



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**Institut Supérieur de Comptabilité,
de Banque et de Finance
(ISCBF)**

**Master Professionnel
en Comptabilité et Gestion
Financière
(MPCGF)**

**Promotion 4
(2009-2011)**

Mémoire de fin d'étude

THEME

**ANALYSE DES CRITERES ESSENTIELS
D'OCTROI DE CREDITS BANCAIRES :
« CAS DE LA BANQUE ISLAMIQUE DU
SENEGAL (B.I.S) »**

Présenté par :

Mlle Jamila ASSANE

Dirigé par :

M. Edmond FALL

Consultant/Formateur en
élaboration et mise en place
d'outils décisionnels

Octobre 2012

DEDICACE

Je dédie ce mémoire :

- ❖ A ALLAH Le Tout Puissant qui m'a permis de faire cette formation en comptabilité et gestion financière.
- ❖ A mon père Professeur ASSANE Moussa et à ma mère TIEMOKO Bibata, qui me sont très chers et qui n'ont jamais cessé de me guider vers la voie du succès à travers leurs sages conseils.
- ❖ A mon frère ASSANE Mohamed et à ma sœur ASSANE Ramatoulaye, en témoignage de mon affection.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont à l'endroit de :

- ❖ M. Babacar NDOYE, Directeur Général de la Banque Islamique du Sénégal (BIS), pour m'avoir permis d'effectuer un stage au sein de la BIS.
- ❖ M. Daouda NDOYE, Analyste de Crédit Sénior au Département Financement de la BIS, pour m'avoir suivi tout au long de mon stage, et pour le soutien sans faille apporté lors de la rédaction de ce mémoire.
- ❖ Toute l'équipe de la BIS, pour sa disponibilité et sa collaboration.
- ❖ Feu Professeur Alfred GBAKA, Directeur Général du Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), pour tous les efforts qu'il a entrepris pour l'amélioration du cadre des études au CESAG.
- ❖ M. Moussa YAZI, Directeur de l'Institut Supérieur de Comptabilité, de Banque et de Finance (ISCBF), pour ses efforts et sa détermination dans la réussite de notre formation.
- ❖ Tout le personnel administratif du programme Master Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière pour sa disponibilité.
- ❖ Monsieur Edmond FALL, pour l'honneur qu'il m'a fait en acceptant de m'encadrer, malgré son calendrier chargé, et pour ses observations pertinentes.
- ❖ L'ensemble du corps professoral pour la qualité de son intervention.
- ❖ Tout le corps administratif du CESAG.
- ❖ Mes camarades de la 4^{ème} promotion du MPCGF, pour les moments conviviaux passés ensemble.
- ❖ Tous mes camarades stagiaires du CESAG.
- ❖ Tous mes amis pour leur soutien le long de cette formation.
- ❖ Tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AF : Autonomie Financière
AFD : Agence France de Développement
BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
BID : Banque Islamique de Développement
BIS : Banque Islamique du Sénégal
CA : Chiffre d'Affaires
C.A. : Conseil d'Administration
CAFG : Capacité d'Autofinancement Globale
CAHT : Chiffre d'Affaires Hors Taxes
CDD : Contrat à Durée Déterminée
CDI : Contrat à Durée Indéterminée
CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CLC : Comité Local de Crédit
CLT : Crédit à Long Terme
CMLT : Crédit à Moyen et Long Terme
CMT : Crédit à Moyen Terme
CT : Court Terme
DAP : Département Administration et Personnel
DCI : Département Contrôle Interne
DEX : Département d'Exploitation
DF : Département Financement
DG : Directeur Général
DGA : Directeur Général Adjoint
DI : Département Informatique
DJ : Département Juridique
DMI : Dar Al Maal Al Islami
DO : Département Opérations
DRCE : Département Risques et Contrôle des Engagements
EBE : Excédent Brut d'Exploitation
FR : Fond de Roulement
LOA : Location avec Option d'Achat

MFI : Massraf Fayçal al Islam

PEL : Prêt Epargne Logement

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PNB : Produit Net Bancaire

PPP : Partage des pertes et profits

RAO : Résultat Activités Ordinaires

REX : Résultat d'Exploitation

RHAO : Résultat Hors Activités Ordinaires

RN : Résultat Net

SID : Société Islamique pour le Développement du Secteur Privée

SIG : Solde Intermédiaire de Gestion

SYSCOA : Système Comptable Ouest Africain

TN : Trésorerie Nette

TOB : Taxe sur Opérations Bancaires

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

USAID : Agence des États-Unis pour le Développement International

VA : Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des tableaux :

Tableau n°1 : Critères d'appréciation du client.....	26
Tableau n° 2: Critères clés dans l'évaluation du dossier de crédit d'un particulier	37
Tableau n°3 : Grille d'analyse du risque de crédit.....	38
Tableau n°4 : Ratios d'activité et de rentabilité	44
Tableau n°5 : Ratios de structure financière	46
Tableau n°6 : Synthèse des critères d'octroi de crédits.....	49
Tableau n°7 : Résumé des procédures de financement de la BIS	72
Tableau n°8 : Tableau d'amortissement.....	76
Tableau n°9 : Activités et rentabilité.....	79
Tableau n°10 : Structure financière.....	80
Tableau n°11 : Centrale des risques (en millions de FCFA).....	81
Tableau n°12 : Analyse des critères d'octroi de crédits aux particuliers	84
Tableau n°13 : Analyse des critères d'octroi de crédits aux entreprises.....	87

Liste des figures :

Figure n° 1 : Schéma d'analyse d'une demande de prêt d'une entreprise.....	28
Figure n°2 : Processus d'octroi de crédit.....	30
Figure n°3 : Modèle d'analyse	51
Figure n°4 : Chiffres clés BIS 2010 - 2011	63
Figure n°5 : Ordre d'intervention des acteurs du processus d'octroi de crédit de la BIS	66
Figure n°6 : Ordinogramme processus d'octroi de crédits de la BIS	71

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1: Guide d'entretien..... 98

ANNEXE 2: Organigramme de la BIS 99

ANNEXE 3: Fiche de notification du crédit 100

ANNEXE 4: Lettre de notification de crédit..... 101

ANNEXE 5: Conditions de banque appliquées aux opérations de crédit 102

ANNEXE 6: Compte rendu de visite 105

ANNEXE 7: Dossier de financement..... 106

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABLE DES MATIERES

DEDICACE..... i

REMERCIEMENTS..... ii

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS..... iii

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES..... v

LISTE DES ANNEXES vi

TABLE DES MATIERES vii

INTRODUCTION GENERALE 1

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE L'OPERATION D'OCTROI DE CREDIT BANCAIRE..... 6

Introduction de la première partie 7

Chapitre 1 : Les opérations de crédit 8

1.1. Notion d'opération de crédit..... 8

1.1.1. Définition de l'opération de crédit 8

1.1.2. Caractéristiques du crédit..... 9

1.2. Typologie des crédits bancaires..... 11

1.2.1. Au sein des banques classiques..... 12

1.2.2. Au sein des banques islamiques..... 22

1.3. Le processus d'octroi de crédit..... 25

1.3.1. Les étapes du processus 25

1.3.2. Processus décisionnel de l'octroi de crédit 31

Chapitre 2 : Critères d'octroi de crédit bancaire..... 33

2.1. Critères d'octroi aux particuliers 33

2.1.1. L'analyse du profil de l'emprunteur 33

2.1.2. L'analyse de la situation financière 35

2.1.3. L'analyse du risque 37

2.2. Critères d'octroi aux entreprises..... 40

2.2.1. L'analyse économique 40

2.2.2. L'analyse financière..... 43

2.2.3. Les relations bancaires..... 47

2.2.4. L'analyse des risques..... 47

2.3. Synthèse des critères d'octroi de crédits	48
Chapitre 3 : Méthodologie de l'étude	50
3.1. Présentation du modèle d'analyse	50
3.2. Techniques de collecte de données.....	52
3.2.1. L'analyse documentaire.....	52
3.2.2. L'observation physique.....	52
3.2.3. L'entretien.....	52
3.3. Outils d'analyse des données.....	53
Conclusion de la première partie.....	54
DEUXIEME PARTIE : LES CRITERES D'OCTROI DE CREDITS AU SEIN DE LA	
BANQUE ISLAMIQUE DU SENEGAL (BIS)	55
Introduction de la deuxième partie.....	56
Chapitre 4 : Présentation de la BIS	57
4.1. Présentation générale.....	57
4.1.1. Historique.....	57
4.1.2. Mission.....	58
4.1.3. Objectifs.....	59
4.2. Administration et Organisation	59
4.2.1. Administration	59
4.2.2. Organisation.....	59
4.3. Services bancaires offerts et financements proposés.....	60
4.3.1. Services bancaires offerts	60
4.3.2. Financements proposés	62
4.4. Chiffres clés.....	63
Chapitre 5 : Critères d'octroi de crédits de la BIS.....	64
5.1. Processus d'octroi de crédit de la BIS	64
5.1.1. Les intervenants	64
5.1.2. Les étapes du processus	66
5.2. Critères d'octroi de crédits aux particuliers.....	73
5.2.1. Financements proposés	73
5.2.2. Critères d'octroi de crédits.....	74
5.3. Critères d'octroi de crédits aux entreprises	77
5.3.1. Financements proposés	77
5.3.2. Critères d'octroi de crédits.....	77

Chapitre 6 : Analyses et recommandations 84

6.1. Analyse des critères d’octroi de crédits de la BIS 84

6.1.1. Aux particuliers..... 84

6.1.2. Aux entreprises 87

6.2. Recommandations 90

6.2.1. Pour les crédits aux particuliers 90

6.2.2. Pour les crédits aux entreprises..... 91

6.2.3. Pour la BIS en général 91

Conclusion de la deuxième partie 93

CONCLUSION GENERALE 94

ANNEXES..... 97

GLOSSAIRE 107

BIBLIOGRAPHIE..... 107

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

Les institutions financières, d'une manière générale, contribuent fortement à la croissance économique d'un pays à travers leur fonction principale qui est de procéder au financement de l'économie et cela, en jouant le rôle d'intermédiaire financier entre les agents économiques (ménages, entreprises).

Au Sénégal, le système bancaire connaît une forte évolution depuis quelques années. En effet, on assiste à une floraison de banques et cela malgré les moments troubles que le pays a traversé dans les années 80 et qui avaient entraîné la fermeture de plusieurs banques, surtout celles contrôlées par l'Etat. Dans l'espace UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine), cette crise avait pour cause principale la distribution de crédits à des personnes qui ne remplissaient pas les conditions d'octroi.

En 1987, l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID) avait fait un diagnostic de l'ensemble du secteur bancaire sénégalais, et il est ressorti de cette enquête que celui-ci était complètement en déliquescence. A preuve, sur les 15 banques que comptait le Sénégal, 6 étaient en position de quasi-faillite. C'est à cet instant que l'USAID a décidé, avec d'autres partenaires tels que la Banque mondiale et la Caisse centrale de coopération économique qui s'est muée pour devenir l'Agence Française de Développement (AFD), de mettre en place un programme destiné à restructurer le système bancaire sénégalais (KEITA, 2009).

Plus de vingt ans après, « les fruits ont tenu la promesse des fleurs ». Puisqu'aujourd'hui, le système bancaire sénégalais est l'un des plus performants de la sous-région. C'est la raison pour laquelle les banques étrangères s'installent en grand nombre. L'objectif visé par cette politique d'implantation de nouvelles banques est de relever le niveau de bancarisation de l'économie sénégalaise, d'améliorer l'accès des populations aux services financiers, de lutter contre la pauvreté et de promouvoir la croissance par l'amélioration du financement des activités économiques (Ministère de l'économie et des finances, 2009).

Ce sont là des objectifs pour lesquels œuvre la Banque Islamique du Sénégal (BIS), première institution islamique au Sénégal, présente depuis 1982. En effet, son objectif principal est de participer à la lutte contre la pauvreté et donc au développement économique du pays.

Pour atteindre cet objectif, elle s'est fixée comme missions :

- De mener des activités de collecte d'épargne et de distribution de crédits sur la base des principes édictés par l'Islam.
- D'offrir aux entreprises, opérateurs économiques et autres particuliers des services bancaires modernes et compétitifs en conformité avec les prescriptions islamiques.

C'est dans cette optique qu'elle a développé, au fil des années, plusieurs instruments de financement en accord avec les préceptes de l'islam. Parmi ces produits, on retrouve la Murabaha, la Mudaraba, la Mucharaka, l'Ijara et l'Istisna'a. Ce sont des produits financiers qui répondent aussi bien aux besoins de financement des entreprises qu'à ceux des particuliers.

Pour bénéficier d'un prêt, le client doit faire la demande sur la base d'un dossier. Il est tenu d'y joindre tous les documents requis contenant l'ensemble des informations utiles pour son étude. Ces informations doivent permettre à la BIS de juger de la qualité du client quant à la décision d'octroi du crédit.

Toutefois, la BIS, dans l'étude du dossier de crédit, se retrouve souvent confrontée à divers problèmes dont le principal est le manque d'informations fiables et pertinentes sur le client. Il est donc difficile pour la banque d'émettre un avis sur la qualité du client qui sollicite le crédit du fait de l'asymétrie d'information.

En réalité, la demande du client est la plupart du temps incomplète. Certains documents nécessaires pour l'appréciation du client ne sont pas fournis ; ce qui entraîne une mauvaise appréciation du client, par la banque. De plus, la majorité des entreprises, particulièrement les PME (Petites et Moyennes Entreprises), fournissent des états financiers non certifiés.

Par conséquent, l'information financière est erronée alors qu'elle joue un rôle capital pour amener un banquier à accorder un crédit au client qui en fait la demande. Le banquier s'expose alors à un risque financier dans sa décision d'octroi du crédit car, se basant sur une fausse information concernant l'emprunteur, il peut se retrouver face à un risque d'insolvabilité de ce dernier, c'est à dire son incapacité à rembourser l'emprunt. Cela pourrait également engendrer une augmentation du niveau d'impayés.

C'est pourquoi la banque doit limiter les risques pris auprès des emprunteurs et garantir aux différents épargnants la possibilité de rentrer en possession de leurs fonds dès qu'ils en font la

demande. Pour ce faire, la banque dispose d'un comité qui passe en revue très régulièrement les demandes de crédits des clients. Et, afin de se prémunir contre les risques précités, ce comité de crédit peut prendre plusieurs dispositions :

- mettre en place un système de contrôle interne efficace,
- s'entourer de garanties suffisantes,
- définir une politique d'octroi de crédit rigoureuse basée sur des critères bien déterminés.

In fine, la solution qui a été retenue est la mise en place d'un dispositif d'octroi de crédit efficace basé sur des critères bien déterminés.

C'est dans ce contexte que découle notre question fondamentale de recherche à savoir : Quelles sont les critères les plus pertinents à déterminer permettant à la banque d'accorder le crédit aux clients ?

Cette question de recherche peut se décliner en différentes sous questions explicatives à savoir :

- Quelles sont les caractéristiques d'un crédit bancaire ?
- Quelles sont les informations financières à fournir dans le dossier de crédit ? Comment apprécie-t-on la fiabilité de ces informations ?
- Comment le processus de décision d'octroi de crédit s'articule-t-il ?
- Comment les critères d'octroi de crédits sont-ils définis à la BIS ?
- Quels sont les éléments essentiels à retenir dans la décision d'octroi de crédit dans cette banque ? Quels en sont les forces et les faiblesses ?
- Comment instaurer des critères plus pertinents au sein de cette banque ?

Ainsi, c'est dans le souci d'apporter des réponses à ces questions que s'est porté le choix de notre thème : « Analyse des critères essentiels d'octroi de crédits bancaires : cas de la Banque Islamique du Sénégal (BIS) ».

L'objectif principal de notre étude est d'identifier les variables qui influent sur la décision d'octroi de crédit à travers un examen des différents critères y afférents.

Les objectifs spécifiques qui en découlent sont :

- déterminer les caractéristiques d'un crédit bancaire ;
- déterminer les éléments essentiels à fournir dans un dossier de crédit ;
- décrire le processus d'octroi de crédit ;
- distinguer les critères discriminants ainsi que les critères importants dans la décision ou non d'octroyer le crédit sollicité au sein de la BIS ;
- analyser ces critères afin d'identifier les forces et les faiblesses ;
- faire des recommandations susceptibles d'améliorer la détermination des critères dans cette banque.

Pour les dirigeants de la BIS, cette étude pourrait apporter une amélioration dans les différents services offerts à la clientèle et également dans la qualité des produits afin de faire face à la concurrence accrue permettant ainsi d'augmenter leur rentabilité.

Pour nous stagiaire, cette étude sera l'occasion de mettre en pratique les techniques bancaires que nous avons apprises au CESAG (Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion) et cela nous permettra aussi d'avoir une meilleure compréhension de l'activité bancaire en générale et de maîtriser les mécanismes d'octroi de crédit dans une banque en particulier.

Enfin, pour le CESAG, notre étude contribuera à l'enrichissement des formations ainsi qu'au renforcement de la documentation relative au secteur bancaire.

Afin d'atteindre les objectifs fixés, notre étude s'articulera principalement en deux parties :

La première sera axée sur les paramètres et concepts théoriques de l'opération de crédit à savoir la définition de l'opération de crédit, la typologie des crédits bancaires, le processus et les critères d'octroi de crédits. La deuxième, quant à elle, sera consacrée aux déterminants de l'accès au crédit bancaire au sein de la BIS ; elle comportera trois parties que sont : la présentation de la BIS, les critères d'octroi de crédits de la BIS et les analyses et recommandations.

**PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE
L'OPERATION D'OCTROI DE CREDIT
BANCAIRE**

Introduction de la première partie

Les entreprises, tant au moment de leur création que de leur développement, ont des besoins de financement pour faire face aux dépenses d'exploitation ou pour réaliser leurs investissements. A cet effet, les fonds propres se révélant bien souvent insuffisants, elles doivent alors rechercher les ressources nécessaires. Ainsi, il faut faire appel à des ressources de financement externe, c'est-à-dire autres que les associés, actionnaires ou autofinancement (DAYAN, 2008 :175).

Ceci étant, l'entreprise s'adressera à un organisme financier, notamment à sa banque, afin de combler ces dits besoins. Aussi, les particuliers ne disposant pas d'assez de ressources pour faire face à leurs besoins de consommation ou pour réaliser leurs projets immobiliers feront appel à la banque.

Les entreprises, comme les particuliers, formuleront alors une demande de financement auprès de la banque. Cette dernière va leur octroyer un crédit pour leur permettre de satisfaire leurs différents besoins.

Toutefois, avant d'accorder le crédit sollicité, la banque procédera à une étude du dossier de crédit conformément à la politique de crédit qu'elle a mise en place. En effet, le client formulant la demande de crédit doit remplir certaines conditions répondant aux critères préétablis par la banque et déterminant ainsi la décision d'octroi du crédit.

Les deux premiers chapitres porteront respectivement sur les généralités concernant les opérations de crédit et sur la définition des différents critères d'octroi de crédit; tandis que dans le troisième sera présenté le modèle d'analyse.

Chapitre 1 : Les opérations de crédit

Une banque est souvent définie par son activité de collecte de dépôts et de distribution de crédits. C'est l'activité bancaire classique dite « d'intermédiation » par laquelle la banque « achète » les dépôts et les « vend » sous forme de crédits (SARDI, 2002 :23).

Ces crédits présentent un certain nombre de caractéristiques et sont octroyés à une clientèle très diversifiée à savoir l'Etat, les autres établissements de crédit, les professionnels, les entreprises et les particuliers. A cet effet, il existe plusieurs types de crédit répondant aux besoins de chacun de ces clients. Cependant, pour bénéficier d'un crédit, le client doit en faire la demande sous forme de dossier qui sera examiné par la banque selon un processus bien déterminé. Ces différents points seront étudiés à travers ce chapitre.

1.1. Notion d'opération de crédit

Afin de mieux comprendre la notion d'opération de crédit il sera nécessaire de donner une définition d'abord avant de présenter les principales caractéristiques.

1.1.1. Définition de l'opération de crédit

Au terme de la loi n°2008-26 du 28 juillet 2008 portant réglementation bancaire (REPUBLIQUE DU SENEGAL, 2008), constitue une opération de crédit, tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux, met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Cette définition sous entend que l'opération de crédit peut prendre deux formes, soit une mise à disposition de fonds, soit un engagement par signature. Mais d'une manière générale, l'opération de crédit est souvent assimilée à la mise à disposition de fonds.

C'est dans cette logique que le lexique financier Vernimmen.net (2011) définit le crédit comme « la mise à disposition par une personne ou une organisation (le créancier) d'une ressource (une somme d'argent ou un bien) à une autre (le débiteur) contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée ».

Le dictionnaire d'économie et de sciences sociales (ECHAUDÉMAISON, 2003: 120) quant à lui définit le crédit tel un mécanisme par lequel un débiteur obtient un bien ou de la monnaie

d'un créancier en échange de la promesse d'un paiement différé de la contrepartie, majoré d'un intérêt.

En d'autres termes, le crédit bancaire est une opération par laquelle un établissement de crédit met ou promet de mettre à la disposition d'un client une somme d'argent, moyennant intérêts et frais, pour une durée déterminée et que le client doit rembourser.

Par ailleurs, le crédit est lié à la notion de confiance. Il repose sur la confiance que le créancier accorde au débiteur. Plus le créancier aura confiance dans la capacité du débiteur à rembourser à terme, plus il aura tendance à lui accorder des termes avantageux. A l'inverse une société inspirant peu confiance aura beaucoup de mal à obtenir un crédit. Aussi, le crédit remplit certaines caractéristiques qui feront l'objet du point suivant.

1.1.2. Caractéristiques du crédit

Un crédit est généralement caractérisé par son objet, son montant, sa durée, son taux d'intérêt et ses modalités de remboursement :

- **Objet** : c'est la raison pour laquelle l'emprunteur demande un crédit. Cela peut être le financement de tout ou partie d'un bien mobilier ou immobilier par exemple.
- **Montant** : c'est le capital emprunté.
- **Durée** : la durée du crédit bancaire peut être :
 - à très court terme (quelques jours à quelques mois),
 - à court terme (quelques mois à 2 ans),
 - à moyen terme (de 2 à 7 ans),
 - à long terme (jusqu'à 20 ans),
 - à très long terme (au-delà de 20 ans) (Fine média, 2011)
- **Taux d'intérêt** : c'est un pourcentage calculé sur le montant emprunté destiné à la rémunération de l'organisme prêteur, notamment la banque. Ainsi, l'emprunteur rembourse, en plus du montant initial du crédit, une somme d'argent qui s'ajoute à celui-ci représentant l'intérêt. Et cette rémunération que reçoit la banque, lui permet de couvrir les intérêts qu'elle doit payer aux épargnants, de gérer les crédits qu'elle octroie et de générer un profit.

En effet, comme le souligne DESMICHT (2007 : 2), le métier de banque consiste à faire circuler une matière première : l'argent, acheté et/ou prêté aux clients. Les montants de

matière en circulation prennent la forme de capital : un dépôt, une épargne, un emprunt, un prêt. Le résultat de ce travail se traduit par un intérêt.

La détermination du taux d'intérêt dépend de plusieurs facteurs tels que la durée du prêt (les taux diffèrent selon qu'il s'agit d'un prêt à court ou à long terme), le montant emprunté et l'objet du prêt ou les taux d'intérêt pratiqués dans l'économie ou sur le marché. Il existe plusieurs types de taux, mais les principaux qui caractérisent une opération de crédit sont le taux fixe et le taux variable :

- Taux d'intérêt fixe : d'après Actufinance (2011), dans un prêt à taux fixe, le taux d'intérêt est défini dès le départ, c'est-à-dire au début du contrat et est fixe pour toute la durée du prêt.
- Taux d'intérêt variable (ou révisable) : dans un prêt à taux variable, le taux d'intérêt est révisé périodiquement, en général chaque année. La révision du taux se fait en fonction de l'évolution de l'indice de référence. Dans ce cas il est généralement indexé soit sur l'inflation (ce qui signifie qu'il augmente quand le taux d'inflation augmente et inversement), soit sur un taux de référence du marché monétaire, ou bien du marché obligataire (Vernimmen.net, 2011).

En outre, il existe un taux d'usure qui indique le taux maximum légal d'un prêt conventionnel. Le taux d'usure a été mis en place par les autorités monétaires afin de protéger le consommateur. Il est déterminé par la loi, et émettre une offre de crédit qui dépasse ce taux, constitue un délit pénal.

➤ **Modalités de remboursement** : le remboursement du crédit comprend le remboursement du capital que le prêteur a mis à la disposition de l'emprunteur, ainsi que le paiement des intérêts, le tout sur une durée convenue par les parties. Cette durée du crédit est librement déterminée par les parties, en fonction du montant emprunté et de la capacité de remboursement du débiteur (Dico du net, 2011).

Les modalités de remboursement du crédit sont déterminées à l'avance. A cet effet, le prêteur doit remettre à l'emprunteur un tableau d'amortissement. Il s'agit d'un document récapitulatif des caractéristiques du prêt (taux d'intérêt, durée, montant, méthode d'amortissement du capital, etc.) qui planifie les échéances (date et montant).

Le remboursement d'un crédit bancaire peut prendre plusieurs formes et selon KEISER (1998 : 478), les modalités de remboursement peuvent être aménagées selon des spécificités contractuelles. En effet, les échéances de paiement peuvent être mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles et le mode d'amortissement peut être constant, à annuités constantes ou remboursable « in fine ». Ainsi, les différents types de remboursement sont :

- le remboursement à échéances constantes (ou remboursement progressif du capital) : les échéances sont toujours les mêmes, mais au début elles comportent une part majoritaire d'intérêts, et à la fin une part majoritaire de capital ;
- le remboursement à mensualités dégressives (ou remboursement constant du capital) : le capital emprunté est remboursable par parts égales périodiquement. Les intérêts sont versés périodiquement et calculés sur le capital dû (KEISER, 1998 : 562) ;
- le remboursement in fine : la totalité du montant emprunté est remboursé en fin de période, c'est-à-dire au terme du crédit. Les intérêts dus sont versés périodiquement, et calculés sur le capital dû.

DESMICHT (2007 : 74) ajoute que l'échéancier peut être établi de façon définitive par la banque à l'octroi du prêt quand le taux pratiqué est un taux fixe. Quand le taux est un taux variable ou révisable, l'échéancier se modifie en fonction de l'évolution des taux. Il doit donc être recalculé à chaque échéance.

Par ailleurs, certains événements peuvent conduire l'emprunteur à vouloir rembourser par anticipation son prêt, en totalité ou en partie.

A ces caractéristiques générales s'ajoutent d'autres caractéristiques telles que la monnaie (monnaie nationale ou devises étrangères), la nature du contrat (sur compte débiteur ou sur contrat de prêt) ou le type de garantie (personnelle ou réelle). Ces caractéristiques varient selon le type de crédits bancaires.

1.2. Typologie des crédits bancaires

Nous verrons la typologie des crédits au sein des banques classiques puis celle au sein des banques islamiques.

1.2.1. Au sein des banques classiques

Les crédits peuvent être classés selon la nature du demandeur (personne physique ou morale), la durée (Court Terme, Moyen Terme ou Long Terme), le taux d'intérêt (fixe ou variable) entre autres. Généralement, on distingue les crédits bancaires pour les particuliers (personnes physiques/ménages) d'une part et les crédits bancaires pour les entreprises (personnes morales) d'autre part.

1.2.1.1. Les crédits bancaires aux particuliers

Les crédits consentis par les banques aux particuliers sont soit des crédits à la consommation (financement de besoins privés : meubles et prestations de services, etc.), soit des crédits immobiliers (liés aux immeubles d'habitation ou mixtes à usage d'habitation et professionnel).

a) Les crédits à la consommation

Les crédits à la consommation permettent aux ménages de financer leurs dépenses de la vie courante et d'équipement ménager, notamment les grosses dépenses et les biens durables (automobiles, meubles, équipements électroménagers, travaux, voyages, études, etc.). En règle générale, les crédits à la consommation sont plutôt des crédits à court terme et remboursables par mensualités. Il existe plusieurs types de crédit à la consommation en fonction des besoins :

- **Le crédit personnel**

Pole Finances (2008) définit le crédit personnel comme un prêt à court ou moyen terme (entre 3 mois ou 5 ans) remboursable par des mensualités fixes et octroyé pour une durée précise. Il correspond à une somme d'argent mise à la disposition de l'emprunteur et qui est utilisée entièrement à sa guise. L'emprunteur peut donc l'utiliser pour effectuer l'achat de son choix et il n'a aucune justification à donner à son établissement prêteur quant à l'utilisation des fonds. L'argent est mis à sa disposition en une seule fois et en totalité. Pour cette raison, les taux d'intérêt du crédit personnel sont généralement plus élevés : la banque n'a en effet aucune garantie matérielle relative à l'emploi des fonds.

- **Le crédit revolving**

Appelé également « crédit renouvelable » ou encore « crédit permanent », c'est une réserve d'argent permanente mise à la disposition de l'emprunteur sur un compte spécial, distinct de

son compte courant et ouvert en permanence auprès de son établissement de crédit. D'après Empruntez.net (2011), ce crédit est généralement associé à une carte de crédit délivrée par la banque de l'emprunteur qui est alors libre d'acheter dans les commerces qui sont affiliés à l'établissement de crédit. Il permet de financer la plupart du temps des achats courants et de faible ou moyenne valeur de façon échelonnée dans le temps.

Une fois le crédit accordé, le bénéficiaire peut utiliser la somme de son choix, selon ses besoins, dans la limite du montant autorisé: soit en effectuant un virement de son compte spécial vers son compte courant; soit en utilisant sa carte de crédit pour régler des achats ou effectuer des retraits en espèces aux distributeurs de billets. Selon BELKACEM (2009 :16), cette forme de crédit se traduit par une offre de crédit permanent, permettant au consommateur de l'utiliser comme il le souhaite.

La durée d'un crédit renouvelable est généralement d'un an et le taux d'intérêt est la plupart du temps variable: entre deux utilisations, il peut évoluer à la hausse ou à la baisse.

- Location avec option d'achat (LOA)

Connue également sous l'appellation de « leasing », la location avec option d'achat (LOA) est une forme un peu particulière de crédit à la consommation. Elle consiste en l'achat d'un bien (pour les particuliers il s'agit d'une voiture généralement) par une banque ou une société de leasing, qui va le louer au particulier pendant la durée de vie économique du produit, moyennant le versement de loyers mensuels. A terme, le particulier peut acheter le bien sur la base d'un prix prédéfini tenant compte des loyers versés.

Elle comprend deux phases : dans un premier temps, l'établissement de crédit loue à son client (pendant une durée classique de 3 à 5 ans) un bien qu'il a acheté pour son compte : dans un second temps, le client va exercer une option d'achat et devenir propriétaire du bien ainsi financé (Empruntez.net, 2011). Même si, pendant la durée du contrat de LOA, le client n'est que locataire du bien, il devra quand même en assumer les charges comme un propriétaire. Par exemple, pour une voiture il doit acquitter la carte grise et l'assurance.

Ainsi, selon Empruntez.net (2011), le coût total de la LOA comprend trois éléments:

- un dépôt de garantie, versé lors de la livraison du bien. Son montant est fixé en pourcentage du prix du bien. Il est restitué en fin de contrat. Si le client opte pour l'achat, il sera imputé sur le prix de vente final;

- des loyers dont le locataire s'acquitte mensuellement;
- le prix de rachat versé en fin de contrat.

- Le découvert bancaire

Il correspond au solde débiteur d'un compte bancaire et constitue également une forme de crédit à la consommation. D'après BI TRA (2011 :133), c'est une situation débitrice d'un compte résultant de prélèvements supérieurs à l'avoir existant ou à la limite de crédit convenue avec la banque. Autrement dit c'est une situation dans laquelle la banque autorise à rendre le compte du client débiteur dans une limite prédéfinie.

Ainsi, le découvert bancaire est consenti au client pour une durée déterminée et selon un plafond convenu avec la banque, et permet à celui-ci de faire face à un décalage de trésorerie ou à l'utilisation anticipée d'une rentrée de fonds attendue. En effet, le client se trouve dans l'attente de la réalisation définitive d'une opération définie qui permettra le remboursement du concours. Ce découvert fait bien entendu l'objet de facturation d'intérêts appelés aussi agios.

b) Les crédits immobiliers

Selon Conseil Crédit (2011), le crédit immobilier est un crédit accordé aux particuliers et professionnels par les banques et les organismes financiers en vue de financer l'achat ou la construction d'un bien immobilier ou le financement de travaux sur un bien immobilier. Il s'agit notamment de l'acquisition d'un terrain ou d'un logement destiné à l'habitation ou à un usage mixte (habitation et activité professionnelle) ou bien des travaux de rénovation ou d'aménagement.

Généralement les crédits immobiliers sont des crédits à long terme (10 à 15 ans ou même plus). Les différents types de crédits immobiliers sont :

- les crédits hypothécaires ;
- les crédits relais ;
- les prêts à taux variables ;
- les crédits immobiliers aidés par l'Etat ;
- les prêts épargne logement (PEL) (ROLLANDE, 2008 :156).

Par ailleurs, l'octroi d'un crédit immobilier est le plus souvent conditionné par l'existence d'un compromis de vente et le bien immobilier acheté est ensuite généralement apporté en garantie hypothécaire.

1.2.1.2. Les crédits bancaires aux entreprises

Les entreprises sollicitent du crédit auprès des banques afin de mener à bien leur activité économique. Il y a, d'une part, les crédits à court terme qui permettent de faire face aux problèmes de trésorerie et, d'autre part, des crédits à long terme qui permettent d'investir. Parmi les principaux types de crédits accordés aux entreprises, on distingue le crédit de trésorerie (ou d'exploitation) et le crédit d'investissement (ou d'équipement).

a) Le crédit de trésorerie

On désigne sous le nom de crédits de trésorerie les crédits à court terme qui permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie courante. En effet, une entreprise peut avoir à faire face à des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Ainsi, pour ROUYER et CHOINEL (1996 :81), les besoins couverts par ces concours sont essentiellement liés aux décalages, en montants et dans le temps, existant entre les dépenses et les recettes d'exploitation.

ROLLANDE (2008 :284) ajoute aussi que ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux. Leur durée est inférieure à deux ans et correspond à la nature du besoin à financer : financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation.

Il existe plusieurs types de crédits de trésorerie selon la nature du besoin à financer :

➤ Les crédits par caisse

Le crédit de caisse (ou avance en compte courant) est une ouverture de crédit à court terme utilisable sur un compte courant, par lequel la banque autorise un solde négatif, dans les limites d'un plafond convenu (COOSEMANS, 2010 :15).

Autrement dit, les crédits par caisse sont des crédits accordés par une banque autorisant son client à rendre temporairement son compte débiteur. On distingue la facilité de caisse, le découvert, le crédit de campagne et le crédit spot.

- La facilité de caisse

La facilité de caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie (ROLLANDE, 2008 :287). En effet, d'après ROUYER & al. (1996 : 197), elle est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face aux décalages de très courte durée qui peuvent affecter leur trésorerie à certaines périodes, notamment lors des échéances fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA.

La banque autorise l'entreprise à rendre son compte débiteur jusqu'à une certaine somme et cette autorisation est accordée pour une période donnée (quelques jours), jusqu'à une date limite. Son montant dépasse rarement un mois du chiffre d'affaires et son remboursement est assuré chaque mois par des rentrées décalées. Pour ROLLANDE (2008 :287), elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement.

- Le découvert

Contrairement à la facilité de caisse, le découvert est accordé pour une durée plus longue (quelques semaines à quelques mois), il est généralement autorisé dans le cas où l'entreprise est dans l'attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus. Il permet ainsi de financer des décalages supérieurs à 1 mois entre le paiement des fournisseurs et les entrées d'argent clients.

D'après KEISER (1998 :378), le découvert est un concours permanent accordé à des entreprises présentant une solide surface financière. Par ailleurs, QUIRY et LE FUR (2008 : 537) estiment que c'est l'outil d'ajustement essentiel des trésoriers d'entreprise.

- Le crédit de campagne

C'est une formule de crédit par caisse, destinée au financement des entreprises à activité saisonnière (mode, fourrure, jouets, etc.). Il permet à celles-ci de pallier les difficultés de financement liées à la saisonnalité de leur activité en facilitant leur trésorerie. HUTIN (2008 : 452) souligne que par le crédit de campagne, la banque fournit aux producteurs des fonds tout au long du cycle d'exploitation et les récupère lors des décaissements.

Selon BI TRA (2011 :122), le crédit de campagne sert à financer les stocks nés du caractère saisonnier de l'activité de certaines entreprises. Il ajoute également que c'est un crédit accordé le plus souvent, pour des montants variant de mois en mois en fonction des besoins, compte

tenu de la durée de l'opération. En d'autres termes, il permet de financer les décalages dans le temps entre les dépenses et les recettes et dure généralement plus d'un mois.

- Le crédit spot

Banque Info (2012) définit le crédit spot comme « un crédit de trésorerie consenti à une entreprise sous forme d'avance d'une durée de quelques heures à quelques jours, formalisé le plus souvent par des billets financiers ». Cependant, contrairement au découvert, le crédit spot consiste pour le banquier, non plus de rendre le compte de l'entreprise débiteur, mais à le créditer du montant accordé à l'entreprise moyennant des intérêts qui sont calculés dès le jour de la mise en place du crédit, jusqu'au jour de remboursement.

➤ Les crédits de financement des créances

L'un des problèmes auquel l'entreprise est constamment confrontée est le décalage fréquent entre les ventes et le règlement de ces ventes. En effet, elle accorde régulièrement des délais de paiement à ses clients et contracte ainsi des créances envers ces derniers. Cependant, en vendant à crédit, l'entreprise encaissera avec retard des sommes permettant de couvrir des charges qu'elle aura déjà dépensées et aura par conséquent besoin de liquidités. La banque permet à l'entreprise de faire face à cette difficulté en lui rachetant ces dites créances soit en utilisant l'escompte ou en ayant recours à l'affacturage.

- L'escompte

Le Vernimmen.net (2011) définit l'escompte telle une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition de l'entreprise porteuse d'un effet de commerce non échu, contre remise de cet effet, le montant de l'effet diminué des intérêts et des commissions. Si l'effet est impayé à l'échéance, la banque se retourne contre son propre client, qui supporte donc le risque de défaillance de son acheteur. Ainsi, l'escompte fait intervenir trois parties :

- l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelé le cédant (le client de la banque) ;
- le débiteur de l'effet, appelé le cédé (le client de l'entreprise) ;
- le banquier appelé cessionnaire.

Pour QUIRY & al. (2008 : 540) l'escompte a donc a priori pour objet de financer une entreprise à partir du crédit qu'elle accorde elle-même à d'autres entreprises mieux connues du système bancaire.

- L'affacturage (ou factoring)

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenus par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération (ROLLANDE, 2008 : 305). En fait, l'opération de factoring permet au fournisseur qui est client de la banque de disposer par anticipation du règlement de tout ou partie de ses créances dans le sens où l'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire (le client) à un factor (la banque) qui en assure le recouvrement pour son propre compte et supporte ainsi les pertes éventuelles sur les débiteurs insolvable. La contrepartie pour la banque se fait au moyen du paiement d'intérêts par le client.

➤ **Les crédits ou engagements par signature**

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature. La banque fait donc crédit à son client en prêtant tout simplement sa signature.

ROLLANDE (2008 :309) précise que dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes.

Ces crédits permettent soit de différer certains décaissements, soit de les éviter ou encore d'accélérer des rentrées de fonds. Parmi les engagements par signature, on distingue le cautionnement (caution bancaire), les crédits par acceptation ou aval et le crédit documentaire.

- La caution bancaire

Le Vernimmen.net (2011) définit la caution tel un engagement par signature émise en général par un établissement financier au profit d'un tiers qui permet de garantir la solvabilité de sa contrepartie cliente de l'établissement financier. Le cautionnement bancaire s'analyse donc comme l'engagement pris par la banque d'exécuter une obligation qui est de payer à la place de son client en cas de défaillance de celui-ci à l'égard de son débiteur.

Par ailleurs, selon ROUYER & al. (1996 :379), dans bien des cas l'objet du cautionnement bancaire est de soulager la trésorerie des entreprises en décalant à leur avantage des mouvements de fonds, parfois très élevés. En effet, les cautions bancaires sont couramment employées par les entreprises pour différer des paiements (obligations cautionnées, crédits d'enlèvement, cautions pour impôts contestés) ou éviter des décaissements (cautions d'adjudication et de bonne fin, cautions en matière de droits de douanes et TVA).

- Les crédits par acceptation ou aval

L'aval est une opération par laquelle une banque accepte (ou avalise) un effet de commerce tiré sur son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. À cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de décaissement à effectuer.

La banque apporte un tel concours à son client afin de lui faciliter la livraison de marchandises ou l'octroi de crédit par un autre banquier.

- Le crédit documentaire

Les crédits documentaires sont liés à l'activité d'import/export et complète un contrat commercial entre un importateur et un exportateur qui doit lui livrer des marchandises contre règlement (DESMICHT, 2007 : 61).

QUIRY & al. (2008 :545) continuent dans le même sens en précisant que le crédit documentaire permet d'assurer la bonne fin et le règlement d'un contrat commercial entre un exportateur et un importateur de nationalités différentes.

En fait, la banque de l'importateur prend l'engagement de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises conformément au contrat. Une fois le contrat commercial signé, l'importateur demande à sa banque de procéder à l'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur. La banque rédige alors une lettre par laquelle elle s'engage pour le compte de son client importateur, à régler à l'exportateur, dans un délai convenu, le montant de la créance contre remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. L'exportateur devra présenter les documents prescrits à une banque correspondante chargée du règlement ; et après vérification de la conformité des documents, il reçoit un paiement comptant ou une acceptation sur un effet qu'il a tiré.

b) Le crédit d'investissement

Que ce soit à la création ou pour des nécessités de développement, toute entreprise se doit d'investir, c'est-à-dire d'acquérir de nouveaux moyens de production (ROLLANDE, 2008 :335). En effet, pour améliorer sa productivité et dégager par la suite des profits supplémentaires, une entreprise doit constamment renouveler son outil de production. Cependant, cet investissement demande la mobilisation de fonds assez conséquents et le plus souvent les fonds propres de l'entreprise ne sont pas suffisants pour couvrir le montant de l'investissement ; elle a donc recours aux crédits bancaires.

Ces crédits bancaires appelés crédits d'équipement ou crédits d'investissement ont pour objet de financer l'actif immobilisé de l'entreprise emprunteuse. Les banques peuvent intervenir soit sous forme de crédit classique, soit sous forme de crédit-bail (leasing).

➤ Le crédit bancaire classique

D'après COOSEMANS (2010 :15), le crédit d'investissement est un prêt à long terme destiné à contribuer au financement d'investissements productifs : l'achat de matériel (moyen terme), de biens d'équipements, de chaînes de production et de bâtiments industriels (long terme). Ainsi, ce type de crédit peut être accordé à moyen terme ou à long terme :

- Les crédits à moyen terme (CMT)

Le CMT s'applique à des investissements de durée moyenne (2 à 7 ans) tels que les véhicules et les machines et, de façon plus générale, à la plupart des moyens de production et des biens d'équipement de l'entreprise. D'où son appellation de crédit d'équipement.

Le crédit d'équipement est un crédit bancaire finançant les biens et les matériels nécessaires à l'exploitation et donc au bon fonctionnement d'une entreprise. Il permet, par exemple, de financer l'achat d'outillage ou de matériel d'exploitation.

- Les crédits à long terme (CLT)

D'une durée de 7 à 20 ans, le CLT a pour objet de financer des investissements pouvant consister dans la création, l'extension, la modernisation ou la restructuration d'une entité de production de biens ou de services. Il peut s'agir par exemple de l'achat d'un immeuble ou d'un fonds de commerce.

➤ Le crédit-bail

Souvent, une entreprise emprunte de l'argent pour financer l'acquisition d'un actif dont elle a besoin dans son activité. Une approche alternative qui aboutit au même résultat est le crédit-bail d'un actif (DAMODARAN, 2006 :666). En effet, comme le souligne ROUYER & al. (1996 : 197), le crédit bail est une formule originale de financement de l'investissement qui connaît, depuis sa création, un grand développement.

Selon QUIRY & al. (2011 : 519) le crédit-bail est un contrat de location d'un actif sur une durée déterminée, passée entre une entreprise (industrielle ou commerciale) et une banque ou un établissement spécialisé propriétaire de cet actif, et assorti d'une promesse de vente (option d'achat) de cet actif à l'échéance du contrat. En réalité, l'opération de crédit-bail fait intervenir trois parties :

- l'entreprise qui choisit chez un fournisseur donné un bien dont elle a besoin et dont elle aura la charge de l'entretien ;
- le fournisseur qui reçoit de la société de crédit-bail la commande et le règlement du bien;
- la société de crédit-bail, c'est-à-dire la banque qui loue à l'entreprise le bien dont elle est propriétaire.

Il est à noter qu'au terme du contrat, l'entreprise peut soit acheter le bien loué à sa valeur résiduelle, soit renouveler le contrat sur de nouvelles bases ou tout simplement restituer le bien.

Pour ANDERSEN, BUSSAC et QUINAULT (2001 :18) les contrats de crédit-bail sont des opérations de location de biens mobiliers ou immobiliers (ou même de fonds de commerce) à usage professionnel qui permettent au locataire de devenir propriétaire du bien loué moyennant un prix convenu tenant compte des loyers versés. Il existe ainsi deux formes principales de crédit-bail, mobilier et immobilier :

- Crédit-bail mobilier

Il porte sur les biens d'équipements de toute nature (neuf ou d'occasion) n'ayant pas le caractère d'immeubles. ROLLANDE (2008 : 344) précise que ces biens d'équipement doivent être utilisés pour les besoins de l'entreprise ou à titre mixte et participer à la productivité de l'entreprise.

- Crédit-bail immobilier

Il s'applique aux biens immobiliers de type professionnel, plus précisément les biens de production ayant le caractère d'immeubles. Il concerne aussi bien la construction d'immeubles neufs que l'acquisition d'immeubles anciens (ROUYER & al., 1996 : 205).

1.2.2. Au sein des banques islamiques

Au-delà du rôle d'intermédiaire, par la collecte de fonds et l'octroi de crédit, le modèle de banque islamique présente quelques particularités qui le distinguent de la banque conventionnelle. En effet, les banques islamiques effectuent leurs opérations conformément aux exigences de la Charia, ou droit musulman. Ce dernier sous entend deux principes fondamentaux : l'interdiction de l'intérêt (ribâ) et la responsabilité sociale de l'investissement (partage des pertes et profits entre les deux parties).

Ainsi, le taux d'intérêt étant prohibé, il a été remplacé par le taux de rendement qui est appliqué sur des activités réelles. A cet effet, SIAGH (2003 :56) souligne que ce mécanisme d'allocation de ressources a développé un ensemble de méthodes et d'instruments, basés sur le partage des risques et des profits.

Selon BROQUET (2009 : 52), les produits de financement les plus utilisés par les banques islamiques peuvent être classés comme suit :

- les produits basés sur un financement participatif : Partage des Pertes et Profits (PPP) tels que la Mudharaba et la Mucharaka,
- les produits non basés sur le PPP ou opérations commerciales notamment la Murabaha, l'Ijara et le Salam,
- les opérations sans contrepartie (Qard Hassan).

1.2.2.1. Les modes de financement participatifs

➤ **Le contrat Mudharaba** (association capital/travail)

Le mudharaba est une forme de partenariat dans lequel une partie, appelé *rabbulmaal*, fournit le capital et l'autre, appelé *moudharib*, fournit le "travail". Le capital est alors utilisé pour faire du business. La gestion du business est totalement laissée entre les mains du *moudharib*. Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant des proportions agréées d'avance, alors qu'une perte est à la charge du capital. Le *moudharib* de son côté aura perdu son effort et son temps (DIAW, 2009 : 24).

Selon TOUSSI (2009 :44), la Mudharaba dans une banque islamique peut revêtir une des trois formes suivantes :

- le client, rabbulmaal dispose d'un dépôt d'investissement et la banque, moudharib, utilise ces fonds dans le financement de projets,
- la banque est le rabbulmaal et finance le projet de son client, moudharib,
- la banque rémunérée en commissions, joue le rôle d'intermédiaire entre deux de ses clients, l'un rabbumaal et l'autre moudharib.

➤ **Le contrat Mucharaka** (partenariat actif)

SIAGH (2003 :65) définit la Mucharaka comme un contrat d'affaires dans lequel la banque et le client mettent en commun leur capital financier en vue d'une entreprise commerciale ou industrielle à long terme. Chaque partenaire a le droit d'intervenir directement dans la gestion du business. DIAW (2009 : 24) ajoute que les bénéfices nets seront partagés suivant des proportions agréées d'avance et les pertes seront supportées proportionnellement à la contribution de chaque partie au capital.

On distingue deux types de Mucharaka :

- la Mucharaka définitive : la banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire,
- la Mucharaka dégressive : la banque participe au financement du projet avec l'intention de se retirer progressivement. Elle se retire du projet après la récupération totale de son capital et des bénéfices qui échoient.

1.2.2.2. Les opérations commerciales (sans PPP)

➤ **le contrat Murabaha** (financement cost-plus)

Selon BROQUET (2009 : 62) c'est un contrat par lequel la banque, sur ordre de son client, achète un bien (marchandises ou matières premières, ou produits semi-finis) et le revend à son client au coût de revient majoré d'une marge. Le paiement peut être immédiat ou différé et avant cession au client, l'actif doit être obligatoirement acquis par la banque.

C'est le contrat le plus répandu, il représente 80% de l'activité des banques islamiques. BADUEL (2009 : 420) précise que la Murabaha correspond au prêt à court terme traditionnel.

En effet, il sert à financer aussi bien le besoin en fonds de roulement (BFR) que les équipements.

➤ **Le contrat Salam** (achat avec livraison différée)

C'est un contrat de vente avec livraison différée et paiement comptant. La banque intervient comme acheteur d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son client. Il s'agit d'un contrat à terme dans lequel le bien acheté n'existe pas au moment de la signature du contrat. SAIDANE (2011 :81) indique que ce contrat est habituellement utilisé pour le financement des moyens de production dans l'agriculture et dans les activités liées aux matières premières.

De nos jours, ce mode de financement est utilisé dans tous les secteurs de l'économie ; l'objectif étant de procurer aux entreprises un financement à court terme, correspondant aux besoins de leur exploitation courante. Par ailleurs, d'après BROQUET (2009 : 69), ce mode de financement peut être rapproché des modes de financement du BFR existant dans le système conventionnel : facilités de caisse, découvert, crédit de campagne, etc.

➤ **Le contrat Ijara** (crédit-bail)

L'Ijara est un contrat de leasing ou de crédit-bail par lequel une banque acquiert un bien nécessaire à la réalisation d'un projet et le loue à une entreprise pour un montant et une échéance déterminés (SAIDANE, 2011 : 82). Ainsi, c'est un mode de financement à moyen terme qui fait intervenir trois acteurs : le client de la banque, locataire du bien, la banque et le fabricant, vendeur du bien. AL FAQIH (2008 : 3) précise que durant toute la durée du contrat, la propriété du bien et les risques y afférant reviennent à la banque, bailleur et la jouissance au client, locataire.

En outre, comme dans la finance conventionnelle il existe deux types de contrats : le contrat de location simple et le contrat de crédit-bail avec option d'achat.

1.2.2.3. Les opérations sans contrepartie

Le prêt sans intérêt accordé par la banque est le qard hassan. Il est effectué dans un but humanitaire ou de bienfaisance. Il est accordé occasionnellement à des particuliers dans le besoin, à des clients en difficulté, etc. Il peut être utilisé pour financer des projets dans le domaine social, économique, éducatif et religieux (BROQUET, 2009 : 78).

1.3. Le processus d'octroi de crédit

L'opération d'octroi de crédit se décline en différentes étapes allant de la demande du client au remboursement du crédit en passant par l'étude, la mise en place et le suivi. En outre, la décision d'accord ou de refus du crédit est prise à tous les niveaux hiérarchiques de la banque et suit un schéma bien précis.

1.3.1. Les étapes du processus

Le processus d'octroi de crédit comporte généralement cinq phases à savoir :

- la réception de la demande de crédit,
- l'analyse du crédit,
- la mise en place du crédit,
- le suivi du crédit,
- le remboursement et recouvrement du crédit.

1.3.1.1. Réception de la demande de crédit

Chaque opération d'octroi de crédit est initiée en premier lieu par l'élaboration d'une demande par le client auprès de la banque. Selon HUTIN (2008 : 440), la présentation d'une demande de crédit constitue un élément essentiel de la négociation bancaire. Cette demande est formulée sous forme de dossier dans lequel toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur doivent être reportées, et cela en fonction de la qualité de l'emprunteur, particulier ou entreprise, et de la nature du crédit.

S'agissant d'une entreprise, HUTIN (2008 : 440) précise que la quasi-totalité des demandes de crédit ont un contenu qui tourne autour de six rubriques :

- la présentation de l'entreprise ;
- les documents comptables ;
- les indicateurs de structure financière ;
- l'objet du crédit ;
- les modalités de remboursement ;
- les éléments susceptibles d'être affectés en garantie.

En ce qui concerne les particuliers, le dossier comprend généralement l'objet du prêt ainsi que des justificatifs d'identité, de domicile et de revenu.

Ensuite, après réception du dossier de crédit, ce dernier est traité par un responsable compétent, l'exploitant bancaire qui va en faire l'objet d'une analyse.

1.3.1.2. Analyse du crédit

Cette phase consiste à rassembler tous les documents et toutes les informations nécessaires sur le client afin d'étudier minutieusement sa demande. En réalité, chaque crédit représente un risque pour le banquier ; c'est pourquoi ce dernier prend des précautions suffisantes et se réserve un temps pour examiner toute demande d'octroi de crédit afin de réduire ce risque. Le banquier doit alors s'assurer que l'entreprise est éligible au crédit bancaire au regard des règles que l'établissement a retenues. Aussi, l'analyse du dossier de crédit sera d'autant plus complète que le montant du crédit souhaité est élevé.

L'analyste commence par vérifier l'exhaustivité des éléments contenus dans le dossier avant d'apprécier le client. Pour DESMICHT (2007 :77), l'appréciation du client se fonde sur des données quantitatives, calculées sur des historiques, et des données qualitatives. Ces données sont résumées selon la qualité du client dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°1 : Critères d'appréciation du client

	PARTICULIER	ENTREPRISE
DONNEES QUANTITATIVES	- montant des revenus - solde moyen du compte courant - niveau de l'épargne - niveau d'endettement actuel	- états financiers - solde moyen du compte courant - taux d'endettement
DONNEES QUALITATIVES	- âge - profession - situation matrimoniale - ancienneté dans la banque	- qualité du ou des dirigeants - stratégie - environnement

Source : Nous-mêmes à partir de DESMICHT (2007 : 77)

Pour ROUYER & al. (1996 : 36) également, l'analyse des documents comptables (structure financière, activité, rentabilité, trésorerie), le positionnement de l'entreprise dans son environnement, la compétence et la moralité de ses dirigeants sont d'autant d'éléments que la banque prend en considération avant de s'engager. Son attention se porte ensuite sur la clientèle de l'entreprise, les garanties qu'elle peut recueillir, l'enveloppe qu'elle entend accorder.

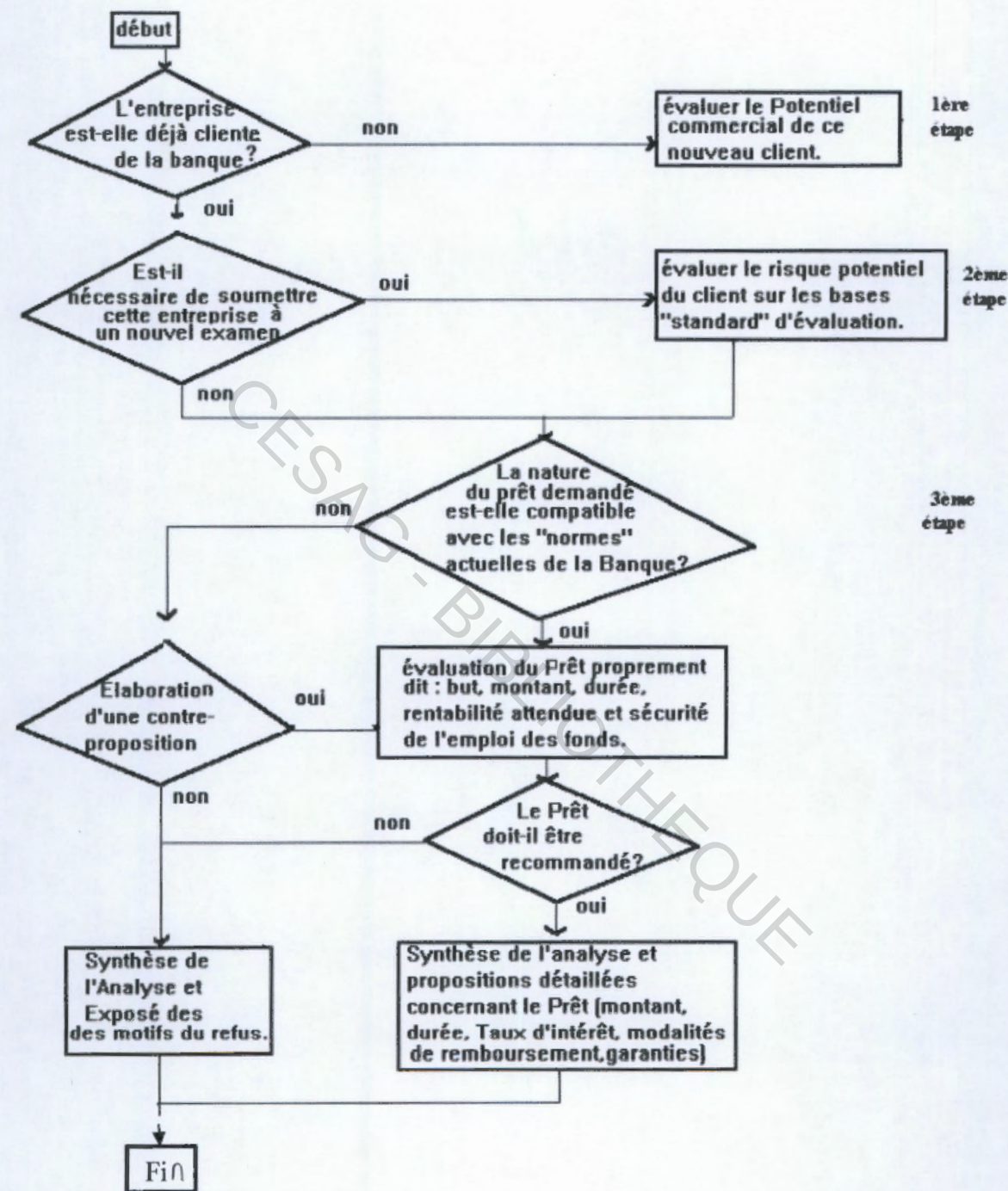
Généralement, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise, l'analyse du crédit repose sur trois points essentiels :

- la capacité financière ou capacité à rembourser,
- le passé financier,
- la garantie.

Après l'analyse de ces différents éléments, le banquier a le choix d'accepter ou de refuser le dossier. En réalité, un prêt ne sera accordé à une entreprise que si les caractéristiques du prêt demandé vont dans le sens des objectifs du banquier et sont compatibles avec les diverses contraintes s'imposant à lui. Ces objectifs et contraintes tels qu'ils apparaissent sur le schéma ci dessous sont de divers ordres :

- à la première étape correspond l'examen du potentiel commercial du client ;
- à la seconde, correspond l'examen des caractéristiques financières de l'entreprise: importe ici l'évaluation du potentiel de crédit de celle-ci ;
- à la troisième étape, enfin, est mis davantage l'accent, à caractéristiques financières de l'entreprise données, sur les caractéristiques financières propres de la banque.

Figure n° 1 : Schéma d'analyse d'une demande de prêt d'une entreprise



Source : GALESNE (1995 : 5)

1.3.1.3. Mise en place du crédit

Une fois l'accord de crédit donné, un contrat de prêt est signé entre la banque et l'emprunteur, prévoyant très précisément les obligations respectives des deux parties, notamment les échéanciers de remboursement, ainsi que les conditions tarifaires (COUSSERGUES, 2007 : 159). Les garanties doivent également être précisées s'il y en a.

Après signature du contrat, les fonds sont débloqués et mis à la disposition du client. Il est ensuite nécessaire d'organiser le suivi du crédit jusqu'à son remboursement intégral et de prévoir le traitement à appliquer en cas de non respect de ses engagements par l'emprunteur.

1.3.1.4. Suivi du crédit

Il s'agit pour la banque d'assurer la bonne conduite et la réalisation du projet ou de l'objet auquel était destiné le crédit et d'éviter les risques de détournement des fonds. En effet, toutes les sécurités dont se munit le banquier avant d'accorder le crédit à elles seules ne permettent pas de garantir le remboursement sans incident de ce crédit. Et donc, le suivi du crédit mis en place est un facteur déterminant de son bon dénouement.

A cet effet, COUSSERGUES (2007 : 159) précise que le personnel en charge du suivi doit disposer de la liste des démarches à accomplir et des délais à respecter pour pouvoir ainsi détecter le plus rapidement possible l'insolvabilité de la contrepartie et déclencher le traitement adéquat. La mise en place d'un tel système de détection préventive permet au banquier d'assurer la rémunération et le remboursement du crédit consenti dans les délais convenus.

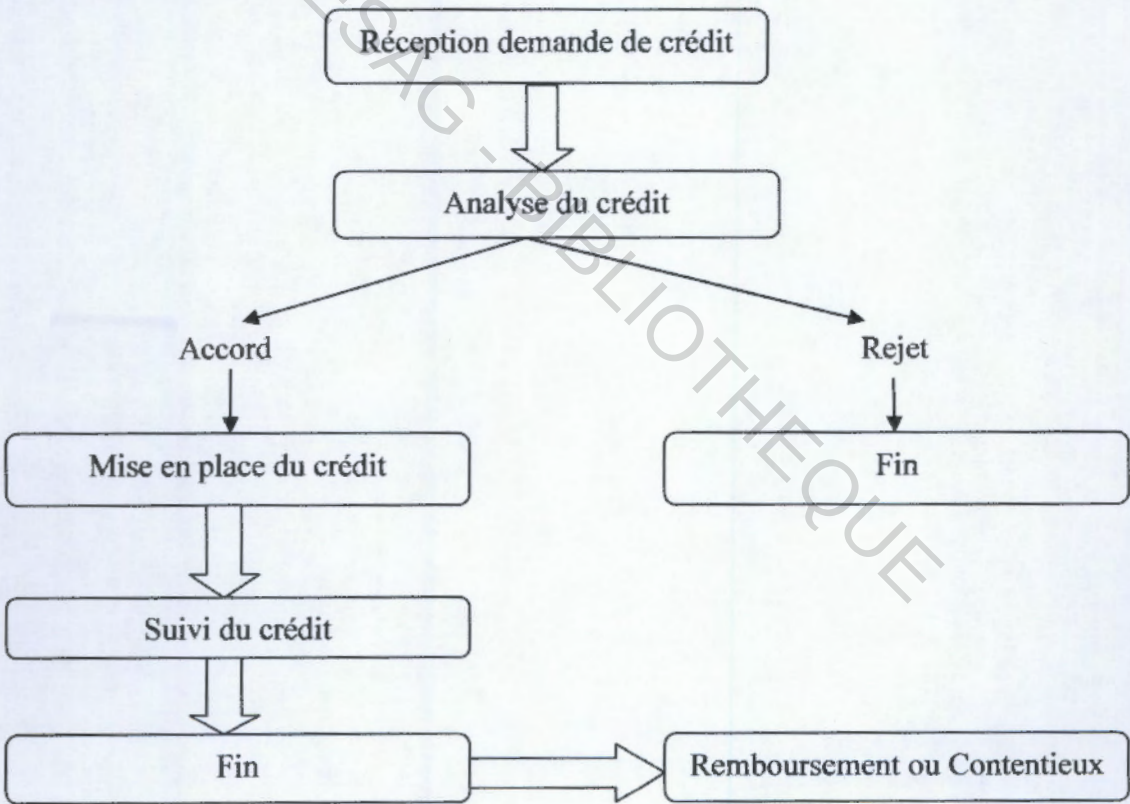
1.3.1.5. Remboursement et recouvrement du crédit

Le remboursement du montant du crédit ainsi que le paiement des intérêts par le client s'effectuent selon l'échéancier prévu dans le contrat et ce dernier est tenu de respecter les modalités de paiement comme convenues. Cependant, il arrive qu'un incident de paiement survienne du fait que le client rencontre des difficultés pour faire face aux remboursements. Le client se retrouve alors avec des impayés, et par conséquent, la banque entame des procédures de recouvrement. Selon E- economic (2012), le recouvrement est la démarche réalisée par le banquier afin d'obtenir de son client l'acquittement de la dette d'argent contractée envers lui. Il peut être soit amiable soit judiciaire.

La procédure de recouvrement amiable consiste pour Altassura (2011), en l'envoi d'une mise en demeure et/ou de relances par courriers et si nécessaire, en un recouvrement téléphonique ou une rencontre avec le client afin d'essayer de trouver des accords de règlements réalistes, notamment le réaménagement des modalités de paiement. Si, après ces voies et recours le client n'honore toujours pas ses engagements, la banque passe au recouvrement judiciaire.

Concernant la procédure de recouvrement judiciaire, il y a lieu d'identifier celle qui est la plus appropriée en fonction du montant de l'impayé et des motifs de non-paiement. Ce type de recouvrement est réalisé par des spécialistes de la banque qui s'appuient sur des intervenants extérieurs tels que des huissiers de justice et des avocats sur qui ils diligenteront les actions à engager.

Figure n°2 : Processus d'octroi de crédit



Source : Nous- mêmes à partir de HUTIN (2008 : 440), DESMICHT (2007 : 77), ROUYER & al. (1996 : 36), COUSSERGUES (2007 : 159), E-ECONOMIC (2012) et ALTASSURA (2011)

1.3.2. Processus décisionnel de l'octroi de crédit

La décision d'octroi de crédit relève en règle générale d'une concertation entre différents services de la banque (HUTIN, 2008 : 441). Chacun des services intervenant dans la décision a un rôle bien déterminé, et donc, chaque avis recueilli n'a pas le même impact sur l'issue du dossier.

Le plus souvent, la décision est prise au sein d'un comité de crédit après que le dossier ait fait l'objet d'étude aux niveaux :

- de l'exploitant ;
- de la Direction de l'Exploitation ;
- de la Direction des Engagements ;
- du Service Juridique ;
- et du Service Administratif.

1.3.2.1. L'exploitant

Egalement appelé « chargé de clientèle », il a pour rôle de développer et de gérer le portefeuille clients de la banque composé de particuliers, professionnels, entreprises, associations etc. (FNECS, 2000). Il est l'intermédiaire entre ces dits clients et la banque.

De ce fait, c'est lui qui reçoit les demandes de crédit et qui est chargé de les présenter à la banque, plus précisément à la Direction de l'Exploitation (ou Chef d'Agence) pour étude.

1.3.2.2. La Direction de l'Exploitation

Elle procède à l'étude des dossiers de crédit et se prononce sur le crédit à consentir. Son refus met fin au circuit du dossier, son accord permet la transmission du dossier au service des engagements (HUTIN, 2008 : 442).

1.3.2.3. La Direction des Engagements

A ce niveau, la demande de crédit fait l'objet d'une étude financière plus approfondie.

Entouré de chargés d'études et d'analystes, le responsable des engagements est surtout le garant de l'application de la politique prudentielle de la direction en matière de crédit. En tant que censeur, il évalue les risques potentiels liés à l'octroi du crédit, prend position sur la validité des garanties, tranche quant à la validité des montages.

HUTIN (2008 : 442), ajoute qu'en cas de désaccord entre les Directions de l'Exploitation et des Engagements, la demande de crédit aboutit à une procédure d'arbitrage. Le concours de la Direction Générale peut être sollicité.

1.3.2.4. Le Service Juridique

Pour Lamy étudiant (2011), le rôle du juriste de banque est de préserver les intérêts de la banque et d'assurer sa protection dans les contrats qu'elle passe avec ses clients.

Dans la procédure d'octroi de crédit, le Service Juridique est chargé de contrôler la conformité des diverses pièces du dossier et de mettre en place les garanties y afférant. Il a également en charge, le suivi des dossiers contentieux. Il travaille en étroite collaboration avec le Service Administratif.

1.3.2.5. Le Service Administratif

Le Service Administratif est chargé de surveiller la régularité de l'ensemble des engagements de la banque (HUTIN, 2008 : 442). L'accord de déblocage des fonds est donné par ce service.

Le comité de crédit examine l'ensemble des décisions et prend la décision finale.

Ce premier chapitre nous a permis de nous familiariser avec l'opération de crédit à travers sa définition, ses caractéristiques, sa typologie et son processus. Toutefois, pour mieux cerner l'opération de crédit, il est nécessaire d'identifier les critères qui entrent en jeu dans la décision d'octroi du crédit. Ce sont ces critères qui feront l'objet du chapitre suivant.

Chapitre 2 : Critères d'octroi de crédit bancaire

L'opération de crédit est un acte qui anticipe sur l'avenir. A cet effet, l'octroi de crédit par un établissement bancaire est régie par un certains nombre de critères bâtis en fonction de la politique définie et des objectifs fixés en matière de crédits, par la Direction Générale de l'établissement. Chaque crédit représente en effet, un risque pour l'organisme prêteur dans la mesure où le client pourrait se retrouver dans l'incapacité de rembourser le prêt qui lui a été accordé.

Par conséquent, le crédit, avant sa mise en place est soumis à certaines conditions. En premier lieu, comme nous l'avons vu dans le précédent chapitre, toute demande de crédit exige l'élaboration d'un dossier de crédit. Ce dernier constitue un élément essentiel à la décision d'octroi de crédit et fait donc l'objet d'étude minutieuse par la banque. Et le traitement de chaque demande de crédit diffère selon qu'il s'agit d'une entreprise ou d'un particulier.

2.1. Critères d'octroi aux particuliers

Avant de décider d'octroyer le crédit aux particuliers, le banquier examine plusieurs facteurs : l'âge des clients, les revenus, leur stabilité professionnelle ainsi que le type de profession exercée, l'épargne déjà accumulée, le but de leur crédit et leur passé bancaire.

Ainsi, pour toute demande de prêt, le banquier procédera à trois types d'analyse : l'analyse du profil de l'emprunteur, l'analyse de sa situation financière et l'analyse du risque lié à l'octroi du crédit. Ces analyses se font sur la base du dossier comportant tous les documents exigés en la matière. Dans certains cas, notamment lorsque le risque s'avère élevé, le banquier exigera une garantie ou une assurance afin de se prémunir d'une défaillance de paiement.

2.1.1. L'analyse du profil de l'emprunteur

Selon Créditdomus (2011), l'analyse du profil de l'emprunteur constitue un point fondamental pour la banque. Elle recouvre l'ensemble des caractéristiques que le banquier sera amené à analyser pour apprécier le statut de l'emprunteur ; par exemple : connaître l'âge du demandeur de crédit, sa situation familiale, sa situation professionnelle (salarié, fonctionnaire, à son compte...), ses revenus, son patrimoine, sa situation bancaire constitue un préalable à toute étude approfondie d'un dossier de financement. En effet, ce sont autant d'éléments qui vont permettre à la banque d'évaluer la capacité du client à faire face à ses remboursements futurs.

2.1.1.1. La situation familiale

Le banquier cherche à savoir si l'emprunteur est célibataire ou marié, avec ou sans enfants pour pouvoir estimer le nombre de personnes à sa charge.

2.1.1.2. La situation professionnelle

C'est l'un des critères les plus importants. Il permet de déterminer, à travers la profession exercée, la stabilité professionnelle et la qualité de l'employeur pour les salariés. L'ancienneté dans le poste constitue ainsi une valeur essentielle dans les critères de jugement des banques. Certains établissements bancaires s'avèrent extrêmement très stricts et exigent une ancienneté minimum dans l'emploi de 8 à 12 mois. Ils privilégient la sécurité que l'emploi procure en termes de pérennité des revenus. De ce fait, pour les salariés les banques demandent au minimum un Contrat à Durée Indéterminée (CDI).

Cependant, compte tenu des aléas de la vie professionnelle actuelle (mutations, licenciements économiques, changements d'employeur pour des motifs d'évolution de carrière), la tendance aujourd'hui est de substituer l'ancienneté dans l'entreprise par l'ancienneté dans la fonction. Une personne qui occupe une même fonction dans plusieurs entreprises successives pourra ainsi se prévaloir d'une ancienneté supérieure à celle de son emploi actuel (Diagnostic Expertise, 2005).

2.1.1.3. Le patrimoine

La banque exige souvent au demandeur de crédit un état déclaratif du patrimoine afin d'évaluer sa consistance. D'après SARDI (2002 : 740), le patrimoine pourrait, en effet, constituer une source de réserves en cas d'insuffisance des revenus.

2.1.1.4. La situation bancaire

Elle est basée, d'une part, sur le passé financier de l'emprunteur (endettement et solvabilité) et, d'autre part sur le fonctionnement de son compte.

Les antécédents du client en matière d'endettement et de solvabilité s'apprécient à l'aide de deux fichiers :

- le fichier central des chèques : il recense les incidents de paiement des chèques (défaut ou insuffisance de provision), les interdictions bancaires qui en découlent et les décisions de retrait de cartes bancaires,
- le fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers : il recense tous les emprunteurs en défaut de paiement ainsi que ceux qui font l'objet de la procédure collective de traitement du surendettement (COUSSERGUES, 2007 :161).

Pour le fonctionnement du compte, le banquier regarde le solde moyen du compte courant, le niveau d'épargne et l'endettement actuel.

2.1.2. L'analyse de la situation financière

Une fois validés les points concernant le profil de l'emprunteur, le banquier étudiera son client sous un angle davantage orienté « trésorerie ». Il lui faudra tout d'abord connaître le montant et la constitution de son apport personnel pour financer son besoin. Ensuite, l'organisme de crédit devra analyser sa capacité financière afin d'avoir une évaluation la plus juste possible de l'ensemble de ses dépenses et de la totalité de ses revenus. En fonction de ces données, il pourra calculer un taux d'endettement et ainsi déduire quel financement lui accorder : le montant, la durée, le taux (Créditdomus, 2011).

2.1.2.1. L'apport personnel

L'apport personnel est surtout exigé lorsque le client sollicite un crédit immobilier. Il varie d'une banque à une autre selon la politique de crédit qui y est appliquée. La part de financement demandée se trouve généralement entre 10% et 30% et selon Diagnostic Expertise (2005), plus le montant d'apport personnel est important pour financer l'acquisition, plus le dossier est bon. Cet apport montre l'engagement personnel de l'emprunteur et prouve sa capacité d'épargne.

2.1.2.2. La capacité de remboursement

Pour un particulier, la capacité de remboursement représente le montant maximum de l'échéance mensuelle que l'emprunteur peut rembourser pour un nouveau prêt, compte tenu de ses charges et de ses ressources au moment de sa demande (Banque-info, 2012). Ainsi, elle se calcule sur la base des revenus stables et des charges incompressibles.

D'après Pole-finances (2008), par "revenus stables" on entend : salaires, loyers perçus, pensions, allocations, bourses...Et par "charges incompressibles" on entend : pensions versées, loyer, factures (eau, téléphone, électricité), impôts, alimentation, frais d'habillement, voiture, frais d'éducation pour les enfants, remboursement d'autres crédits. SARDI (2002 :740) ajoute que l'examen des derniers relevés de comptes bancaires est susceptible de confirmer ou de révéler les dépenses omises.

La différence entre le total des revenus et le total des charges incompressibles donne le solde disponible pour faire face au remboursement du crédit sollicité et les besoins courants du client.

2.1.2.3. Le taux d'endettement

Trader-Finance (2012) indique que le taux d'endettement mesure le niveau d'endettement d'un agent économique. Il met en relation l'ensemble de ses revenus et de ses dettes. En effet, c'est la part des revenus mensuels du client consacrés au remboursement de ses dettes et de son loyer s'il est locataire. C'est donc le rapport en pourcentage des charges de crédit et de loyer sur les revenus pendant la même période.

Pour SARDI (2002 :740), le taux d'endettement calculé est un facteur essentiel dans la décision d'octroi de crédit. Il permet d'avoir une indication globale de l'ampleur de l'endettement par rapport aux ressources et ainsi d'apprécier la capacité d'endettement du demandeur de financement. Pour un particulier, son taux d'endettement doit rester raisonnable afin de pouvoir faire face aux autres dépenses de la vie courante comme l'alimentation, l'énergie, les transports, les loisirs... et ne doit pas être supérieur au tiers de ses revenus. Le taux le plus communément admis se situe à 33% correspondant à la quotité saisissable.

Le tableau ci-dessous donne une idée de l'évaluation des critères clés de l'instruction d'un dossier de crédit particulier.

Tableau n° 2: Critères clés dans l'évaluation du dossier de crédit d'un particulier

CRITERES	TRES DEFAVORABLE	DEFAVORABLE	NEUTRE	FAVORABLE	TRES FAVORABLE
Emploi/ pérennité des revenus	-Pas d'emploi -CDD -Période d'essai	Moins de 6 mois d'ancienneté	6 à 8 mois	+ de 8 mois	+ d'un an
Apport Personnel	0%	10 – 15%	15 – 25%	25 – 35%	>30%
Capacité d'épargne	- non prouvée - pas d'épargne Disponible	- Très faible - Ne sécurise pas le paiement régulier des échéances	- Moy., 10% des revenus, durée de moins d'un an	- Bonne, 10% à 20% des revenus sur une période de 2 ou 3 ans	- Plus de 25% des revenus, sur + de 3 ans
Endettement	40% ou +	35 à 40%	33%	25% à 30%	Moins de 25%

Source : Nous-mêmes à partir de Diagnostic Expertise (2005)

Notons que d'autres critères tels que la pertinence de l'objet de financement, le montant ou la durée du prêt sont également déterminants dans l'étude du dossier de crédit. Par exemple, plus la durée du prêt est longue, moins le dossier est bon.

2.1.3. L'analyse du risque

L'évaluation du risque que constitue le crédit demandé par le client intervient une fois après avoir analysé son profil et sa situation financière. D'après COUSSENGUES (2007 :161), l'évaluation du risque de crédit s'appuie sur les trois éléments suivants :

- le crédit demandé représente un montant raisonnable des revenus de l'emprunteur,
- ces revenus ont un caractère récurrent,
- et l'emprunteur n'est ni surendetté ni sujet aux incidents de paiements.

Toutefois, de nos jours, pour analyser le risque des crédits aux particuliers, tous les établissements de crédit utilisent une approche statistique : le « credit scoring ».

2.1.3.1. Le credit scoring

Selon SARDI (2002 :741), les crédits aux particuliers constituent le domaine de prédilection des méthodes de credit scoring car l'importance de la population, son homogénéité, la

faiblesse des montants unitaires et la disponibilité des séries historiques se prêtent facilement à une modélisation statistique.

L'OCDE (2006 :139) définit le credit scoring comme une évaluation des risques – clients (ou de la solvabilité des emprunteurs) par notation.

Pour COUSSERGUES (2007 :162), le credit scoring est une technique qui s'efforce de synthétiser le risque de contrepartie au moyen d'une note (score) en affectant à chaque information représentative de la solvabilité de l'emprunteur une pondération. Le total des pondérations comparé à une note limite préalablement établie selon la méthode de notation interne de la banque, permet de prendre immédiatement une décision d'accord ou de refus de la demande de crédit.

Autrement dit, le score consiste à attribuer au demandeur de crédit une note mesurant le risque d'impayé qu'il représente. Cette note est calculée à partir d'une grille d'analyse comprenant les attributs de solvabilité ainsi que leurs pondérations selon le modèle du tableau suivant :

Tableau n°3 : Grille d'analyse du risque de crédit

- Logement :		- Age :	
a. Propriétaire ou en cours d'accession	40	a. moins de 45 ans	20
b. locataire	25	b. plus de 45 ans	4
c. pas de réponse	8		
d. autre cas	15	- Situation de famille :	
		a. célibataire homme	10
- Durée de résidence à la même adresse :		b. célibataire femme	15
a. moins de 6 mois	12	c. marié(e) ou concubinage	25
b. 6 mois – 2 ans	15		
c. 2 ans – 7 ans	22	- Nombre de personnes à charge :	
d. plus de 7 ans	35	a. 0	10
e. pas de réponse	12	b. 1	20
		c. 2	30
- Profession		d. plus de 2	10
a. chômeur ou assisté social	25		
b. retraité	48	- Revenus mensuels :	
c. cadre moyen ou supérieur, profession libérale		a. moins de 800 €	5
d. commerçant, artisan	45	b. 800 – 1 200 €	15
e. technicien, agent de maîtrise	35	c. 1 200 – 1 800 €	30
f. ouvrier spécialisé, agent de bureau	40	d. plus de 1 800 €	50
g. travailleur saisonnier ou intermédiaire	35		
	30	- Références bancaires :	
- Ancienneté dans son emploi :		a. aucune	10
a. moins d'1 an	12	b. compte chèque	40
b. 1 – 3 ans	15	c. compte chèque et d'épargne	60
c. 3 – 5 ans	25		
d. plus de 5 ans	48		

Source : COUSSERGUES (2007 : 164)

Dans cette grille, neuf attributs de solvabilité ont été retenus et pondérés selon leur influence. L'analyste-crédit calcule la note du demandeur de crédit, la compare avec la note limite et évalue ainsi le risque afin de prendre une décision. Le dossier est rejeté si le responsable estime que le risque est trop important.

Cependant, dans certains cas, malgré un risque élevé le banquier peut accepter d'octroyer le crédit en exigeant une garantie ou une assurance pour se prémunir d'une défaillance de paiement de l'emprunteur.

2.1.3.2. Les garanties

Trader-Finance (2012) définit les garanties comme des engagements qui sont pris par une ou plusieurs personnes envers un ou des tiers afin de garantir la bonne fin d'une opération ou d'un financement en cas de défaillance du payeur.

Ces garanties peuvent porter sur un bien (exemple de l'hypothèque) ou sur une personne (exemple de la caution) et elles sont utilisables dans le cas où l'emprunteur ne respecte pas ses engagements initiaux. Ainsi, on peut distinguer les garanties réelles des garanties personnelles.

a. Les garanties réelles

On trouve généralement le gage, le nantissement et l'hypothèque :

- Le gage : c'est un contrat par lequel le débiteur remet une chose mobilière à son créancier pour garantir sa dette (DELREE et ALEXANDER, 2009 : 127).
- Le nantissement : c'est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien meuble incorporel en garantie de sa créance (exemple : fond de commerce) (ROLLANDE, 2008 : 186).
- L'hypothèque : droit accordé à un créancier sur un bien immeuble en garantie d'une dette, sans que le propriétaire du bien en soit dépossédé (Droit-finances, 2012). Elle porte généralement sur l'objet du financement dans le cas d'un crédit immobilier.

b. Les garanties personnelles

- Le cautionnement : c'est le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur au cas où celui-ci ne l'exécute pas lui-même (MATHIEU, 1995 : 198).

2.1.3.3. Les assurances

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques d'invalidité, de décès, d'incapacité (assurance « décès, invalidité, incapacité ») et de chômage (assurance « perte d'emploi »).

a. Assurance « décès, invalidité, incapacité »

Selon ROLLANDE (2008 :191), cette assurance offre à la banque la garantie d'être payée si l'état de santé de l'emprunteur ne lui permet plus de travailler ou s'il décède. En matière de crédit immobilier, elle est obligatoire sauf très rares exceptions.

b. Assurance « perte d'emploi »

Comme son nom l'indique, il s'agit d'une assurance qui couvre le banquier en cas de survenance d'un événement conduisant l'emprunteur à perdre son emploi.

2.2. Critères d'octroi aux entreprises

L'étude du dossier de crédit d'une entreprise nécessite au préalable une collecte d'informations économiques et financières relatives à la société. Ces informations doivent être exhaustives et fiables afin de permettre une meilleure appréciation de la situation de l'entreprise. Les sources d'information sont nombreuses et variées mais les plus pertinentes sont les statuts, les états financiers, le business plan, le fonctionnement du compte, la centrale des risques, etc.

Une fois toutes les informations rassemblées, le banquier va procéder à un certain nombre d'analyses notamment l'analyse économique et financière, l'analyse des relations bancaires et l'analyse des risques. LAMHARTI (2008) précise que la synthèse de ces analyses va ainsi constituer un élément déterminant d'aide à la décision d'octroi ou de refus du crédit, et de négociation des lignes de crédit et des conditions applicables au contrat.

2.2.1. L'analyse économique

Dénommée également « analyse qualitative », l'analyse économique du client correspond à la partie « non chiffrée » d'une demande de crédit. Elle consiste à récolter les informations générales sur l'entreprise à savoir son historique (date de création, activité, statut juridique, actionnariat, dirigeants), son environnement (clients, fournisseurs, marché), ses moyens

(matériels et humains) et sa stratégie. Ainsi, c'est le pré requis pour analyser de façon pertinente les états financiers et mesurer convenablement les risques.

2.2.1.1. Analyse de l'historique

L'historique de l'entreprise s'analyse à travers quatre points essentiels : la date de création, l'activité, le statut juridique et l'actionnariat ainsi que les dirigeants.

a. La date de création

Cette information est importante dans la mesure où elle peut donner des indications pertinentes sur la santé financière de l'entreprise. En effet, d'après LAMHARTI (2008), une entreprise plus ancienne est une entreprise qui a réussi à survivre et à faire face aux difficultés du marché, au contraire d'une entreprise qui vient d'être créée et dont l'avenir est incertain.

b. L'activité

Connaitre l'activité exercée par le client est un élément primordial permettant de savoir si le secteur d'activité dans lequel évolue la société est à maturité, en croissance ou embryonnaire.

c. Le statut juridique et l'actionnariat

Selon SARDI (2002 :738), le statut juridique de l'entreprise doit être examiné ne serait-ce que pour s'assurer qu'il est compatible avec l'activité exercée. Les formes personnelles ou en société présentent chacune des avantages et des inconvénients.

Par ailleurs, la participation au capital d'actionnaires puissants ou l'appartenance à un groupe est un facteur positif, notamment pour accompagner l'entreprise dans son expansion ou pour l'aider en cas de difficulté. En effet, une entreprise qui fait partie d'un groupe bénéficie d'un soutien plus important et s'expose donc à des risques de défaillance plus faibles.

d. Les dirigeants

La qualité des dirigeants est un facteur clé pour l'avenir de l'entreprise. Généralement, elle s'apprécie à travers leur passé, leur qualification et expérience et les résultats obtenus à partir de leurs performances récentes. Le banquier se concentre surtout sur la moralité en affaires des dirigeants.

2.2.1.2. Analyse de l'environnement

L'étude de l'environnement se base généralement sur le marché, les fournisseurs et les clients.

a. Le marché

Le marché dans lequel évolue l'entreprise est un facteur important : marché en expansion ou en régression, sa volatilité, l'état de la concurrence, le positionnement des produits, la part de marché (SARDI ; 2002 : 738).

b. Les fournisseurs

Il s'agira de chercher à savoir qui sont les principaux fournisseurs, la nature des relations, la capacité de négociation de la société et les délais et modalités de paiement.

c. Les clients

Il est important pour la banque, de déterminer les caractéristiques de la clientèle afin d'apprécier la qualité du portefeuille : nombre de clients, qualité des clients, pourcentage d'impayés, répartition par rapport au chiffre d'affaire, part à l'international, ancienneté et qualité des relations.

2.2.1.3. Analyse des moyens

Dans l'étude du dossier, deux types de moyens sont analysés : les moyens humains et les moyens matériels.

a. Moyens humains

La répartition de l'effectif, la taille, le niveau de qualification, le degré de fidélité du personnel, la politique de rémunération et de motivation exercée par la direction sont autant d'éléments à prendre en compte dans l'étude du dossier. Ils permettent au banquier de s'assurer que l'entreprise dispose de ressources humaines en conformité avec les objectifs.

b. Moyens matériels

L'outil et les techniques de production mis en œuvre par l'entreprise est un autre paramètre important. Leur analyse sert à déterminer les équipements immobiliers et les équipements productifs que l'entreprise a en possession, ainsi que leur valeur réelle, afin de relier cette valeur à la rentabilité de l'affaire.

2.2.1.4. Analyse de la stratégie

Durant cette analyse, les banquiers s'intéresseront aux orientations principales formulées par les dirigeants de l'entreprise, et l'adéquation de ces orientations avec les potentialités propres à l'entreprise et les opportunités offertes par son environnement.

2.2.2. L'analyse financière

Il s'agit de l'analyse quantitative de l'entreprise. Elle est basée sur les états financiers (bilan, compte de résultat) des trois derniers exercices au moins, le rapport de gestion et le compte prévisionnel. D'après LA BRUSLERIE (2002 :185), l'analyse financière du prêteur est essentiellement tournée vers l'étude de la capacité de remboursement de l'entreprise et de sa capacité à supporter les frais financiers de ses dettes. QUIRY & al. (2009 : 184) ajoute que pour le prêteur, l'analyse financière mesure la solvabilité et la liquidité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à faire face à ses engagements et à rembourser ses dettes en temps voulu.

Pour ce faire, le banquier procède à deux types d'analyse : l'analyse du compte de résultat (activité et rentabilité) et l'analyse du bilan (structure financière et solvabilité). Notons, en outre, que les prévisions de l'entreprise font aussi l'objet d'une étude.

2.2.2.1. Analyse du compte de résultat

Le compte de résultat constitue l'historique de l'activité d'une entreprise au cours d'un exercice. Il répertorie toutes les charges et tous les produits de l'année. (ROCHER-MEUNIER ; 2011 :103)

Les charges et produits sont répartis selon trois types d'activités : l'activité d'exploitation, l'activité financière et l'activité exceptionnelle. Le résultat net de l'entreprise est alors obtenu par la somme des résultats de ces trois activités après prise en compte de l'impôt.

Par ailleurs, des indicateurs visant à expliquer les différents stades de la formation du résultat ont été mis en place dans le souci d'une analyse plus pertinente des performances de l'entreprise : ce sont les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG).

Dans le SYSCOA (Système Comptable Ouest Africain), dix SIG sont calculés, à savoir : le Chiffre d'Affaire (CA), la marge commerciale, la marge de production, la Valeur Ajoutée (VA), l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), le Résultat d'Exploitation (REX), le Résultat Financier (RF), le Résultat des Activités Ordinaires (RAO), le Résultat Hors Activités

Ordinaires (RHAO) et le Résultat Net (RN). A ces 10 SIG, le SYSCOA ajoute deux indicateurs que sont la Capacité d'Autofinancement Globale (CAFG) et l'Autofinancement (AF).

Et, c'est à travers ces derniers que le banquier va analyser les performances du client via des ratios d'activité et de rentabilité qu'il calcule. Ces différents ratios sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°4 : Ratios d'activité et de rentabilité

	RATIOS	INTITULE	INTERPRETATION
RATIOS D'ACTIVITE	Marge commerciale/ CAHT x 100	Taux de marge commerciale	Ratio à comparer avec les autres entreprises du secteur. Son accroissement est signe d'une meilleure gestion de la part de l'entreprise.
	Marge de production/ Production x 100	Taux de marge brute	Idem que marge commerciale.
	VA/CAHT x 100	Taux de VA	Permet de juger de l'accroissement de l'efficacité de l'entreprise.
RATIOS DE RENTABILITE	EBE/CAHT x 100	Rentabilité brute d'exploitation	Représente la création de richesse par rapport à l'activité de l'entreprise.
	RN/CAHT x 100	Rentabilité nette	Représente la marge nette. Elle mesure la capacité de l'entreprise à assurer sa pérennité.
	RN/Capitaux propres x 100	Rentabilité des capitaux apportés	Mesure le rendement des capitaux propres.
	CAF/CAHT x 100	Marge d'autofinancement	Mesure la profitabilité de l'entreprise.

Source : Nous-mêmes à partir de KEISER (1998 : 239-244)

Une fois les ratios calculés, l'analyste va les comparer d'une part dans le temps en étudiant la variation en % sur les trois derniers exercices et d'autre part avec les normes acceptables afin de pouvoir juger de la bonne santé de l'activité et de la rentabilité de l'affaire. Cependant, notons que la variation du CA est le principal indicateur du niveau d'activité.

2.2.2.2. Analyse du bilan

Trader-finance (2011) définit le bilan tel un état de la situation patrimoniale d'une entreprise. Il se compose d'un actif qui correspond aux emplois de l'entreprise et regroupe tous les éléments du patrimoine ayant une valeur économique pour l'entreprise. La seconde partie de son bilan est son passif qui matérialise les ressources dont dispose l'entreprise pour financer son activité.

Autrement dit, c'est un document comptable qui répertorie à un moment donné les ressources utilisées par l'entreprise (passif) et la manière dont elle les emploie (actif).

L'analyse du bilan consiste principalement à apprécier la solvabilité et la liquidité de l'entreprise à travers l'étude de sa structure financière. Un accent particulier sera mis sur l'autonomie financière, l'endettement et les trois grands indicateurs de structure du bilan que sont le Fonds de Roulement (FR), le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et la Trésorerie Nette (TN).

Le FR représente la part des capitaux permanents qui n'a pas été investi en actifs fixes et reste disponible pour le financement du cycle d'exploitation (KNEIPE ; 1997 :23). Autrement dit, selon PRUNIER (1996 :40), il représente l'excédent de capitaux laissé à disposition de l'activité par la structure financière. Ce dernier précise que le FR doit dégager un excédent croissant dans le temps pour assurer l'indépendance et la solvabilité de l'entreprise.

La différence entre l'actif circulant et le passif circulant représente le BFR. Pour PRUNIER (1996 :41), il traduit le besoin de capitaux de l'activité pour son fonctionnement. En effet, ce BFR est issue du décalage dans le temps entre le règlement des dépenses (dettes fournisseurs) et l'encaissement des recettes (créances clients). Lorsque le BFR est positif, il traduit un besoin de financement pour l'entreprise ; s'il est négatif il implique une capacité de financement.

La Trésorerie Nette représente soit le financement à CT nécessaire à l'entreprise pour combler l'écart négatif provenant de la différence entre le FR et le BFR, soit le placement à CT effectué par l'entreprise grâce à l'écart positif constaté entre ces deux mêmes entités (KNEIPE ; 1997 :38). Elle se calcule par la différence entre la trésorerie active et la trésorerie passive ou entre le FR et le BFR.

Après avoir étudié ces trois grands indicateurs du bilan, le banquier va approfondir l'analyse en portant une attention particulière aux ratios d'autonomie financière, de solvabilité et de liquidité qui sont généralement appelés ratios de structure financière. Ces ratios sont présentés dans le tableau ci après :

Tableau n°5 : Ratios de structure financière

	RATIOS	INTITULE	INTERPRETATION
RATIOS D'AUTONOMIE FINANCIERE	Intérêts/ EBE x 100	Poids des charges d'intérêts	Ratio déterminant la part de richesse créée par le cycle d'exploitation qui est affectée au remboursement des charges financières. S'il est >40% il traduit un fort surendettement de la firme.
	DMLT/CAF	Capacité de remboursement	Ce ratio évalue la capacité de remboursement de l'entreprise. Il indique le nombre d'années nécessaires à l'entreprise pour rembourser l'ensemble de ses dettes. Il doit être inférieur à 4.
RATIOS DE SOLVABILITE	Fonds Propres Nets (FPN)/ Total bilan x 100	Taux de capitalisation (ou couverture du risque global)	Représente le niveau de capitalisation de l'entreprise. Il doit être supérieur à 20%.
	Endettement financier/ FPN x100	Taux d'endettement global	Il permet de mesurer la dépendance ou l'indépendance vis-à-vis des prêteurs. Il doit être inférieur à 150%.
RATIOS DE LIQUIDITE	Actif circulant/ Dette < 1 an	Ratio de liquidité	Permet d'apprécier le degré de couverture de dettes à 1 an. Il doit être supérieur à 1.

Source : Nous –mêmes à partir de KEISER (1998 : 234-237) et BRUSLERIE (2002 : 186, 189)

2.2.2.3. Analyse des prévisions

Cette analyse se base sur les projections du client. On les retrouve généralement dans le business plan qui, d'après PRUNIER & al. (1996 : 43), est composé du plan stratégique et des prévisions de l'entreprise en termes d'exploitation et de financement. Ces prévisions

doivent être examinées avec prudence. En effet, le banquier doit s'assurer de leur crédibilité (pas trop optimistes ou surréalistes) en les validant par rapport à l'environnement économique, au passé de l'entreprise et à ses moyens.

2.2.3. Les relations bancaires

L'appréciation des relations bancaires s'effectue à partir des mouvements confiés, du fonctionnement du compte et de la rentabilité de la relation.

2.2.3.1. Mouvements confiés

Dans cette rubrique la banque évalue le montant des mouvements d'affaires que le client lui confie à travers le pourcentage de chiffre d'affaires domiciliés dans le compte sur les trois derniers exercices. Un pourcentage assez élevé est recommandé.

2.2.3.2. Fonctionnement du compte

Le fonctionnement du compte permet d'obtenir des informations utiles quant au sérieux du client et du respect des engagements qu'il a pris (respect ou non des limites accordées en matière de découvert, nombre de chèques et d'effets remis, rejets ou incidents de paiement). HUTIN (2008 : 443) précise que l'analyse du fonctionnement du compte cherche à définir les pourcentages d'utilisation des crédits risqués (découvert, facilité de caisse...) et non risqués (escompte) par l'entreprise.

2.2.3.3. Rentabilité de la relation

La rentabilité est également un aspect pris en compte lors de la décision de crédit. Elle s'apprécie à travers les agios perçus sur le compte.

2.2.4. L'analyse des risques

A cette étape, l'analyste crédit en charge du dossier fait un récapitulatif des éventuels risques courus par la banque en acceptant de financer le besoin du client. Parmi ces risques on trouve le risque de crédit ou de contrepartie, le risque de performance et le risque de change. Cependant, la banque met plus l'accent sur le risque de crédit car, comme le souligne BESSIS (1995 :15), le risque de contrepartie, ou risque de crédit, est le premier des risques auquel est confronté un établissement financier. GREUNING (2004 : 135) ajoute que ce risque est inhérent à l'activité bancaire et le définit comme le pourcentage de chances pour qu'un débiteur soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les

termes spécifiés dans la convention de crédit. Autrement dit, le risque de contrepartie désigne le risque de défaut de l'emprunteur face à ses obligations. Ce risque émane le plus souvent de la dégradation de la situation financière du client.

Ainsi, l'analyse du risque de défaillance de l'emprunteur à laquelle procède toute banque préalablement à l'octroi d'un crédit, vise à déterminer le risque d'occurrence d'un recouvrement difficile ou impossible. Pour SARDI (2002 :790) la qualité de ce risque s'apprécie en fonction d'un ensemble de critères quantitatifs et qualitatifs dont les principaux sont le secteur d'activité, la qualité des dirigeants et des actionnaires, la rentabilité, le cash flow, l'endettement, le FR, les garanties obtenues et l'opinion de l'exploitant.

Une fois les risques identifiés, l'analyste procède à la recherche d'éléments ou facteurs permettant d'atténuer les risques et en faire un risque acceptable pour la banque. A l'issue de cet arbitrage, ce dernier peut donner son avis motivé sur la qualité du dossier. Pour cela, il rédigera une synthèse dans laquelle il annonce les conclusions de son analyse en faisant ressortir les avantages et inconvénients liés au financement. Cette opinion peut également être synthétisée sous forme d'une note déterminée selon le système de notation interne de la banque.

Le dossier est ensuite soumis au comité de crédit. Si ce dernier juge que l'entreprise respecte toutes les normes requises pour bénéficier d'un financement, le crédit est accordé.

Notons que dans la plupart des cas des garanties sont requises afin de se prémunir contre une éventuelle défaillance du client. MATHIEU (1995 : 182-183) précise que la garantie doit être adaptée à la nature du crédit et négociée au même titre que les autres conditions du crédit. Chaque client, chaque dossier de crédit nécessitent une réflexion pour déterminer au cas d'espèce la garantie la plus appropriée.

2.3. Synthèse des critères d'octroi de crédits

Les principaux critères d'octroi de crédits appliqués aux particuliers et aux entreprises sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°6 : Synthèse des critères d'octroi de crédits

CRITERES D'OCTROI AUX PARTICULIERS	CRITERES D'OCTROI AUX ENTREPRISES
1- Analyse du profil de l'emprunteur : - situation familiale, - situation professionnelle, - patrimoine, - situation bancaire. 2- Analyse de la situation financière : - apport personnel, - capacité de remboursement, - taux d'endettement. 3- Analyse du risque : - credit scoring, - garanties, - assurances.	1- Analyse économique : - analyse de l'historique, - analyse de l'environnement, - analyse des moyens, - analyse de la stratégie. 2- Analyse financière : - analyse du compte de résultat, - analyse du bilan, - analyse des prévisions. 3- Relations bancaires : - mouvements confiés, - fonctionnement du compte. 4- Analyse des risques : - risque de crédit ou de contrepartie, - garanties.

Source : Nous-mêmes

Ce chapitre a mis en relief les critères d'octroi de crédits appliqués aux particuliers d'une part, et aux entreprises, d'autre part. Cependant, pour analyser ces différents critères dans une banque, il convient d'adopter une méthodologie de travail.

Chapitre 3 : Méthodologie de l'étude

La revue de littérature a permis de mieux cerner les principales caractéristiques des opérations de crédit et les différents types de crédits offerts par les banques d'une part, et de présenter les critères d'octroi de crédits appliqués aux particuliers et aux entreprises, d'autre part. A présent il serait judicieux de mettre en relief notre méthode de recherche.

Ainsi, au cours de ce présent chapitre, nous allons en premier lieu, présenter notre modèle d'analyse, ensuite nous exposerons les outils de collecte et d'analyse des données utilisés dans le cadre de notre analyse des critères d'octroi de crédits au sein de la BIS.

3.1. Présentation du modèle d'analyse

Le modèle d'analyse est un outil essentiel pour la méthode de recherche car il nous sert de guide dans notre étude. Il est le reflet de la synthèse de la revue de littérature et consiste en une représentation schématique de la démarche à suivre lors de l'analyse des critères d'octroi de crédit de l'entité étudiée.

Notre modèle d'analyse est structuré en trois grandes phases à savoir :

- la prise de connaissance de l'entité étudiée,
- la présentation des critères d'octroi,
- la formulation des recommandations.

Il est présenté selon la figure ci-après :

Figure n°3 : Modèle d’analyse



Source : Nous- mêmes

3.2. Techniques de collecte de données

Pour recueillir des informations exhaustives et significatives, nous avons utilisé trois grandes méthodes de collecte de données au cours de notre étude : l'analyse documentaire, l'observation physique et l'entretien.

3.2.1. L'analyse documentaire

L'objectif poursuivi à travers l'utilisation de cette technique est de prendre connaissance de la BIS afin d'avoir une vision globale de son fonctionnement. L'analyse documentaire a consisté en la consultation de documentation existante au sein de la banque, relative à son organisation, ses performances, aux produits de financement qu'elle propose ainsi qu'à son activité d'octroi de crédit. Les principaux documents que nous avons examiné durant notre séjour à la BIS sont : les données historiques, l'organigramme, les profils de poste (Chef de Département Financement et Analyste financier), les rapports d'activités 2010 et 2011, le manuel de procédures du Département Financement, les mémorandums sur les procédures de financement, les dossiers de crédit, les conditions de banque ainsi que tout autre document interne relatif à l'activité d'octroi de crédit. Cette analyse nous a permis de mieux comprendre l'organisation de la BIS et le fonctionnement de l'opération de crédit.

3.2.2. L'observation physique

L'observation est une technique pertinente permettant de recueillir le maximum d'information. En effet, le chercheur, pendant une certaine période, observe lui-même, de visu, le comportement des acteurs de l'entité étudiée dans l'exécution de leurs tâches quotidiennes à travers les processus. C'est dans cette optique que nous avons eu recours à cette technique afin de cerner l'ensemble du processus d'octroi de crédit de la BIS.

L'observation peut être participante ou non participante. Durant notre stage, nous avons ainsi, participé au déroulement des opérations de la banque, plus précisément au processus d'octroi de crédit. Ce qui nous a permis d'identifier les principaux critères appliqués par la banque, aux différents clients notamment les particuliers et les entreprises.

3.2.3. L'entretien

L'entretien consiste à utiliser un guide structuré pour aborder une série de thème préalablement définis avec des personnes ciblées. D'après ALBARELLO (2004 :63), l'entretien prend place dans une démarche globale, il poursuit un but particulier et il est

conduit en respectant diverses règles. Ainsi, avant tout entretien, il faut établir au préalable un guide des questions principales à aborder. Néanmoins, ce guide peut être modifié au fur et à mesure de l'entretien si le sujet aborde de lui-même des thèmes prévus.

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous avons pu interviewer les différents intervenants dans le processus d'octroi de crédit à savoir le Directeur d'Exploitation, les gestionnaires de comptes entreprises et particuliers, un analyste crédit, les gestionnaires de risque et un agent du Département Juridique. Ces entretiens ont été menés dans le but de connaître le rôle joué par chacun de ces intervenants dans le processus d'octroi de crédit et aussi de savoir sur quels critères ils se basent pour accorder un crédit au client. Ils ont été effectués à l'aide d'un guide reflétant les principaux points à aborder (Annexe 1, p98). L'utilisation de cette technique nous a permis de mieux orienter les discussions vers le sujet des principaux critères pris en compte dans l'octroi de crédit aux clients.

3.3. Outils d'analyse des données

Une fois la collecte d'information finie, les outils d'analyse employés sont : la narration et le tableau d'identification des critères d'octroi de crédits.

➤ La narration

Elle consiste à présenter les différentes phases du processus d'octroi de crédit ainsi que les intervenants. Pour une meilleure analyse, cette narration est illustrée par des schémas dans le chapitre 5.

➤ Le tableau d'identification des critères d'octroi de crédits

Cet outil permet de mettre en exergue les critères les plus pertinents dans un tableau synthétique (voir chapitre 6).

Ce chapitre a permis de présenter le modèle d'analyse sur lequel repose l'analyse des critères essentiels d'octroi de crédits bancaires appliqués par la BIS. Les différents outils choisis pour mener à bien notre étude nous permettront d'examiner ces critères afin de formuler des recommandations visant à les améliorer.

Conclusion de la première partie

Dans cette partie nous avons eu à présenter les divers aspects que revêt une opération de crédit au sein d'une banque. Pour cela la notion d'opération de crédit a été abordée à travers sa définition et ses caractéristiques, les différents types de crédits accordés aux particuliers ainsi qu'aux entreprises ont été présentés et le processus d'octroi de crédits a été décrit. Ensuite, ont été exposés les critères d'octroi de crédits appliqués aux particuliers d'une part, et aux entreprises d'autre part. Enfin, l'approche méthodologique de la recherche a été mise en exergue par la présentation du modèle d'analyse et l'explication des différentes techniques de collecte de données ainsi que leurs outils d'analyse utilisés dans le cadre de cette étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**DEUXIEME PARTIE : LES CRITERES
D'OCTROI DE CREDITS AU SEIN DE LA
BANQUE ISLAMIQUE DU SENEGAL (BIS)**

Introduction de la deuxième partie

L'octroi de crédit représente l'activité principale d'une banque, mais cette dernière s'avère être la plus risquée. En effet, dans l'industrie bancaire du XXIème siècle, le risque majeur demeure toujours et encore le risque de crédit. Cet état des choses a conduit les banques commerciales à renforcer davantage le dispositif de sécurité mis en place pour se prémunir d'un tel risque.

Pour REYNAUD (2001 : 46), comprendre l'appréhension du risque par la banque passe par l'analyse de son comportement et de ses modalités de gouvernement. Ainsi, dans chaque banque, l'octroi de crédit est régi par un certain nombre de critères définis en fonction de sa politique générale et de ses orientations stratégiques. A chaque demande que reçoit la banque, est réservé un traitement prédéfini basé sur une méthodologie d'étude des dossiers de crédit selon le type de clientèle. C'est le cas de la BIS qui a défini des critères d'appréciation de dossier de crédit qui déterminent la décision d'octroi ou non de crédit.

Cette deuxième partie du mémoire sera alors consacrée à l'identification et à l'analyse des critères d'octroi de crédit de la BIS.

A cet effet, elle sera accès sur :

- la présentation générale de la BIS (historique, missions et objectifs, organisation, financements proposés),
- la description du processus d'octroi de crédit,
- l'identification et l'analyse des différents critères.

Chapitre 4 : Présentation de la BIS

La présentation de la BIS s'articulera autour de quatre (4) points essentiels à savoir : sa présentation générale (historique, mission et objectifs), son organisation, ses produits et services offerts et les chiffres clés.

4.1. Présentation générale

La présentation générale de la BIS sera axée sur son historique, sa mission et ses objectifs.

4.1.1. Historique

En mars 1981 se créait une association de musulmans sous forme de holding, dénommée Dar Al Maal Al Islami (DMI) qui fixe son siège à Genève. Devenu très vite un puissant groupe financier islamique installé dans plusieurs pays du monde, elle fera sa pénétration en Afrique en 1983 avec la création de trois filiales dans trois pays d'Afrique de l'ouest à majorité musulmane : la Guinée, le Niger et le Sénégal.

La création des banques islamiques nécessitait une dérogation spéciale sur la loi N° 76-52 portant réglementation bancaire de l'UEMOA. En septembre 1982, après plusieurs investigations, le conseil des ministres de l'UEMOA autorisait la dérogation et dès mai 1983 les banques islamiques démarraient leurs activités sous la dénomination de Massraf Fayçal al islam (MFI).

À l'origine dénommée, MASSRAF FAYCAL AL ISLAMI SENEGAL, la Banque Islamique du Sénégal a été créée le 20 juillet 1982 sur la base du protocole signé le 14 octobre 1981 entre son Excellence Monsieur Abdou Diouf, Président de la République du Sénégal et son Altesse Royale le Prince Mohamed Fayçal AL SAOUD, Président du Groupe Bancaire DAR AL MAAL AL ISLAMI.

La base juridique qui régit les activités de cette nouvelle banque islamique est fixée par l'arrêté N° 015822/MEF/DGT/DMC du 24 Novembre 1983. Cependant, à la suite de nombreuses difficultés de gestion, les autorités de surveillance bancaire procèdent à la suspension provisoire de l'agrément de la banque en 1989.

Le 6 Février 1996, une restructuration avec un actionnariat et un conseil d'administration recomposés, une organisation bien conçue et une équipe managériale formée de professionnels permet à cette institution financière de rouvrir ses guichets au public. Elle se

présente ainsi sous la nouvelle dénomination de Banque Islamique du Sénégal (B.I.S.) et épouse la forme juridique d'une société anonyme au capital de F CFA 2 705 640 000 qui est passé à F CFA 10 705 640 000 en juin 2009. Il est partagé entre ses actionnaires dont la Banque Islamique de Développement (BID) est majoritaire depuis Juin 2009 en rachetant la part de DMI jusque là majoritaire.

A ce jour, l'actionnariat s'articule comme suit :

- Société Islamique pour le Développement du Secteur Privée (filiale BID) : 56,7% ;
- Société Générale d'Investissement : 16,2% ;
- Tamweel Africa Holding : 12% ;
- Banque Islamique de Développement : 9% ;
- Etat du Sénégal: 6% ;
- Autres privés : 0,1%.

4.1.2. Mission

Forte de l'appui de ses actionnaires de taille notamment la BID, une institution financière de caractère international, connue pour ses actions multiples et bénéfiques en faveur des pays membres des communautés musulmanes et de l'Etat sénégalais, dont les concours lui sont extrêmement précieux, la BIS se propose d'être un instrument complémentaire et original du développement économique et social du pays.

Son objet est de participer au financement non seulement des activités commerciales sur le plan interne et externe, mais également des opérations d'investissement et de production dans le domaine des biens et services.

Toutes les activités de la BIS se font dans le respect des principes de la finance islamique et des prescriptions de la Charia¹. Elle se donne ainsi comme mission d'effectuer de manière régulière et permanente des opérations commerciales, immobilières et financières et d'exercer ses activités sur la base d'un système de partage des pertes et profits, avec exclusion de toute perception ou paiement d'intérêt.

¹ Ensemble des recommandations et principes établis par le Coran et la Sounna

4.1.3. Objectifs

Forte de l'appui des principaux actionnaires, la BIS entend contribuer au développement économique du Sénégal. Dans cette optique, elle a prévu dans l'article 3 de ses statuts les objectifs fondamentaux ci-après :

- Mener des activités de collecte d'épargne et de distribution de crédits sur la base des principes édictés par l'islam, répondant ainsi aux besoins et aspirations d'une grande partie de la population Sénégalaise.
- Offrir aux entreprises et opérateurs économiques des services bancaires modernes et compétitifs en conformité avec les prescriptions de l'islam.

4.2. Administration et Organisation

Nous présenterons d'abord les membres de l'Administration de la BIS avant de décrire son Organisation.

4.2.1. Administration

La B.I.S est administrée par un Conseil d'Administration (C.A.) composé d'un représentant de la BID qui est généralement le président du C.A., d'un représentant de la Société Islamique pour le Développement du Secteur Privé (SID) et d'un représentant de l'Etat.

Le Directeur Général (DG) ainsi que le Directeur Général Adjoint (DGA) sont nommés par le C.A. Ils assurent la gestion générale de la banque et veillent à l'exécution des décisions prises par les administrateurs.

4.2.2. Organisation

La BIS est dirigée par un DG assisté par son adjoint et un comité de crédit, composé des directeurs et chefs d'agences.

L'organigramme (Annexe 2, p99) a été conçu dans le souci d'améliorer l'efficacité de ses services, l'organisation de ses différents départements mais également le suivi des risques. Ainsi, outre la Direction Générale, l'on répertorie huit (8) départements à savoir le Département Contrôle Interne (DCI), le Département Financement (DF), le Département d'Exploitation (DEX), le Département Risques et Contrôle des Engagements (DRCE), le Département Juridique (DJ), le Département Opérations (DO), le Département Informatique

(DI), le Département Administration et Personnel (DAP). A cela s'ajoute le service comptabilité.

Dans cette même logique, la B.I.S. qui se veut une banque de proximité afin d'offrir une meilleure prise en charge des besoins et exigences de la clientèle dispose, en plus du siège social, d'un réseau de 13 agences à savoir l'agence Principale (Fayçal), l'agence Sarraut, l'agence Lamine Gueye, l'agence Touba, l'agence Fass, l'agence Front de Terre, l'agence Sacré-cœur, l'agence Ouakam, l'agence Parcelles Assainies, l'agence HLM, l'agence Thiaroye, l'agence Pikine et l'agence Place de l'Indépendance.

L'organisation mise en place dispose d'une ressource humaine compétente et qualifiée et emploie près de quatre vingt (80) agents dont près de 15 % de cadres, 65% d'agents de maîtrise et 20% d'agents d'exécution qui sont chargés d'exécuter les différentes missions.

4.3. Services bancaires offerts et financements proposés

La BIS a pour activités principales l'offre de services bancaires et la réalisation d'opérations de financement islamique.

4.3.1. Services bancaires offerts

Comme dans toutes les autres banques classiques, la BIS propose à ses clients particuliers ou commerciaux des ouvertures de comptes ainsi que d'autres services bancaires répondant aux besoins de chacun de ses clients.

4.3.1.1 Types de comptes

Les clients de la BIS peuvent ouvrir trois sortes de comptes, selon la typologie classique :

- **Comptes Courants Islamiques**

Il s'agit de comptes de dépôts à vue non rémunérés dont l'ouverture donne lieu à la délivrance de chéquiers. Le dépôt initial minimum requis actuellement est de FCFA 100.000 pour les personnes physiques et GIE, de FCFA 500.000 pour les SARL et de FCFA 1.000.000 pour les SA. Ces comptes peuvent être tenus en monnaie locale ou en devises. Les comptes en devises sont soumis aux dispositions de la réglementation des changes.

- **Comptes d'épargne**

Ce sont des comptes de dépôts à vue, régis par les mêmes règles que les comptes courants islamiques sauf que leurs titulaires ne disposent pas de chèquiers. Le minimum exigé pour leur ouverture est actuellement de FCFA 25.000. Cependant, ce compte peut avoir un objet spécifique (épargne logement, épargne équipement, épargne pèlerinage...) permettant au titulaire d'obtenir un financement complémentaire au bout d'une certaine période.

- **Comptes d'investissement**

Les clients de la BIS peuvent ouvrir des comptes d'investissement à terme fixe de 90 jours, 180 jours, 360 jours ou plus avec un versement minimum de FCFA 2.000.000 ou des comptes à échéance indéterminée avec préavis d'une semaine ou de trente jours. Ces dépôts constituent des placements que la BIS se charge de faire fructifier pour le compte de ses clients. Les profits générés sont partagés selon une clef de répartition déterminée d'un commun accord entre les parties. La rémunération de ces comptes est généralement plus élevée que celle perçue par les titulaires de dépôts à terme dans les banques classiques.

4.3.1.2. Autres services bancaires

La BIS offre à la clientèle tous les autres services bancaires classiques ne comportant pas de perception ou paiement d'intérêts : opérations de change, de transfert rapide d'argent (RIA ENVIA, MONEY EXPRESS, Western Union), d'encaissement, de portefeuille, d'aval, de cautionnement, de confirmation ou de domiciliation, d'opérations de commerce extérieur.

Pour l'exécution diligente des opérations financières de la clientèle avec l'extérieur, la banque bénéficie de l'appui d'un réseau de correspondants composé de grandes banques étrangères et dont les principaux sont :

- L'Union des Banques Arabes et Françaises (UBAF, Paris),
- Fortis Bank SA/NV,
- British Arab Commercial Bank (BACB),
- BANK ASYA,
- ING Bank,
- Al Rajhi Bank.

4.3.2. Financements proposés

Les opérations de financement islamique réalisées par la BIS excluent toute forme d'intérêt et elles peuvent revêtir les formes suivantes :

- **Murabaha**

La Murabaha est un contrat par lequel un client qui souhaite acquérir des marchandises ou un bien quelconque demande à la BIS de les acheter pour les lui revendre au prix coûtant plus une marge bénéficiaire fixée d'accord parties. Le contrat de Murabaha précise notamment la nature de la marchandise, le prix d'achat, les charges, les prix de revient, la marge bénéficiaire, le prix de vente ainsi que les conditions de livraison et de paiement. La Murabaha peut porter sur des opérations de commerce intérieur ou extérieur.

- **Musharaka**

La Musharaka est une formule de financement participatif à travers laquelle, la BIS et le client participent ensemble au financement d'une opération. Les profits ou les pertes résultant de l'opération sont repartis entre le client et la BIS sur des bases fixées d'accord parties, au prorata de leurs apports respectifs. La participation de la BIS peut être continue, comme elle peut être dégressive. Dans le cas de la Musharaka dégressive le contrat précise les délais dans lesquels le client doit rembourser à la BIS sa participation et sa part de profit.

- **Mudaraba**

Le financement Mudaraba est accordé aux clients jouissant d'une bonne moralité et d'une parfaite maîtrise de leur domaine d'activité mais ne disposant pas de ressources financières leur permettant de fructifier leur expertise. Ainsi dans le contrat de Mudaraba, le client apporte son expertise et la banque apporte le financement nécessaire à la réalisation de l'opération. Les profits générés par l'opération sont partagés entre la BIS et le client suivant une clef de répartition définie à l'avance. Si l'opération est déficitaire, le client perd son effort et la BIS supporte la perte à condition toutefois qu'il n'y ait pas de faute de gestion imputable au client.

- **Ijara ou leasing**

L'Ijara consiste pour la BIS à acquérir des biens qu'elle met à la disposition du client en location simple. Dans ce cas, la BIS perçoit un loyer pour le service rendu.

- **Ijara wa iktina ou location vente**

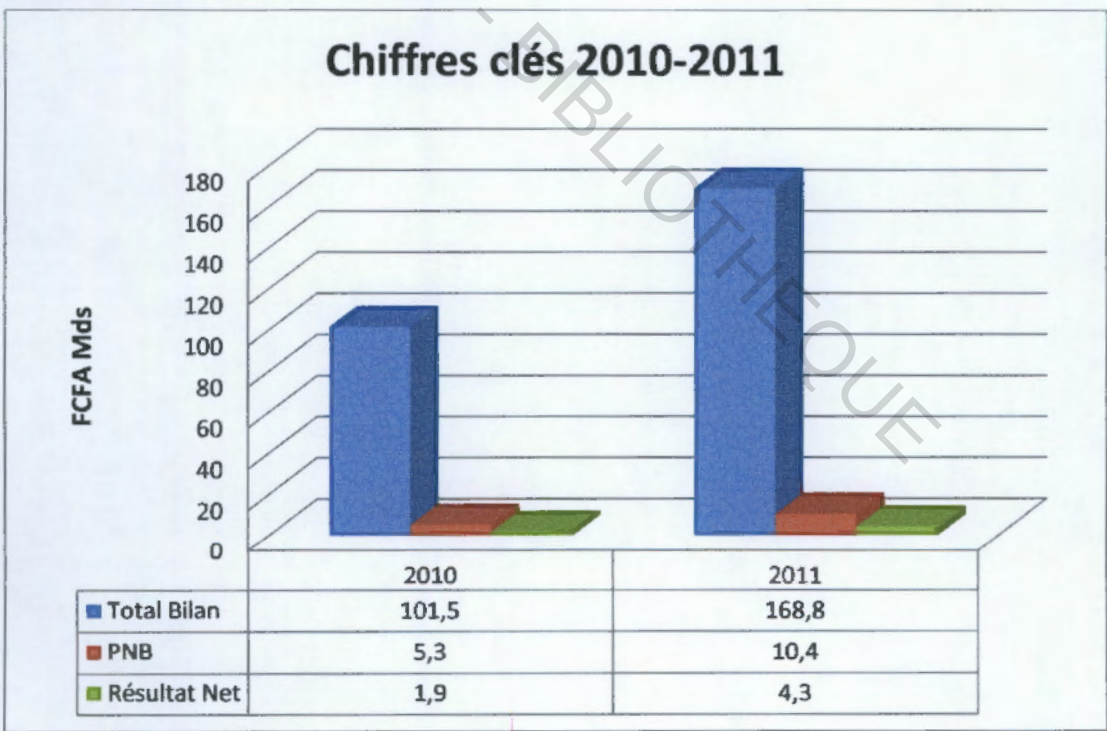
La BIS achète des biens qu’elle met à la disposition du client sur la base d’un contrat de location vente moyennant paiement d’un loyer convenu d’accord parties. Le client verse les loyers dans un compte d’investissement islamique dont le solde créditeur sera affecté au terme de l’opération à l’achat du bien objet du contrat. Ce compte d’investissement dans lequel sont déposés les loyers est rémunéré par la BIS au profit du client.

- **Kard hassan ou financement non rémunéré**

Le financement Kard Hassan est un financement à caractère social au terme duquel la BIS ne reçoit du bénéficiaire aucune rémunération. La seule obligation du client consiste à rembourser à l’échéance le montant du capital qui lui a été prêté.

4.4. Chiffres clés

Figure n°4 : Chiffres clés BIS 2010 - 2011



Source : WADE (2012 : 12, 14 et 16) et BIS (2012)

Après avoir présenté la BIS dans sa globalité dans ce chapitre, le chapitre qui suit mettra en exergue le processus d’octroi de crédit, les types de financements proposés aux particuliers et aux entreprises ainsi que les critères essentiels déterminants la décision d’octroi du crédit.

Chapitre 5 : Critères d'octroi de crédits de la BIS

Comme dans toutes les banques, l'opération d'octroi de crédit au sein de la BIS est subordonnée aux respects d'un certain nombre de critères bâtis en fonction de la politique de crédit qui y est définie. En effet, l'accord de prêts s'appliquant à des situations très variées et complexes, la banque encourt différents risques qu'elle doit pouvoir maîtriser. Pour cela, la BIS a mis en place une procédure appropriée de traitement des demandes de financement lui permettant d'accorder des crédits à ses clients sur la base d'informations et d'éléments de décision fiables et objectifs.

Ainsi, dans ce chapitre, il s'agira de décrire d'abord le processus d'octroi de crédit de la BIS et ensuite de présenter les différents critères d'octroi de crédit appliqués aux particuliers d'une part, et aux entreprises d'autre part.

5.1. Processus d'octroi de crédit de la BIS

Nous présenterons tout d'abord les différents intervenants dans le processus et après nous décrirons les différentes étapes qui le compose.

5.1.1. Les intervenants

Au niveau du processus d'octroi de crédit, les principaux intervenants sont les suivants :

- Le Département d'Exploitation (DEX) :

Ce Département est chargé de prospecter le marché en vue d'attirer à la banque une clientèle solvable, ayant des activités diversifiées. Il a également pour fonction de proposer à la Direction Générale des opportunités de financement en harmonie avec la politique générale de la banque et de participer au développement de nouveaux instruments de financement.

- Le Département Financement (DF) :

Il a pour mission d'étudier et de monter les dossiers de crédit. Il est aussi chargé de la mise en place des financements. Par l'intermédiaire de l'analyste financier, il rédige, sur la base d'analyses approfondies, les propositions de financement à soumettre au Comité de Crédit en évaluant tous les risques potentiels. Il assure le suivi et le contrôle de toutes les opérations de financement jusqu'à leur dénouement.

➤ Le Comité Local de Crédit (CLC) :

Le CLC est un organe qui a la charge de statuer sur les propositions de crédit qui lui sont présentées. Il est composé du :

- Directeur du Département Financement ;
- Directeur de l'Exploitation ;
- Directeur du Département Juridique ;
- Directeur des Risques et du Contrôle des Engagements ;
- Directeur Général Adjoint (DGA) ;
- Directeur Général (DG).

➤ Le Département Risques et Contrôle des Engagements (DRCE) :

Ce Département est chargé d'étudier et d'évaluer de manière plus approfondie les risques relatifs à chaque dossier de crédit et de faire l'état de l'exposition de la banque.

➤ Le Département Juridique (DJ):

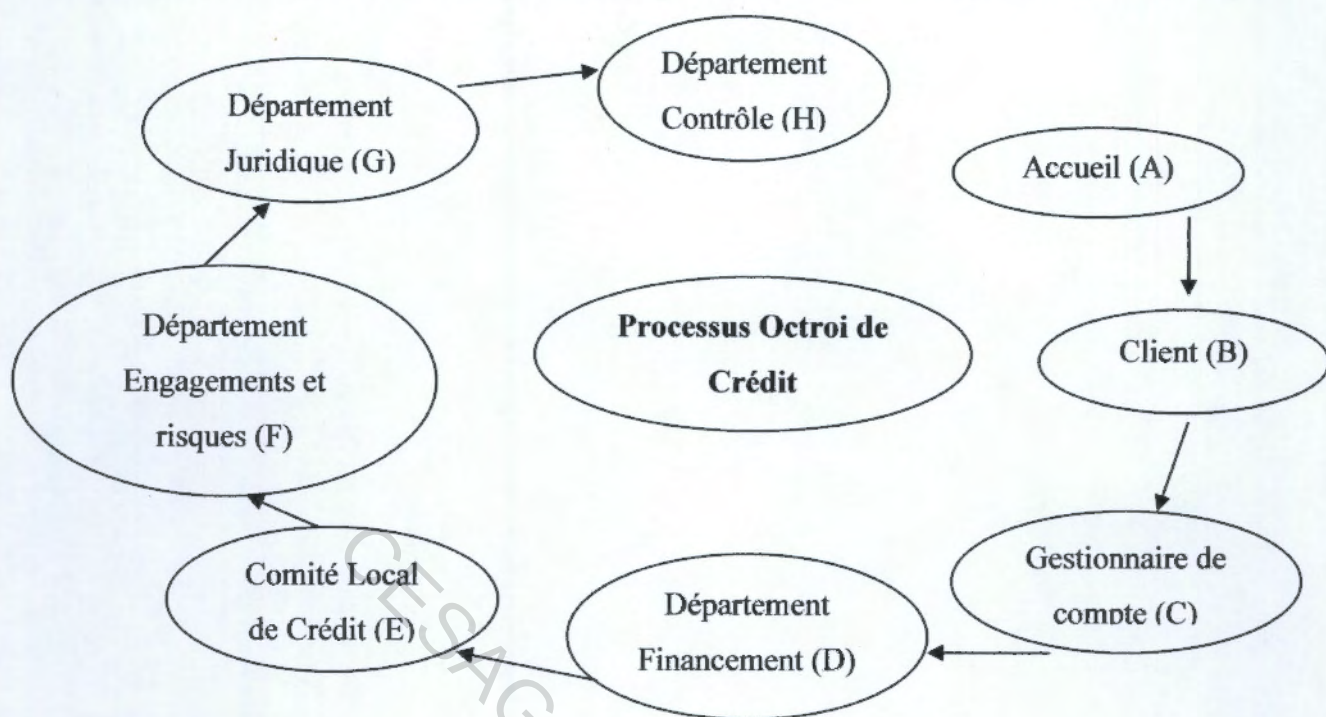
Il a pour mission d'effectuer l'analyse juridique des différents dossiers de crédit et de recueillir les garanties y afférents. Il assure le contrôle des garanties et procède à la vérification de leur validité en fonction des opérations. Ce Département est également chargé du suivi des contentieux des clients douteux et litigieux.

➤ Le Département Contrôle Interne (DCI) :

Le DCI est chargé de vérifier si toutes les procédures d'octroi et de suivi de crédits sont bien respectées. Il s'assure aussi de l'application correcte de la politique de maîtrise des risques par les exploitants bancaires et par tous les autres départements.

Les différents intervenants dans le processus d'octroi de crédit sont schématisés par ordre d'intervention dans la figure ci-après :

Figure n°5 : Ordre d'intervention des acteurs du processus d'octroi de crédit de la BIS



Source : DF/BIS (2010 : 1)

5.1.2. Les étapes du processus

Le processus d'octroi de crédits de la BIS comprend six étapes que sont :

- la réception du dossier de crédit;
- le montage du dossier de crédit ;
- la transmission du dossier au CLC ;
- la notification du crédit ;
- la mise en place du crédit ;
- le suivi du crédit.

5.1.2.1. Réception du dossier

Toute demande de crédit est déposée au niveau du DEX, elle est enregistrée dès réception sur un registre spécial. Le gestionnaire du compte du client qui reçoit la demande vérifie que toutes les pièces constitutives d'une demande de prêt sont fournies par le client. Ensuite, il procède à une étude préliminaire qui consiste à valider les informations recueillies auprès du client et des tiers. A cet effet, il enregistre toutes les informations concernant le client à savoir ses coordonnées, le montant et la nature du crédit demandé et les compare avec celles

obtenues lors des enquêtes sur le terrain pour assurer une plus grande fiabilité de l'information et juger de la bonne moralité du client.

Lorsque l'étude préliminaire est concluante, l'exploitant établit un compte rendu avec un avis motivé et le transmet ainsi que le dossier constitué au responsable du Département Financement pour étude et montage du crédit demandé. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si la demande est jugée inopportune, le dossier est classé sans suite avec une notification au client par écrit.

5.1.2.2. Montage du dossier de crédit

Le DF fera l'étude de la demande en associant le DJ qui doit en ce qui le concerne vérifier la régularité de la demande sur le plan juridique (dossier d'ouverture valide, informations utiles, etc.) et la validité des garanties proposées.

Le DF assure la continuité du travail déjà amorcé par la Direction de l'Exploitation et doit veiller à ce que les dossiers bancaires des clients soient complets.

Une fois reçu par le directeur du DF, le dossier des clients entreprises est remis aux rédacteurs qui en font un montage rigoureux à travers une analyse détaillée:

- résumé de la demande du client,
- analyse financière (au besoin) avec note sur les points forts et faibles de la relation,
- audit du dossier juridique (identité, adresse et justificatif de domicile, registre de commerce s'il s'agit d'une personne morale, inscription au journal d'annonces légales, signatures et habilitations, statuts, etc.),
- audit des garanties (garanties avec état de leur constitution, validité garanties, etc.)

Recommandations et suggestions.

Cette dernière étape est très importante dans la mesure où, hormis l'exploitant, les rédacteurs ont une meilleure connaissance du dossier. Ainsi, leur avis doit être objectif et motivé. Ils doivent émettre leurs réserves et, au besoin, en faire part au chargé de clientèle et par ricochet, au Directeur de l'Exploitation. Ils devront mettre en exergue tout point, aussi minime soit-il, pouvant aider le CLC dans sa prise de décision.

Quant aux dossiers des clients particuliers, les propositions de crédit sont généralement effectuées par le gestionnaire de compte du client concerné. Il vérifie également le respect des quotités cessibles et l'exhaustivité des pièces à fournir. Lorsque l'analyse est terminée, le gestionnaire donne son avis sur la qualité du dossier, présente un plan de remboursement et propose les garanties du client qui y sont adossées.

Le dossier, une fois monté, est transmis au CLC pour recueillir son avis.

5.1.2.3. Transmission du dossier au CLC

La demande de crédit sera soumise au CLC qui va l'examiner et chaque membre doit donner son point de vue par écrit avant sa transmission à l'autorité chargée de prendre la décision finale. Lorsque celle-ci est favorable au financement, un contrat de financement est établi.

Chaque directeur est tenu d'émettre son avis motivé quant à l'opportunité ou non, de donner une suite favorable à la sollicitation du client. Ils devront évoquer les éléments, qu'ils soient juridiques, financiers, économiques, etc., justifiant leur position.

Au niveau du DRCE, le dossier devra à nouveau faire l'objet d'une étude minutieuse avec la production d'une « fiche risque », afin de faire état de l'éventuelle exposition de la banque.

L'analyse des financements les plus importants se fait lors de réunions régulières. Pour les autres dossiers, la proposition circule tour à tour au niveau de chaque membre du comité qui donne son opinion sur les conditions d'octroi ou non du prêt sollicité.

Il peut arriver qu'il y ait des divergences d'avis entre les membres du CLC. Au cas échéant, la règle de la majorité de 3 voix contre 2 prévaut. Toutefois, l'application de la règle de la majorité est corrélée à l'avis favorable du DG. Par conséquent, en cas d'objection de ce dernier, le dossier est rejeté quelle que soit la majorité favorable requise. En cas de partage des voix, la voix du Directeur Général est prépondérante.

Par ailleurs, les dossiers relevant de la compétence du C.A. sont soumis à sa validation après avis favorable du CLC. Les décisions du conseil en matière de crédit sont prises à la majorité des membres du Conseil d'Administration.

Après l'avis définitif du CLC, le dossier est remis à la DRCE qui notifie immédiatement la décision au DF.

5.1.2.4. Notification du crédit

A partir de la fiche de décision du comité de crédit, le DRCE prépare la notification de crédit précisant les différentes modalités qui conditionnent l'octroi du prêt au client (Annexe 3, p100).

Ainsi, la notification est faite par la transmission d'une fiche synoptique, dans laquelle sont reprises toutes les informations relatives au financement autorisé, notamment la nature du crédit, les conditions générales du financement, les garanties à recueillir et le montant de l'autorisation.

La fiche de notification est transmise à la Direction de l'Exploitation et au Département Juridique (DJ) avec ampliation au Département Financement et à l'exploitant concerné.

Après inscription des garanties demandées, le DJ retourne la fiche de notification signée par le Directeur du Département avec la mention des actes et des inscriptions reçues au DRCE, DEX et DF (ce département reçoit l'original de la fiche).

Par la suite, le Département Financement notifie au client la décision prise par le CLC en lui envoyant un courrier (Annexe 4, p101) et le gestionnaire de compte convoque le client pour la signature du contrat.

5.1.2.5. Mise en place du crédit

La mise en place du crédit consiste à mettre à la disposition du client les fonds accordés en créditant son compte du montant du prêt. Elle est effectuée sur la base de la notification de crédit. En effet, le crédit est mis en place dès que toutes les conditions reprises sur la fiche de notification sont remplies.

Ainsi, préalablement au déblocage des fonds, une attention particulière est portée aux réserves et observations du CLC. Des vérifications doivent être faites notamment pour s'assurer que toutes les réserves ont été levées par le comité de crédit et que le contrat de prêt est signé en tenant compte de toutes les modalités prévues, entre la banque et le client. Toutefois, pour quelques anciens clients et selon la qualité des relations entretenues avec la banque, la mise en place peut se faire avant la réception de la notification de crédit et avant la levée de certaines réserves.

Le DRCE procède à la mise en place des lignes courantes (découverts, escomptes) et en ce qui concerne les financements Murabaha, ils sont mis en place au niveau du DF, par l'analyste crédit.

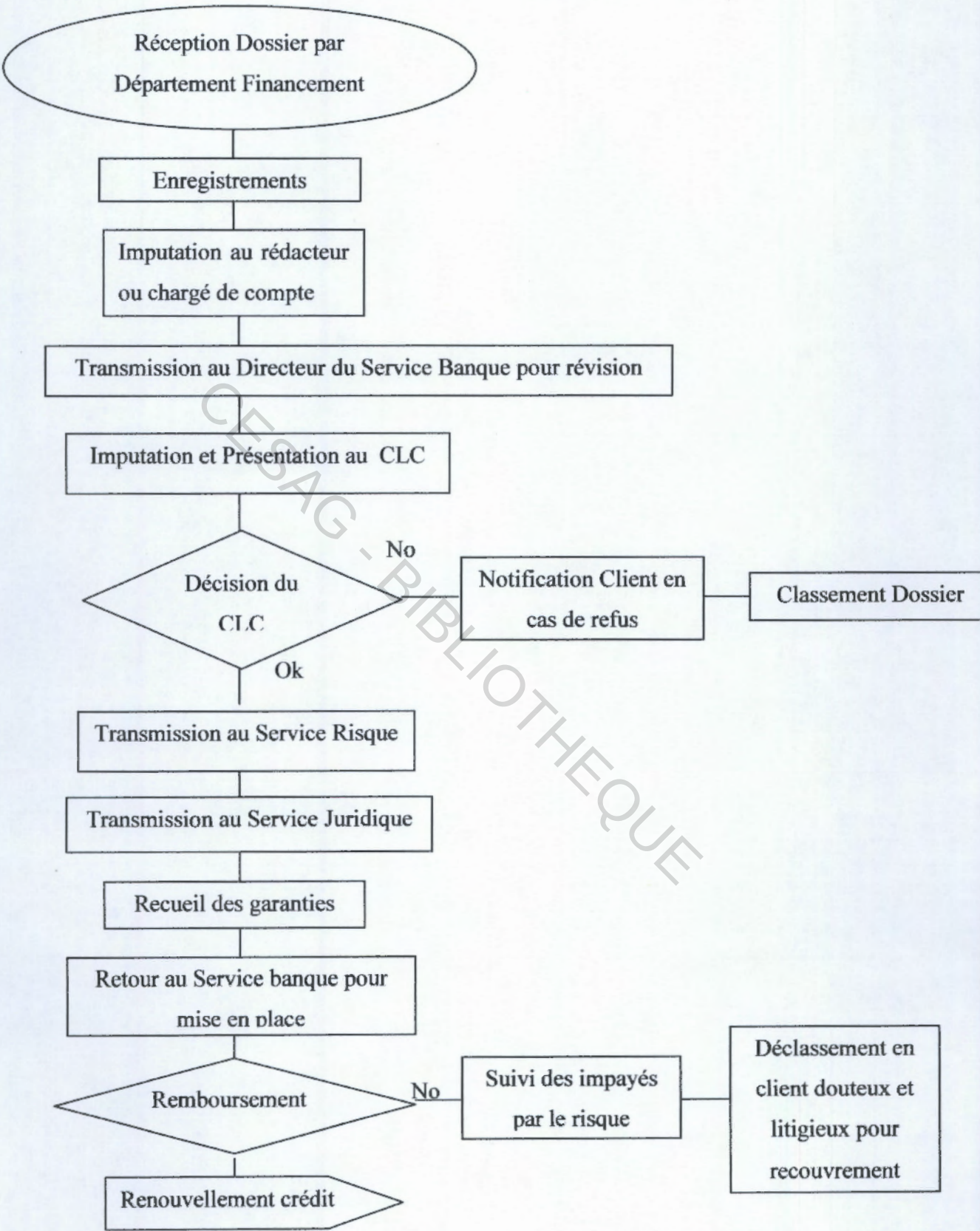
5.1.2.6. Suivi du crédit

Le suivi du crédit est du ressort du DRCE. Il s'agit du suivi des irrégularités pouvant être notées dans le déroulement des remboursements. Cela peut être à l'origine d'échéances impayées, de retard sur les remboursements.

Ainsi, le département peut proposer une restructuration du crédit en cas de difficultés de paiement de la part du client pour permettre un dénouement heureux du contrat de prêt. Des courriers de relance, de rappel d'engagement ou de mise en demeure sont également envoyés au client selon la situation du compte de ce dernier.

Le processus d'octroi de crédit de la BIS peut être schématisé de la manière suivante :

Figure n°6 : Ordinogramme processus d’octroi de crédits de la BIS



Source: Service Banque /BIS (2010: 1)

Les différents intervenants ainsi que leurs rôles dans le processus d’octroi de crédit est résumé dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°7 : Résumé des procédures de financement de la BIS

Intervenants	Actions amont (montage, circulation, etc.)	Actions aval (accord, notification, mise en place, suivi)
Client	* Demande de financement envoyé à la DG ou directement remise à l’exploitant * Fourniture de tout renseignement nécessaire * Entretien, négociation conditions, etc.	
DEX/Exploitants ou chargés de clientèle	Directeur de l’Exploitation : * Réception des demandes de la DG et dispatching entre les différents exploitants * Rejet demande inopportune * Réception de la demande montée du DF * Analyse technique * Emission d’avis avec justificatif à l’appui/recommandations et suggestions Exploitants/Chargés de clientèle : * Intermédiaire entre la banque et le client * Proposition de crédit ou réception demande client * Visite et entretien clientèle * Compte rendu de visite et/ou d’entretien * Transmission/soumission au DF pour montage * Rejet de dossier sur avis favorable du Directeur de l’Exploitation	Directeur de l’Exploitation : * Contresignature de la notification (accord/rejet provisoire ou définitif) * Information aux exploitants et mise en place des financements Exploitants/Chargés de clientèle : * Notification de la décision au client * Diligenter la procédure de renouvellement * Compte rendu état de la relation * Veille à la bonne issue du crédit accordé
DF	* Réception du dossier des exploitants * Montage dossier par les rédacteurs * Emission d’avis motivé avec justificatifs à l’appui	* Notification du financement au client (courrier) * Mise en place des financements

DJ	* Réception du dossier du Directeur de l'Exploitation * Contrôle des garanties + analyse juridique du dossier * Emission d'avis motivé avec justificatif/recommandations et suggestions	* Prise ou recueil des garanties et information DRCE * Vérification de la validité des garanties en fonction des opérations * Suivi contentieux des clients douteux, litigieux, etc.
DRCE	* Réception du dossier du Directeur Juridique * Nouvelle étude du dossier (analyse financière, juridique, etc.) * Production « fiche risque », risques courus gravités et atténuations * Avis motivé/recommandations et suggestions	* Notification décision du CLC et transfert aux parties prenantes dans les 48h suivant la décision * Veille au respect des conditions et réserves mentionnées * Veille à la prise effective des garanties * Mise en place des financements (découvert) * Suivi précontentieux du dossier
Direction Générale	* Réception de la demande clientèle/transfert au Directeur de l'Exploitation * Réception dossier traité par le DRCE * Centralisation des avis * Avis et orientations * Avis définitif (accord ou rejet par DG)	* Participation au suivi des dossiers * Participation à l'effort de recouvrement * Orientations, stratégies etc.

Source : DG/BIS (2011 : 8-9)

5.2. Critères d'octroi de crédits aux particuliers

Nous étudierons tout d'abord les différents types de crédits proposés aux particuliers avant de présenter les critères d'octroi de crédit qui leur sont appliquées.

5.2.1. Financements proposés

Les clients particuliers de la BIS sollicitent généralement 3 types de crédit :

- crédit à la consommation,
- crédit immobilier (terrains, villas...),
- crédit véhicule.

Ainsi, pour répondre à ces différents besoins, la BIS met à leur disposition des financements sous forme de Murabaha, Mudaraba et Mucharaka.

Cependant, pour bénéficier du crédit demandé, le client doit remplir un certain nombre de conditions.

5.2.2. Critères d'octroi de crédits

Pour formuler son besoin, le client contacte son gestionnaire de compte par écrit, il est tenu de confectionner un dossier selon la nature du crédit. Ce dossier doit contenir la demande écrite indiquant l'objet du prêt, le montant sollicité et la durée de remboursement ainsi que toutes les pièces justificatives permettant d'appuyer la demande.

Il y a, d'une part, les pièces justificatives telles que l'attestation de travail, les 3 derniers bulletins de salaire et une assurance vie qui sont requises pour tout dossier de crédit et, d'autre part, les pièces justificatives qui varient en fonction du type de crédit. Ainsi, en plus des documents communs, le client doit fournir, pour les crédits à la consommation ou les prêts véhicule, une facture proforma et pour les crédits immobiliers, des documents tels que le devis, le plan, l'autorisation de construire, le titre foncier ou permis d'occuper sont exigés.

Notons également que des frais d'ouverture et d'étude de dossier doivent être payés par le client. Ces frais dépendent du type et du montant du crédit sollicité. Ils sont déterminés selon une grille établie par la banque dans laquelle figure les conditions de banque relatives à chaque opération de crédit (annexe 5, p102).

Une fois le dossier reçu, le gestionnaire de compte va étudier la demande afin de recueillir le maximum d'informations sur son client. En effet, la connaissance du client est un critère très important dans l'octroi de crédit.

Les points sur lesquels le gestionnaire va insister sont : l'objet du prêt, l'âge, la solvabilité du client et l'historique du compte. A cela, s'ajoute la prise de garanties.

a) L'objet du prêt

L'objet du prêt doit être légal, réel et autorisé (lorsqu'il s'agit d'un prêt pour habitation par exemple, le titre foncier doit être fourni). Aussi, le besoin financé doit être licite du point de vue religieux et éthique. En effet, la finance islamique juge certaines activités et produits

illicites tels que les boissons alcoolisées, les drogues, les produits porcins, les activités liées aux jeux de hasard, le commerce des armes...

b) L'âge

L'âge est un facteur très déterminant dans l'octroi de crédit à un particulier. La banque est réticente lorsque le demandeur de crédit est près de l'âge de la retraite.

Elle préfère prêter à un jeune salarié qui est sous CDI dans une entreprise de bonne signature.

c) La solvabilité

Pour apprécier la solvabilité du client, le gestionnaire va analyser les sources de remboursement du particulier à travers ses avoirs financiers (salaire, épargne accumulé ou autres sources de revenus). Les sources de remboursement doivent être existantes, fiables et surtout pérennes.

Une attention particulière est portée sur le salaire du client en appréciant la qualité de l'employeur. Pour cela, l'analyste s'assure que l'employeur est une entreprise de renommée, bien structurée et qui a une bonne signature. Il va aussi vérifier le type de contrat que le client a signé avec son employeur. La banque demande au minimum un CDI ou une ancienneté d'au moins 12 mois. Elle accepte rarement de financer le besoin s'il s'agit d'un Contrat à Durée Déterminée (CDD).

Cependant, si le particulier bénéficie d'autres sources de remboursement fiables et pérennes telles que des loyers ou des pensions, le crédit peut lui être accordé.

Par ailleurs, le gestionnaire doit s'assurer que le remboursement périodique du prêt (principal + marge bénéficiaire + Taxe sur Opérations Bancaires (T.O.B)) soit inférieur ou égal au tiers du salaire net. Pour cela, il va faire une simulation à l'aide d'un tableau d'amortissement qui se présente comme suit :

Tableau n°8 : Tableau d'amortissement

N°	Echéance	Principal	Profit	T.O.B	Remb. Périod.	Capital Restant dû
1						
2						
3						
4						
5						
...						

Source : BIS (2011)

Si après simulation, le remboursement périodique s'avère plus élevé que le tiers du salaire, le montant du prêt est diminué ou l'échéance réaménagé. L'échéance peut être mensuelle, bimensuelle ou trimestrielle.

d) L'historique du compte

A ce niveau, la banque va examiner certains éléments lui permettant de juger du bon fonctionnement du compte du client. Ainsi, l'accent sera mis sur le nombre, le montant et la régularité des remises et la fréquence des découverts.

e) Les garanties

Pour se prémunir d'une éventuelle défaillance du client, le gestionnaire va exiger des garanties. Généralement pour les crédits aux particuliers et quelque soit l'objet du financement, la BIS exige comme garantie, aux salariés, la domiciliation irrévocable du salaire en réclamant au client une attestation de domiciliation établie par son employeur. Toutefois, si le crédit sollicité est d'ordre immobilier, une hypothèque est requise en plus de la domiciliation du salaire.

Si le particulier n'est pas salarié et qu'il bénéficie d'autres sources de revenus à savoir des pensions et des loyers, les domiciliations de ces derniers sont exigées.

En outre, pour les non salariés, une promesse d'hypothèque est demandée s'il s'agit d'un crédit immobilier ou un gage sur véhicule si le financement repose sur un véhicule.

Notons que la confiance qui règne entre la banque et son client et l'ancienneté de la relation sont aussi des facteurs importants qui entrent en jeu dans la décision d'octroi de crédit. En effet, la BIS prône pour une relation basée sur le win/win games avec ses clients particuliers.

5.3. Critères d'octroi de crédits aux entreprises

Avant d'exposer les critères d'octroi concernant les entreprises, nous exposerons les types de financements que la BIS met à leur disposition.

5.3.1. Financements proposés

Les financements proposés par la BIS, aux entreprises, couvrent aussi bien les besoins d'exploitation (crédits de trésorerie) que les besoins d'investissement (crédits d'investissement).

Ainsi, la BIS met à leur disposition :

- l'Ijara pour la couverture des besoins en équipements et d'investissement ;
- l'Istisnaa pour financer les travaux de construction, de réfection, d'aménagement et de finitions d'ouvrages. Elle permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs ;
- la Mudaraba pour l'accompagnement des entreprises dans leurs divers projets ;
- la Murabaha découvert/escompte/spot pour le financement de leurs besoins d'exploitation (stocks, matières premières, produits intermédiaires).

Et pour bénéficier de ces financements, l'entreprise doit être éligible aux critères essentiels définis par la banque.

5.3.2. Critères d'octroi de crédits

Comme pour les particuliers, l'entreprise doit formuler sa demande au niveau de son gestionnaire de compte en constituant un dossier avec tous les documents requis. Pour les entreprises les documents exigés sont généralement la demande détaillée (objet du prêt, montant, durée de remboursement, pièces justificatives), les états financiers des trois derniers exercices (compte de résultat et bilan), le business plan ou le compte prévisionnel et les garanties s'il y a lieu.

Une fois le document complet, le gestionnaire le transmet au DSB pour étude. Cette étude se fera selon plusieurs critères dont les plus pertinents sont : la rentabilité de l'activité, la situation financière, l'état des engagements, le fonctionnement du compte et les garanties.

a) La rentabilité de l'activité

Le rédacteur va d'abord chercher à cerner l'activité du client. Pour cela, il analyse l'environnement économique et le secteur d'activité dans lequel il évolue à travers une étude comparative par rapport aux autres entreprises évoluant dans le même secteur. L'accent sera mis sur la nature des activités exercées par l'entreprise ainsi que les moyens matériels (appareils de production) et humains (principaux dirigeants et leur fonction) dont elle dispose. Pour une analyse plus exhaustive de l'activité, le rédacteur peut demander le compte rendu de visite de l'entreprise au gestionnaire de compte. (Annexe 6, p105)

Ensuite, après avoir cerné la nature de l'activité de l'emprunteur, l'analyste va se pencher sur l'évolution du niveau d'activité et sur la rentabilité dégagée par cette dernière. En effet, la rentabilité de l'activité doit être suffisante pour assurer la pérennité de l'entreprise.

L'analyste va alors se baser sur le compte de résultat pour apprécier la rentabilité de l'activité à travers les SIG les plus pertinents, notamment le CA, la VA, l'EBE et le RN. Il va procéder à une analyse dynamique en comparant leur évolution sur les trois derniers exercices.

Cette analyse sera approfondie à l'aide de ratios de rentabilité calculés par l'analyste. Une attention particulière sera portée sur le ratio de rentabilité d'exploitation : EBE/CA .

Par ailleurs, pour faciliter l'analyse de l'activité et de la rentabilité, la BIS a mis en place un tableau qui se présente comme suit :

Tableau n°9 : Activités et rentabilité

En Ms de F CFA	N-2	N-1	N	Var N/N-1	Var N/N-2
CA					
EBE					
EBE/CA					
FRAIS FINANCIERS NETS					
FRAIS FINANCIERS/CA					
RESULTATS NET					

Source : DF/BIS (2011 :3)

Une fois, l’activité cernée, le rédacteur s’intéressera au bilan afin d’étudier la situation financière de l’entreprise.

b) La situation financière

La situation financière de l’entreprise s’apprécie à travers l’analyse de sa structure financière. Le rédacteur mettra l’accent sur la solvabilité, la liquidité et le niveau d’endettement du client. Il s’agira donc d’analyser sa capacité de remboursement afin de s’assurer qu’il sera dans la possibilité de couvrir les échéances de remboursement.

L’analyse de la structure financière de l’entreprise s’effectue à l’aide d’un tableau dans lequel figure les principaux indicateurs d’endettement et de capitalisation. Ce tableau est présenté ci-dessous.

Tableau n°10 : Structure financière

En Ms de FCFA	N-2	N-1	N	Var N/N-1	Var N/N-2
TOTAL BILAN					
IMMOBILISATIONS NETTES					
FONDS PROPRES =ACTIF NET					
% FP / TB					
ENDETTEMENT FIN NET					
ENDETTEMENT FIN NET/FP					

Source : DF/BIS (2011 :4)

Un accent particulier sera également mis sur le niveau de capitalisation de l’entité ainsi que sur l’évolution du capital depuis sa création.

Le niveau d’endettement et la capacité de remboursement peuvent également être appréciés grâce aux ratios suivants :

Dettes financières/ Capitaux Propres (<33%)

DMLT/ CAFG (<4)

c) L’Etat des engagements

Afin d’avoir une idée plus global du niveau d’endettement du client, l’analyste va recenser l’ensemble des engagements qu’il a au niveau des autres banques en plus de ceux propres à la BIS sur les trois derniers mois, à l’aide du tableau suivant :

Tableau n°11 : Centrale des risques (en millions de FCFA)

	Mois 1			Mois 2			Mois 3			Moyenne	
	BIS	Globaux	% BIS	BIS	Globaux	% BIS	BIS	Globaux	% BIS	% BIS	Globaux
Crédits Garantis											
Effets hors Zone UEMOA											
Autres Crédits											
Total CT											
CMT/CLT											
Total Crédit											
Engts CT/ Caisse											
Obligation et caution											
Crédit bail											
Aval et caution											
Engts par signatures											
TOTAL											

Source : DF/BIS (2011 : 2)

Pour renseigner ce tableau, l’analyste va solliciter le concours du DRCE. En effet, c’est ce département qui est le mieux habilité pour acquérir les renseignements par rapport aux engagements des entreprises.

Pour ce faire, le DRCE dispose de deux sources d’informations. Il peut consulter la centrale des risques publiée par la BCEAO et/ou se renseigner au niveau des banques dans lesquelles le client a ouvert des comptes. Pour plus d’authenticité, il peut réclamer au client une attestation d’engagement ou de non engagement émise par ces dites banques.

d) Le fonctionnement du compte

Le fonctionnement du compte est aussi un critère important du moment où il permet d'obtenir des informations utiles quant au sérieux du client et au respect des engagements qu'il a pris.

Les éléments à examiner sont :

- la régularité et la suffisance des mouvements confiés (statistiques) ;
- le % de CA domicilié (si le client a plusieurs banques, cette information permet d'apprécier la répartition du CA entre les banques) ;
- le respect ou non des limites accordées en matière de découvert, d'escompte ou de spot ;
- les éventuels rejets ou incidents de paiement.

Afin d'avoir une idée plus élargie du sérieux du client, le gestionnaire de compte contacte les banques sœurs pour obtenir des informations commerciales et sur le fonctionnement du compte.

e) Les garanties

La garantie est très importante car elle apporte un supplément de sécurité pour la banque. Elle dépend du type de crédit sollicité, du montant du financement et de la qualité du client. En effet, pour les grandes entreprises bien structurées avec de bonnes perspectives, une garantie n'est pas exigée. Par ailleurs, la BIS réclame plus de garanties pour les crédits de trésorerie que pour les crédits d'investissement.

On distingue deux types de garanties : les garanties réelles (nantissement, gage ou hypothèque) et les garanties personnelles (cautionnement).

Les garanties qui sont le plus souvent recueillies par la BIS sont :

- le nantissement de Dépôt à Terme (DAT),
- le nantissement du matériel lorsque le financement concerne un matériel d'exploitation,
- l'hypothèque pour les crédits immobiliers (Titre Foncier, promesse d'hypothèque),
- le gage pour les prêts véhicule,
- le cautionnement personnel (généralement ce sont les dirigeants de la société qui se portent garants).

Ainsi, c'est sur la base des différents critères identifiés précédemment que le rédacteur va monter le dossier de crédit et émettre son avis motivé (Annexe 7, p106).

Par ailleurs, la connaissance du client et la qualité de sa signature restent les critères les plus importants aux yeux de la BIS.

Ce chapitre nous a permis d'identifier les principaux critères d'octroi de crédits appliqués par la BIS à sa clientèle particulier ainsi qu'à sa clientèle entreprise. Dans le chapitre suivant, ces critères feront l'objet d'une analyse en faisant ressortir les points faibles et les points forts. Une amélioration de ces critères sera ensuite traduite en recommandations.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 6 : Analyses et recommandations

Ce chapitre consistera d'une part, à examiner les critères d'octroi de crédits de la BIS afin de déceler les faiblesses, les problèmes éventuels et conséquences que cela pourrait engendrer quand au bon fonctionnement de la banque ; et d'autre part, à apporter des solutions correctives formulées sous forme de recommandations.

6.1. Analyse des critères d'octroi de crédits de la BIS

Nous allons d'abord analyser les critères d'octroi aux particuliers pour ensuite se pencher sur ceux relatifs aux entreprises.

6.1.1. Aux particuliers

Nous procéderons à une analyse proprement dite des critères appliqués aux particuliers avant d'en relever les faiblesses.

6.1.1.1. Analyse

Afin de procéder à une analyse fondée sur des bases claires et pertinentes, elle se fera à l'aide d'un tableau qui mettra en exergue les principaux critères d'octroi de crédits que la BIS applique à ses clients particuliers et les analyses que nous en tirons.

Tableau n°12 : Analyse des critères d'octroi de crédits aux particuliers

CRITERES D'OCTROI DE CREDITS	ANALYSES
Contenu du dossier	Au niveau de la constitution du dossier de crédit, nous remarquons que certains documents très utiles à l'étude de la demande ne sont pas exigés. En effet, comme documents indispensables à toute demande de crédit d'un particulier, la BIS n'exige que l'attestation d'emploi, le CDD, les bulletins de salaire et une assurance vie. Or, d'autres documents tels que l'état déclaratif du patrimoine et l'assurance perte d'emploi sont aussi importants que les premiers pré- cités.
Objet du prêt	L'objet du prêt est subordonné aux principes de la finance islamique, il doit être licite et réel. Cependant, nous constatons une absence de vérification du caractère licite de l'objet de financement, de la part du gestionnaire de compte. Cette négligence peut conduire au détournement

	de l'objet du prêt par le client.
Solvabilité	Nous notons que l'analyse de la solvabilité du client est essentiellement basée sur son salaire ou ses pensions si le client n'est pas salarié. En effet, dans le calcul de la quotité cessible, seul le salaire est considéré alors que les charges du client (loyers, factures eau et électricité, scolarité des enfants...) doivent également être prises en compte. Le calcul de la capacité de remboursement du client est alors biaisé. En outre, La BIS ne se renseigne pas sur la situation familiale et le logement du client qui sont des critères permettant également d'apprécier sa solvabilité.
Age	La BIS apprécie l'âge du particulier en faisant le rapprochement avec son ancienneté dans l'entité dans laquelle il travaille. La carte nationale d'identité contenue dans le dossier d'ouverture de compte permet aussi de connaître l'âge précis du client.
Historique du compte	L'historique du compte est un des critères qui n'a pas autant d'importance dans l'étude du dossier de crédit. Et même s'il est pris en compte, le gestionnaire ne fait que vérifier si le compte du client n'est pas sujet à plusieurs découverts. Il n'accorde pas d'attention au passé financier et au niveau d'endettement (possibles antécédents en matière d'endettement ou de solvabilité dans les autres banques) du client.
Garanties	Concernant les crédits aux particuliers, nous constatons que la garantie qui est la plus prisée au sein de la BIS est la domiciliation irrévocable du salaire ou de toute autre source de revenus si le client n'est pas salarié. L'apport personnel est très rarement exigé alors que c'est une garantie toute aussi importante.

Source : Nous-mêmes

6.1.1.2. Faiblesses

➤ **Au niveau du contenu du dossier**

Certains documents contenant des informations pertinentes sur le client tels que l'état déclaratif du patrimoine, la déclaration des revenus ou les relevés de comptes bancaires et, qui sont également déterminants pour la prise de décision ne sont pas réclamés dans le dossier de crédit.

➤ **Au niveau de l'objet du prêt**

Le gestionnaire de compte ne vérifie pas systématiquement le caractère licite (en accord avec les principes de la finance islamique) de l'objet du financement avant de transmettre la demande de prêt à l'étude. La BIS est alors exposé au risque de détournement de l'objet du prêt par le client.

➤ **Au niveau de l'analyse de la solvabilité**

L'appréciation de la solvabilité du client n'est pas exhaustive. En effet, l'analyste ne prend pas en compte les dépenses récurrentes et incompressibles du client (loyers, impôts, factures d'eau et d'électricité...) dans le calcul de sa capacité de remboursement. Ce calcul est par conséquent, biaisé.

➤ **Au niveau de l'analyse du passé financier**

Le passé financier du client ainsi que son niveau d'endettement ne sont pas analysés dans l'étude du dossier pour cause d'informations insuffisantes. Cependant, ce sont des éléments assez significatifs, susceptibles d'aider à la décision d'octroi de crédit. Un prêt pourrait alors être accordé à un client déjà surendetté.

➤ **Au niveau du recueil des garanties**

La BIS n'exige pas un apport personnel à la plupart des clients demandant un crédit immobilier. A cela s'ajoute l'absence d'une assurance « perte d'emploi » parmi les garanties requises. De ce fait, la banque n'est pas totalement couverte en cas d'incapacité du client à faire face à ses engagements.

➤ **Au niveau de l'analyse du risque**

On note que la BIS n'a pas développé des outils pertinents tels que le credit scoring, permettant d'analyser de manière approfondie le risque encouru par rapport au financement des besoins des particuliers. Elle se trouve ainsi exposée à un risque de crédit élevée.

6.1.2. Aux entreprises

Nous analyserons d’abord les critères appliqués aux entreprises pour ensuite mettre en relief les faiblesses décelées.

6.1.2.1. Analyse

Comme pour les critères d’octroi de crédits aux particuliers, l’analyse des critères d’octroi de crédit aux entreprises se fera à travers un tableau qui traduira les critères essentiels d’octroi de crédits que la BIS juge déterminants ainsi que les analyses tirées de notre étude de ces critères.

Tableau n°13 : Analyse des critères d’octroi de crédits aux entreprises

CRITERES D'OCTROI DE CREDITS	ANALYSES
Contenu du dossier	Les principaux documents exigés aux entreprises sont la demande détaillée, les états financiers des trois derniers exercices, le compte prévisionnel et tout autre document ou renseignements pouvant appuyer la demande de crédit et permettant d’apprécier la qualité du client. Cependant, nous remarquons que les demandes sont souvent incomplètes et que la plupart des états financiers ne sont pas certifiés. L’appréciation du client peut alors être erronée pour manque d’informations pertinentes et fiables sur sa situation financière. La BIS est, par conséquent, exposée au risque d’insolvabilité du client pouvant entraîner une perte de ressources.
Activité et rentabilité	L’étude du secteur d’activité dans lequel évolue l’entreprise demandeuse de crédit est l’un des éléments sur lequel la BIS est beaucoup plus regardante comparée à l’étude des autres aspects tels que la concurrence, les clients et les fournisseurs. Seulement un analyste sur trois en tient compte. La politique commerciale, le marché, la stratégie et les perspectives sont également négligés. Concernant l’analyse de la rentabilité, la BIS s’appuie sur des ratios assez pertinents. Néanmoins, elle privilégie plus la rentabilité commerciale pure (EBE/CA) à la rentabilité nette (RN/CA) qui est un ratio aussi très parlant.
Situation financière	Le tableau d’analyse de la structure financière élaboré par la BIS

	fait juste ressortir le niveau d’endettement et la capacité de remboursement du client. Les ratios d’indépendance financière (Capitaux Propres/ Total Passif ou Capitaux Propres/Dettes) et de liquidité (Actif circulant/Dette<1an) ne sont pas calculés. De même que les indicateurs de structure du bilan, notamment le FR, le BFR et la TN qui sont des indicateurs très importants permettant de cerner le fonctionnement des cycles d’exploitation (délais clients et délais fournisseur) et de financement de l’entreprise, ainsi que la trésorerie mobilisée.
Etat des engagements	La centrale des risques sur laquelle se base la BIS pour recenser l’ensemble des engagements du client n’est pas actualisée. En effet, elle reçoit toujours celle de l’année en cours avec trois mois de retard. ; ce qui fausse l’estimation du niveau d’endettement actuel du client. Nous n’avons donc pas une idée précise des facilités octroyées par les autres banques du client au moment de sa demande de crédit. Toutefois, des demandes de renseignements commerciaux sont envoyées aux banques concernées.
Fonctionnement du compte	Ce critère est examiné sur tous les points (solde, CA domicilié, respect des limites accordées...) par la banque. Ce qui lui permet d’avoir une idée sur l’honnêteté du client.
Garanties	Nous notons une absence de garanties pour toutes les demandes de crédit. En effet, la BIS n’exige pas de garanties aux entreprises de bonne signature (entreprises bénéficiant d’accord de classement), cela n’empêche tout de même pas qu’elle soit exposée au risque d’insolvabilité du client. De plus, parmi les garanties qu’elle demande, nous remarquons l’absence d’une police d’assurance risques qui est une garantie notable.

Source : Nous-mêmes

Les critères analysés dans le tableau ci-dessus sont considérés comme les plus essentiels par la BIS alors que d’autres critères tels que l’organisation de l’entreprise, son actionnariat, ses fournisseurs, son type de clientèle, sa part de marché, la moralité des dirigeants, ses prévisions, et son pool bancaire sont tout aussi importants.

6.1.2.2. Faiblesses

➤ **Au niveau du contenu du dossier**

Les dossiers de crédit des entreprises que reçoit la BIS sont souvent incomplets. Par conséquent, l'analyste de crédit manque d'informations pertinentes sur l'entreprise pouvant entraîner une mauvaise appréciation de celle-ci.

➤ **Au niveau des états financiers**

D'une manière générale, les états financiers transmis à la BIS ne sont pas certifiés alors qu'ils sont la base de l'information financière sur l'entreprise. Cette dernière n'étant donc pas fiable, la banque se retrouve fortement exposée au risque d'insolvabilité du client pouvant se traduire par une perte de ressources.

➤ **Au niveau de l'analyse de l'activité et de la rentabilité**

L'étude de l'analyste de crédit sur l'activité de l'entreprise n'est pas exhaustive. Elle ne fait pas ressortir certains aspects très importants tels que la concurrence, les clients, les fournisseurs, la politique commerciale etc. Ainsi, ne connaissant pas tous les paramètres de l'activité de l'entreprise, le financement proposé peut ne pas être adapté à ses besoins.

Concernant l'étude de la rentabilité, on note l'absence d'un ratio essentiel à savoir la rentabilité nette. Ce ratio permet de s'assurer de la pérennité de l'entreprise et donc, sa non prise en compte pourrait entraîner une appréciation insuffisante de la performance de l'entreprise.

➤ **Au niveau de l'analyse de la situation financière**

Le tableau d'analyse de la structure financière conçu par la BIS ne met pas en exergue le niveau de capitalisation de l'entreprise ainsi que les ratios de liquidité et les indicateurs de structure du bilan. Ce sont des indicateurs essentiels pour l'évaluation de la solvabilité et de la liquidité de l'entreprise.

➤ **Au niveau de l'état des engagements**

La centrale des risques n'est pas actualisée. La BIS la reçoit avec trois mois de retard. Le niveau d'endettement de l'entreprise au moment de la demande de financement n'est donc pas connu alors que c'est une donnée importante dans la prise de décision.

➤ **Au niveau des garanties**

La BIS ne requiert pas de garanties pour toutes les demandes de financement. De plus, parmi les garanties qu'elle réclame on ne retrouve pas la police d'assurance risques. Ce qui rend son taux d'exposition au risque de crédit élevé.

Par ailleurs, lors de notre analyse, nous avons remarqué un retard dans le traitement des dossiers reçus, ce qui peut entraîner un manque de confiance de la part du client. Cela est dû à l'insuffisance de l'effectif. La BIS ne dispose que de trois (3) analystes crédit pour tous les dossiers de crédit reçus. De plus, ce sont eux qui sont également chargés de mettre en place les crédits.

6.2. Recommandations

L'analyse des critères d'octroi de crédits de la BIS nous a permis de déceler les points faibles et les problèmes rencontrés lors de l'étude des dossiers ainsi que les conséquences éventuels que cela pouvait entraîner. Pour pallier ces insuffisances, il convient donc de proposer des mesures à prendre par la formulation d'un certain nombre de recommandations. Ces dernières s'adressent à tous les acteurs de la banque intervenants dans le processus d'octroi de crédits.

Nous formulerons des recommandations d'abord pour les crédits aux particuliers, ensuite pour les crédits aux entreprises et enfin pour la BIS en général.

6.2.1. Pour les crédits aux particuliers

Nous recommandons :

- d'exiger plus de documents permettant d'appuyer la demande notamment l'assurance perte d'emploi, l'état déclaratif du patrimoine, la déclaration des revenus, les relevés de comptes bancaires etc.;
- de toujours vérifier le caractère licite de l'objet du prêt surtout après la mise en place;
- de tenir compte des différentes charges du client dans le calcul de sa capacité de remboursement et également de sa situation familiale ou de son logement;
- de se renseigner sur le passé financier du client et de son niveau d'endettement auprès des autres banques avec lesquelles il traite également ;
- d'exiger un apport personnel d'au moins 30% du montant du financement pour les crédits immobiliers ;

- d'utiliser la méthode du « credit scoring » afin de mieux appréhender les risques liés au financement du besoin de la relation.

6.2.2. Pour les crédits aux entreprises

Nous préconisons :

- de recueillir le plus d'informations possibles sur l'emprunteur à savoir l'organisation de l'entité (organigramme et taille de l'effectif), son actionnariat, la formation et l'expérience des dirigeants, sa clientèle, ses fournisseurs, ses concurrents, sa politique stratégique etc. ;
- d'exiger au client des états financiers des trois derniers exercices certifiés par un commissaire aux comptes ;
- d'effectuer plus fréquemment des visites sur le lieu d'exploitation du demandeur de crédit afin de mieux identifier les besoins à financer et de s'assurer également de leurs caractère licite ;
- d'intégrer des indicateurs beaucoup plus pertinents dans l'analyse des états financiers du client : le ratio de rentabilité nette pour l'analyse de l'activité, le FR, le BFR, la TN, les ratios de liquidité et d'autonomie financière pour l'analyse de la structure financière ;
- de se renseigner le plus possible auprès des confrères afin d'avoir une idée précise des relations que le client entretient avec eux et d'évaluer le montant total de ses engagements ;
- de toujours s'entourer de garanties quel que soit le client et d'exiger dans la mesure du possible une police d'assurance risques afin de mieux se prémunir contre le risque d'insolvabilité du client.

6.2.3. Pour la BIS en général

Nous recommandons :

- de recruter des ressources humaines suffisantes dans le but d'éviter les retards dans le traitement des dossiers de crédit ;
- de former régulièrement les rédacteurs sur les montages de dossiers de crédit afin que leur méthode d'analyse soit uniformisée;
- de mettre en place un système de vérification de la conformité des informations contenues dans les dossiers de crédit ;

- de ne pas instruire les documents incomplets, attendre que le client fournisse tous les documents nécessaires d'abord.

Les recommandations formulées ci-dessus participeront à une nette amélioration dans la gestion des opérations de crédit de la BIS. En effet, la mise en œuvre de ces mesures permettra à la BIS de bénéficier d'un dispositif efficace de traitement des dossiers de crédits, basé sur des critères pertinents. De surcroît, une meilleure appréciation du client pourra se faire.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Conclusion de la deuxième partie

Cette deuxième partie intitulée les critères d'octroi de crédits au sein de la BIS, nous a permis de procéder dans un premier temps à la présentation générale de la BIS à travers son historique, ses missions et objectifs, son administration et organisation, les produits qu'elle offre ainsi que les chiffres clés des exercices 2010 et 2011. En second lieu, nous avons décrit son processus d'octroi de crédits et identifié les principaux critères sur lesquels elle se base pour accorder un prêt aux particuliers et aux entreprises. Ensuite, ces critères ont fait l'objet d'une analyse à l'issue de laquelle certaines faiblesses ont été relevées. Enfin, des recommandations ont été formulées en vue de pallier les insuffisances décelées.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

L'environnement bancaire de l'UEMOA est caractérisé par un grand nombre de banques commerciales à fort potentiel qui participent au développement de l'économie des pays membres à travers leur activité principale : l'octroi de crédits aux entreprises et aux ménages. Cependant, les banques sont exigeantes et sensibles à la qualité des dossiers qu'elles financent. Elles cherchent de bons dossiers c'est-à-dire des dossiers sans risque ou à risques parfaitement maîtrisés.

En effet, en accordant un crédit, la banque fait face à un éventuel risque d'insolvabilité de l'emprunteur et doit, par conséquent, pouvoir juger de sa qualité via les informations fournies dans le dossier, avant de prendre la décision d'octroyer le crédit. C'est pourquoi la décision d'octroi de crédit par les banques, nécessite, au préalable une bonne connaissance du client qui sollicite le financement.

Toutefois, le plus souvent, le demandeur de crédit fourni soit un dossier incomplet, soit des informations erronées pouvant se traduire par une mauvaise appréciation de celui-ci. A cet effet, la banque doit redéfinir ses conditions d'octroi de crédit et instaurer une politique de crédit rigoureuse basée sur des critères bien définis.

C'est dans ce cadre que nous avons analysé les critères d'octroi de crédits de la BIS dans le but de contribuer à les améliorer et de proposer d'autres plus pertinents via les faiblesses relevées. Ainsi, au terme de notre étude, nous pouvons dire que les recommandations émises, visant à optimiser les critères appliqués au sein de la BIS pourrait contribuer à :

- rendre plus efficace le processus d'octroi de crédit,
- maîtriser convenablement les risques liés à l'opération de crédit,
- réduire le nombre de créances irrécouvrables,
- augmenter la rentabilité.

Néanmoins, pour que la prise en compte de ces recommandations soit plus effective, la BIS doit mettre en place un système d'information permettant de centraliser toutes les informations sur le client dès son ouverture de compte et développer des outils permettant de maîtriser parfaitement les risques.

Par ailleurs, impliquer les autorités du système bancaire, notamment la BCEAO, dans la détermination des critères d'éligibilité aux crédits ou la mise en place d'une base de données recensant toutes les informations nécessaires à l'appréciation des entreprises, pourrait constituer une solution plus optimale.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXES

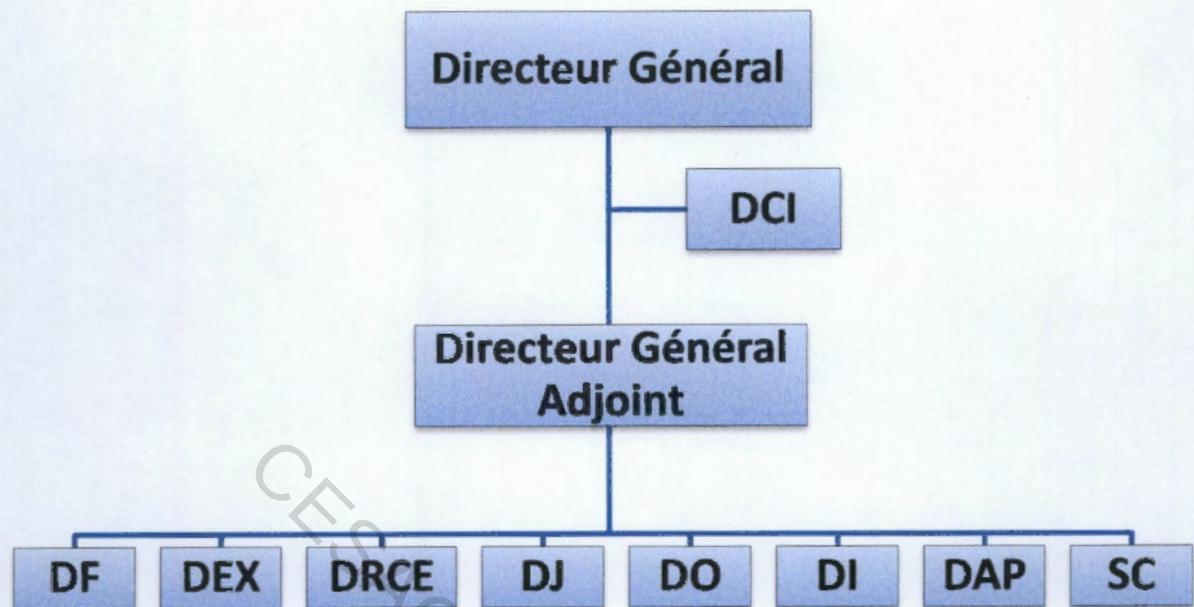
ANNEXE 1: Guide d'entretien

Sur la base de ce guide nous nous sommes entretenus avec les différents intervenants du processus d'octroi de crédit de la BIS.

1. Types de crédit accordés aux particuliers
2. Types de crédit accordés aux entreprises
3. Rôle dans le processus d'octroi de crédit et problèmes rencontrés
4. Eléments prédominants dans l'appréciation du client
5. Critères sur lesquels ils se basent le plus pour octroyer le crédit au client

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXE 2: Organigramme de la BIS



Source : Nous-mêmes selon les données de la BIS

- DCI :** Département Contrôle Interne
- DF :** Département Financement
- DEX :** Département Exploitation
- DJ :** Département Juridique
- DO :** Département Opérations
- DI :** Département Informatique
- DAP :** Département Administration et Personnel
- SC :** Service Comptabilité

ANNEXE 3: Fiche de notification du crédit

DECISION DU COMITE LOCAL DE CREDIT			
Autorisé le __/__/__			
AGENCE:		Gestionnaire/Rédacteur:	
N° compte:		Groupe d'affaires:	
Bénéficiaire:		Contact:	
	Autorisations/financements		
Nature crédits accordés	Montant accordé	Durée/Échéance	Taux/Commissions/profit
Soit un financement global de __ FCFA			
Conditions			
Garanties:		Conditions de mise en place:	
Département Juridique et contentieux:			
Date de notification:		Signature:	

ANNEXE 4: Lettre de notification de crédit

M. le Directeur Général

ENTREPRISE A

DAKAR

N/Réf. : SBE/BC/DN/ESE A

OBJET : Notification de financement

Monsieur,

Faisant suite à votre demande de financement, nous avons le plaisir de vous informer que notre Comité de Crédit a donné une suite favorable à votre requête dans les conditions suivantes :

- Morabaha CMT (besoins d'exploitation)

Montant : **F CFA 90 000 000** (Quatre vingt dix millions de francs CFA)

Durée : 36 mois

Marge de profit : 9% + TOB

Frais d'ouverture et de dossier : F CFA 100 000

- Caution en douane

Montant : **F CFA 30 000 000** (Trente millions de francs CFA)

Echéance : 31/12/2011

Marge de profit : 2% + TOB

- Garanties :

Hypothèque de 1^{er} rang sur TF n° XXX d'une superficie de xxx m² situé à *Dakar Boulevard El Hadji Djily MBAYE (ex Pinet Laprade)*

Vous remerciant de la confiance que vous avez bien voulu porter en notre Institution, veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de notre parfaite considération.

Le Département de l'Exploitation

Le Directeur du Service Banque et études

ANNEXE 5: Conditions de banque appliquées aux opérations de crédit

Khard Hassan	
Financement par caisse au titre duquel le bénéficiaire n'est redevable	
que du capital mis à sa disposition.	
Marge de profit	nulle
Délai de remboursement	12 mois maximum
Ouverture dossier	50 000
PDL	10 000
Etude dossier	100 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions
Morabaha	
Financement par achat revente d'un bien avec marge bénéficiaire fixée d'accord parties	
Marge de profit	A négocier
Ouverture dossier entreprise jusqu'à 50 millions	50 000
Ouverture dossier entreprise supérieur à 50 millions	100 000
Frais étude dossier particulier (0 à 50 000 000)	1%, minimum de perception 35 000
Frais étude dossier entreprise (0 à 5 000 000)	20 000
Frais étude dossier entreprise (5 à 50 000 000)	75 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (50 à 100 000 000)	150 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (100 à 500 000 000)	425 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (500 à 1 milliard)	0,5%
Frais renouvellement financement particulier	20 000
Frais renouvellement financement entreprise	50 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions
Musharaka	
Financement participatif avec partage des pertes et profits au prorata des apports	
Marge de profit	Clé partage à négocier
PDL	5 000
Ouverture dossier particulier	25 000
Ouverture dossier entreprise jusqu'à 50 millions	50 000
Ouverture dossier entreprise supérieur à 50 millions	100 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (0 à 5 000 000)	20 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (5 à 10 000 000)	75 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (10 à 100 000 000)	150 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (100 à 500 000 000)	425 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (500 à 1 milliard)	0,5%

Frais renouvellement financement particulier	20 000
Frais renouvellement financement entreprise	50 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions
Modaraba	
Conjonction du capital et de l'expertise de deux parties distinctes avec partage de bénéfice	
Marge de profit	Clé partage à négocier
PDL	5 000
Ouverture dossier particulier	25 000
Ouverture dossier entreprise jusqu'à 50 millions	50 000
Ouverture dossier entreprise supérieur à 50 millions	100 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (0 à 5 000 000)	20 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (5 à 10 000 000)	75 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (10 à 100 000 000)	150 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (100 à 500 000 000)	425 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (500 à 1 milliard)	0,5%
Frais renouvellement financement particulier	20 000
Frais renouvellement financement entreprise	50 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions
Ijara	
Achat de bien à mettre à la disposition du client sous forme de location simple	
Loyers	fixé d'accord parties
PDL	5 000
Ouverture dossier particulier	25 000
Ouverture dossier entreprise jusqu'à 50 millions	50 000
Ouverture dossier entreprise supérieur à 50 millions	100 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (0 à 5 000 000)	20 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (5 à 10 000 000)	75 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (10 à 100 000 000)	150 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (100 à 500 000 000)	425 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (500 à 1 milliard)	0,5%
Frais renouvellement financement particulier	20 000
Frais renouvellement financement entreprise	50 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions
Ijara Wa Iktina	
Achat d'un bien sur demande d'un client qui en dispose au titre d'un contrat de location vente	

Marge de profit	fixé d'accord parties
Loyers	fixé d'accord parties et fonction durée
PDL	5 000
Ouverture dossier particulier	25 000
Ouverture dossier entreprise jusqu'à 50 millions	50 000
Ouverture dossier entreprise supérieur à 50 millions	100 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (0 à 5 000 000)	20 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (5 à 10 000 000)	75 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (10 à 100 000 000)	150 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (100 à 500 000 000)	425 000
Frais étude dossier particulier ou entreprise (500 à 1 milliard)	0,5%
Frais renouvellement financement particulier	20 000
Frais renouvellement financement entreprise	50 000
Frais administratif et de structuration	1,25% montant égal ou sup à 300 millions

ANNEXE 6: Compte rendu de visite

Date :
Agence :

Marché : GE ☐
PROF ☐

ENTRE

PME ☒

Affaire: ENTREPRISE A
MM.
Titre :
Activité :
Adresse :
Téléphone :

COMPTE-RENDU DE VISITE

☐ A son initiative	☐ Téléphone
☒ A notre initiative	☐ Reçu par nous
☐ Client	☒ Visité par nous
☒ Non client	☐ Déjeuner

ET . M. J. AGOSSOU

Dans le cadre de la présentation prochaine d'un dossier de crédit en faveur du client cité en objet et relatif à :

- Découvert : FCFA 20 millions
- Morabaha.effet : FCFA 20 millions
- Caution en douane : FCFA 30.000.000

Nous avons effectué ce jour 15 juillet 2011 une visite de la ferme de Wayembam situé à une dizaine de kilomètres du village de Bambilor en allant vers le lac rose. Le lait est commercialisé sous le sigle «LACTA».

La ferme se trouve sur un terrain de 19 ha entièrement clôturé. Nous comptons 530 vaches décomposées comme suite :

- 80 vaches « sèches taries » (ne produisant plus de lait)
- 210 vaches laitières
- 240 Mâles

Certaines vaches, importées en 1995, proviennent du Danemark ; il s'agit de la race « Jersey ». D'autres, par contre ont été importées de France en 2002 ; il s'agit ici de la race « Holsen »

Les vaches sont séparées par plusieurs enclos ; les laitières des autres.

La production journalière est de 2.000 litres / jour. Entre janvier et février, elle peut atteindre 3.500 litres / jour.

Cette chute s'explique par une période de gestation des animaux.

Le système de multiplication bovine est l'insémination artificielle.

Le lait est collecté dans deux salles de traite et conservé à 4° (norme U.E.), ensuite il est commercialisé sur le marché local.

Deux vétérinaires sont en permanence sur le site

En plus d'être abonné à la SDE, le client a construit deux puits sur le site.

Les semences proviennent de la France et des USA.

Il existe une unité de transformation pour l'excédent de lait. Cette unité produit également des jus de fruit (mangue, goyave, orange.....). Elle est vendue sous le sigle « VIVA »

Pour la BIS

Jacques Philippe AGOSSOU

ANNEXE 7: Dossier de financement

CLIENT : ENTREPRISE A

**Rédacteurs : Mouhammad SAMB
Jamila ASSANE
Gestionnaire : Jacques AGOSSOU**

ADRESSE :

TELEPHONE:

STATUT : SARL

CAPITAL : FCFA 390 000 000

ACTIVITES :

NUMERO CLIENT:

ENTREE EN RELATION : 31/03/2010

DATE PROPOSITION : 25/08/2011

MARCHE	PME / PMI
Développement de la relation	X
Maintien de la relation	X
Réduction de la relation	

NATURE DES CREDITS En Millions de FCFA	Autorisations précédentes		Autorisations sollicitées		Engts au 25/08/11	Condition s actuelles	Conditions Proposées	Observations
	Limites	Validités	Limites	Validités				
-Découvert					+ 2			
S/Total/ Court terme					+ 2			
-CMT en cours								Hypothèque de 1 ^{er} rang TF n° xxx
-CMT sollicité (Morabaha)			90	31/07/14			9% + TOB	
S/Total/ Moyen et long terme			90					
								Hypothèque de 1 ^{er} rang TF n° xxx
Cauti on en Douane			30	31/12/11			2% + TOB	
S/Total engagements par signature			30					
TOTAL GENERAL			120		+2			

Frais de Dossier : F CFA 600 000 ^(*) ^(*) 425 000 + 175 000

Ouverture de Dossier : F CFA 100 000

Solde en date du 25/08/11 : F CFA 2 162 115

Ensemble engagements BIS : Néant

Engagements centralisés en millions de francs CFA

	Sept 2010			Oct 2010			Nov 2010			Moyenne	
	BIS	Globaux	% BIS	BIS	Globaux	% BIS	% BIS	Globaux	% BIS	% BIS	Globaux
Crédits Garantis											
Effets hors Zone UEMOA											
Autres Crédits		4			4			4			4
Total CT		4			4			4			4
CMT/CLT		286			585			587			486
Total Crédit		290			589			591			490
Engts CT/ Caisse											
Obligation et caution											
Crédit bail											
Aval et caution											
Engts par signatures											
TOTAL		290			589			591			490

Garantie proposée par le client :

- Hypothèque de 1^{er} rang sur TF n° xxx

HISTORIQUE SUCCINT:

ENTREPRISE A est une SARL au capital de 390 000 000 F CFA, créée le 23 Février 2000, dont M. Y né le 07 Septembre 1956 à Lamaramé Badian est le gérant statutaire et propriétaire.

L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de produits alimentaires (lait, jus de fruits, notamment) commercialisés sous les sigles « Lacta » et « Viva ».

L'unité de production se trouve à la ferme de Wayembam, située à une dizaine de kilomètres du village de Bambilor. Outre la qualité du système de production et les moyens humains mis en œuvre, ENTREPRISE A possède un parc bovin fourni et diversifié.

(Voir Annexes : Compte rendu de visite du 15 Juillet 2011 de M. J. AGOSSOU)

Par ailleurs, depuis la création de la société, le capital initial de 5 000 000 F CFA a connu deux augmentations passant d'abord à 10 000 000 F CFA, puis à 390 000 000 F CFA en Octobre 2009.

EVOLUTION DU CAPITAL :

Année	Evolution	Type	Géographie
2009	390 000 000 F CFA	N (*)	M. Y 39000 X 1P (**)
200X	10 000 000 F CFA	N	ND
2000	5 000 000 F CFA	N	M. Y 300 x 1P (60%) M. X 200 x 1P (40%)

(*) en Numéraires (**) 1P = 1Part = 10 000 FCFA

MOYENS HUMAINS:

PRINCIPAUX DIRIGEANTS Fonctions	NOMS PRENOMS	Année Naissance	Clients ou non
Gérant	YY XX	07/09/1956	

ACTIVITES ET RENTABILITE: (En millions de F CFA)

En Ms de F CFA	2010	2009	Var N/N-1
CA	589.15	787.29	74,83%
EBE	271.73	362.78	74,90%
EBE/CA (%)	46,12%	46,08%	
FRAIS FINANCIERS NETS	12.00	32.55	36,87%
F FINANCIERS/CA (%)	2,04%	4,13%	
RESULTATS NET	34.83	87.23	39,93%
CAFG	248.12	301.16	82,39%

S'agissant du ratio EBE/CA qui mesure la Rentabilité d'exploitation, il est stable sur les exercices 2009 et 2010 malgré une petite baisse des deux indicateurs (EBE et CA). Cependant, l'activité reste très rentable vu sa valeur élevée (46%)

La norme concernant le ratio Frais Financiers/CA est qu'il doit être inférieur à 35%, ce qui est bien le cas ici (2,04% en 2009 et 4,13% en 2010).

STRUCTURE FINANCIERE: (En millions de F CFA)

En Ms de FCFA	2010	2009	Var N/N-1
TOTAL BILAN	1247.27	1446.60	86,22%
IMMOBILISATIONS NETTES	1133.64	1237.49	91,61%
FONDS PROPRES =ACTIF NET	768.05	353.22	217,44%
FP / TB (%)	61,58%	24,42%	
ENDETTEMENT FIN NET	394.65	1018.77	38,74%
ENDETTEMENT FIN NET/FP (%)	51,38%	288,42%	

Le ratio FP/TB (%) a augmenté significativement entre 2009 et 2010. Cela s'explique par l'évolution du capital qui est passé de 10 millions à 390 millions. De notre point de vue, c'est une évolution positive car elle montre que l'entreprise est capitalisée et présente donc moins de risques.

Un autre effet collatéral de cette évolution de capital est la réduction significative du ratio Endettement Fin Net/FP (%) qui est de 0,51 pour 2010 contre 2,88 en 2009. Il est désormais conforme à la norme (<1).

DEMANDE DU CLIENT:

Le client sollicite tout d'abord un accompagnement bancaire à hauteur de 90 000 000 de F CFA sous forme de crédit amortissable sur 3 ans avec un différé de 3 mois pour le financement de son besoin en fonds de roulement.

En effet, la société ENTREPRISE A a initié sur fonds propres un ambitieux plan de modernisation et de diversification de ses produits. Le volet pratique de ce plan consiste en l'aménagement et l'équipement de nouvelles lignes de lait et d'eau.

A cela s'ajoute une nouvelle politique de communication de proximité par le biais de la publicité pour l'aspect marketing.

Une part importante du travail de notre relation dépend de ses importations de semences (France, USA) et de bétail (Danemark, France) notamment. La rapidité des délais, pour les formalités de douane en particulier, constitue un facteur clé de succès dans l'industrie agroalimentaire où les denrées sont vite périssables.

A ce titre, M. Y sollicite également une caution en douane pour un montant de 30 000 000 de FCFA (Voir Annexes : Soumissions).

La garantie proposée par le client est la suivante :

✓ **Hypothèque de 1^{er} rang sur TF n° xxx**

Il convient juste de préciser que la même hypothèque a servi de garantie à notre client pour un prêt d'un montant de 550 000 000 F CFA à la SGBS en 2003. Cette garantie est aujourd'hui levée et la valeur du TF situé en plein centre ville n'a pu qu'augmenter au fil des ans.

En outre, les chiffres d'affaires réalisés dans nos livres s'élèvent à :

- 125 250 000 F CFA du 01/01/2011 au 25/08/2011
- 58 485 565 F CFA en 2010

Toutefois, il est important de signaler que notre relation a d'autres engagements répertoriés au niveau de la centrale des risques (cf tableau plus haut).

Eu égard au bon Chiffre d'Affaires réalisé sur les deux dernières années et au bon fonctionnement du compte malgré une relation récente, mais surtout vu la qualité de la garantie hypothécaire proposée, nous soumettons favorablement la demande du client à l'approbation du CLC.

Financement Proposé :

1) Forme : MORABAHA CMT

- Durée : 3 ans
- Montant : F CFA 90 000 000
- Marge de profits : 9% + TOB

2) Caution en Douane

- Montant : FCFA 30 000 000
- Echéance : 31/12/2011
- Taux : 2% + TOB

3) Garantie :

- ✓ Hypothèque de 1^{er} rang sur TF n° xxx

Commentaires du Gestionnaire de compte :

AVIS DU COMITE LOCAL DE CREDIT

Client : ENTREPRISE A –

DIRECTEUR SCE BANQUE ET ETUDES :

DIRECTEUR EXPLOITATION :

DIRECTEUR JURIDIQUE :

DIRECTEUR DES RISQUES :

DIRECTEUR GENERAL ADJOINT :

DIRECTEUR GENERAL :

GLOSSAIRE

Charia	ensemble des recommandations et principes établi par le Coran et la Sounna.
Ijara	location.
Istinaa	contrat de vente/d'achat d'un bien à construire (sorte de sous-traitance).
Moucharaka	contrat entre plusieurs associés qui contribuent tant qu'au capital qu'à la gestion.
Moudharaba	forme d'association dans laquelle une des deux parties prenantes fournit le capital et l'autre le travail.
Mourabaha	contrat par lequel un créancier achète un bien pour le revendre avec une marge déclarée.
Qard hassan	prêt sans contrepartie.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES:

- 1) ALBARELLO Luc (2004), *Apprendre à chercher : l'acteur social et la recherche scientifique*, De Boeck Supérieur, 200 pages.
- 2) AL FAQIH (2008), Edition spéciale : *comprendre la finance islamique*, cellule du Fikh du Centre Islamique de la Réunion, Réunion, 4 pages.
- 3) ANDERSEN Arthur, BUSSAC Françoise, QUINAULT Martine (2001), *Le bilan d'une banque ou comment comprendre les états financiers bancaires*, Banque Editeur, 162 pages.
- 4) BADUEL Pierre Robert (2009), *Chantiers et défis de la recherche sur le Maghreb contemporain*, KARTHALA Editions, Paris, 600 pages.
- 5) BELKACEM Karima (2009), *De l'emprunt au surendettement : la situation des ménages en France*, édition l'Harmattan, 130 pages.
- 6) BESSIS Joël (1995), *Gestion des risques et gestion actif-passif des banques*, Dalloz, Paris, 574 pages.
- 7) BI TRA Doubi (2011), *Banque, finance & bourse : lexique des termes usuels*, préface du professeur Marcel J. Jabert, l'Harmattan.
- 8) BOULICOT Marie-Claude, DA SILVA Monique, DECORDE Lydie (2012), *Réponses aux besoins de la personne*, educargi éditions, Dijon, 196 pages.
- 9) CAUSSE-BROQUET Geneviève (2009), *La finance islamique*, Revue Banque édition, 215 pages.
- 10) CHANEL-REYNAUD Gisèle, BLOY Eddy (2001), *La banque et le risque PME*, Presses Universitaires Lyon, 188 pages.
- 11) CICILE Jean-Michel (2003), *Terminologie bancaire, financière et économique*, Revue Banque, 207 pages.
- 12) COOSEMANS Amandine (2010), *Les fonctions des banques de dépôts : corrigé et notes pédagogiques*, collection économie et société, Presses universitaires de Namur, CEDES, 36 pages.
- 13) COUSSERGUES Sylvie de (2007), *Gestion de la banque : du diagnostic à la stratégie*, édition DUNOD, 5^e édition, Paris, 272 pages.
- 14) DAMODARAN Aswath (2006), *Finance d'entreprise : Théorie et pratique*, De Boeck, 2^e édition, 1352 pages.
- 15) DAYAN Armand (2004), *Manuel de gestion*, volume2, ELLIPSES/AUF, 2^e édition, Paris, 975 pages.

- 16) DELREE Cécile, ALEXANDER Francine (2009), *Notions de droit civil*, De Boeck, Belgique, 152 pages.
- 17) DESMICHT François (2007), *Pratique de l'activité bancaire : gestion comptable, commerciale, informatique et financière – gestion des risques*, DUNOD, 2^e édition, Paris, 354 pages.
- 18) DIAW Abdou (2009), *Introduction à la finance islamique*, 58 p.
- 19) ECHAUDEMAISON Claude-Danièle (2003), *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, 6^e édition Nathan, Paris, 276 pages.
- 20) GALESNE Alain (1995), *Le diagnostic bancaire de l'entreprise*, CEREFIA, 2^e édition, Faculté des sciences économiques de Rennes, 329 pages.
- 21) GREUNING Hennie Van, BRATANOVIC Sonja Brajovic (2004), *Analyse et gestion du risque bancaire : un cadre de référence pour l'évaluation de la gouvernance d'entreprise et du risque financier*, éditions ESKA, 1^{ère} édition, Paris, 384 pages.
- 22) HUTIN Hervé (2008), *Toute la finance*, EYROLLES, 3^e édition, Paris, 952 pages.
- 23) KEISER Anne-Marie (1998), *Gestion financière*, Editions ESKA, 4^e édition, Paris, 638 pages.
- 24) KNEIPE Philippe (1996), *Trésorerie et finance d'entreprise*, Edition De Boeck Supérieur, 392 pages.
- 25) LA BRUSLERIE Hubert De (2002), *Analyse financière : information financière et diagnostic*, édition DUNOD, Paris, 472 pages.
- 26) MATHIEU Michel (1995), *L'exploitant bancaire et le risque de crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser*, la revue banque éditeur, IFCAM-CETCA, 301 pages.
- 27) MEUNIER-ROCHER Béatrice (2011), *L'essentiel du diagnostic financier*, Editions Eyrolles, 238 pages.
- 28) OCDE (2006), *Glossaire de l'économie de l'OCDE – Anglais - Français*, éditions OCDE, 559 pages.
- 29) PRUNIER Régis, MAUREL Patrick (1996), *L'ingénierie financière dans la relation banque – entreprise*, Ed. ECONOMICA, 600 pages.
- 30) QUIRY Pascal, LE FUR Yann (2008), *Pierre Vernimmen, finance d'entreprise 2009*, éditions Dalloz, 7^e édition, 1184 pages.
- 31) QUIRY Pascal, LE FUR Yann (2011), *Pierre Vernimmen, finance d'entreprise 2012*, éditions Dalloz, 10^e édition, 1191 pages.

- 32) REPUBLIQUE DU SENEGAL (2008), *Loi portant réglementation bancaire n°2008-26 du 28 juillet 2008*, Dakar, 27 pages.
- 33) ROLLANDE Luc - Bernet (2008), *Principes de techniques bancaires*, Dunod, 25^e édition, Paris, 533 pages.
- 34) ROUYER Gérard, CHOINEL Alain (1996), *La banque et l'entreprise : techniques actuelles de financement*, la revue banque éditeur, 3^e édition, collection Institut Technique de Banque, 413 pages.
- 35) SAIDANE Dhafer (2011), *La finance islamique à l'heure de la mondialisation*, Revue Banque, 2^{ème} édition, 126 pages.
- 36) SARDI Antoine (2002), *Audit et contrôle interne bancaires*, édition AFGES, Paris, 1099 pages.
- 37) SIAGH Lachemi (2003), *L'Islam et le monde des affaires*, Editions d'Organisation, 384 pages.
- 38) SOUSI-ROUBI Blanche (1986), *Lexique de banque et de bourse*, 2^e édition DALLOZ, Paris, 200 pages.
- 39) TOUSSI Ali (2009), *La banque dans un système financier islamique*, Institut Mozdahir International, Dakar, 54 pages.

ARTICLES :

- 1) WADE Baye Dame (2012), Banques 2012 place aux challengers, *Réussir*, n°70 : 12-16.

DOCUMENTS BIS :

- 1) DF/BIS (2011), Manuel des procédures de financement, 30 pages.
- 2) DG/BIS (2011), Mémoire sur l'adoption des nouvelles procédures de financement du 11 février 2011, 9 pages.
- 3) Service Banque/BIS (2010), Etablissement du processus octroi de crédit, 6 pages.

SOURCES INTERNET:

- 1) Actufinance (2011), Lexique financier, <http://definition.actufinance.fr>.
- 2) Altassura (2011), Recouvrement de créances, <http://www.e-assurance-credit.com/recouvrement/recouvrement-creances.php>.
- 3) Banque-info (2012), Lexique bancaire et économique, www.banque-info.com/lexique-bancaire.

- 4) BIS (2012), Présentation de la BIS, www.bis-bank.com/fr/presentation-de-la-BIS
- 5) Conseil crédit (2011), lexique, <http://www.conseilcredit.com/lexique.credit-immobilier.html>.
- 6) Créditdomus (2011), Les éléments analysés par une banque pour octroyer un crédit, <http://www.creditdomus.com/credit-immobilier/credit-immobilier-projet/taux-dendettement/>.
- 7) Diagnostic Expertise (2005), Avez-vous un bon profil d'emprunteur?, www.diagnostic-expertise.com.
- 8) Dico du net (2011), Economie, <http://www.dicodunet.com/definitions/economie/>.
- 9) Droit- finances (2012), Hypothèque (définition), <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/4170-hypothèque-définition>.
- 10) E-economic (2012), Recouvrement, <http://www.e-conomic.fr/logiciel/termes-comptables/recouvrement>.
- 11) Empruntez.net (2011), Crédit consommation, <http://www.empruntez.net/differents-credits-conso.html>.
- 12) Fine media (2011), Le crédit bancaire, <http://banque.comprendrechoisir.com/comprendre/credit-bancaire>.
- 13) FNECS (2000), Un métier : chargé de clientèle, <http://fnecs.free.fr/formation/metierChargeDeClientele.html>.
- 14) KEITA Pape Ismaila (2009), Comment l'Usaid a sauvé le système bancaire sénégalais, <http://www.lasquotidien.com/spip.php?article7870>.
- 15) LAMHARTI Hicham (2008), Analyse et gestion de risque du crédit bancaire, http://www.memoireonline.com/07/09/2383/m_analyse-et-gestion-de-risque-du-credit-bancaire0.html.
- 16) Lamy étudiant (2011), Juriste de banque, <http://www.lamyetudiant.fr/sorienter/fiches-metiers/secteur-prive/223-juriste-de-banque>.
- 17) Ministère de l'économie et des finances (2009), Système financier et bancaire, <http://www.finances.gouv.sn/lire-le-contenus,23.html>.
- 18) Pole finances (2008), Le crédit à la consommation, <http://www.pole-finances.com/articles/credit-consommation.htm>.
- 19) Trader Finance (2011), Lexique financier, <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance>.
- 20) Vernimmen.net (2011), Glossaire, <http://www.vernimmen.net/html/glossaire/>.