux des engagements pris, encore faut-il qu'il soit compétent ; il doit avoir une connaissance approfondie de son métier, savoir vendre et acheter, montrer une prudence suffisante et une audace raisonnée dans la conduite de son entreprise et même là où il est défaillant, il doit avoir suffisamment de clairvoyance pour s'entourer de personnel qualifié et compétent ;
- **Surface patrimoniale** : elle reflète toute la fortune personnelle du client (biens mobiliers et immobiliers). Elle procure au banquier un certain apaisement car elle présente en soi-même une garantie dans la mesure, bien entendu, où elle est appréciable sans être grevée de privilèges importants (hypothèques ou nantissements).

b-2-2 - L'évaluation de l'entreprise et l'établissement de l'étude du projet d'investissement envisagé :

Dans la plupart des établissements bancaires marocains, les études afférentes à une demande de crédit formulée par une entreprise sont effectuées d'abord au niveau des agences, ensuite au niveau de la direction régionale ou du siège sociale (au sein de la direction des engagements ou du crédit et de la direction générale) et ce, selon l'importance de crédit demandé et la taille de l'entreprise demandeur ou l'importance du projet à réaliser. Cette organisation a permis depuis fort longtemps la spécialisation des services bancaires et elle a conféré aux chefs d'agence le soin d'agrandir le portefeuille client dont ils sont responsables par la démarche et le contact de la clientèle.

Les études opérées par les banquiers que ce soit au niveau des agences ou du siège social, sont basées essentiellement sur les documents comptables et les renseignements qui leur sont communiqués par le client ainsi que sur les rapports de visite du directeur d'agence et les enquêtes (Conservation Foncière, Registre du Commerce) effectuées par les services compétents. On distingue donc :

1- Les études économiques : elles sont en fait des synthèses des études de conjoncture et d'études sectorielles intéressant directement l'évolution de l'entreprise et de son secteur d'activité. Elles permettent au banquier d'avoir une idée sur les débouchés de l'entreprise et sur les effets que peut avoir la réglementation économique et fiscale sur ses perspectives de développement ;

2- Les études relatives au dossier administratif de l'entreprise : ces études ont trait à :

- la régularité du dossier administratif de l'affaire : conformité de l'acte constitutif de l'entreprise avec les conduites de fonds et de forme exigés légalement ;
- l'analyse des modifications intervenues le cas échéant au sein de l'équipe dirigeante. Le banquier est à cet égard très vigilant. Il prend en effet, toujours soin d'enquêter sur les nouveaux dirigeants (moralité, compétence, fortune) et sur les raisons qui ont poussé les anciens à céder leur participation dans l'affaire ;
- l'étude des autres événements essentiels marquant la vie de l'entreprise tels que les augmentations ou réductions de capital, les absorptions, les fusions, les extensions...etc ;
- l'examen du support social : importance du personnel et compétence des principaux collaborateurs...etc.

3- L'analyse technique de l'entreprise : elle concerne les études afférentes aux :

- locaux d'exploitations de l'entreprise : localisation, éloignement des centres commerciaux, propriété ou location, superficie couverte et non couverte, disposition et aménagement, capacité d'extension et de stockage, valeur réelle...etc ;
- matériels de production : vétusté, capacité de production et valeur...etc ;
- caractéristiques des produits fabriqués ou vendus : spécifications techniques, qualité et quantité...etc.

L'analyse technique qui est basée sur les visites d'exploitation et les renseignements fournis par le client permet aux banquiers de mieux comprendre l'évolution de certains postes comptables.

Ainsi par exemple il est fréquent de constater la baisse des ventes, l'augmentation des charges et une régression sensible des bénéfices au sein des entreprises dont le matériel est très ancien. Ce matériel peu, en effet, en tombant fréquemment en panne et en provoquant des chutes importantes de produits de mauvaise qualité, faire diminuer les ventes de l'affaire en qualité et en quantité, engendrer une distribution irrégulière, ternir l'image de l'entreprise sur le marché et provoquer finalement une désaffection progressive de sa clientèle. Tout ceci constitue un motif très valable pour la réalisation d'un investissement portant sur la modernisation de l'appareil productif de l'entreprise par l'acquisition de matériels neufs ce qui engendre une amélioration de la productivité de l'entreprise, la qualité de ses produits et sa compétitivité sur le marché.

L'analyse technique doit être complétée par une description succincte du processus de fabrication ce qui permet au banquier d'avoir une idée sur les principales caractéristiques de ce processus, de mieux comprendre les différentes phases de production, de mieux cerner les besoins de financement au niveau de chacune de ces phases et ainsi de faciliter l'étude des besoins en FDR de l'entreprise.

4- L'analyse commerciale : elle confère au banquier le moyen de :

- apprécier le développement de l'activité de l'entreprise (l'évolution du chiffre d'affaires réalisé, les départements commerciaux les plus dynamiques, les produits les mieux appréciés, l'effort déployé dans la recherche de nouveaux débouchés et dans la sélection de la clientèle...etc.) ;
- situer l'entreprise dans le contexte de son secteur notamment par rapport à la concurrence ;
- fournir de précieuses indications sur sa notoriété, son image de marque, sa valeur, sa politique commerciale (délais accordés aux clients et délais consentis par les fournisseurs) la compétence et le dynamisme de son équipe dirigeante ;
- mieux comprendre les besoins de financement de l'entreprise.

5- Le diagnostic financier : l'évaluation financière des entreprises figure parmi les moyens les plus importants mis en place par les banques en vue de se prémunir contre les risques d'insolvabilité des débiteurs ou d'immobilisation des créances. Elle permet au banquier de connaître la santé de l'entreprise, de déterminer ses faiblesses ou les maux dont elle souffre et par la suite de proposer ou de suggérer les remèdes adéquats aux moments opportuns. Le diagnostic financier effectué par une banque se base généralement sur une étude d'évolution se

rapportant aux documents comptables des trois derniers exercices de l'entreprise concernée, le banquier procède souvent aux opérations successives suivantes :

- un retraitement des informations fournies à travers le dépouillement des documents comptables ce qui permet de faciliter leur lecture grâce à un travail de simplification d'aménagement de ses éléments ;
- la détermination et l'analyse des différents indicateurs financiers en découlant : FDR, BFDR, TN, CAF ainsi que les ratios qui permettent de mieux mesurer les données commerciales et financières de l'entreprise et ainsi de mieux comprendre son évolution (ratio d'endettement bancaire, ratio d'autonomie financière, ratio de solvabilité, ratios des coûts de financement d'exploitation et bancaire) ;
- l'examen critique de l'évolution des comptes de l'entreprise avec une synthèse globale lui permettant d'asseoir une conviction sur l'entreprise étudiée.

Le diagnostic financier global opéré par un établissement de crédit diffère énormément d'une entreprise à une autre. Son approfondissement est fonction des éléments suivants :

- le caractère nouveau ou ancien de la relation avec l'entreprise ;
- la nature de la demande (légère extension, modifications importantes des montants ou encore ouverture de lignes de crédit pour une nouvelle relation) ;
- l'importance de la taille de l'entreprise (petite, moyenne ou grande) et les caractéristiques du secteur auquel elle appartient (en essor, en évolution, en situation stationnaire ou en crise) ;
- les évolutions et/ou événement particuliers auxquels elle est confrontée (extension d'activité, marché exceptionnel, grosse commande, changement d'actionnaires, difficultés particulières, redressement....etc.) ;
- la cotation ou rating éventuel de l'entreprise eu égard à son activité et à son sérieux dans le dénouement des opérations.

6- L'étude du programme d'investissement et du plan de financement y afférent : l'étude de la demande de crédit doit faire le point sur les raisons derrière l'investissement projeté : le bien-fondé économique du projet (nécessité et débouchés), les effets attendus de l'investissement (accroissement et amélioration de la production, valorisation de la matière première, augmentation des possibilités de commercialisation locale et/ou des exportations, création

d'emplois, développement régional,...etc.). le programme d'investissement et le plan de financement d'un projet peuvent être présentés comme suit :

BESOINS (1)	MONTANTS	RESSOURCES	MONTANTS
<p>- Frais de constitution (frais préliminaires, droits d'enregistrements, frais de prises des garanties...etc.)</p> <p>- Terrain et aménagements (préparation du site, viabilisation...etc.) (2)</p> <p>- Génie civil et bâtiments (2) (ateliers, magasins, bureaux, logements de fonction... etc.)</p> <p>- Matériels et équipements (3) (matériels de production, de transport, outillage d'entretien, climatisation, laboratoire, mobilier et matériel de bureau... etc.)</p> <p>- Charges annexes (frais d'approche : transport, débarquement, transit, frais de montage et d'essais...etc.)</p> <p>- Intérêts intercalaires (4)</p> <p>- Divers et imprévus (5)</p>		<p>- Capital social ou apport personnel</p> <p>- Augmentation du capital</p> <p>- Subventions</p> <p>- Apports en c/c associés</p> <p>- Cession d'actifs</p> <p>- Prélèvement sur le fonds de roulement</p> <p>- Emprunt à long terme</p> <p>Crédits à moyen terme</p> <p>- Autres crédits (7)</p>	

- Fonds de roulement de démarrage ou additionnels (6)			
TOTAL	TOTAL

- (1) les modalités de règlements afférentes au projet d'investissement doivent faire apparaître les différents fournisseurs ainsi que les montants à payer en devises et ceux à régler en dirhams ;
- (2) les aménagements et les constructions doivent indiquer les modalités de choix des fournisseurs (appel d'offre, marché de gré à gré...) ou faire l'objet d'un devis ;
- (3) la somme des matériels et équipements à acquérir doit être justifiée par des facture pro forma récentes ;
- (4) Les intérêts intercalaires sont ceux que l'entreprise devra régler entre le moment u déblocage du crédit et celui du démarrage de la production ;
- (5) Les divers et imprévus peuvent atteindre 10% du montant des matériels et constructions ;
- (6) Il s'agit du FDR de démarrage en cas de création ou additionnels en cas d'extension ;
- (7) Conditions d'octroi des autres crédits à préciser : montant, durée, modalités d'amortissements, garanties à prendre...etc.

Il est à noter que :

- le financement d'un programme d'investissement ne peut être destiné à des consolidations financières (octroi d'un crédit pour financer un projet réalisé totalement ou partiellement par exemple). Le crédit ne porte généralement que sur des dépenses non encore engagées ;
- la demande de financement d'investissement d'une entreprise exerçant déjà une activité n'est recevable que si celle-ci dispose d'un fonds de roulement suffisant. L'inexistence ou le déficit du FDR provoquent généralement d'emblée, le refus du financement, à moins que les associées n'opèrent préalablement un redressement financier (apports, augmentation du capital....etc.) ;
- l'entreprise doit préciser la durée envisagée pour la réalisation de son investissement en faisant ressortir les différentes phases du planning prévu : moment de l'achat du terrain, date du début et de fin des constructions, dates prévues pour la réception et le montage du matériel et celles de démarrage de la production.

7- **L'étude des perspectives** : elle repose sur des projections commerciales et financières se rapportant à l'avenir de l'affaire suite à la réalisation de l'investissement envisagé. Elle se matérialise par l'établissement d'un compte de produits et charges prévisionnel ou ce qu'appellent les banquiers un CEP (compte d'exploitation prévisionnelle) qui fait apparaître la capacité de l'entreprise à sécréter des capitaux (cash-flow) suffisants et nécessaires à :

- rembourser normalement le crédit ;
- renforcer le FDR de l'affaire parallèlement à la progression de son activité ;
- assurer une certaine distribution des bénéfices.

Dans le cadre des crédits à moyen terme, la capacité d'autofinancement prévisionnelle doit généralement excéder 15%. Un plus faible cash-flow demanderait, en principe, la mise en place de crédits plus longs.

8- **Détermination des caractéristiques du crédit** : le montant et le plan d'amortissement du crédit sont déterminés en fonction de l'importance du projet, des financements déjà prévus, des quantum maximums ainsi que des possibilités de remboursement qui ressortent de la rentabilité prévisionnelle de l'affaire et de sa capacité d'autofinancement prévisionnelle.

Pour les garanties accompagnant le crédit d'investissement, elles sont négociées entre le client et la banque, celle-ci ajoute généralement des conditions spéciales pouvant avoir trait à : une augmentation du capital préalable à tout déblocage sur le crédit, un blocage des comptes courants associés, l'obligation pour l'entreprise de recruter un personnel qualifié et de faire appel à une assistance technique locale ou étrangère et ce, lorsque les promoteurs sont inexpérimentés ou lorsque le projet envisagé nécessite une expérience ou des techniques très élaborées.

c- La prévention du risque de crédit :

Chaque demandeur de crédit présente un risque d'insolvabilité qui lui est propre et que la prise de garantie peut diminuer. D'un autre côté, le risque de crédit global de la banque doit être géré.

c-1- La prise de garanties :

Les garanties assortissant les crédits bancaires, jadis relativement rares, se sont développées de nos jours à tel point que certains promoteurs n'hésitent pas à les qualifier d'handicap sérieux à leurs initiatives (projets d'investissement) et au développement de leurs entreprises.

Du point de vue bancaire, elles sont motivées par l'importance du nombre et la diversité prise par la clientèle des banques qui ne permet plus à celles-ci, à quelques rares exceptions près,

d'octroyer des crédits personnels basés sur la personnalité et la moralité des clients comme autrefois, lorsque ceux-ci étaient mieux connus par les banquiers régionaux.

Très variées, les garanties permettent aux banques d'avoir un surcroît de sécurité quant à la sortie de leurs engagements. Elles leur confèrent, en effet, un moyen de pression sur le client douteux, ou à la limite, les prémunissent contre l'éventuelle insolvabilité du débiteur. On les classe habituellement en sûretés personnelles (caution d'organismes financiers spécialisés, garantie de l'Etat, caution personnelle et solidaire des associés...) et sûretés réelles (nantissements de biens meubles ou immeubles, hypothèques, les polices d'assurance...etc.).

Les garanties sont généralement prises lors de l'accord de crédit et avant le déblocage de ce dernier. Toutefois, elles peuvent être prises en cours de la réalisation du projet si la situation du client semble évoluer de façon défavorable. La prise de garanties ne supprime pas pour autant tout risque de bilan ; les créanciers privilégiés (salariés, fisc...) étant dédommagés avant les autres, il n'est pas donc certain que l'apurement des dettes laisse subsister un actif suffisant.

c-2 - La gestion du risque de crédit global de la banque :

Indépendamment de son destinataire, tout crédit supplémentaire accroît le risque de crédit global des banques qui se sont obligés eux-mêmes à instituer et à respecter certaines règles générales afin d'atténuer au maximum les risques découlant des crédits qu'elles octroient. Il s'agit de deux principes : la division et la limitation.

- ***La division des risques*** : il est périlleux pour une banque - sauf si elle a été créée dans cette intention (CIH, CNCA...) - de concentrer ses clients dans un ou quelques secteurs de l'activité économique du pays. La récession ou la crise de ce ou ces secteurs causerait de grandes difficultés au niveau de l'exploitation de l'entreprise. La diversification des domaines d'intervention permet donc de maintenir ce risque dans des proportions raisonnables.

De même sur le plan territorial, la banque doit opérer une distribution régionale obéissant à la politique de l'établissement car cette répartition permet au banquier de ne pas concentrer son activité dans une seule ou quelques régions et de se prémunir ainsi contre le risque général pouvant affecter plus particulièrement celle ou ceux-ci.

D'autre part, certaines entreprises de grande dimension ont de tels besoins de crédits qu'une banque, même importante, ne peut être le seul pourvoyeur de capitaux. Pour pallier à ce problème, les banques recourent à la consortialisation des crédits ou ce qu'on appelle également les pools. Cette consortialisation des crédits consiste en la répartition du financement d'une entreprise entre plusieurs banques réunies en consortium avec un chef de file (désigné souvent

par l'entreprise) qui a pour rôle de recueillir toutes les informations et documents utiles relatifs à la demande du crédit ainsi que les garanties établies pour compte commun en faveur des établissements de crédit membre du consortium. Cette opération est obligatoire lorsque l'ensemble des engagements consentis par une banque à une entreprise ou à un groupe de sociétés appartenant à un même patronage excède 10% des fonds propres de l'établissement bancaire concerné (coefficient de division des risques) sauf dérogation accordée par Bank Al Maghreb. L'inconvénient du pool bancaire est en effet de diluer la responsabilité et d'inciter parfois les banques membres à surenchérir entre elles pour accroître leur participation. Elle présente par contre l'avantage de diviser les risques et permet à de petites banques de prendre part au financement de l'activité des plus grandes entreprises. En outre, en cas de difficultés, un pool unanime a plus de poids pour obliger une firme à mettre en œuvre un plan de redressement.

- ***La limitation des risques*** : elle est mise en œuvre de deux façons : dans un premier temps, la banque fixe une limite maximum au total des actifs à risque par rapport au total de bilan, ce qui implique une démarche identique au calcul du ratio de solvabilité où les actifs, pondérés, sont mis en rapport avec les fonds propres. Dans un second temps, la banque fixe des plafonds d'engagements par emprunteur ou groupe d'emprunteurs, par secteur d'activité économique ou par zone géographiques afin de prévenir des modifications difficilement prévisibles de la situation économique d'entreprises, de secteurs ou de pays avec lesquelles elle est en relation.

On peut dire donc que la division et la limitation des risques, qu'elles soient régionales, sectorielles ou consortiales, permettent au banquier d'appliquer la maxime populaire qui conseille « ***de ne point mettre tous ses œufs dans un même panier*** ».

En conclusion, l'approche classique du risque de crédit destiné aux entreprises demeure la méthode la plus répandue à l'heure actuelle, le crédit scoring, comme on va le voir ci-dessous, n'étant pas aussi utilisé que dans le cas des crédits aux particuliers.

d- cas pratiques de l'étude d'une demande de crédit établie par deux banques marocaines selon l'approche classique ::

1°/ - Cas de l'étude d'une demande de crédit destiné à la création d'une entreprise (annexe n°3) :

2°/ - Cas de l'étude d'une demande de crédit destiné à l'extension et la modernisation d'une affaire existante (annexe n°4) :

B - LE CREDIT SCORING :

Les recherches menées en matière d'évaluation automatique du risque de crédit ont également porté sur les entreprises. Mais, alors que l'analyse statistique du risque des crédits aux particuliers est motivée par l'insuffisance des informations disponibles, c'est assez paradoxalement l'abondance des données concernant les entreprises qui conduit à rechercher celles qui sont les plus significatives par la sélection de critères de solvabilité à pouvoir prévisionnel élevé. De plus, aux yeux de nombreux analystes, les méthodes traditionnelles d'approche du risque, les ratios notamment, comportent des lacunes importantes : les critères d'appréciation sont pondérés de façon subjective et les ratios sont interdépendants. Et, en la matière, le contraste entre l'abondance des recherches empiriques et le caractère limité de leur application est frappant.

1 - Des recherches empiriques nombreuses :

A l'origine de toutes les recherches, on trouve le souci de classer les entreprises en deux catégories : les saines et les défaillantes et de mettre en évidence les critères d'appartenance à ces deux classes. Des échantillons de firmes saines et de firmes défaillantes ont servi de base aux analyses discriminantes et parmi les nombreuses études on citera :

a- Les recherches américaines :

Ce sont les premiers travaux dans ce domaine, avec les études bien connues de Beaver, Altman ou Edmister. Leurs principales conclusions sont :

- la solvabilité d'une entreprise peut être appréhendée à partir d'un petit nombre de ratios (5 chez Altman et 7 chez Edmister) à pondérations différentes. A l'instar des crédits aux particuliers, des fonctions score sont établies attribuant ainsi une note plus élevée aux entreprises saines qu'aux entreprises défaillantes. Altman peut ainsi classer correctement 95% des entreprises de l'échantillon un an avant la faillite et ce pourcentage s'abaisse à 72% deux ans avant puis à 30% cinq ans avant ;
- les entreprises constituent une catégorie particulièrement hétérogène, eu égard à des critères comme la taille ou le secteur d'activité. Les études américaines ont démontré que la capacité de classement des fonctions score était sensiblement améliorée lorsqu'elles s'appliquent à des entreprises regroupées par secteur d'activité.

b- Les recherches françaises :

Elles se sont développées dans le courant des années soixante-dix pour déboucher, à l'heure actuelle, sur des approches très complètes. On citera :

- les travaux de M. Schlosser et P. Vernimmen ainsi que F. Mader qui ont constitué des échantillons d'entreprises françaises ;
- les travaux de J. Conan, H. Holder et leurs prolongements réalisés avec le concours de la FIDAL (Fiduciaire juridique et fiscale de France). Leur apport est de distinguer non pas deux mais trois classes d'entreprises : les saines, les défaillantes et celle en situation intermédiaire caractérisées par l'incertitude sur le devenir de la firme et la nécessité de procéder à des analyses complémentaires ;
- les travaux de la Centrale de Bilans de la Banque de France qui sont sans doute la forme la plus élaborée de détection des défaillances d'entreprises. Ces travaux aboutissent à de véritables diagnostics financiers des entreprises.

2- Une application limitée :

Les fonctions score sont aujourd'hui bien connues de l'ensemble des praticiens de la finance d'entreprise au Maroc ou partout dans le monde : analystes, établissement de crédit, experts comptables...etc. Les établissements de crédit, quant à eux, s'intéressent de près aux fonctions score qui sont un perfectionnement par rapport à l'approche classique mais les utilisent peu fréquemment. Le crédit scoring est utilisé pour les crédits de faible montants, destinés à des catégories professionnelle bien définies (artisans, professions libérales). Dès que la taille ou la complexité des besoins de financement s'accroît, l'approche classique est maintenue.

3- Exemple d'un tableau de proposition de cotation établi par une banque marocaine pour l'extension d'un bureau d'étude (annexe n°5) :

III- LA GESTION DU RISQUE DES CREDITS POUR LES PAYS :

Depuis la crise de l'endettement en Amérique Latine, au milieu des années 80 et, surtout, depuis la crise asiatique, les études économiques, financières et politiques regorgent de références au risque pays et aux diverses analyses menées dans ce domaine.

Partons des différentes manifestations du risque pays pour nous rendre compte de l'ampleur des déterminants entrant en compte. En 1951, Mossadegh procède à la nationalisation du pétrole iranien ; dans les années 1970, la Penn Central Transportation Company fait faillite en laissant impayées près de 80 milliards de dollars de créances de court terme détenues par des

investisseurs ; le 12 Août 1982 le ministre des finances du Mexique annonce que le pays sera incapable d'honorer sa dette de près de 80 milliards de dollars à partir du 16 Août , le 29 Avril 1996 la Russie conclut avec les pays occidentaux un accord de rééchelonnement pour son endettement extérieur de 40 milliards de dollars sur 25 ans avec 7 ans de grâce ;... Ces exemples, issus de pays différents et couvrant des périodes de temps diverses, sont autant de manifestations du risque pays. Ils attestent de l'amplitude des déterminants entrant en jeu dans la définition de la notion : nationalisation soudaine ou /et inattendue , cessation de paiement ou modification des échéances, taux, volume s de dette extérieure d'un pays (rééchelonnement), mais aussi expropriation, inconvertibilité, troubles sociaux importants, guerre,...

Ces derniers éléments ont une action directe ou indirecte sur les termes originaux des contrats commerciaux, des investissements de portefeuille ou industriels, des mouvements bancaires internationaux, de la dette extérieure contractée sous forme de titres ou de simple prêt monétaire. Ils ont tous pour point commun de déstabiliser économiquement et /ou socialement un pays et donc de bouleverser les paramètres sur lesquels pouvaient se baser les engagements financiers internationaux au moment de la conclusion d'un accord de partenariat.

En effet, trois agents économiques subissent le risque pays : les banques, les investisseurs et les exportateurs. Ici, notre propos sera focalisé sur risque pays qui touche les banques.

A- DÉFINITION DU RISQUE-PAYS :

1- Le risque pays :

De nombreux essais de définition ont été proposés au cours des ans. Nous retiendrons celle-ci :

« Le risque- pays peut être défini comme le risque de matérialisation d'un sinistre, résultant du contexte économique et politique d'un Etat étranger, dans lequel une entreprise effectue une partie de ses activités. Le « sinistre » peut être causé soit par l'immobilisation d'actifs (par exemple, la confiscation de biens détenus à l'étranger), pour une entreprise multinationale, soit sous la forme d'une répudiation de dettes par un Etat souverain, pour une

banque, soit par la perte d'un marché commercial, pour une entreprise exportatrice, soit même à travers une atteinte à la sécurité des personnes (rapt d'un expatrié).

De ce fait, le risque -pays peut englober deux composantes : d'une part, une composante « risque politique », résultant soit d'actes ou de mesures prises par les autorités publiques locales ou du pays d'origine, soit d'événements internes (émeutes) ou externes (guerre) ; d'autre part, une composante « risque économique et financier », qui recouvre aussi bien une dépréciation monétaire qu'une absence de devises se traduisant, par exemple, par un défaut de paiement. De plus en plus, ces deux sources de risque sont interdépendantes, ainsi que l'a montré la crise asiatique : l'Indonésie a connu des bouleversements politiques (chute de Suharto) qui ont entraîné des soubresauts économiques (effondrement de la roupie, arrêt des investissements étrangers), mais la crise politique avait elle-même, entre autres, des origines économiques (corruption généralisée, endettement excessif fragilisant le système bancaire local). Compte tenu de la croissance du commerce mondial (+ 6 % par an environ) et des investissements internationaux (3), les enjeux liés au risque -pays tendent à prendre une place primordiale dans les préoccupations des banques et des entreprises.

2- Le risque Bancaire :

Le risque pays afférant aux banques est appelé le risque bancaire. Il est défini comme étant le risque d'incidents de paiement (moratoire, non reconnaissance de certaines dettes extérieures, résultant d'actes ou de comportements de l'Etat débiteur.

Les banques peuvent être sujettes au risque pays via les prêts qu'elles consentent aux opérateurs économiques étrangers. L'exemple le plus flagrant est celui de la défaillance de paiement du Mexique en 1982, suivi de près de la restructuration des dettes brésilienne et Mexicaine.

B- DISTINCTIONS ENTRE RISQUE PAYS ET TYPES DE RISQUE :

Plusieurs distinctions s'imposent :

1- Risque –pays et risque de crédit :

Il ne faut pas confondre risque –pays et risque de crédit. Dans le premier cas, l'insolvabilité de l'emprunteur est due à sa localisation géographique : c'est parce que son activité s'exerce dans un pays donné que le débiteur ne peut rembourser ses crédits. Dans le second cas, l'insolvabilité est propre à l'emprunteur, elle découle de la dégradation de sa situation financière indépendamment de sa localisation géographique.

De plus, dans le cas d'opérations internationales, un fort pourcentage d'emprunteurs étrangers ne sont pas des entreprises privées mais des entreprises publiques, des organismes gouvernementaux ou l'Etat lui-même. Pour cette dernière catégorie d'emprunteur, l'appréciation du risque ne peut être réalisée selon les approches habituelles, en l'absence de documents financiers comme des bilans ou comptes de résultats.

2- Risque –pays et risque politique :

Le risque politique, appelé également risque souverain, est un des facteurs du risque pays. L'instabilité politique d'un Etat, selon son ampleur, provoque des situations à gravité diverse pour le créancier :

- Remise en cause ou renégociation de contrats ;
- Limitation ou interdiction des investissements étrangers ;
- Limitation ou interdiction des sorties des capitaux ;
- nationalisation, avec ou sans indemnisation ;
- refus de reconnaître les engagements pris sous de précédents gouvernements.

D'une situation à l'autre, les créances détenues sur ces pays politiques instables voient leur risque s'élever et culminer même lorsque le pays annule ses dettes vis à vis de l'étranger.

3- Risque -pays et risque économique :

Deuxième facteur du risque –pays, le risque économique provient de l'incapacité des autorités monétaires d'un pays étranger à transférer, vers les créanciers, les intérêts et le capital des crédits obtenus par les diverses entités publiques ou privées. Les entreprises privées peuvent ainsi être tout à fait solvable. Leur situation financière dégage une capacité de remboursement suffisante mais le manque de réserves en devises ne permet pas de réaliser des transferts à l'étranger.

Ce risque est donc lié à la situation économique et monétaire du pays étranger, incapable d'assurer le service à la dette de ses ressortissants. Il s'est accru depuis le premier choc pétrolier de 1973 qui a obligé de nombreux pays en voie de développement à s'endetter pour acheter des matières premières et énergétiques qu'ils ne produisaient pas.

Mais risque politique, risque économique et risque de crédit sont le plus souvent imbriqués. L'instabilité politique se répercute sur la situation économique et financière d'ensemble, d'où un risque de crédit qui s'accroît ; les crises économiques provoquent souvent des changements de régimes politiques. D'où la nécessité d'approches.

C- LES MÉTHODES D'ANALYSE DU RISQUE-PAYS :

Les recherches sur l'analyse du risque –pays sont nombreuses car elles sont menées conjointement par les organismes internationaux concernés (FMI, BIRD, BRI...), par des universités, américaines principalement, par des cabinets de conseils spécialisés, mais aussi par les banques.

Deux méthodes seront plus particulièrement développées.

1- La méthode des indicateurs de risque :

Cette approche, la plus utilisée, repose sur la méthode Delphi.

a- Principes :

La méthode Delphi consiste à :

- Etablir une liste de critères représentatifs de la situation politique, économique et financière d'un pays :
 - Critères politiques : stabilité du régime, appartenance à une zone de conflits, puissance militaire.....
 - Critères économiques : structure des exportations et importations, taux d'épargne, situation du secteur bancaire....
 - Critères financiers : on calcule des ratios comme réserves monétaires / dettes externes, annuités de remboursement de la dette /exportations.
- Interroger des experts sur la pertinence de ces critères en leur demandant de les classer et de les noter ;
- Assigner à chaque critère une pondération qui reflète son importance puis calculer une note (score) qui indique le risque global du pays.

Dans sa démarche, la méthode des indicateurs de risque présente des analogies avec le crédit Scoring ; l'analyse discriminante n'est toutefois pas utilisée en raison des difficultés rencontrées pour constituer un échantillon représentatif.

b- Un exemple d'indicateur de risque : le BERI (Business Environment Risk Index).

Le BERI est indicateur de risque mis au point aux Etats-Unis et faisant l'objet de publications régulières. Cet indicateur est établi à partir de quinze critères d'appréciations, assorti chacun d'un coefficient de pondération comme le montre le tableau ci-dessous. Ces critères sont ensuite notés par des experts de 0 à 4 (0 pour un risque élevé, 4 pour un risque faible) et la combinaison note -pondération donne pour chaque pays le score final , indicateur de risque.

L'indicateur de risque BERI

	Coefficient de pondération	Nombre de points (0 à 4)	Total(maximum 100)
1-Stabilité politique du pays de l'emprunteur (évaluation de la probabilité de changement et de son impact sur les affaires).....	3.0		
2-Attitude des Autorités à l'égard des investissements étrangers et des transferts de bénéfices.....	1.5		
3-Tendances aux nationalistes.....	1.5		
4-Contraintes bureaucratiques (efficacités des Administrations).....	1.0		
5-Respect des accords contractuels.....	1.5		
6-Qualité des services de superstructure (législation, comptabilité.....)			
7-Qualité de l'infrastructure (surtout pour les communications et transports).....	0.5		
8-Qualité des responsables de l'entreprise (ou de l'entité) emprunteuse.....	1.0		
9-Croissance économique du pays....	1.0		
10-Inflation monétaire.....	2.5		
11-Balance des paiements.....	1.5		
12-Facilité de conversion de la monnaie locale en devises étrangères.....	1.5		
13-Coût main d'œuvre /productivité...	2.5		
14-Crédits à court terme disponibles sur le marché local.....	2.0		

15-Possibilité d'endettement à long terme dans la monnaie locale, surtout sous forme d'augmentation de capital.....	2.0		
	2.0		

Source : C DFLOUX et L.MARGULICI. op.cil

Les pays sont ensuite classés par catégorie, selon la note obtenue :

- 40 et moins : risques inacceptables,
- 41 à 55 : risques élevés,
- 56 à 69 : risques modérés,
- 70 et plus : risques faibles.

2- L'analyse du risque –pays par la théorie de la valeur de la firme :

Plus récente que les précédentes, cette analyse utilise la démarche de l'évaluation des firmes de l'analyse financière :

- Evaluation de la valeur de l'économie du pays étranger.
Comme dans la théorie de la valeur de la firme, l'économie du pays étranger est évaluée en capitalisant un flux de revenus. En l'occurrence, ce flux, « bénéfice » de l'économie est représenté par l'excédent de la balance commerciale.
- Comparaison valeur de l'économie constitue la garantie des créanciers. Mais les créanciers ne pourront jamais faire jouer cette garantie sur 100% de la valeur de l'économie mais sur un pourcentage bien moindre qui sera utilement comparé avec le montant de la dette externe. Ce ratio sert alors d'indicateur de risque du pays.

D- LA GESTION DU RISQUE - PAYS :

La gestion du risque –pays comprend deux aspects : la mesure puis la limitation du risque.

1- La mesure du risque :

Cette constatation d'évidence, mesurer le risque auquel la banque est exposée, recouvre des opérations assez complexes. Il est en effet nécessaire de :

- Mesurer le volume des risques encourus :

- o Pour un pays donné en additionnant les risques directs (prêts à des entités situées dans le pays) et les risques indirects (concours apportés lors d'opérations triangulaires ou en cascades) ;
- o De façon consolidée si la banque concernée appartient à un groupe.
- Inclure dans ces risques les engagements hors bilan : cautions, acceptations.... ;
- Ventiler les risques par destinataire (secteur public ou privé), par échéance ou par nature (prêts, ligne de crédit...).

2-La limitation du risque :

Compte tenu de l'appréciation du risque présenté par les différents pays dont la banque est créancière, le comité des risques de la banque doit indiquer des plafonds d'engagements par pays ou par zone géographique à ne pas dépasser. Ces limites sont déterminées en fonction de la structure de bilan de la banque et tout particulièrement l'importance de ses fonds propres et de sa politique en matière de risque qui, en définitive, doit procéder d'une approche globale : particuliers, entreprises et pays.

CONCLUSION GENERALE

La profession bancaire joue un rôle de première importance dans l'économie de tout pays. Elle facilite les transactions commerciales en assurant les paiements et le change. Elle permet la réalisation des projets d'investissement des entreprises et des ménages en leur apportant des financements adaptés à leurs besoins. Elle occupe une place prépondérante dans le placement et la gestion de l'épargne ; elle est l'acteur principal des marchés de capitaux d'où l'importance et la diversité des risques qu'elle encourt afin d'assurer correctement le rôle qui lui est attribué dans le financement de l'économie des pays.

Les risques liés aux crédits accordés par la banque à sa clientèle demeurent le plus fréquent et le plus divers, c'est pourquoi les établissements bancaires ont mis en place plusieurs instruments pour le gérer et le maîtriser et ce, dans le but d'assurer une bonne continuation de leur activité qui porte pour une bonne partie sur le financement de l'économie à travers l'octroi de crédit.

En guise de conclusion, il est important de signaler que, pour avoir plus de sécurité quant à leurs engagements, les banques marocaines ont tendance à exiger de leur clientèle l'apport de plus de garanties à tel point que certains promoteurs ou particuliers n'hésitent pas à qualifier cette pratique d'handicap sérieux à leurs initiatives (projets d'investissement) et au développement de leurs projets professionnels ou personnels ce qui a entraîné une certaine réticence de la part de ces derniers à contracter des crédits d'où une sur-liquidité des établissements bancaires. Cette situation a poussé ces derniers à recourir au marketing afin d'entreprendre des actions visant à attirer leur clientèle par la satisfaction de leurs besoins. Quelle est donc la place qu'occupe la fonction marketing dans les établissements bancaires ? Et quelle est la spécificité de ce dernier par rapport au marketing pratiqué par les entreprises industrielles et commerciales ?... La réponse à ces questions ainsi qu'à d'autres fera l'objet de l'exposé prochain intitulé : « Le marketing bancaire ».

BIBLIOGRAPHIE

- "Les techniques de banque de crédit et de commerce extérieur au Maroc", M. BERRADA Mohamed Azzedine. Editions SECEA, 2000.
- "Gestion de la banque", Mme. Sylvie de COUSSERGUES. Editions DUNOD, 1992.
- "La banque en France", M. Jean-Jaches BURGARD. Editions DALLOZ, 1991.

WEBOGRAPHIE

- www.bkam.ma (Bank al Maghreb)
- www.Bmci.co.ma (BMCI)
- www.cdm.co.ma (Crédit du Maroc)
- www.sgmaroc.com (Société Générale)
- www.cdg.org.ma (CDG)
- www.bp.co.ma (Banque populaire)
- www.e-bmcebank.ma (BMCE)

ANNEXES

Annexe n°1 : Demande de cession de créance sur salaire (cas de CREDOR)

Annexe n°2 : Demande de prêt personnel (cas de CREDOR)

Annexe n°3 : Cas de l'étude d'une demande de crédit destiné à la création d'une entreprise ;

Annexe n°4 : Cas de l'étude d'une demande de crédit destiné à l'extension et la modernisation d'une affaire existante

Annexe n°5 : Exemple d'un tableau de proposition de cotation établi par une banque marocaine pour l'extension d'un bureau d'étude