



Année académique : 2007-2008



PROJET MASTERE BANQUE ET FINANCE

MBA IN BANKING AND FINANCE / MASTERE EN BANQUE ET FINANCE

Option : Gestion Bancaire et Maîtrise des Risques

SEPTIEME PROMOTION

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

THEME :

L'ANALYSE DU RISQUE DE CONTREPARTIE DANS L'OCTROI DU CREDIT : CAS D'ECOBANK CONGO

Préparé et présenté par :

SANDRINE CARMELLE BABADY

Pour l'obtention du Mastère en Banque et Finance

Février 2009

Sous la Direction et l'encadrement de:

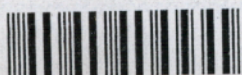
ERIC GONGARAD

Country risk Manager

ECOBANK CONGO

M0145MBF09

2



Bibliothèque du CESAG



107935

DEDICACES

Je dédie ce travail :

A ma très chère maman

Femme symbole à mes yeux : symbole d'amour, de travail, de détermination et de dévouement au meilleur devenir de ses enfants.

Ton amour, ta tendresse, tes sacrifices et ton soutien indéfectible, j'en mesure chaque jour la profondeur, je te la manifeste aujourd'hui, demain et pour toujours.

Que le Seigneur Dieu Tout Puissant t'accorde sa grâce, qu'il fortifie ta santé dont la fragilité n'a entamé en rien ta ténacité !

Sois rassurée de mon amour et de ma gratitude dont aucune expression ne saurait exprimer la dimension.

A mes deux petits cœurs Arielle et Gaston

Merci pour la patience et la compréhension dont vous faites preuve, que l'Eternel Dieu vous accompagne dans cette vie pleine d'embûches et qu'il vous comble de tout son amour et son affection.

A mes frères et sœurs

Pour tout l'amour, le soutien et l'attachement dont vous faites preuve. Que l'Eternel Dieu solidifie nos liens et donne le bonheur à notre famille.

REMERCIEMENTS

Je ne peux terminer ce travail sans dire un grand merci :

Au Bon Dieu qui m'a donné la bonne santé, l'ambition, la volonté et l'opportunité de faire cette formation.

A ma famille pour tout son soutien moral comme matériel.

A Eric GONGARAD pour son encadrement.

A mes amis et tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'édification de cette œuvre.

A la coordination du MBF et au professeur BAIDARI, pour le travail qu'ils font afin de permettre au programme d'aller de l'avant.

A tous les enseignants du MBF, pour leurs enseignements et leur détermination à faire de nous les élites de demain.

Enfin à toute la promotion du MBF7, pour tous les bons moments de partage et d'encouragements mutuels, continuons le combat pour une Afrique meilleure (amis pour la vie).

Sommaire

Dédicaces.....	i
Remerciements.....	ii
Sommaire.....	iii
Liste des abréviations.....	iv
Introduction générale	1
PREMIERE PARTIE.....	9
EVALUATION ET ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT (CADRE THEORIQUE).....	9
Chapitre1 : Notion de risque bancaire	12
1.1. Notion de crédit.....	13
1.2. Notion de risque de crédit.....	17
Chapitre2 : Méthodes d'analyse et couverture du risque par le banquier	19
2.1. Analyse du risque de crédit.....	19
2.2. Mesures de limitation (préventives) du risque de crédit.....	29
2.3. Les mécanismes de couverture du risque de crédit (les mesures correctives).....	36
2.4. Autres mécanismes de couverture.....	39
Chapitre1 : Présentation générale.....	46
1.1. Historique.....	47
1.2. Organisation de la Direction des Risques.....	49
Chapitre2 : Les différents niveaux d'analyse du risque de crédit	50
2.1. La politique d'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO.....	50
2.2. L'analyse du risque de crédit par les chargés de compte.....	57
2.3. Faiblesses soulignées dans l'analyse du risque de crédit à ECOBANK.....	70
Conclusion.....	74
Bibliographie.....	77
Table des matières.....	78
Annexes.....	80

LISTE DES ABREVIATIONS

BCC : Branch Credit Committee

BEAC : Banque des Etats de l'Afrique Centrale

BRI : Banque des Règlements Internationaux

BIR : Basic Information Report

CA : Credit Approval

CAF : Capacité d'Autofinancement

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

COBAC : Commission Bancaire d'Afrique Centrale

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

ETI: Ecobank Transnational Incorporated

PP: Product Program

RAAC: Risk Asset Acceptance Criteria

RAROC: Risk Adjust Return on Capital

RCC: Regional Credit Committee

SCC: Senior Credit Committee

TOD: Temporary Overdraft

VAR: Value At Risk

Introduction générale

Les banques occupent une place particulière dans l'économie. Elles collectent et gèrent les dépôts des agents économiques et exercent un réel pouvoir de création monétaire par les crédits qu'elles octroient. Elles jouent ainsi le rôle d'intermédiaire entre les agents dégageant une capacité de financement et ceux exprimant un besoin de financement. Ce rôle d'intermédiaire leur confère une grande responsabilité mais les expose également à de nombreux risques (risque de crédit, risque de liquidité, risque de solvabilité, risque de change, risque opérationnel, risque pays etc.).

Pour cette raison, les banques font l'objet d'une surveillance attentive, avec un regard particulier porté sur leur solvabilité, d'où le rôle accru des organes de régulation. En Afrique centrale, l'institution en charge de veiller au respect des normes réglementant l'activité bancaire est la Commission Bancaire de l'Afrique centrale (COBAC).

Par ailleurs, toute l'activité bancaire est une activité à risque; la rentabilité d'une banque elle-même est fortement liée à la notion du risque. Aussi, les banques subissent une pression intense quant à la maximisation de leur performance.

Depuis deux décennies, la sphère financière connaît des bouleversements considérables avec l'explosion des activités de marché, le développement des nouvelles technologies, les nouveaux instruments financiers, la globalisation, la libéralisation des marchés des capitaux, la sophistication des montages juridiques etc. Ces changements présentent de nouvelles opportunités d'investissement mais également un accroissement du niveau de risque.

Le risque bancaire tourne principalement autour du risque opérationnel et du risque de crédit. Le risque non apprécié peut avoir des conséquences dramatiques pour toute institution financière d'où la nécessité pour les banques de trouver la mesure adéquate du risque qui leur permette de rentabiliser leur activité.

Le risque de crédit occupe aujourd'hui le devant de l'actualité avec la crise des subprimes, il est de toute façon lié à une politique de crédit. Le risque de crédit ou de contrepartie est inhérent à l'activité bancaire, l'enjeu n'est donc bien évidemment pas d'éviter le risque mais de l'évaluer de façon optimale grâce à des outils de score performants pour l'intégrer aux stratégies marketing et commerciales.

Il s'agit d'offrir au final :

- des produits de crédit novateurs et pertinents,

- une tarification adéquate pour chaque client intégrant pleinement les aspects liés au risque,
- des produits de crédit répondant aux besoins de la clientèle ciblée dans la stratégie adoptée.
- des techniques d'analyse permettant de faire le meilleurs choix aussi bien pour la banque que pour le client.

Présente au Congo depuis le mois de février 2008, ECOBANK CONGO est la cinquième banque acteur sur le marché congolais après la BGF1 Congo (à capitaux gabonais), le Crédit du Congo (filiale du Crédit agricole), la Congolaise des Banques (LCB détenue à hauteur 25% par la BMCE) et la BCI (détenue à 100% par NATEXIS BANQUES POPULAIRES).

Le système bancaire congolais compte aujourd'hui six (6) banques avec l'arrivée sur le marché de la Banque Congolaise de l'Habitat en septembre 2008, renforçant ainsi l'intensité de la concurrence. En plus des banques, nous avons la présence de la MUCODEC qui est une des plus importantes institutions de micro finance (IMF) avec 45 agences et 90% de parts de marché des IMF au Congo

Eu égard à ce qui précède, ECOBANK devra adopter une stratégie qui lui permette de faire face à la concurrence en prenant en compte les spécificités du marché congolais mais également la politique générale du groupe.

La globalisation, l'ouverture des économies à des marchés nouveaux, et le développement croissant des nouvelles technologies augmentent de façon exponentielle les besoins en capitaux des entreprises.

Pour la majorité des entreprises modernes, l'accès au capital est devenu un enjeu stratégique majeur. Puissant créateur de revenus et d'emplois, l'investissement constitue l'un des principaux moteurs de la croissance économique.

Le financement des projets d'investissement des entreprises se heurte souvent à des contraintes financières et à un souci d'optimisation de leur structure financière, ce qui les entraîne généralement à faire appel à d'autres sources de financement parmi lesquelles on peut compter les banques.

Comme nous l'avons souligné précédemment, le rôle d'intermédiaire assigné à la banque qui consiste à collecter les ressources financières chez les agents dégagant une capacité de financement pour les mettre à la disposition de ceux exprimant un besoin de financement comporte indiscutablement des risques.

L'un des risques les plus importants dans l'activité d'une banque commerciale est le risque de crédit, de défaillance clients, de contentieux ou encore de contrepartie d'une société ou d'un particulier client de la banque. Le risque de crédit ou risque de défaut de remboursement des prêts est le plus ancien et, encore aujourd'hui le principal risque pour une banque¹. Ce risque qui est le fait qu'une contre partie de la banque ne puisse pas faire face à ses obligations aux conditions convenues, se matérialise par le non remboursement de tout ou partie des montants engagés par l'établissement de crédit. Cette importance du risque de crédit s'explique parce qu'il est dépendant d'une relation initiale basée sur la confiance en un client et que, de cette relation dépend l'avenir de la banque dont l'activité principale est l'octroi de crédit.

En effet, la banque est définie selon l'expression de Georges petit-Dutaillis, *comme une entreprise qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt des fonds qu'elle emploie en opération de crédit, d'escompte et financière*. La banque en accordant un crédit à son client n'est pas sûre de récupérer les fonds prêtés car il y a toujours un risque de non remboursement. L'importance du risque de crédit s'explique par ailleurs par le fait qu'il expose la banque à une diminution de ses fonds propres dont la partie imputée servirait à couvrir les pertes dégagées en cas de défaut de paiement. Les fonds propres sont donc garants de la solvabilité de la banque face aux pertes que les risques pris à l'actif sont susceptibles d'engendrer. Le risque de crédit est en effet depuis des décennies la source principale de provisionnement des banques traditionnelles. Or avec le ratio MCDONOUGH (ratio de solvabilité ou d'adéquation des fonds propres) adapté aujourd'hui à toutes les réglementations bancaires et qui requiert un niveau de fonds propres donné par rapport aux risques encourus, les banques doivent maintenir un niveau de fonds propres qui leur permette d'exercer leur activité c'est-à-dire faire du crédit.

Enfin, dans de nombreux pays Africains ou encore dans les pays où la finance directe n'est pas développée, Le risque de crédit est un aspect fondamental dans la gestion d'une banque du fait que près de 80% du bilan de la banque est lié à l'activité du crédit. Par ailleurs, dans les banques occidentales la tendance est plutôt inverse ; de façon générale, elles gagnent 1/3 de leurs revenus grâce au crédit ; 1/3 grâce aux commissions et 1/3 grâce aux activités de marché.

La liste n'est pas exhaustive mais les éléments cités plus haut illustrent suffisamment l'importance du risque de crédit et de la nécessité pour une banque de le prévenir. Cette

¹ Michel Dietsch et Joël Petey : 15

prévention ne saurait se faire si on ne passe au préalable par une analyse conséquente et pertinente du risque.

Au vu de ce qui précède, la question fondamentale à la quelle nous allons, autant que faire se peut, trouver des réponses, est celle de savoir :

comment analyse-t-on le risque de crédit à ECOBANK CONGO de façon à réaliser l'objet social de la banque tout en veillant à la pérennité de cette dernière?

Aucune banque ne peut prévoir avec certitude les pertes induites par son activité de crédit à un horizon donné. Le risque de crédit est en fait le risque de supporter les pertes non prévues sur le portefeuille de crédit à l'horizon choisi. Il est donc associé à l'incertitude des pertes sur les crédits, de la même manière que le risque de marché est lié à la volatilité des pertes sur les actifs de marché¹.

Le risque est donc une donnée incontournable de la vie des affaires. Le niveau de risque supporté par les banques, en cas de faillite peut constituer une menace pour le système financier et l'économie toute entière.

Dans les espace CEMAC et UEMOA, comme dans les pays développés, les banques ont dû, pour des raisons diverses et spécifiques à ces ensembles économiques, affronter presque simultanément une crise sans précédent dans les années 80 et encore aujourd'hui avec la crise des prêts immobiliers (la crise dite des subprimes) qui a frappé les pays occidentaux et les pays émergents (cela en raison des pratiques sur les marchés financiers, l'Afrique ayant pour sa part été épargnée compte tenu de la quasi inexistence de ces pratiques). Ces tempêtes financières engendrent généralement des faillites non seulement des établissements de crédit mais aussi d'autres institutions comme les PME, les entreprises d'assurance etc.

Les banques ont survécu à la crise des années 80 ; aussi pour la crise des subprimes qui a entraîné la chute des banques de renom (Fortis, Lehman Brothers etc.), la mobilisation des puissances économiques est-elle sans relâche afin de maîtriser les contours de cette crise financière mondiale et d'en atténuer les effets. Ces périodes de crises montrent la nécessité pour les établissements financiers de parvenir à maîtriser le risque de crédit et plus particulièrement l'impact de sa réalisation sur le fonctionnement des organisations.

Au Congo, le système bancaire a connu dans les années 90, une faillite quasi générale et le risque de crédit a joué un rôle déterminant dans cette espèce de banqueroute généralisée. En effet, l'industrie bancaire était dominée par les banques dont l'Etat était l'actionnaire

¹ Michel Dietsch et Joël Petey : 18

majoritaire voire principal. Ces banques, guidées souvent par des contraintes politiques, ont dû prendre des risques démesurés qui ont engendré l'effondrement de tout le système.

Accorder du crédit, c'est donc croire à un projet, à une réussite future. Cette confiance se traduit par une note attribuée à l'entreprise par le marché et qui fait l'objet d'un ajustement annuel. Mais croire, c'est aussi risquer de se tromper sur ces mêmes points qui font l'objet de cette confiance. Le risque étant inséparable du métier de banquier, l'un des objectifs de la banque ne consiste pas à éviter ou à se couvrir contre les risques mais précisément à faire en sorte que la probabilité de leur réalisation soit minime, que leurs effets ne compromettent pas le fonctionnement du système ou à adapter sa structure de façon à renforcer sa résistance au risque.

L'analyse du risque de crédit est une démarche qui consiste notamment dans l'identification, l'évaluation et le contrôle des risques encourus. De nombreux outils et techniques sont développés aujourd'hui afin de mieux mesurer et contrôler ce risque.

Aujourd'hui, il ne suffit pas de contraindre les banques à détenir un niveau minimum de fonds propres, mais il faut parvenir à une meilleure gestion du risque en poursuivant les objectifs suivants :

- inciter les banques à mettre en place une gestion plus efficace et plus efficiente du risque de crédit et à se doter des instruments de mesure et de contrôle correspondants ;
- diminuer les coûts des difficultés ou faillites bancaires tout en permettant aux banques de jouer leur rôle économique et social fondamental qui est entre autres de faire du crédit à des emprunteurs leur faisant courir un risque et dont la situation est parfois complexe à analyser ;
- réduire les coûts pour *la société du filet de sécurité* (coût des fonds propres et éventuellement du provisionnement) ;
- déterminer le montant minimum des fonds propres bancaires¹.

Il existe plusieurs méthodes d'évaluation du risque de crédit. Les plus utilisées sont le système d'expert et le système des scores.

Dans notre étude, nous allons pour commencer, décrire de manière théorique le principe d'utilisation des deux méthodes et ensuite nous allons analyser les techniques utilisées par le Groupe ECOBANK en général et ECOBANK CONGO en particulier. Cela va nous permettre

¹ Michel DIETSCH et Joël PETEY : 12

de faire le rapprochement entre les processus théorique et pratique et de dégager les forces et les faiblesses de la méthode ECOBANK CONGO.

Maitriser le risque de crédit est une question de survie pour la banque traditionnelle, voila pourquoi une attention particulière doit être accordée à l'analyse dudit risque.

Les réponses aux questions suivantes vont nous permettre de répondre à l'interrogation fondamentale de notre travail à savoir:

- 1 quelles sont les procédures et règles appliquées en matière de crédit ?
- 2 quelles sont les méthodes d'analyse du risque de crédit ?
- 3 comment ces méthodes, sont elles appliquées à ECOBANK CONGO? Si non quelles sont les méthodes d'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO ?

Autour de l'analyse du risque lié au crédit, peuvent être formulés plusieurs thèmes dont : **« l'analyse du risque de contrepartie dans l'octroi du crédit ».**

L'objectif de notre travail est de déterminer, comment d'une part en octroyant des crédits, les banques arrivent à trouver un juste équilibre entre un risque nuisible à leur pérennité et une rentabilité indispensable à leur survie et d'autre part de quelle façon et par quels moyens un banquier peut apprécier et évaluer les risques liés à un crédit pour prendre la décision adéquate. Enfin nous présenterons dans la mesure du possible les techniques et les instruments de couverture à mettre en place pour éviter au maximum le risque de crédit.

De l'objectif principal découle des objectifs spécifiques à savoir :

- la découverte des méthodes et outils d'analyse du risque de crédit ;
- l'applicabilité de ces méthodes à ECOBANK CONGO ;
- le rapprochement entre l'approche théorique et l'approche pratique afin de faire des propositions le cas échéant.

Notre étude qui concerne l'analyse du risque de crédit se fera conformément à la réglementation internationale régissant les banques, en tenant comptes dans le cas d'ECOBANK CONGO, des spécificités de la zone CEMAC et des exigences du groupe ETI auquel elle appartient.

Evaluer le risque de crédit revient en premier lieu à se poser la question de la solvabilité de la contrepartie considérée. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement interne, mais aussi d'éléments contextuels comme la localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle. Aussi, la mesure du risque encouru par la banque de façon à garder un niveau de fonds propre lui permettant de faire face à ses engagements (c'est-à-dire les dépôts des clients), est essentielle à l'analyse du risque de crédit.

C'est pourquoi, la nécessité de mesurer le niveau de risque pour une meilleure appréciation des facteurs qui permettent de le limiter revêt un intérêt capital pour notre étude.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PLAN DE L'ETUDE

Notre travail va comporter essentiellement deux parties :

- une première partie relative au cadre théorique de l'analyse des risques,
- une deuxième partie relative aux méthodes et techniques d'analyse pratiquées à ECOBANK CONGO.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

PREMIERE PARTIE

**EVALUATION ET ANALYSE DU RISQUE
DE CREDIT (CADRE THEORIQUE)**

Le risque occupe aujourd'hui une place stratégique dans l'organisation des banques, ces dernières évoluent dans un environnement de risques auxquels elles doivent impérativement s'adapter si non disparaître. Les scandales financiers qui ont défrayé la chronique aux Etats unis et en Europe, pour ne citer que la faillite de la BARINGS BANK et la récente crise des subprimes sont des exemples patents qui ont eu de grandes répercussions sur les institutions financières et dans la sphère économique.

Pour une vaste majorité des banques, la gestion du risque de crédit est une préoccupation majeure. Lorsqu'une contrepartie de la banque est en défaut de paiement, il est souvent trop tard pour récupérer tout ou partie des montants en cause. C'est pourquoi il est important pour la banque de faire en sorte que le risque ne survienne pas, il s'agit de prévenir le risque de crédit. Cette prévention passe préalablement par une analyse pertinente incluant l'identification, l'évaluation et la couverture du risque. Une fois le risque analysé, la banque a le choix entre renoncer à accorder le crédit et l'accorder en intégrant le coût du risque dans le prix du crédit.

Ainsi, l'analyse financière propose un ensemble de méthodes et d'outils qui permettent de décrire et de juger la situation des entreprises. Depuis une vingtaine d'années, l'application de ces outils et méthodes connaît un formidable développement. C'est aux banques et autres établissements de crédit que revient le mérite d'avoir conçu et expérimenté les premiers outils et méthodes de diagnostic financier.

On ne peut parler d'analyse de risque sans établir un diagnostic de l'entreprise ou du client concerné, autrement dit, porter une appréciation sur sa situation, son état ; le profil des clients (à qui l'on doit prêter) doit être transparent, les risques associés aux principaux produits bancaires (qu'est ce que la banque propose au client) doivent être connus et compris. Le profil d'échéance des produits bancaires (pour combien de temps les fonds vont-ils être immobilisés) est fortement lié à la gestion des risques de liquidité.

Pourquoi analyser le risque de crédit ?

Quelles sont les composantes du risque de crédit ?

Quelles sont les méthodes actuelles qui permettent d'évaluer le risque de crédit ?

Le risque de crédit est il lié à d'autres types de risques ?

Quels sont les facteurs qui permettent de mitiger le risque de crédit ?

Quelle est la contribution des accords de Bâle et de la réglementation bancaire, en ce qui concerne l'appréciation du risque de crédit?

La liste n'est pas exhaustive mais, voilà autant de questions auxquelles nous tenterons de répondre dans notre étude.

Cette première partie concerne la revue de littérature conformément à notre démarche et va nous permettre de faire la synthèse des points de vue de différents auteurs qui ont travaillé sur la question de l'analyse du risque dans l'octroi du crédit.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 1 : Notion de risque bancaire

Au cours de leur activité, les banques sont exposées à une vaste série de risques. En général, les risques bancaires se classent en quatre catégories : les risques financiers, les risques opérationnels, les risques d'exploitation et les risques accidentels¹.

Les risques financiers se subdivisent en deux types de risques :

- les risques purs (risques de liquidité, de crédit et d'insolvabilité) qui peuvent engendrer des pertes pour une banque lorsqu'ils ne sont pas bien gérés ou mal connus.
- les risques spéculatifs, basés sur un arbitrage financier, peuvent engendrer un profit ou une perte lorsqu'il est mauvais. Les principales sortes de risques spéculatifs sont les risques de taux d'intérêts, les risques monétaires (risques de change) et les risques de prix de marché (ou de position).

Les risques financiers sont aussi sujets à des phénomènes complexes d'interdépendances susceptibles d'accroître de façon significative le profil de risque global d'une banque. Ainsi par exemple, une banque qui se consacre à des opérations en devises étrangères se trouve normalement exposée au risque de change, mais si elle tient des positions ouvertes ou si ses prévisions comportent des décalages, elle sera aussi exposée à un risque supplémentaire de liquidité ou de taux d'intérêt.

Les risques opérationnels sont liés à l'organisation et au fonctionnement général des systèmes internes de la banque, ils sont liés par exemple à l'information et aux autres technologies, à l'adéquation aux pratiques, aux procédures bancaires et aux dispositions prises contre la mauvaise gestion et la fraude.

Les risques d'exploitation sont liés à l'environnement commercial de la banque, notamment aux problèmes d'ordre macroéconomiques, aux facteurs juridiques et réglementaires et au système global d'infrastructure du secteur financier et de paiement.

Les risques accidentels comprennent toute sorte de risques exogènes qui, lorsqu'ils se matérialisent, sont susceptibles de compromettre l'activité de la banque ou sa situation financière et l'adéquation de ses fonds propres.

Notre étude va porter essentiellement sur les risques financiers et particulièrement le risque de crédit.

¹ Hennie Van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic : 3

1.1. Notion de crédit

L'activité principale d'une banque consiste à octroyer du crédit.

Chaque crédit représente un risque pour l'emprunteur d'une part et pour l'organisme prêteur d'autre part, c'est pourquoi, ce dernier s'aménage le temps nécessaire pour examiner toute demande d'octroi de crédit.

Comme il n'existe pas de droit au crédit, un organisme prêteur peut, en toute légalité, examiner un dossier de crédit, apprécier la capacité de remboursement de l'emprunteur, étudier son historique (fichage, incidents éventuels de paiement) et décider de l'issue à donner à la demande de crédit.

Prêter est un acte d'anticipation sur l'avenir et généralement, dans une banque, l'analyse d'un dossier de crédit requiert souvent l'appréciation des responsables de crédit à plusieurs niveaux. Cela pour minimiser les erreurs d'appréciation afin de décider de façon objective.

En effet, le niveau du risque de crédit est fonction de la manière dont la transaction est structurée. La banque court moins de risque si la crédibilité de son client est démontrée et que ce dernier présente des garanties solides. Par contre le risque de crédit sera plus élevé si la source de remboursement et les garanties sont faibles.

1.1.1. Définition du crédit

Venant du Latin CREDERE c'est-à-dire croire, le crédit est tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre une somme d'argent (ou un bien) 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 garantie¹.

Le crédit est accordé contre l'engagement d'être payé ou remboursé dans le futur, à une date déterminée. Le remboursement est systématiquement assorti du paiement d'intérêt. Le crédit est lié à la notion de confiance (il repose sur la confiance que le créancier accorde au débiteur) qui elle-même dépend de la capacité de remboursement de l'emprunteur ou de la garantie présentée par ce dernier. Plus le créancier aura confiance en 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 de confiance aura beaucoup de mal à obtenir un crédit. Ainsi les sociétés en difficulté, verront leurs fournisseurs exiger d'être payés au comptant ou leurs banquiers demander des taux élevés pour rémunérer le risque, voire refuser de faire crédit.

¹ Antoine Sardi : 771

1.1.2. Différents types de crédit

Les banques, qui sont les principaux fournisseurs de crédit, tant aux particuliers qu'aux entreprises, distinguent généralement deux types de crédit :

- le crédit direct ou par caisse,

Ce crédit peut donner lieu à une mise à disposition de fonds et l'on parlera alors de crédit par décaissement (exemple : le découvert).

- le crédit indirect ou par signature

Ce crédit peut être représentatif de l'engagement par le banquier d'honorer la signature de son client en cas de défaillance de ce dernier, il s'agira alors des crédits par signature (exemple : les cautions).

Les crédits par décaissement peuvent être :

- à court terme (de 1 jour à 2 ans),
- à moyen terme (de 2 à 7 ans),
- et à long terme (au-delà).

Ce découpage n'est pas rigoureux et varie d'une banque à l'autre.

Par ailleurs, les crédits par signature sont le plus souvent à court terme et sont appelés dans le langage courant des cautions.

Aussi, il est à noter qu'au niveau du bilan, les crédits directs ou par caisse représentent des emplois donc des actifs pour la banque alors que les crédits indirects ou par signature sont gérés en hors bilan.

1.1.2.1. Les crédits directs ou par caisse

On appelle crédit par caisse les crédits accordés par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur ou en créditant son compte courant par le biais d'un compte d'engagement (il s'agit des crédits à terme ou amortissables).

Ces crédits peuvent aussi être accordés sous forme de simple débit en compte ou sous forme mobilisable par escompte de billet à ordre ou de billet de trésorerie.

En fonction du besoin du client, on distingue plusieurs types de facilités dont nous allons définir quelques uns à savoir :

- **La facilité de caisse**

Elle est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Cette autorisation est accordée pour une période donnée, jusqu'à une date limite à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude (en général, les banques

revoient leurs autorisations à la lecture des résultats de l'entreprise en se servant des documents comptables que les dirigeants de l'entreprise leur ont remis).

➤ **Le découvert**

Accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois), le découvert peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une entrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple le règlement d'un important marché).

Toutefois dans la pratique, le découvert est souvent accordé pour assurer à l'entreprise un fonds de trésorerie lorsque les associés ne veulent pas ou ne peuvent apporter des fonds supplémentaires à l'entreprise. Dans ce dernier cas, la banque n'apportera la plus part du temps son concours que si elle bénéficie de bonnes garanties et est assurée notamment de la caution des associés, ces derniers pouvant être appelés à rembourser la banque en cas de défaillance de l'entreprise.

➤ **Le crédit de campagne**

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les entrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une activité saisonnière. C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte ou bien qu'elle ne peut acheter que sur une période très courte et vendre toute l'année. Elle peut aussi avoir exceptionnellement une charge importante de trésorerie à assurer (lancement d'une campagne de publicité par exemple).

Dans tous les cas l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas assurer ce décalage avec ses seuls capitaux, elle demandera un crédit de campagne. Le crédit accordé par la banque le sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes. L'étude de la demande de financement s'appuiera sur un tableau de trésorerie qui fera ressortir mois par mois les besoins de financement de l'entreprise.

➤ **Le crédit spot**

Cette appellation concerne un crédit sous forme d'avance d'une durée de quelques heures à quelques jours, formalisé le plus souvent par des billets financiers. Le principal avantage de ce type de financement réside dans la suppression des commissions applicables au découvert, le taux proposé étant le seul coût pour l'entreprise.

➤ **Le crédit à moyen terme**

D'une durée de 2 à 7 ans, il est accordé soit par une banque seule, soit par une banque en concours avec d'autres établissements de crédits. Il doit exister une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. Il faut éviter dans tous les cas que la durée du

financement soit plus longue que la durée d'utilisation du bien que le crédit à moyen terme finance. Celui-ci s'applique donc à des investissements de durée moyenne tels que les véhicules, les machines et de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.

La durée du prêt doit cependant tenir compte des possibilités financières de l'entreprise ; celle-ci en effet, pendant cette période, doit pouvoir non seulement assurer le remboursement du crédit, mais encore dégager un autofinancement suffisant pour reconstituer le bien qui s'use.

➤ **Les crédits à long terme**

D'une durée de 7 à 20 ans, ils sont distribués par les institutions financières spécialisées (banque d'investissement ou de développement par exemple). Pour ce type de financement, les banques traditionnelles ne jouent la plupart du temps, qu'un rôle de relais avec toutefois dans certains cas une participation en risque avec l'établissement prêteur.

1.1.2.2. Les crédits indirects ou par signature

On distingue :

- les engagements de financement : ils constituent une promesse irrévocable prise par un établissement de crédit de consentir des concours en trésorerie en faveur du bénéficiaire suivant les modalités prévues par le contrat.
Ils sont enregistrés dans le hors bilan pour le montant non utilisé. Dès qu'ils sont utilisés totalement ou partiellement, ils sont enregistrés dans le bilan et le hors bilan est diminué d'autant.
Parmi ces engagements figurent les filets de sécurité, les lignes d'escompte, les engagements de soutien de financement, les facilités de financement renouvelables (qui sont des contrats par lesquels un ensemble de banques s'engage, pour une période plus ou moins longue, envers un émetteur qui ne pourrait placer à des conditions préalablement définies les titres qu'il a émis, soit à lui acheter ces titres, soit à lui consentir un crédit équivalent), les opérations de crédit documentaire : ouverture de crédit documentaire, acceptation ou engagements à payer; les ouvertures de crédit permanent dans le cadre de crédit à la consommation dits revolving accompagnés ou non d'une carte de crédit etc.
- les engagements de garantie : ce sont des opérations pour lesquelles, un établissement de crédit (le garant) s'engage en faveur d'un tiers (le bénéficiaire) à assurer l'ordre et

pour le compte d'un client (le donneur d'ordre) la charge d'une obligation souscrite par ce dernier, s'il n'y satisfait pas lui-même.

Lorsqu'il devient probable en raison de la défaillance du donneur d'ordre, que le bénéficiaire fasse appel au garant, ce dernier doit constituer une provision égale au montant de sa perte probable.

Parmi ces engagements figurent : les cautions et avals ; les garanties de remboursement de crédit distribués par d'autres établissements (substituts de crédit dans le ratio de solvabilité) ; les cautions immobilières (garanties d'achèvement des travaux, de remboursement, de souscription, de financement ou de non dépassement de prix ; cautions administratives et fiscales données d'ordre de titulaires de marchés publics ; obligation cautionnées pour garantir le paiement de l'administration fiscale ou aux douanes de droits et taxes ; cautionnement de billet de trésorerie ou d'autres types de créances etc.).

1.2. Notion de risque de crédit

On dit souvent que le risque est l'essence même du métier de banquier. Cependant, dans la réalité, la banque, si elle veut continuer à exercer n'accepte le risque que lorsqu'elle estime qu'il ne se réalisera pas ou que ses chances de réalisation sont limitées¹.

Le risque de crédit constitue la cause la plus courante des problèmes que peut connaître une banque traditionnelle. C'est la raison pour laquelle pratiquement toute réglementation prescrit des normes minimales pour la gestion des risques de crédit².

Le fondement d'une gestion saine des risques de crédit est l'identification des risques réels et potentiels inhérents à l'activité du crédit pour permettre à l'organisme concerné d'accepter ou de rejeter ces risques en passant par une analyse conséquente.

Les mesures destinées à contrer ces risques comprennent normalement la fixation d'orientations clairement définies qui reflètent la conception de la banque en matière de gestion des risques de crédit, ainsi que les paramètres selon lesquels le risque de crédit sera contrôlé.

Le risque de crédit est par conséquent une donnée capitale dans la gestion d'une banque. Cependant, comment définir le risque de crédit ? Et quelle est son origine ?

¹ Michel Mathieu : 136.

² Hennie Van Greuning. Sonja Brajovic Bratanovic : 149.

1.2.1. Définition du risque de crédit

Le risque de crédit ou de contrepartie peut être défini comme la probabilité pour qu'un débiteur ou l'émetteur d'un moyen de paiement soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit. C'est également le risque de perte financière, malgré la réalisation de sûretés réelles principales ou accessoires, résultant de l'incapacité d'un débiteur de s'acquitter de ses obligations à l'endroit de la société.

Qui dit risque de crédit, suppose que les versements peuvent être retardés ou même ne pas avoir lieu du tout en fin de compte, ce qui peut alors engendrer des problèmes de flux de trésorerie et avoir un impact sur la liquidité de la banque.

1.2.2. Les composantes du risque de crédit

Les notions évoquées dans ce paragraphe ne concernent pas seulement les pratiques bancaires telles qu'appliquées sur les places africaines où la finance directe est encore à une étape embryonnaire mais s'étendent à la finance des marchés très développée dans les places financières occidentales.

Il existe deux types de risque de crédit :

- un risque de défaut : C'est le risque qu'un emprunteur ne soit pas en mesure de faire face à ses engagements de paiement (incapacité d'honorer ses obligations de paiement des intérêts et/ou du principal d'une créance) ;
- un risque de dépréciation de la qualité de crédit : Ce risque est dû à la détérioration de la solidité financière de la contrepartie et par conséquent la qualité de la signature.

En face de ce risque crédit, nous sommes en présence de deux natures de débiteur :

- un risque émetteur : c'est le risque de défaut ou le risque de dégradation en relation avec le souscripteur du prêt, il s'agit d'un risque lié à un instrument "cash" : (obligations, billets de trésorerie, prêts bancaires, certificats de dépôts...).
- un risque de contrepartie : c'est le risque lié à la qualité du garant du prêt en cas de défaut de paiement, ce risque est lié à un instrument "non cash" (produits dérivés, garanties...)

En effet, les émetteurs de dettes sont multiples, nous pouvons énumérer à titre d'exemple : (les entreprises, établissements de crédit, compagnies d'assurance, États souverains, établissements publics, sociétés financières, véhicules de titrisation etc.).

Chapitre2 : Méthodes d'analyse et couverture du risque par le banquier

Nous avons fait remarquer que le risque de crédit était essentiel dans l'activité bancaire d'intermédiation et sa bonne gestion est une préoccupation majeure pour toute banque.

Cette gestion comporte en fait trois dimensions, une fonction distribution du crédit bien intégré dans l'organisation interne de la banque, l'évaluation du risque présenté par la contre partie et la prévention du risque¹.

Dans ce chapitre, l'accent sera porté sur la dimension évaluation du risque présenté par la contre partie qui fait partie intégrante du processus d'analyse du risque mais également sur la prévention du risque.

2.1. Analyse du risque de crédit

Le risque de crédit comporte deux aspects : un aspect externe lié à l'insolvabilité de l'emprunteur et un aspect interne qui tient à la façon dont la banque organise la fonction distribution du crédit.

L'analyse du risque de crédit va donc consister à identifier en premier lieu les éléments susceptibles d'entraîner un défaut de paiement, en second lieu les techniques permettant de mesurer ou d'évaluer ledit risque et enfin les éléments qui permettent de le mitiger.

Nous allons dans le paragraphe qui va suivre énumérer les risques qui peuvent entraîner l'insolvabilité de l'emprunteur, donc exposer la banque à un risque de contre partie et voir dans quelle mesure on peut identifier, de manière générale les risques liés à l'octroi du crédit.

2.1.1. L'identification du risque de crédit

Le fondement d'une gestion saine des risques de crédit est l'identification des risques réels et potentiels inhérents à l'activité de crédit. Ce processus d'identification inclut la collecte de toutes les informations pertinentes qui concernent les produits proposés, les contreparties concernées et tous les paramètres susceptibles d'influer sur le risque de crédit.

L'insolvabilité du bénéficiaire d'un crédit entraîne pour le banquier une perte totale ou partielle de créances ainsi que des revenus qui s'y attachent. Les causes d'insolvabilité sont diverses et généralement recherchées dans les directions suivantes² :

¹ Sylvie de Coussergues : 145

² Sylvie de coussergues : 146

- **le risque général** : l'insolvabilité de l'emprunteur découle des facteurs externes issus de la situation politique ou économique où il exerce son activité. Outre des événements catastrophiques de type inondation ou tremblements de terre, des crises politiques mais surtout économiques accroissent le risque de crédit. Les crises économiques sont une source fréquente d'insolvabilité dans les économies contemporaines : on cite toujours la crise économique de 1929 mais aussi tout retournement conjoncturel provoquant la montée du chômage et le dépôt de bilan d'entreprises.
- **le risque professionnel** : il est lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique. Une surcapacité structurelle, des innovations modifiant les procédés de fabrication, la contraction de la demande ou la concurrence de produits à moindre coût, menacent les entreprises d'un secteur et leur solvabilité. Les exemples de crises sectorielles sont nombreux : agriculture, immobilier, sidérurgie, etc.
- **le risque propre à l'emprunteur** : c'est le plus fréquent et le plus difficile à cerner. Pour des raisons aux origines multiples un emprunteur ne peut honorer ses engagements.
- **Le risque Pays** : appelé également risque souverain, le risque pays s'est considérablement développé depuis le début des années quatre-vingt et il concerne les pays en voie de développement ou en transition à dette extérieure élevée. Il recouvre tout d'abord les composantes habituelles d'un risque de contrepartie : catastrophe naturelle, crise économique ou politique, insolvabilité propre de l'emprunteur. Il présente toutefois une composante supplémentaire, liée à la situation monétaire du pays où l'emprunteur est installé. Le bénéficiaire du crédit est solvable, mais son pays étant en état de faillite monétaire, la banque centrale n'est pas en mesure de transférer à l'étranger les sommes correspondant au service de la dette.

En ce qui concerne l'organisation, la banque doit concevoir une politique de crédit et prévoir des procédures appropriées de traitement des dossiers de crédit.

Généralement les banques utilisent les outils comme l'analyse financière, les techniques de scoring pour se mettre sur la piste du risque et faire une première sélection.

Il faut à ce niveau, parmi les signaux faibles détectés, reconnaître ceux qui contiennent des risques potentiels importants. Ceci nécessite la mise en place d'un dispositif d'intelligence économique coordonné, afin de procéder à une analyse fouillée des signaux faibles¹.

Selon la nature du crédit, sa durée ou encore sa valeur, différents critères seront analysés de façon plus approfondie afin d'identifier de manière efficace le risque de crédit.

Les crédits accordés sont généralement de deux types :

- Les crédits d'exploitation, pour lesquels la bonne liquidité de l'entreprise constitue un critère décisif. L'étude du besoin en fonds de roulement et de sa saisonnalité est ici déterminante sans que cela n'exclue celle des équilibres à long terme et de la rentabilité. Le risque étant limité en durée et en montant, l'analyse du dossier est souvent succincte.
- Les crédits d'investissement, beaucoup plus risqués par leur montant et surtout leur durée, ils demandent un examen plus complet : aptitude à générer une rentabilité suffisante sur plusieurs années, solvabilité (importance de l'endettement, capacité de remboursement, autofinancement, etc.)².

2.1.2. Evaluation du risque de crédit

Evaluer le risque de crédit revient en premier lieu à se poser la question de solvabilité de la contrepartie considérée. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement internes à l'entreprise mais aussi d'éléments contextuels comme la localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle.

De plus, généralement, les banques repartissent leur clientèle en deux principales catégories à savoir, les particuliers et les entreprises. L'évaluation du risque aura donc des approches différentes selon que l'on soit dans l'une ou l'autre catégorie de clientèle.

Plusieurs méthodes sont utilisées pour évaluer le risque de crédit, les plus fréquentes sont le système d'expert et le système des scores. Nous parlerons dans les paragraphes qui vont suivre, des deux méthodes précitées et des différentes approches en fonction de la segmentation des clients.

¹ Wikipedia.org.

² Hervé Hutin : 28

2.1.2.1. Le système expert

Ce système est fondé sur l'appréciation des analystes financiers dont le comportement est modélisé et reproduit. L'analyse financière permet de faire une étude approfondie de la situation financière d'une entreprise. Elle donne des informations sur la qualité du client, sa rentabilité économique et financière, sa capacité à générer des profits.

Les banques utilisent plusieurs approches selon qu'elles soient en présence d'un risque particulier ou entreprise, d'un prêt à court ou à long terme. L'analyse financière diffère selon que l'on est dans l'un ou l'autre cas.

S'il s'agit de prêt à court terme, l'accent sera mis sur la liquidité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à faire face aux échéances à court terme. On calcule alors les ratios de liquidité suivants :

- ❖ Ratio de liquidité générale= Actif circulant net (hors provisions) / Dettes à court terme et concours de trésorerie
- ❖ Ratio de liquidité relative ou réduite= Valeurs réalisables et disponibles / Dettes à court terme et concours de trésorerie
- ❖ Ratio de liquidité immédiate= Valeurs disponibles / Concours de trésorerie

Ces ratios tendent à être abandonnés par les banquiers et remplacés par l'analyse approfondie du fond de roulement.

S'il s'agit de prêts à long terme, les banques doivent s'assurer de la solvabilité et de la rentabilité de l'entreprise. Le paiement des intérêts et le remboursement du principal en dépendent.

L'analyse de l'équilibre financier et de la solvabilité est menée à l'aide de trois instruments à savoir le fond de roulement, le besoin en fond de roulement et la trésorerie.

Par contre, l'analyse de la rentabilité de l'entreprise se fait en interprétant les ratios suivants :

- ❖ La rentabilité de l'activité= Excédent Brut d'Exploitation / Chiffre d'Affaires
- ❖ La rentabilité économique brute= Excédent Brut d'Exploitation / Capital Economique
- ❖ La rentabilité économique nette= Résultat d'Exploitation / Capital Economique
- ❖ La rentabilité financière brute= CAF / Fonds propres nets
- ❖ La rentabilité financière nette= Résultat Net / Fonds propres Nets

A ces ratios d'équilibre financier et de rentabilité s'ajoutent également les ratios d'endettement pris en compte par les banques dans leur analyse¹:

¹ Alain MIKOL : 115

❖ Ratio d'indépendance financière = $\text{Capitaux propres} / \text{Dettes financières à plus d'un an}$
Ce ratio doit être supérieur à 1, sinon il n'est pas sécurisant pour les banques d'accorder des prêts. Il faut néanmoins souligné que le respect de ces normes ne représente pas une garantie suffisante pour la banque, tout comme l'analyse financière elle-même.

❖ Ratio d'endettement global = $\text{Capitaux propres} / \text{Dettes financières totales}$

❖ Le ratio, Capacité d'autofinancement / Dettes financières permet de mesurer l'aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes financières par les flux de trésorerie générés par son activité. Ce ratio est systématiquement calculé par les banquiers avant d'accorder de nouveaux prêts à une entreprise.

Que le prêt soit à court terme ou à long terme, les créanciers s'intéresseront également à la structure financière qui traduit le degré du risque de l'entreprise.

2.1.2.2. Le système des scores

Le risque rating constitue un outil important d'analyse et de jugement de la qualité d'un dossier de crédit présenté par un emprunteur, de la qualité d'un portefeuille d'engagements d'un établissement financier et surtout un élément d'appréciation qualitative du risque encouru par les partenaires extérieurs (les autres banques correspondantes, les actionnaires et les investisseurs institutionnels), pour ce faire une idée de la rentabilité, de la bonne gouvernance et de la transparence dans le gestion de leur fonds.

Le rating est un outil permettant de déterminer la solvabilité d'une entreprise et sa capacité à faire face à ses engagements financiers. L'attribution d'une note synthétique résumant de manière codée la qualité du crédit est donc le résultat d'un processus d'évaluation davantage qualitatif que quantitatif simplement, qui synthétise plusieurs indicateurs.

Le rating est effectué par des tiers spécialisés, les agences de rating qui en assurent la diffusion publique.

Le rating peut aussi être effectué à l'intérieur des banques qui suivent alors des méthodologies d'évaluation propres.

Le crédit 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, permet de prendre immédiatement une décision d'accord ou de refus de la demande de crédit.

Le système des scores est une méthode automatisée de notation fondée sur des analyses statistiques qui permettent d'affecter à chaque client une note représentative de son profil de risque pour la banque. Il est généralement le résultat d'une analyse du passé et traduit, sous forme d'une grille de notations, les corrélations entre les incidents de paiement observés et les variables descriptives du client ou de son opération à l'octroi du crédit. Cette méthode est souvent utilisée pour des crédits standardisés de faible montant (crédit à la consommation par exemple), pour lesquelles les données peuvent être importantes.

Comme énoncé plus haut, le système des scores traduit les corrélations entre les incidents de paiement observés et les variables descriptives du client ou de son opération d'octroi de crédit. Mais, comment obtient-on les différentes données corrélées ?

Les deux séries de données sont :

❖ **Les variables descriptives du client ou de son opération à l'octroi du crédit**

Les paramètres à retenir sont fonction de la nature du crédit (crédit à la consommation, crédit à l'habitat ou crédit généraliste). On retient généralement les paramètres tels que la catégorie socio professionnelle, le niveau de revenu, l'âge, la situation matrimoniale, le nombre de personnes à charge, le fonctionnement du compte, pour le crédit aux particuliers. Pour les PME, PMI, ce sont généralement les ratios financiers issus des bilans et comptes de résultat qui sont retenus. On peut y associer aussi des données externes. Pour les grandes entreprises, les notations des grandes agences (standard and Poor's, Moody's ou Fitch IBCA) constituent une information complémentaire. Le système des scores nécessite de ce fait la conservation d'une base de données historique pour nourrir les tables statistiques.

❖ **Les données sur les incidents de paiement**

Il s'agit, sur la base de l'observation de la réalisation des risques historiques, de déterminer le taux moyen de perte finale attendu, appelé EL (expected loss). L'EL est déterminé de la manière suivante :

$EL = PD * EAD * LGD$ avec,

PD= probabilité de défaut (Probability of Default), mesure du taux de défaillance ;

EAD= Encours du crédit lors du défaut (Exposure At Default), mesure de l'exposition au moment du défaut, elle doit être basée essentiellement sur l'analyse statistique de l'évolution des engagements ;

LGD= Taux de perte finale après défaut (Loss Given Default). Il existe deux modes d'estimation des taux de perte à partir des bases contentieuses, soit par la détermination du taux de récupération, soit par l'estimation des taux de perte par les mouvements comptables sur les provisions. En pratique les deux méthodes donnent des résultats comptables.

Sur la base de cette analyse des incidents de paiement, les clients sont classés en bons clients, mauvais clients ou clients incertains.

Les informations ainsi obtenues seront classées avec l'état du dossier pour mesurer leur pouvoir prédictif du risque de crédit. Le score devra faire l'objet d'un suivi attentif. Les difficultés principales de construction du score proviennent d'une part de ce que les variables utilisées ne sont pas toujours numériques (comme par exemple le nombre d'enfants, les revenus etc.) et nécessite une qualification et d'autre part du fait que les fichiers informatiques et l'organisation même de la banque peuvent faire varier la définition économique du bon ou du mauvais client.

A la base du crédit scoring, on trouve en général l'analyse discriminante qui est une méthode statistique permettant, à partir d'un ensemble d'attributs caractérisant chaque élément d'une population, de distinguer plusieurs classes homogènes vis-à-vis d'un critère préétabli et d'affecter tout nouvel élément à la classe à laquelle il a toutes chances d'appartenir. De ce fait, le crédit scoring comporte deux étapes, la détermination d'une note limite et l'utilisation de cette note pour tout nouveau dossier de crédit.

Il s'agit (pour la note limite) de déterminer une note limite, en dessous de laquelle la probabilité que l'emprunteur se révèle insolvable est élevée. Cette étape est cruciale dans la technique du crédit scoring car malgré tout le soin apporté à la discrimination de l'échantillon, de bon clients obtiennent de mauvaises notes et inversement.

En ce qui concerne l'utilisation du crédit scoring, toute nouvelle demande de crédit sera traitée à partir d'une grille d'analyse comprenant les attributs de solvabilité ainsi que leur pondération.

Pour que la technique du crédit scoring soit performante, deux conditions sont nécessaires : les emprunteurs doivent présenter une certaine homogénéité de comportement afin que les critères décisionnels soient valables pour tous ; le crédit doit présenter également une certaine identité de montant, de durée et d'objet pour que les risques encourus soient comparables. Ceci explique alors que le crédit scoring s'applique tout particulièrement aux crédits à la consommation et à l'analyse du risque présenté par un particulier lors de l'ouverture d'un compte ou de la vente d'une carte bancaire.

On utilisera ainsi un système de crédit scoring pour les crédits aux particuliers alors que l'analyse financière et la notation interne (rating) concerneront les entreprises.

2.1.2.3. L'évaluation des risques particuliers

Les crédits aux particuliers sont pour le secteur bancaire, un secteur d'activité à part entière. Pendant longtemps, l'endettement des ménages notamment, a paru suspect et symptomatique de précarité financière. Aujourd'hui, ces réticences ont disparu, les particuliers s'endettent fréquemment à court comme à long terme et le marché des crédits aux particuliers est un marché en expansion régulière qui supplée parfois opportunément le ralentissement de la demande de crédit des entreprises¹. C'est également un marché comportant de nombreux produits avec tous les crédits à la consommation à court terme de type prêts personnels, crédit revolving jumelés avec les cartes bancaires, financement des biens d'équipement domestiques y compris l'achat des véhicules automobiles et les crédits immobiliers à plus long terme.

L'évaluation du risque de crédit aux particuliers s'opère soit par une approche traditionnelle soit par une approche statistique, le crédit scoring.

L'approche traditionnelle du risque des particuliers utilise le jugement de l'analyste crédit sur la capacité et la volonté de l'emprunteur de rembourser son crédit. L'analyse de risque est menée différemment en fonction de la nature du crédit, à la consommation ou immobiliers.

➤ Les crédits à la consommation

Ces crédits généralement à court terme sont demandés pour financer l'achat d'un bien d'équipement déterminé (automobile, appareil électroménager) ou pour financer un besoin que l'emprunteur ne précise pas. Comment évaluer le risque de ces crédits ?

En premier lieu, il convient de collecter toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur (situation de famille, revenus, ancienneté dans sa profession etc.) et sur ses antécédents en matière d'endettement et de solvabilité. A cet égard, le banquier utilise les fichiers existants, que l'on peut classer en fichier négatif et positifs.

Les fichiers négatifs sont des fichiers composés d'emprunteurs ayant connu des difficultés de trésorerie dans un passé récent.

Les fichiers positifs visent à recenser tous les emprunteurs, même ceux exempts d'incidents de paiement ou de remboursement. Afin que le prêteur puisse avoir une vue d'ensemble de la totalité de l'endettement de l'emprunteur et de ses caractéristiques. Les fichiers positifs sont de pratique courante dans les pays anglo-saxons et dans certains pays européens comme l'Allemagne ou l'Italie car ils permettent de mieux cerner le profil de risque présenté par l'emprunteur grâce à des exploitations statistiques.

¹ Sylvie de Coussergues : 152

L'évaluation du risque de crédit s'appuie alors sur les trois éléments suivants : le crédit demandé représente un montant raisonnable des revenus (deux à trois mois de revenus en général) de l'emprunteur, ces revenus ont un caractère récurrent et l'emprunteur n'est ni surendetté ni sujet aux incidents de paiement. La prise de garantie est demandée lorsque le profil de risque de l'emprunteur est à la limite des critères appliqués par l'établissement de crédit.

➤ **Les crédits immobiliers**

A plus long terme que les crédits à la consommation, les crédits immobiliers ont un montant plus élevé. L'évaluation de leur risque s'effectue selon une même démarche, collecte d'informations et prise en compte des trois éléments basiques mais adaptées au cas de crédit à long terme. Ainsi, le montant du crédit est fonction de la valeur du bien immobilier financé et de la capacité de remboursement de l'emprunteur et il ne paraît pas souhaitable que les charges de remboursement, intérêts et amortissement de l'emprunt, excèdent 25 à 30% de ses revenus. Une assurance crédit est systématiquement demandée afin de garantir la banque en cas de disparition des revenus qu'elle qu'en soit la cause, décès, chômage ou incapacité. Le bien immobilier fait également l'objet d'une hypothèque au profit du prêteur.

Au total, l'approche traditionnelle du risque des crédits aux particuliers repose sur l'aptitude de la banque à obtenir des informations précises sur l'emprunteur et sur l'expérience de l'analyste crédit dans l'appréciation des critères empiriques. Lorsque le nombre de dossier est élevé et que les montants unitaires sont faibles, l'établissement supporte des coûts de traitement important d'où l'automatisation de ces crédits.

2.1.2.4. L'évaluation du risque des entreprises

Les crédits destinés aux entreprises sont plus variés que les crédits aux particuliers et leur montant est beaucoup plus élevé.

L'étude de ce risque a été longtemps considérée comme une fonction noble dans la banque¹, fonction qui permet au banquier de faire preuve de son sens des affaires, de son flair et cela selon une approche traditionnelle complétée parfois par des méthodes de type crédit scoring.

❖ **L'approche traditionnelle dans l'évaluation des risques des entreprises**

¹ Sylvie de Coussergues : 155

Ici, l'approche traditionnelle repose sur le diagnostic financier de l'entreprise avec ses trois étapes habituelles (la collecte d'information sur l'emprunteur, l'analyse de la situation financière de l'emprunteur, la prise de décision) :

➤ **La collecte d'information sur l'emprunteur**

Cette collecte ne se limite pas aux comptes annuels ; elle inclut également la connaissance des marchés et produits sur lesquels le client opère et la compréhension de la stratégie qu'il développe. Et il faut à nouveau insister sur l'avantage de la relation de long terme dans la collecte de ces informations qui permet notamment au banquier d'apprécier les qualités de compétence et de moralité des dirigeants.

➤ **L'analyse de la situation financière de l'emprunteur**

L'analyse-crédit utilise à ce stade tous les instruments nécessaires à l'analyse financière qui sont fort nombreux. Le banquier étant créancier, l'analyse du risque de contrepartie est centrée sur la solvabilité de l'emprunteur c'est-à-dire son aptitude à rembourser ses dettes exigibles avec ses actifs. Cette analyse de la solvabilité va différer selon que la demande de crédit concerne l'exploitation ou l'investissement.

S'il s'agit d'un besoin de trésorerie à court terme, il convient de vérifier la solvabilité de l'entreprise dans les semaines ou les mois à venir : encaissera-t-elle suffisamment de recettes pour rembourser les crédits ? L'analyse financière se concentre alors sur la liquidité, la qualité des actifs et l'échéancier des dépenses.

S'il s'agit d'un besoin de financement issu du cycle d'investissement, l'analyse financière portera sur les perspectives de développement : l'activité nouvelle engendrée par l'investissement dégagera-t-elle une marge suffisante pour permettre le remboursement des crédits et le maintien de l'équilibre financier ?

❖ **Les fonctions score dans le cas du crédit aux entreprises**

Utilisé pour les particuliers, le crédit scoring peut l'être également pour les entreprises qui sont classées en deux catégories, les entreprises saines et les entreprises vulnérables. L'analyse discriminante d'un échantillon d'entreprises dont on connaît l'historique conduit à sélectionner comme attributs de solvabilité des ratios financiers pondérés en fonction de leur aptitude à séparer nettement les deux catégories d'entreprises, puis à déterminer une note limite. Pour toute nouvelle entreprise demandant un crédit, on calcule alors sa note et l'entreprise est classée dans l'une des deux catégories.

2.1.3. Les nouvelles approches d'évaluation du risque de contrepartie

Les approches traditionnelles du risque de contrepartie sont prolongées par des méthodes s'appuyant sur les notations externes et par la mise au point de système de notations internes qui, lorsqu'elles sont particulièrement développées, débouchent sur des modèles internes d'évaluation du risque de contrepartie. Ces modèles sont retenus par le Comité de Bâle dans le projet de réforme du ratio de solvabilité, au titre du premier pilier de ce ratio. Elles s'appliquent à toute contrepartie.

2.1.3.1. Les notations externes

L'évaluation du risque s'appuie sur des classifications de risques établies par des spécialistes de traitement des informations financières extérieures à la banque, comme par exemple la banque de France, les agences de notation ou les sociétés d'assurance crédit. Dans le ratio de solvabilité de Bâle2, cette méthode est appelée standard et elle consiste pour la banque à utiliser les notes indiquées par ces organismes pour évaluer le risque de leur contrepartie.

Nous pouvons citer parmi les méthodes de notation externe, le fichier FIBEN de la banque de France, le rating (les notations des agences de notation).

2.1.3.2. Les notations internes

Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation à long terme ; elle détermine ensuite les fonds propres à constituer. Le comité de Bâle prévoit deux méthodes de notations internes, l'une dite de base et l'autre dite avancée qui débouche sur les modèles internes de risque de crédit. Ces deux méthodes impliquent des procédures complètement balisées et validées par la tutelle d'où la nécessité pour les banques, à l'occasion de l'application de cette nouvelle réglementation de mettre en adéquation leurs procédures d'évaluation des risques et celles requises par la tutelle.

2.2. Mesures de limitation (préventives) du risque de crédit

Etant donné la nature risquée de l'activité bancaire, les banques mettent en place des mécanismes qui leur permettent de minimiser le risque de crédit dans une certaine mesure.

De même, les institutions de régulation de l'activité bancaire aussi bien au niveau national qu'international travaillent tous les jours en tenant compte des avancées du métier afin

d'instaurer une réglementation commune pour toute la corporation dont l'objectif principal est de limiter le risque de crédit.

2.2.1. Les expositions importantes

Les régulateurs des banques accordent habituellement une attention particulière à la concentration des risques de crédit, l'objectif des régulateurs est d'empêcher que les banques deviennent excessivement dépendante d'un emprunteur ou d'un groupe d'emprunteurs, sans pour autant leur dicter à qui elles peuvent ou non accorder des prêts. La réglementation prudentielle moderne stipule en général qu'une banque ne doit pas faire d'investissements, accorder des prêts importants ou consentir d'autres facilités à une entité individuelle ou à un groupe déterminé d'entités au-delà d'un montant représentant le pourcentage prescrit du capital et des réserves de la banque. Dans ce cadre, les superviseurs se trouvent dans une situation unique qui leur permet de contrôler à la fois le secteur bancaire et l'exposition au risque de crédit de telle ou telle banque afin de préserver les intérêts des déposants et de pouvoir éviter une situation dans la quelle le système bancaire serait exposé.

La plupart des pays impose de limiter l'exposition à un client unique entre 10 et 25% des fonds propres (in Hennie Van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic : 154), encore que dans certaines juridictions, cette limite puisse atteindre 30 ou 45%. Le Comité de Bâle pour la supervision bancaire a recommandé un maximum, de 25%, avec l'intention de le réduire à 10% dès que ce sera techniquement envisageable. Le seuil auquel il devient nécessaire de rendre compte aux autorités de contrôle devrait normalement être fixé un peu au-dessous de la limite maximale. Les superviseurs pourront alors s'intéresser plus spécialement aux expositions au-delà du seuil et demander aux banques de prendre des mesures de précaution avant que la concentration ne devienne excessivement risquée.

La principale difficulté dans la définition de l'exposition est de quantifier dans quelle mesure les formes moins directes d'exposition au risque de crédit doivent être concernées par cette limite. En principe, devraient y être inclus les engagements collatéraux et les substituts du crédit tels que les garanties, traites et lettres de crédit ainsi que tous les engagements futurs, bien que le traitement des instruments spécifiques puisse varier. Ainsi, par exemple, une garantie sur une obligation financière peut ne pas être traitée de la même manière qu'une garantie sur un risque de performance. La prise du nantissement dans une évaluation de la limite de l'exposition est une autre question prêtant à controverse, la valorisation du

nantissement pouvant être très subjective. Par prudence, il conviendrait de ne pas prendre en compte le nantissement dans la détermination de l'importance de l'exposition.

Une autre question se pose à la définition du terme « client unique ». D'après l'usage internationalement répandu, un client unique est un individu ou une personne morale ou un groupe représentant une exposition pour la banque. Les clients uniques sont mutuellement associés ou contrôlent (de façon directe ou indirecte) les autres clients normalement par un droit de vote d'au moins 15 ou 20%, un actionnariat dominant ou la capacité d'exercer ensemble une influence sur la politique et la gestion de l'entreprise. Par ailleurs, l'exposition cumulée de ces clients peut représenter un risque particulier pour la banque en cas d'interdépendance financière et si leur source de remboursement anticipé est la même.

En termes pratiques, des expositions importantes constituent généralement l'engagement de la banque à soutenir certains clients spécifiques. Les banques qui prennent l'habitude de prêter à des grandes entreprises manquent parfois d'objectivité dans leur appréciation du risque associé à ce genre de crédit.

La question de la gestion des expositions importantes comprend un autre aspect : l'adéquation des orientations, des méthodes et des procédures de la banque à l'identification de la propriété commune ou relative, l'existence de contrôles efficaces et le critère des cash-flows courants. C'est plus particulièrement dans le cas des clients importants que la banque doit veiller à disposer d'une information complète sur son débiteur. Les responsables du crédit doivent en temps réel identifier les événements qui ont un impact réel sur leurs débiteurs importants et sur leur performance, que ces débiteurs respectent ou non leurs obligations. Lorsque des événements extérieurs donnent matière à préoccupation, les responsables du crédit doivent exiger du débiteur une information supplémentaire. En cas de doute quelconque sur la capacité du débiteur à respecter ses obligations envers la banque, il convient d'étudier la question au plus haut niveau hiérarchique de la gestion des risques de crédit et de préparer un plan sur la manière de résoudre le problème le cas échéant¹.

2.2.2. Les prêts aux tiers liés à la banque

Les crédits aux tiers liés à la banque est une forme particulièrement dangereuse d'exposition au risque de crédit. Les tiers liés à la banque sont habituellement les personnes apparentées, les principaux actionnaires, les filiales, les sociétés affiliées, les administrateurs et les

¹ Hennie Van Greuning. Sonja Bratanovic : 155.

dirigeants exécutifs. Ce lien indique la possibilité d'exercer un contrôle ou une influence sur la politique et les décisions de la banque, en particulier les décisions liées à l'octroi du crédit. La capacité d'une banque, à identifier et à tracer de manière systématique l'octroi de crédit aux tiers qui lui sont liés, est fondamentale. La question est de savoir, si les décisions d'octroi de crédit seront prises de manière rationnelle et en accord avec les orientations et les procédures de la banque ? Une autre question qui se pose est de savoir si le crédit sera consenti selon les conditions qui sont celles du marché ou selon des conditions plus favorables en termes de montant, d'échéance, de taux ou de nantissement, que celles offertes au public en général.

La plupart des régulateurs fixent des limites pour le cumul du crédit aux parties liées à la banque, en stipulant en général que, ce total ne pourra dépasser un certain pourcentage du capital de catégorie 1 (capital social+réserves) ou du capital éligible total. Si la réglementation prudentielle n'a pas établi de telles limites, on peut penser qu'une banque en observera une dans le cadre de la politique tracée par son conseil d'administration. Une habitude prudente voudrait que tout prêt à un tiers lié à la banque soit soumis à l'approbation du conseil d'administration.

Tableau de suivi des prêts aux tiers liés à la banque

	Montant des prêts	Montant des prêts hors catégorie A	Montant des prêts en pourcent age du capital éligible	Montant des prêts hors catégorie A en pourcent age du	Nantise ment
Actionnaire détenant plus de 5% des parts					
Actionnaires détenant moins de 5% des parts					
Actionnaires d'autres actionnaires					
Conseil d'administration					
Direction exécutive					
Entités contrôlées par la banque					
Entités ayant un contrôle sur la banque					
Parent proches de l'une des parties qui précèdent					
Total					

2.2.3. La surexposition par rapport à des zones géographiques ou à des secteurs économiques.

Un autre aspect de concentration du risque est l'exposition d'une banque à un secteur unique de l'économie ou sur une zone géographique bien délimitée. Dans une telle situation, la banque est vulnérable à toute faiblesse d'une industrie ou d'une région particulière, et elle court le risque de souffrir de défaillances simultanées de la part de plusieurs clients, pour des raisons semblables. Ce problème se pose plus particulièrement pour les banques régionales et les banques spécialisées, ainsi que pour les banques situées dans de petits pays dont le profil économique est étroit, notamment les pays dont l'économie est fondée principalement sur l'agriculture ou ceux qui exportent essentiellement un seul type de produit de base.

Il est souvent difficile d'évaluer l'exposition d'une banque sur plusieurs secteurs de l'économie, car les systèmes de tableaux de bord des banques ne produisent généralement pas ce genre d'information. Ainsi par exemple, un prêt à la société mère d'un vaste groupe diversifié peut servir à financer des projets dans diverses industries dans lesquelles la compagnie est présente. Dans tous les cas, les banques qui par nature sont exposées au risque de secteur, doivent disposer de systèmes bien développés pour contrôler ce genre de risque et pour évaluer l'impact des tendances défavorables sur la qualité de leur portefeuille de prêts et sur leurs comptes de résultat. Elles doivent aussi avoir des mécanismes leur permettant d'affronter des risques accrus.

2.2.4. Le ratio de solvabilité

Pour que les banques ne prennent trop de risques qui vont compromettre leur équilibre, leur liquidité et leur solvabilité, les instances de surveillance bancaire ont institué des ratios prudentiels que les banques doivent respecter.

La capitalisation est considérée comme un élément incontournable de la réglementation. Le principe d'un taux de fonds propres supérieur à 8% des risques pondérés demeure la clé de voute du système. Le ratio de solvabilité baptisé « ratio McDonough » a la forme suivante :

Fonds propres/ (risques de crédit + risques de marché + risque opérationnel) supérieur ou égal à 8% (in Eric Lamarque : 42). Il est le successeur officiel du ratio Cook?

Les fonds propres ont la même composition telle que définie par Bâle 1 à travers le ratio Cooke et sont découpés en trois catégories (tiers), dont la plus importante reste le noyau dur regroupant les capitaux propres, réserves et résultats ainsi que les fonds pour risque bancaires généraux (FRBG). L'évolution porte sur le dénominateur du ratio, c'est-à-dire les risques

pondérés. L'innovation est perceptible à deux niveaux : d'une part, la définition des risques entrant dans le calcul de la charge en fonds propres, d'autre part, le mode de calcul des risques.

L'objectif du ratio MC Donough est de permettre une gestion plus fine des risques avec la réalité économique.

En effet, l'architecture du nouveau ratio s'appuie sur trois piliers.

- exigences minimales de fonds propres.
- processus de surveillance prudentielle.
- recours à la discipline de marché, via une communication financière efficace.

Pour le premier pilier, on distingue trois types de risques :

- le risque de crédit,
- le risque de marché,
- le risque opérationnel.

Et deux méthodes d'évaluation :

- une méthode standard,
- une méthode de notation interne.

2.2.4.1. Le risque de crédit

Pour la méthode standard, une nouvelle pondération sur les engagements est mise en place :

- **pour les états**, le taux de pondération prend les valeurs suivantes :
0%, 20%, 50%, 100%, 150%
et s'appuie sur les notations des agences spécialisées (agences de rating) ;
- **pour les banques**, le Comité de Bâle doit encore choisir parmi 2 options :
 - un risque unique et collectif lié au risque du pays,
 - un risque individuel dissocié du risque du pays ;
- **pour les collectivités publiques**, le risque est identique à celui des banques avec toutefois une pondération privilégiée accordée par les autorités du pays et pouvant être prise en compte ;
- **pour les entreprises**, le taux de pondération prend les valeurs suivantes :
20%, 50%, 100%, 150%.

Pour la méthode de notation interne, elle consiste à estimer la probabilité de défaut du créancier et la perte en cas de défaut.

On en retire un ratio qui sera appliqué sur l'encours de crédit au moment du calcul.

2.2.4.2. Le risque de marché

Il prend en compte des instruments de réduction des risques, tels que les sûretés financières, les garanties, la compensation, etc.

2.2.4.3. Le risque opérationnel

C'est la nouveauté principale du ratio MC Donough : la prise en compte du risque opérationnel, c'est à dire du risque lié au facteur humain, aux systèmes et procédures ou à d'autres facteurs extérieurs (risques juridiques, risques d'image).

Le risque opérationnel, devrait représenter **20%** du ratio de 8%.

Pour le deuxième pilier, Il s'agit de mettre en place un processus de surveillance prudentielle destiné à vérifier l'adéquation des fonds propres de chaque établissement et les procédures d'évaluation internes.

Ce processus doit servir de cadre et s'appliquer de manière équitable.

Le troisième pilier concerne le recours à la discipline de marché, via une communication financière efficace sur la structure du capital, l'exposition aux risques et l'adéquation des fonds propres, favorisant des pratiques bancaires saines et sûres.

Le ratio MC Donough tel que nous l'avons présenté répond aux exigences de la banque de France. Il faut souligner que les critères sont variables d'une zone économique à une autre.

2.2.5. La prévention globale du risque de contrepartie

Indépendamment de son destinataire, tout établissement bancaire accroît le risque de contrepartie total de la banque et nécessite une approche globale qui constitue un aspect de la politique de crédit définie précédemment.

2.2.5.1. Division et plafonnement du risque de contrepartie

➤ Division des risques

Il est périlleux pour une banque, sauf si elle a été créée dans ce dessein, de concentrer ses crédits sur quelques gros bénéficiaires et la réglementation a fixé des limites à la concentration des risques. De même, le financement exclusif d'un secteur de l'activité économique ou d'une zone géographique accroît l'exposition au risque en cas de récession dans ce secteur ou cette zone. Plus les risques sont répartis entre un grand nombre de contreparties, plus la probabilité de pertes est faible car à la différence des risques de marché,

les risques de contrepartie sont faiblement corrélés entre eux d'où le fait que la division des risques constitue un des fondements de la finance directe.

➤ **Le plafonnement des risques**

Il est mis en œuvre avec la fixation de plafonds qui conduisent à une allocation des risques par catégorie de contrepartie. Compte tenu du niveau de risque total qu'elle est disposée à assumer (niveau déterminé par les actionnaires) et des fonds propres dont elle est dotée, une banque fixe une limite maximale au montant de ses actifs à risque de contrepartie et décline ensuite cette limite sous forme de plafonds définis par emprunteurs ou groupe d'emprunteurs, par types de crédit ou par zones géographiques. Les nouvelles méthodes d'évaluation du risque (notation externe et interne) facilitent cette modalité de prévention puisque les contreparties sont rattachées à une catégorie de probabilité de défaillance et qu'il est alors loisible de plafonner les encours à partir de ces catégories de risques.

2.3. Les mécanismes de couverture du risque de crédit (les mesures correctives)

Une banque requiert des garanties afin de se protéger en cas de défaillance de l'emprunteur et selon les modalités diverses. Ces garanties représentent une bouée de sauvetage pour la banque en cas de défaillance du client.

2.3.1. La prise de garanties

Lorsque le banquier accorde des crédits, il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartiennent pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent conforter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés.

On peut distinguer les garanties personnelles des garanties réelles¹.

➤ **Les garanties personnelles**

Elles sont données par un tiers dans le cadre de cautionnement ou d'aval. Il est très fréquent dans le cas des crédits à des PME que le banquier demande la caution solidaire du ou des dirigeants de l'entreprise afin d'éviter de se voir opposer une responsabilité financière limitée aux apports et d'inciter les dirigeants à gérer l'entreprise dans l'objectif de rembourser les créanciers.

¹ Luc Bernet-Rollande : 183

Les règles en matière de prise de garanties doivent être clairement formalisées : contrat assurant la sécurité juridique de l'opération, la définition des cas où les garanties sont obligatoires, les taux de couverture. Et il est bien entendu que la prise de garantie ne supprime pas le risque de non remboursement notamment en raison de la complexité des procédures collectives.

Dans les garanties personnelles, on distingue le cautionnement de l'aval :

- ❖ le cautionnement est l'engagement pris par un tiers appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. On distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division. Le bénéfice de discussion signifie que la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement. De même, le bénéfice de division veut qu'au cas où il y aurait plusieurs cautions, chacune ne serait engagée que pour sa part.

Dans le principe du cautionnement solidaire, la caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux, ensemble. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout. En cas de solidarité, la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion ou de division.

A défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts, l'acte doit y faire référence et indiquer le taux de ces intérêts.

Par son paiement, la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges du créancier.

- ❖ l'aval est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé.

➤ **Les garanties réelles**

Elles portent sur des biens et se distinguent sous plusieurs formes. On trouve le droit de rétention, le nantissement, l'hypothèque et les privilèges :

- ❖ le droit de rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel au débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

Le droit de rétention est assorti de certaines conditions :

- la créance doit être certaine (non contestable) et exigible (pas de termes ou de conditions),

- le bien doit être corporel, détenu par le créancier et avoir une relation avec la créance (exemple, le garagiste peut retenir la voiture confiée pour réparation tant que le prix de la réparation ne lui a pas été payé).
- ❖ le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est un meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse. Le nantissement peut avoir lieu avec ou sans dépossession.
- ❖ l'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans décaissement et avec publicité. L'hypothèque peut être légale (prévues par loi), conventionnelle (inscrite à la suite de la signature d'un contrat) ou judiciaire (résultant d'un jugement).

➤ **Les assurances crédits**

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

La plupart des contrats prévoient que l'assureur prend le relais des remboursements à l'issue d'un délai de franchise (dit délai de carence), généralement fixé à trois mois. Certains contrats n'accordent cette garantie qu'aux emprunteurs qui exercent de façon régulière une activité professionnelle.

2.3.2. Le partage des risques

Pour réduire son exposition au risque sur une contrepartie, une banque peut souhaiter partager l'octroi des crédits avec d'autres établissements de crédits, là encore selon des modalités différentes à savoir :

➤ **Le cofinancement**

Avec le cofinancement, plusieurs banques se mettent d'accord pour financer une contrepartie et cet accord peut donner lieu, mais cela n'est nullement obligatoire à la constitution d'un pool bancaire. Un pool bancaire est l'ensemble des banques d'une même entreprise, organisé de façon précise. Une clef de répartition assigne à chaque membre du pool une quote-part dans la masse des crédits distribués et une ou deux banques du pool, ayant en général les quotes-parts les plus élevées, sont dites chefs de fil et assurent la gestion et le suivi des concours.

L'inconvénient du pool est de diluer la responsabilité de chacun et d'inciter parfois les banques membres à surenchérir entre elles. Le pool présente par contre l'avantage, outre la

division des risques de permettre à de petites banques de prendre part au financement de l'activité de plus grandes entreprises. De plus en cas de difficultés, un pool unanime a plus de poids pour obliger une firme à mettre en œuvre un plan de redressement.

➤ Les engagements de garanties

Dans ce cas, la banque prêteuse bénéficie d'une garantie délivrée par un tiers spécialisé dans ce type d'intervention comme par exemple une société de caution mutuelle.

2.3.3. Les clauses contractuelles

Ces clauses figurent dans des contrats de crédit et leur objectif est d'éviter que le comportement de l'emprunteur accroisse le risque tel qu'il a été analysé lors de la demande de crédit. Ces clauses, les covenants des contrats de crédit des pays anglo-saxons, peuvent être qualifiées de garanties positives ou négatives. Elles sont positives lorsqu'elles obligent l'emprunteur à respecter un certain nombre d'obligations comme l'établissement régulier de comptes audités, le respect de ratios financiers ou la souscription d'une assurance crédit. Négatives, elles interdisent à l'emprunteur d'effectuer des opérations comme des cessions d'actifs, des paiements de dividendes ou des remboursements de comptes courants d'associés. D'autres clauses, les crédits triggers, prévoient le remboursement anticipé de tout ou partie du crédit lorsque la note de crédit est dégradée ou si le cours de l'action passe sous un certain seuil.

2.4. Autres mécanismes de couverture

Avec le développement des techniques financières, d'autres procédés généralement utilisés dans la finance directe permettent aux banques d'assurer la couverture de certains risques. Nous évoquerons quelques uns dans les paragraphes suivants.

2.4.1. Les dérivés de crédit

Innovation financière majeure des années quatre vingt dix, les dérivés de crédit permettent à une banque de vendre le risque attaché à une créance tout en la conservant à l'actif de son bilan.

Plusieurs catégories de dérivés de crédit peuvent être distinguées à partir du mécanisme de transfert de risque mis en œuvre.

- Les instruments liés à un événement de crédit : avec ces instruments l'obligation de paiement du vendeur de garantie découle de la survenance d'un événement de crédit

de type défaut ou dégradation de la créance sous-jacente et c'est par la conclusion d'un *contrat swap* que le risque a été transféré. Cette catégorie de dérivés de crédit est principalement constituée de crédit *default swaps* qui représentent plus de la moitié de l'encours total des dérivés de crédit.

- Les instruments sur *spread* de signature : dans ce cas, l'obligation de paiement à la charge du vendeur de garantie naît de l'évolution de l'écart de rendement entre la créance sous-jacente et celui d'une dette de référence. Les forward spreads et les options sur spreads appartiennent à cette catégorie de dérivés de crédit.
- Les *total return swaps* : cette troisième catégorie est constituée de produits reposant sur un mécanisme de transfert du risque total (capital et intérêts) attaché à une créance sous-jacente. Ces instruments permettent d'échanger grâce à un *swap* le rendement d'une créance contre celui d'une dette de référence, un emprunt d'Etat par exemple, donc sans risque.

A partir de ces mécanismes de base, des dérivés de crédit, dits de deuxième génération, plus sophistiqués, ont été mis au point, comme par exemple les options exotiques.

Les dérivés de crédit permettent une véritable gestion du risque de contrepartie puisqu'elles rendent possible la dissociation du coût du risque de contrepartie et du coût de financement de la créance à laquelle il est attaché. Un établissement de crédit peut ainsi :

- vendre des risques existants tout en conservant les créances à son bilan ;
- acheter des risques et diversifier son exposition.

Ces deux opérations qui, bien entendu, peuvent s'insérer dans des stratégies d'arbitrage ou de spéculation favorisent la gestion dynamique du risque de contrepartie en donnant aux établissements de crédit l'accès à des risques de contrepartie que commercialement ils ne sont pas en mesure de prendre.

2.4.2. La titrisation et la défaisance

Ces deux techniques financières permettent à une banque de diminuer ses actifs à risque mais à la différence des dérivés de crédit, il y a sortie de la créance de l'actif du bilan de la banque.

- La titrisation : avec cette technique financière américaine, la sécuritization, importée en France sous le nom de la titrisation consiste, pour un établissement de crédit à céder en bloc, donc à recevoir en contrepartie des liquidités, certains de ses actifs, qui doivent être sains, à une entité juridique adéquate, le fonds commun de créances qui

lui-même finance l'achat en émettant des parts sur le marché des capitaux. Ce faisant, l'établissement de crédit cède également le risque attaché à ces actifs.

- La défaisance : c'est une technique financière, également d'origine américaine (la défaisance) qui permet de faire sortir d'un bilan tant des créances que des dettes, en les transmettant à un tiers. Les établissements de crédit utilisent la défaisance pour faire sortir de leur actif, les créances à haut risque : celles assorties d'un fort risque souverain ou des créances compromises (créances immobilières par exemple).

Les banques doivent prendre des risques pour le développement de leurs activités mais également mettre en place des mesures qui leur permettent de se prémunir de ces risques qui, à un certain niveau peuvent devenir fatals pour elles.

Dans l'accomplissement de ses devoirs au nom des déposants comme au nom des actionnaires, le conseil d'administration doit veiller à ce que la fonction de prêt satisfasse à trois objectifs fondamentaux :

- les prêts doivent être consentis sur une base saine et en fonction de leur caractère recouvrable ;
- les fonds doivent être investis de manière profitable pour les actionnaires et dans le sens de la protection des déposants ;
- les besoins légitimes de crédit des agents économiques et/ou des ménages doivent être satisfaits.

Pour atteindre ces objectifs, l'analyse du risque de crédit partant de la phase d'initiation jusqu'à celle de la mise en place (décaissement) et qui revêt une importance fondamentale doit répondre aux exigences interne du département du risque, de la politique générale de la banque mais également aux exigences externes c'est-à-dire la réglementation bancaire.

Il existe plusieurs techniques qui permettent à une banque d'analyser de façon conséquente le risque de crédit avant d'accorder ou non un prêt à une contrepartie. Ces techniques évoluent au fil des années et on parle de nos jours de la modélisation du risque de crédit avec l'évolution de la méthode des scores.

L'information financière est une donnée importante et oriente en grande partie l'analyse du risque de crédit. Un octroi de crédit sans trop de risque suppose une information complète et précise concernant tous les détails de la situation de l'emprunteur. Une exception à cette règle est le cas d'un prêt initialement approuvé avec un nantissement liquide utilisable comme source de remboursement.

Dans le cadre de la politique de crédit, il convient de définir les exigences comptables pour les entreprises et les particuliers aux différents niveaux de crédit, ainsi que les lignes de conduite

appropriées aux comptes audités, non audités et autres. Aussi, il est important de définir les mesures de couverture du risque en fonction des types de crédit.

Les exigences de la réglementation bancaire internationale en matière de crédit, avec Bâle 2, sont applicables à toutes les corporations bancaires. Et chaque banque doit en tenir compte en se référant à l'organe de réglementation régionale qui adapte ces règles internationales à la réalité de chaque zone économique.

Toutes les conditions doivent être définies de telle manière que toute donnée négative concernant le crédit indique clairement le non respect de la politique de prêt de la banque et de la réglementation bancaire. Cela afin de permettre à la banque de prendre la bonne décision et de ne pas exposer les épargnants, les actionnaires et le système bancaire.

Cette première partie nous a permis de comprendre l'intérêt d'une analyse du risque de crédit mais également de toucher du doigt, de façon générale, les techniques et les méthodes d'analyse qui éclairent les banques en ce qui concerne la décision d'accorder ou non un prêt à une contrepartie.

Nous allons aborder dans la deuxième partie, l'analyse du risque dans l'octroi du crédit, selon les pratiques en vigueur à ECOBANK CONGO.

DEUXIEME PARTIE

ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT A ECOBANK CONGO

L'étude du processus d'octroi du crédit doit comprendre pour chaque banque, l'analyse des procédures de crédit et autres directives écrites appliquées par les divers départements de la banque, ainsi que de la capacité et de la performance réelle de tous les départements impliqués dans la fonction de crédit. Elle doit aussi couvrir l'initiation, l'évaluation, l'approbation, le déboursement, le suivi, le recouvrement et les procédures de gestion pour les diverses fonctions de crédit assurées par la banque. De manière spécifique, l'étude devrait comprendre les éléments suivants :

- le processus détaillé d'analyse de crédit et d'approbation, avec des formulaires de demande de crédit, de documents internes de synthèse, de manuels internes de crédit et de fichiers de prêts ;
- les critères d'approbation des crédits, de détermination des règles de tarification du crédit et des limites aux divers niveaux de gestion de la banque, ainsi que les critères de disposition de crédit à travers le réseau bancaire ;
- la définition des garanties (selon la nature du crédit) qui représentent pour la banque une mesure de prudence dans la gestion des fonds qui lui sont confiés ou encore une couverture en cas de défaillance de la contrepartie. On doit faire attention et s'assurer que le risque de chaque opération est couvert de façon adéquate par le type de garantie offerte. En guise d'exemple, les prêts à long terme doivent être garantis par des valeurs ou actifs immobilisés alors que les facilités à court terme pourrait être garantis par le nantissement d'effet à recevoir, de stocks ou de garanties en espèces.
- les procédures d'administration et de suivi, y compris les responsabilités, la conformité et le contrôle ;
- un processus de traitement des exceptions (à ECOBANK, les exceptions sont des dérogations aux procédures applicables de façon habituelle accordées aux clients pour faire face à des situations exceptionnelles), il faut s'assurer que dans la mesure du possible, il y ait un minimum de dérogations aux procédures du groupe et que les approbations requises soient obtenues.

Cette étude nous a permis de mettre en évidence les contours de l'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO.

Comme souligné dans la partie théorique, le risque de crédit se trouve au cœur même de l'activité bancaire et constitue l'un de ses enjeux majeurs (il s'agit du risque de perte lié à la défaillance d'une contrepartie et donc à son incapacité de faire face à ses engagements vis-à-vis de la banque).

Ce risque est critique pour la banque car le défaut d'un petit nombre de clients importants peut suffire à la mettre en difficulté.

Néanmoins, le risque de crédit est essentiel pour la banque car exercer le métier de banque, consiste à prendre des risques. La réduction du risque de crédit, voire sa maîtrise, contribue à la survie de la banque.

Dans cette deuxième partie de notre étude, nous allons nous intéresser particulièrement à l'analyse du risque de crédit qui découle de l'activité principale de la filiale du CONGO du groupe ETI à savoir l'octroi du crédit aux particuliers aux professionnels (professions libérales) ainsi qu'aux entreprises de diverses natures (multinationales, ONG, petites, moyennes et grandes entreprises).

Cette analyse se fait partant de l'étape de l'initiation de la demande par le client jusqu'au décaissement de la somme représentant la valeur du prêt au cas où ce dernier est accordé.

Cette analyse est faite à trois niveaux :

En amont par les commerciaux (qui ont en charge à ECOBANK CONGO deux départements : *le retail banking*, qui dans l'organisation d'ECOBANK CONGO représente le département responsable de la clientèle de détail ; et *le wholesale banking* qui représente le département responsable de la clientèle de gros) qui sont en contact avec la clientèle et opèrent une première sélection en fonction des critères préalablement définis, mais aussi de leurs objectifs à atteindre en mettant souvent en avant des facteurs qualitatifs qui peuvent mettre en évidence les potentialités d'un client donné.

Après les commerciaux, arrive l'intervention du country risk manager c'est-à-dire le Directeur des risques de la filiale d'ECOBANK CONGO qui analyse le travail des commerciaux et met l'accent sur des points essentiels à la sécurité de la banque mais qui peuvent échapper aux commerciaux qui sont parfois guidés par des objectifs commerciaux susceptibles de les aveugler.

Nous avons enfin, en aval le Crédit Administration (CAD) qui à pour rôle, avec l'appui du département juridique, de vérifier ou de contrôler, la conformité et l'exhaustivité de toute la documentation nécessaire à la mise en place du crédit (le décaissement).

Avec ces trois paliers, les questions qui se posent sont celles de savoir,

D'une part, comment et par quels moyens peut-on apprécier et évaluer le risque de crédit à ECOBANK CONGO, pour aboutir ainsi à prendre la décision adéquate à la fois pour la banque et pour son client ?

D'autre part, quelles sont les techniques adaptées et nécessaires utilisées par ECOBANK CONGO afin de couvrir au maximum le risque de crédit auquel elle est exposée ?

Enfin, nous pouvons nous poser la question de savoir si les procédures d'analyse telles qu'appliquées par ECOBANK CONGO sont efficaces ? Et par ailleurs, répondent aux normes du groupe ?

Chapitre1 : Présentation générale

ECOBANK CONGO est une des vingt six (26) filiales du groupe ETI créée le 17 juin 2007 et dont les activités ont démarré le 29 février 2008. La filiale est actuellement en phase de lancement et de mise en place des structures adéquates.

Elle compte aujourd'hui quatre (4) agences (deux à Brazzaville et deux à pointe noire), soixante deux (62) salariés dont cinquante neuf (59) locaux et trois (3) expatriés. La moyenne d'âge est d'environ trente (30) ans.

Avec un capital de trois (3) milliards de francs CFA, La filiale du CONGO bien qu'en phase de démarrage effectue des opérations bancaires de nature diverses et s'aligne aux normes du groupe pour une bonne insertion et une contribution à l'évolution du groupe ETI et du secteur bancaire en général.

La clientèle d'ECOBANK CONGO est subdivisée en trois grandes catégories à savoir le RETAIL BANK ou BANQUE DE DETAIL, le WHOLESALE BANK ou BANQUE DE GROS et le FINANCIAL INSTITUTIONS ou INSTITUTIONS FINANCIERES. Il faut souligner que chaque segment de clientèle est géré par le département qui porte son nom.

- Le WHOLESALE BANK, est constitué des entreprises locales, multinationales, régionales, parapubliques, des organisations non gouvernementales, de l'Etat et ses démembrements, des institutions financières et de toute autre entreprise dont le chiffre d'affaire annuel est supérieur à cinq (5) millions de dollars. Le WHOLESALE BANKING est le département en charge de toutes les questions concernant la clientèle de gros.
- Le RETAIL BANK, est constitué des particuliers, des micro-entreprises, des PME, des micros finances et de toute autre entreprise dont le chiffre d'affaire annuel est inférieur à cinq (5) millions de dollars. Le RETAIL BANKING est le département en charge des questions concernant la banque de détail.
- Le FINANCIAL INSTITUTIONS, est constitué des institutions financières et est géré par le département de trésorerie.

Les critères de classement sont fonction de la nature de l'entreprise et du chiffre d'affaire dégagé.

Chaque catégorie de client revêt un segment code (cf. annexe 3).

En ce qui concerne le genre, la répartition est d'environ 40% de femmes contre 60% d'hommes.

Son siège social est à Brazzaville et sa Direction générale momentanément à Pointe Noire.

Nous allons dans ce chapitre, faire l'historique du groupe mais aussi, parler de l'organisation de sa filiale du CONGO qui constitue le contexte spécifique de notre étude.

1.1. Historique

Au début des années 80, l'industrie bancaire en Afrique de l'ouest était dominée par les banques d'Etat. Il n'existait pratiquement pas de banques commerciales en Afrique de l'Ouest appartenant aux intérêts privés qui en contrôlaient la gestion. Face à ce constat, la fédération des chambres de commerce de l'Afrique de l'ouest initiait un projet de création d'une institution bancaire régionale du secteur privé en Afrique de l'ouest, et transmettait l'exécution de ce projet à Eco promotions S.A. créée à cet effet en août 1984. Les actionnaires fondateurs apportaient le capital initial nécessaire au financement des études de faisabilité et des activités de promotion en vue de la création d'ECOBANK. Un an plus tard, le 3 octobre 1985, Ecobank Transnational Incorporated (ETI) était constituée, avec le statut de société de holding de banque, la première du genre en Afrique de l'Ouest. Avec un capital autorisé de cent (100) millions de dollars E.U., le capital initial libéré de trente deux (32) millions de dollars E.U. était mobilisé auprès de mille deux cent (1200) personnes physiques et morales, originaires de quatorze (14) pays de l'Afrique de l'Ouest.

Aujourd'hui, ECOBANK est devenu le principal groupe bancaire régional indépendant créé en Afrique, au sud du Sahara.

Le groupe s'est agrandi avec vingt six (26) filiales et près de 500 agences et bureaux. Il compte plus de 6000 employés dans l'Afrique de l'Ouest, Centrale et partout où il est implanté. Les actions de ETI sont détenues par plus de 6000 actionnaires privés et institutionnels à travers le monde.

Le capital de ETI a connu plusieurs évolutions dans le temps, il est actuellement d'un milliard deux cent cinquante millions (1 250 000 000) de dollars EU et divisé en dix milliards (10 000 000 000) actions ordinaires d'une valeur de 0,125 dollars EU chacune.

ECOBANK œuvre pour l'amélioration de la valeur ajoutée aux investissements des actionnaires en bâtissant un groupe bancaire de classe mondiale qui opère avec des procédures, un personnel, ainsi que des normes de gouvernement d'entreprise et des services à

la clientèle, de classe internationale. En 2006, le groupe a généré plus de 348 millions de dollars EU de revenus grâce aux services et aux produits de la banque de grande clientèle et de la banque de détail. Son total bilan s'élève à plus de 3,504 milliards de dollars EU au 31 décembre 2007.

ECOBANK est une banque universelle, cela veut dire qu'elle n'est pas une banque spécialisée (en prenant l'exemple d'une banque d'investissement par exemple) et réalise toute opération de banque par nature. Dans le souci de satisfaire l'ensemble des besoins financiers de sa clientèle diverse et variée, composée de particuliers, de petites et moyennes entreprises et institutionnels, ECOBANK offre une gamme de produits et services de qualité répondant à ces besoins.

L'ensemble des prestations de la banque régionale est assuré par la plate-forme technologique que fournit sa filiale e-process International, spécialisée dans les technologies de l'information et des télécommunications.

De nouveaux produits et services tels que la banque par SMS, internet banking et la micro-finance sont venus s'ajouter aux produits et services traditionnels.

ECOBANK œuvre à satisfaire les besoins de sa clientèle par les produits et services défiant toute concurrence en matière de prix, de qualité et d'efficacité, mais aussi par sa politique et les défis lancés.

En effet, le groupe ETI s'est façonné autour de plusieurs axes :

- être la banque panafricaine leader en Afrique
- être un grand groupe à vocation universelle.
- être la banque des entrepreneurs, cette caractéristique reste aujourd'hui un trait dominant de la personnalité du groupe. En effet ECOBANK encourage les entrepreneurs, autrement dit ceux qui créent, ceux qui agissent, qu'ils soient particuliers, commerçants, entreprises etc. A chacun, elle apporte son concours, sa compétence pour les aider à croître et à se multiplier.
- être autonome, elle pratique librement la politique commerciale qu'elle juge la plus appropriée à son marché (elle pratique actuellement une politique de proximité qui a donné de bons résultats, notamment au Sénégal au Mali) et définit des normes d'organisation interne en relation avec sa stratégie.

ETI joue un rôle central dans la définition et l'application des politiques et standards communs basés sur un concept de banque unique dans l'espace géographique où le groupe est

présent. Ce concept tend à standardiser les processus et procédures du groupe de façon à transcender les barrières géographiques et linguistiques.

Le modèle unique ECOBANK créé par des Africains de diverses nationalités est géré par des professionnels aux expériences diverses. Le groupe ECOBANK est perçu comme un modèle unique d'intégration et de coopération régionale. Son expansion fulgurante est la résultante de sa vision et de ses valeurs qui sont :

- une vision de banque unique qui transcende des barrières géographiques ;
- une stratégie pour attirer, développer et retenir les meilleurs talents sur le continent Africain ;
- une technologie adéquate pour fournir des services accessibles, pratiques et fiables aux clients ;
- la standardisation des politiques et procédures ;
- Un mode de fonctionnement basé sur la bonne gouvernance.

Toutes ces caractéristiques permettent au groupe d'occuper une place de choix dans la corporation bancaire et l'économie de la sous région.

1.2. Organisation de la Direction des Risques.

Le groupe ETI a regroupé ses différentes filiales au sein de quatre (4) régions principales à savoir :

- L'Afrique de l'ouest,
- Le Nigéria,
- WAMZ,
- Afrique Centrale (Cameroun, Tchad, RCA, Gabon, Congo, STP, GE, RDC, Angola...).

En ce qui concerne le département risk, il existe au niveau de chaque région un Directeur régional qui joue un rôle déterminant dans la définition de la politique régionale du groupe mais également dans l'approbation des crédits dépassant les limites autorisées pour chaque filiale.

Nous allons nous limiter pour la suite à un résumé de l'organisation de la filiale du CONGO qui a été la base de notre travail.

Il existe dans l'organisation d'ECOBANK CONGO, une Direction des risques. Cette Direction a à sa tête un Directeur des risques (country risk manager) qui travaille en étroite collaboration avec le Directeur Régional des risques.

Selon l'organigramme standard du groupe, le *Country Risk Manager* devait être assisté par le Risk Manager Wholesale Banking (responsable des risques Banque de grande clientèle), le Risk Manager Retail Banking (responsable des risques banque de détail), le Crédit Administration Head (responsable de l'Administration de crédit), le Remedial Management Unit Head (responsable de l'unité de recouvrement), l'Operational Risk Manager (responsable des risques opérationnels), confère annexes2 pour plus de détail sur l'organigramme de la Direction des risques. Mais compte tenu de la jeunesse de la filiale ECOBANK CONGO, tous ces démembrements ne sont pas encore mis en place, la Direction du risque est essentiellement constituée du Directeur des risques et du Crédit Administration (Administration du crédit).

Chapitre2 : Les différents niveaux d'analyse du risque de crédit

L'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO se fait à trois niveaux, les chargés de compte, le country risk manager (le Directeur des risques d'ECOBANK CONGO) et l'administration du crédit. Nous verrons dans ce chapitre, comment se fait, dans le processus d'octroi de crédit (partant de la demande du client jusqu'au décaissement), l'analyse du risque de crédit à chaque niveau, en mettant en évidence les principes fondamentaux d'appréciation du risque de crédit.

2.1. La politique d'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO

L'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO, repose sur des principes fondamentaux qui nécessitent d'être compris. En effet, l'analyse d'une demande de crédit passe par plusieurs étapes dont nous retiendrons principalement la sélection et la segmentation de la clientèle, l'anticipation du risque par les chargés de compte, le processus de soumission et d'approbation du dossier de crédit, la documentation et le décaissement, l'administration du crédit.

2.1.1. La sélection (le marché cible) et la segmentation de la clientèle

Nous allons, dans cette section définir les notions de marché cible et de *tiering* qui concourent à la segmentation de la clientèle en différentes catégories.

➤ Le marché cible

Le marché cible est un processus de sélection des relations de crédit de la banque et de dépôt qui en découle, c'est une étude du marché et des secteurs économiques pour identifier des clients clés et des affaires potentielles pour la banque. Ces études sont suivies d'une sélection des industries dont la liste doit être justifiée par des arguments qui montrent pourquoi seules quelques industries ont été sélectionnées et pourquoi la banque ne traiterait pas avec d'autres.

Des analyses sont entreprises sur chacune des industries sélectionnées. Cet exercice permet à la banque de comprendre l'importance de chaque secteur de l'économie, le pourcentage de la part du produit intérieur brut, les opérateurs clés dans l'industrie, les cycles des affaires et les différents produits. Les informations issues de ces analyses guident la banque dans l'identification des facteurs critiques de succès et les paramètres qualitatifs et quantitatifs d'acceptation pour l'industrie.

Des critères réalisables et appropriés d'acceptation du risque de crédit sont développés pour chaque industrie en prenant en compte les paramètres quantitatifs et qualitatifs identifiés. Comme exemple de ces critères, nous pouvons citer le nombre d'années d'activité, le chiffre d'affaires, le taux de rentabilité, le taux d'endettement, les délais clients, les délais stocks, le revenu net etc.

Le marché cible répond à la stratégie d'ECOBANK CONGO et du groupe ECOBANK en général dont l'objectif est d'identifier les clients éligibles aux financements de la banque en optimisant le couple risque-rentabilité. On détermine ainsi des niches à forte rentabilité et à risque modéré dans les compartiments du marché étudié afin de proposer des produits adaptés à ces entreprises ciblées.

Le marché cible permet à la banque de concentrer en priorité ses efforts sur les entreprises qui présentent les avantages concurrentiels sur leurs marchés respectifs, qui jouissent d'une bonne réputation et qui disposent de structures financières solides leur permettant de faire face à une éventuelle récession.

Le marché cible concerne la banque de grande clientèle et institutions financières mais également les PME qui répondent aux critères d'acceptation du marché cible.

Les principaux critères du marché cible sont :

- La liste des sociétés ciblées par secteur d'activité ;
- Le marché cible tient compte de critères qualitatifs définis;
- Possibilité de traiter sous dossiers de crédit classique, les PME de même que les **négociants de produits** leaders de leurs secteurs, qui remplissent les critères de

marché cible et dont les états financiers sont préparés ou audités par des experts comptables ou cabinets d'expertise comptable notoirement connus.

➤ Le tiering

Le tiering est une classification des tiers (tiers 1, tiers 2, tiers 3) qui, dans un marché sert à segmenter les entreprises d'un secteur d'activité en deux ou trois grandes catégories. Les critères de répartition sont à la fois d'ordre commercial (chiffre d'affaire par exemple), financier (ratios) et managérial (la qualité du management).

L'objectif du tiering est de distinguer les clients les meilleurs, les bons ou encore les moins bons pour une meilleure appréciation et mesure du risque. Plus une entreprise appartient à un tiers élevé (de qualité) plus elle bénéficie de facilités plus importantes à des conditions allégées.

Il faut par ailleurs noter que, bien qu'on se serve du tiering à ECOBANK CONGO pour classer les entreprises (PME) du RETAIL BANK, le tiering est une notion qui est liée au marché cible, il sert donc essentiellement à segmenter la clientèle WHOLESAL BANK.

Le tiering est un facteur important dans l'analyse du risque car la classification qu'il permet est déjà un élément d'appréciation du risque de crédit.

Nous allons illustrer nos propos par un modèle de classification en tiers 1 et tiers 2 tel que cela s'applique à ECOBANK CONGO.

Critères de classement d'un client en tiers 1 ou Tiers 2

NOM DU CLIENT :		DOSSIER N° :		/2008	
SECTEUR D'ACTIVITE :		DATE :			
CRITERES D'APPARTENANCE AU MARCHE CIBLE		TIERS 1	TIERS 2	Constaté	Respecté (Oui/Non)
1	Etats financiers Audités par auditeur de catégorie :	1 ou 2	3		
2	Notation Moody's ou Spreads sheets	Jusqu'à 6	7		
3	Secteur d'activité Attractif ou Très attractif	Oui	Oui		
4	Société Leader (Parmi les 3 premiers) ou Acteur dominant	Leader	Acteur dominant		
5	Qualité et réputation du management	Bonne	Assez bon		
6	Nombre d'année d'activité effective dans le métier	Min 3	Min 2		
7	Renseignements bancaires formel et informels apaisants	Sans réserve	Sans Réserve		
8	Renseignements commerciaux apaisants	Sans réserve	Sans Réserve		

9	Risque environnemental	Faible	Faible		
B- CRITERES D'ACCEPTATION DES RISQUES					
1	Chiffre d'affaires (Min en Millions de FCFA)	5 000	3 000		
2	Taux de rentabilité minimum (Net Inc/Sales)	Positif	Positif		
3	Le taux d'endettement maximum (leverage)	2,5	1,5		
4	Le taux de liquidité minimum (current ratio)	1	1		
5	Les Fonds Propres minimum /Networth (Min en Millions de FCFA)	1 000	500		
6	Les délais clients (Days Receivables)	90	120		
7	Les délais stocks (Days Inventory) :	90	120		
C- PRODUITS ELIGIBLES					
	Découvert	X	X		
	Crédit à court terme (Spot) – Clean	X	X		
	Autres crédits causés à court terme	X	X		
	Crédit de campagne				
	Escompte de traites/avance factures	X	X		
	Crédit à moyen terme	X			
	Crédits documentaires				
	Cautions	X	X		
	Autres	X	X		
	PSR	X	X		

En somme, le marché cible et la sélection du risque de crédit est un processus continu qui implique une vision d'ensemble de tout le marché, ce qui permet d'identifier ainsi un potentiel d'affaires, définissant des possibilités enviables et conformes aux objectifs et stratégies de commercialisation et de mettre en place une politique appropriée de maîtrise du risque de crédit.

2.1.2. L'anticipation du risque de crédit par les chargés de compte

Les chargés de compte doivent à travers des recherches approfondies sur chaque dossier de crédit, déterminer la structure du demandeur, son degré de liquidité ou de solvabilité selon le type de crédit octroyé. Ils se servent pour cela des outils de travail élaborés par le groupe (ETI), utilisés par toutes les filiales et qui sont fonction du segment auquel appartient le client. Les outils utilisés par les chargés de compte diffèrent selon que l'on soit en face d'un client appartenant au segment du RETAIL BANK ou encore au segment du WOLESALE BANK. L'analyse du crédit est ici, une étude de la capacité d'une société ou d'un particulier à rembourser le crédit sollicité. Si elle est bien faite, elle protège la banque contre le risque de

non remboursement, autrement dit le risque de contrepartie, si elle est mal faite, elle expose la banque à ce même risque.

2.1.3. Le processus de soumission et d'approbation du dossier de crédit

Ce processus couvre l'évaluation, l'analyse et l'approbation des facilités de crédit.

- **L'évaluation** : consiste ici pour les chargés de compte (relationship officer) à connaître leurs clients (on parle ici du KYC ou Know Your Customer), leurs besoins et les garanties qu'ils peuvent donner. A cet effet, le chargé de compte établit un document qu'on appelle *Basic Information Report*. Il doit d'abord avant tout s'assurer que son client fait partie ou non du marché cible ou Target Market de la banque, que ses états financiers sont audités et certifiés par un expert comptable agréé. Lorsqu'il reçoit la demande du client, le chargé de compte prépare son dossier à l'intention du comité de crédit local et le soumet en même temps à ses différents membres.
- **L'analyse** : une fois que le chargé de compte reçoit les états financiers du client, il en fait une synthèse grâce à l'utilisation d'un logiciel d'analyse financière, (*GLOBUS* actuellement pour le cas d'ECOBANK) et c'est sur la base de cette synthèse que sera menée une analyse financière. Il procède au préalable à l'analyse financière pour déterminer la solvabilité, la rentabilité et la liquidité de son client. Il précise tous les différents niveaux de risques qui se présentent et les éléments qui permettent d'atténuer ces risques (*CA REMARKS* ou *CA CABLE*). Tout ceci est présenté dans un dossier de crédit dans lequel on retrouve aussi la présentation du client (*Basic information report* ou *BIR*), la liste des facilités (*CA FACE*), son segment de clientèle, son rating, les garanties proposées, le pricing, le niveau d'approbation et bien d'autres éléments que nous verrons en détail dans l'analyse faite pour chaque segment de clientèle.
- **L'approbation des facilités de crédits** : il est à noter que chaque dossier de crédit doit porter au moins trois signatures des membres du comité de crédit, dont l'un d'eux au moins possède la limite requise (au moins un des trois signataires doit avoir une limite d'approbation des crédits supérieure ou égale au montant total des crédits à approuver), les limites individuelles doivent être utilisées conjointement avec deux autres membres du comité de crédit pour être valable. L'une de ces signatures doit provenir de la direction des risques. Le comité de crédit se réunit selon une fréquence définie, il n'est pas ici une instance qui doit se réunir pour trancher sur chaque

demande de crédit, chaque membre dudit comité peut apprécier seul à son niveau la demande de crédit et donner son avis sur le dossier.

Il y a trois niveaux d'approbation :

- **Le BCC** (Branch Credit Committee) ou comité local de crédit correspond au niveau d'approbation locale, il est constitué à ECOBANK CONGO de trois (3) membres qui doivent s'accorder sur une décision commune. Les banques prennent des dispositions afin de s'assurer de la bonne maîtrise du risque que présente le client. Dans le groupe ECOBANK, il y a des membres du comité de crédit désigné en fonction de leur position par les RISK MANAGERS du groupe. Chaque membre du comité de crédit a une limite de pouvoir qui lui est attribuée, afin que pour des sommes plus importantes, on puisse recourir à des personnes plus avisées afin de bien apprécier et contrôler le risque pris. A ECOBANK CONGO le comité de crédit est formé par Le Directeur général, le Directeur des risques et le Directeur général adjoint.
- **Le RCC** (Regional Credit Committee) ou comité régional de crédit correspond au niveau régional de crédit qui pour le cas d'ECOBANK CONGO se trouve au Cameroun. La limite d'approbation du RCC dépend du rating du client. Le rating est une méthode d'analyse qui par l'attribution d'une note synthétique résumant de manière codée la qualité du client, du crédit ou d'un portefeuille de crédit, permet de juger de la qualité d'un dossier de crédit présenté par un emprunteur ou de la qualité du portefeuille d'engagement d'une banque, il s'agit en fait de la hiérarchisation de la clientèle en fonction de la qualité de la signature. Si la note du client est comprise entre 1 et 4, le RCC peut accorder jusqu'à cinq (5) millions de dollars. si le rating est entre 5 et 6, la limite est de deux millions cinq cent mille (2,5) dollars et si le rating est à 7, la limite est de 1,25 million de dollars.
- **Le SCC** (senior credit committee) est le Comité de crédit de la région dont les pouvoirs sont plus importants que ceux du RCC, ils sont fonction du rating, de la nature des activités financées et du caractère des états financiers audités ou non. Ainsi tout ce qui est capital risque relève du SCC. L'approbation du SCC est requise pour tout concours au dessus de cinq (5) millions de dollars. Il est à préciser qu'une fonction ne donne pas droit automatiquement à l'attribution d'une limite de crédit, cette limite est lié à un individu et non à un poste.

2.1.4. Les Garanties

Les garanties peuvent être définies comme des mesures de sécurité prises par la banque pour lui permettre de récupérer les fonds prêtés en cas de défaillance du débiteur.

Le traitement ou le choix des garanties est une étape cruciale dans l'analyse du risque, Le choix d'une garantie doit tenir compte des différents facteurs comme la capacité de transformation de la garantie en liquide, l'environnement économique, juridique et social du pays dans lequel est implantée la filiale etc.

Les règles en matière de prise de garanties doivent être clairement formalisées : contrat assurant la sécurité juridique de l'opération, la définition des cas où les garanties sont obligatoires, les taux de couverture. Et il est bien entendu que la prise de garantie ne supprime pas le risque de non remboursement notamment en raison de la complexité des procédures collectives.

Il faut par ailleurs admettre que la garantie ne constitue que l'accessoire du crédit et qu'une décision de crédit ne doit pas se baser uniquement sur la garantie détenue.

Selon la nature du crédit mais aussi la qualité du client (donnée par l'obligor risk rating) les différentes formes de garanties sont utilisées par ECOBANK CONGO à savoir, les garanties personnelles (cautionnement ou aval), les garanties réelles (nantissement, hypothèque etc.), les assurances crédits (assurance décès ou invalidité). La plupart des contrats d'assurance prévoient que l'assureur prend le relais des remboursements à l'issue d'un délai de franchise dit délai de carence, généralement fixé à trois mois.

Nous avons noté pendant notre passage à ECOBANK CONGO que pour certains clients de bonne réputation, la garantie n'est pas exigée. Seule la signature du client représente une garantie pour la banque, ces crédits sont dits crédits à blanc.

2.1.5. La documentation et le décaissement

Cette étape est très cruciale dans le processus de gestion du risque et elle nécessite une connaissance approfondie des pratiques légales dans le milieu où l'emprunteur et le prêteur opèrent. Toutes les procédures de documentation doivent être conçues pour garantir à la banque un maximum de protection, et en cas de doute, l'on doit consulter le conseiller juridique avant tout arrangement avec le client. En règle générale, toutes les dépenses juridiques liées à un crédit spécifique sont à la charge du client.

Partout où cela est possible, la documentation doit être sur des formulaires standard qui ont été révisés et approuvés par le conseiller juridique de la banque. Chaque fois que cela s'avère

nécessaire, des révisions et des amendements périodiques doivent être faits, afin que la documentation soit conforme aux systèmes et pratiques juridiques en vigueur et susceptibles d'être amendés.

Le Directeur Général de la filiale est directement responsable pour tous les documents non conformes à la pratique. Il peut arriver des cas où l'urgence d'une situation ne permet pas à un client de réunir les documents nécessaires dans les délais requis, si ce dernier est de bonne signature, la banque peut accorder le prêt en faisant un report de la documentation. Dans le jargon d'ECOBANK, le mémorandum utilisé en cas de report de la documentation est appelé *Deferral*, il est rédigé par le chargé de compte et signé par le Directeur Général. Le *Deferral* ne doit être utilisé que de façon exceptionnelle et avec des clients de bonne réputation car une documentation conforme représente déjà pour la banque une sécurité (du point de vue de la légalité et de la fiabilité des informations reçues du client) et la preuve des engagements mutuels pris entre le banquier et son client. En cas de litige ou de contestation par un client de certaines clauses du contrat de prêt par exemple, la documentation permet par ses traces de mettre fin au litige.

Pendant l'identification du marché cible, la filiale aura identifié les besoins minimaux en documentation pour chaque produit et une liste de contrôle pour la documentation devrait déjà être établie. Ces exigences minimales doivent être complétées par les exigences de documentations générales pour tous les clients emprunteurs.

2.1.6. L'administration du crédit

L'administration du crédit est centrée sur les procédures internes au service pour le soutien du crédit, les systèmes de contrôle et autres pratiques nécessaires à une bonne gestion de crédits en cours pour en assurer le paiement normal et pour gérer et contrôler de façon adéquate les risques inhérents aux activités.

2.2. L'analyse du risque de crédit par les chargés de compte

Nous avons souligné dans la présentation générale d'ECOBANK CONGO, que la clientèle d'ECOBANK CONGO est subdivisée en trois grandes catégories à savoir le RETAIL BANK ou BANQUE DE DETAIL, le WHOLESALE BANK ou BANQUE DE GROS et le FINANCIAL INSTITUTIONS ou INSTITUTIONS FINANCIERES. Et aussi que chaque segment de clientèle est géré par le département qui porte son nom.

A ECOBANK CONGO nous avons :

- Le RETAIL BANKING, c'est le département en charge de toutes les questions concernant la banque de détail c'est-à-dire le marketing, la gestion des comptes, le conseil, l'étude des dossiers etc. La clientèle du RETAIL BANKING est constituée des particuliers, des micro-entreprises, des PME, des micros finances et de toute autre entreprise dont le chiffre d'affaire annuel est inférieur à cinq (5) millions de dollars.
- Le WHOLESALE BANKING est le département en charge de toutes les questions concernant la banque de gros à savoir le marketing, le conseil, la gestion des comptes, l'étude des dossiers etc. Il est à noter que la clientèle du WHOLESALE BANKING est issue du marché cible et est constituée des entreprises locales, multinationales, régionales, parapubliques, des organisations non gouvernementales, de l'Etat et ses démembrements, des institutions financières et de toute autre entreprise dont le chiffre d'affaire annuel est supérieur à cinq (5) millions de dollars et qui répondent aux critères d'appartenance au marché cible.
- La trésorerie est le département qui s'occupe de toutes les transactions financières en relation avec d'autres institutions financières.

Nous allons dans cette section voir comment se fait l'analyse des demandes de crédit dans les départements du RETAIL et du WHOLESALE banking.

2.2.1. L'analyse des demandes de crédit au RETAIL BANKING

Pour la clientèle du RETAIL BANKING, le groupe ETI a mis en place des products programs (appelés PP dans le jargon ECOBANK) qui s'appuient sur les besoins spécifiques de la clientèle, la capacité de maîtrise des cash flow et quelquefois sur le tiering des entreprises (PME)

Dans la stratégie d'ECOBANK, il est question de cibler les grandes entreprises et les organisations internationales dans un premier temps, de traiter prioritairement avec les PME, PMI qui réalisent des marchés pour ces grandes entreprises et enfin de s'intéresser aux particuliers qui travaillent dans ces grandes entreprises et organisations.

Pour les clients du RETAIL BANKING qui font exception aux PP élaborés mais dont les projets peuvent être financés par la banque, on procède au montage des dossiers de crédit condensés encore appelés CA CABLE.

➤ Les produits programs

Les PP sont des documents élaborés pour répondre aux besoins d'une clientèle spécifique, ceux qui ne répondent pas aux critères d'appartenance au marché cible, mais aussi pour faciliter et rendre plus rapide l'analyse des dossiers des clients du RETAIL BANKING qui sont généralement nombreux et répondent aux critères plus ou moins identiques. Cette simplicité est due au fait qu'il y a eu une analyse préalable du risque de crédit et de tout autre paramètre pouvant exposer la banque à une éventuelle faillite.

Les PP permettent aux chargés de compte de savoir rapidement, par un jeu de questions réponses, si le client répond aux exigences du prêt ou non. Les PP sont élaborés pour répondre à un besoin d'ensemble et par ailleurs garantir au maximum la banque contre un éventuel risque de contrepartie. Ce sont des produits dont l'analyse a été faite en amont comme dans les exemples suivants :

- les prêts aux particuliers, ce PP prêt aux particuliers a pour objectif de répondre aux besoins de la clientèle du RETAIL BANKING (salariés, retraités ou autres) relatifs à l'achat d'équipements électroménagers ou de véhicules, au financement de certains événements sociaux (maladie, accidents, inhumation, mariage, naissance, anniversaires, fête de Noël et de nouvel an etc.) et au financement des frais de rentrée scolaire (inscription, achat de fournitures etc.). Ce produit est destiné à la clientèle du RETAIL BANKING travaillant dans des entreprises notoirement solvables. Le délai maximal de traitement de ce PP est de 48h et la durée du prêt est de quatre (4) ans au maximum. Le marché visé est composé des fonctionnaires de l'Etat congolais et des organismes internationaux, des employés des entreprises privées et parapubliques, des retraités et des particuliers détenteurs de loyers ou autres revenus. Les principaux termes et conditions incluant les garanties et les exceptions sont prédéfinis selon la nature du besoin (par exemple : pour le crédit d'équipement : montant maximum 30 000 000 FCFA, durée maximum 48 mois, taux maximum taux de base bancaire + 3 soit 13%, frais de dossier 15000 FCFA, garanties acceptables accord tripartite ou bipartite de domiciliation de salaire, un acte de domiciliation des autres revenus, l'assurance décès ou invalidité).

Il faut dire que chaque PP possède une documentation arrêtée, des conditions précises et des critères d'acceptation des risques bien déterminés, en bref le cadre est déjà balisé, ce qui facilite la prise de décision dans des conditions de risques suffisamment maîtrisés.

La validité d'un PP est généralement d'une année et l'enveloppe servant au financement des besoins des clients éligibles à un PP donné est prédéfini.

2.2.1.1. La démarche d'approbation au RETAIL BANKING

En ce qui concerne l'initiation du crédit, le personnel du RETAIL BANKING sélectionne les clients éligibles et, après validation par les trois BCC (dont le country Risk Manager), propose par écrit la ligne aux clients concernés moyennant documentation à retourner à la banque. Cela en s'assurant par la suite du retour effectif de la documentation. A la réception de la demande du client, accompagné de toute la documentation requise, le personnel du RETAIL BANKING en vérifie l'exhaustivité et l'étudie pour s'assurer de sa conformité aux conditions du PP.

Pour l'approbation, le personnel du RETAIL BANKING soumet le dossier à l'approbation de trois (3) membres du BCC dont l'un au moins doit avoir la limite d'approbation requise.

Pour la mise en place, le dossier est transmis à l'administration du crédit (CAD) et au LEGAL pour vérification de la conformité des documents reçus. La mise en place de la ligne est assurée par les opérations et autorisée par le CAD.

➤ Le CA CABLE

C'est une vision abrégée d'un dossier complet de crédit, Il est utilisé pour l'analyse des dossiers des clients qui ne peuvent pas être traités sous PP. Le chargé de compte se sert pour l'élaboration du CA CABLE, du SPREAD (synthèse des états financiers dégagant les éléments clés), du BIR (informations générales sur le client), du CALL MEMO (rapport de visite ou d'entretien du client) et d'autres sources d'informations générale. Ainsi, il parvient à mieux apprécier le profil de risque que présente l'entreprise. Le CA CABLE suit un modèle imposé au niveau de sa rédaction (confère annexes). Dans ce document, il est demandé au chargé de compte de se prononcer sur le risque que représente le client et le type de concours à octroyer au regard de la demande du client. Son point de vue est donné aux rubriques suivantes :

- transaction analysis/risk : cette terminologie anglophone indique à l'analyste de se prononcer sur la relation avec le client. Il notifie notamment le risque que recouvre cette relation en mettant à jour la pertinence de l'objectif fixé par le client à travers la demande d'entrée en relation, son passé avec les autres banques où il détient un compte. L'analyste à recours aux réponses envoyées par les autres banques du client et aux renseignements tirés sur le niveau d'endettement total du client donné par les

états issus de la centrale des risques de la BEAC. Il est à noter que la centrale des risques est un document produit par la banque centrale à partir des états sur les engagements collectés au niveau de chaque banque. La centrale des risques retrace pour chaque client, à partir d'un montant défini, l'ensemble des engagements qu'il peut avoir vis-à-vis des différentes banques d'une corporation bancaire. La centrale des risques est importante pour une banque dans la mesure où elle lui permet de mesurer le total des engagements d'un client et de juger de sa nature (client litigieux ou non). Les données de la centrale des risques ont une validité d'un mois, chaque banque a l'obligation de fournir tous les mois, l'état des engagements pour permettre la mise à jour de ce document qui a une importance capitale dans l'analyse des risques.

- **Obligor/Guarantors analysis :** l'analyse crédit (ici le chargé de compte) se sert principalement du SPREAD pour émettre un jugement au moyen d'une analyse financière approfondie de l'activité du client. Ainsi, on peut voir les points suivants développés :
 - ✓ **activité et rentabilité :** l'activité est examinée à travers le CA sur les trois exercices précédents ainsi que les productions. En ce qui concerne la rentabilité, une analyse est faite des indicateurs tels que : le résultat brut d'exploitation, le résultat net et autres soldes intermédiaire de gestion. L'objectif visé à travers cette rubrique est de voir le déroulement quotidien de l'entreprise et de détecter les points faibles et les points forts de la méthode de gestion commerciale adoptée par les dirigeants dans leur secteur d'activité.
 - ✓ **les perspectives à venir :** dans le call mémo, il y a une explication donnée des perspectives futures par les dirigeants et la stratégie financière adoptée, le plan d'activités et le plan technique retenus. Cette projection couvre généralement toute la durée du crédit demandé. Selon ce qui est détecté suite à l'analyse de l'activité, l'analyste regarde s'il y a cohérence au niveau des objectifs fixés et les circonstances de l'environnement, des moyens financiers et techniques mis en jeu. Cette partie permet de se prononcer sur le degré de l'entreprise à rembourser l'emprunt contracté.
 - ✓ **la structure financière :** deux éléments fondamentaux sont analysés : la liquidité et la solvabilité de l'entreprise. C'est en cela que l'ensemble des grandes masses du bilan est dégagé : le fond de roulement, le besoin en fond de roulement et la situation nette de trésorerie. Afin de voir leur évolution au

cours de la période étudiée et le respect des différentes normes admises en gestion financière. Déterminer la pertinence du type de crédit demandé par le client.

A la fin de ce point un résumé est fait pour se prononcer sur l'évolution de la structure financière et des mesures prises par les dirigeants pour obtenir une meilleure gestion.

- La conclusion: le chargé de compte peut arrêter toute entrée en relation avec le client, modifier les lignes, exiger plus de garanties ou être favorable aux conditions proposées par le client.

Le CA CABLE est clos par la liste des membres du comité de crédit. Ceux-ci sont appelés à lire l'analyse effectuée sur le client et de donner leur point de vue (un accord, un rejet, ou un autre type de condition à remplir par le client avant d'accorder la ligne).

A ECOBANK CONGO, ce comité est composé de trois membres à savoir : le Directeur Général, le Directeur du département risque et le Directeur Général adjoint qui est également le responsable du département WHOLESale BANKING.

2.2.2. L'analyse des demandes de crédit aux WHOLESale BANKING

En ce qui concerne la clientèle du WHOLESale BANKING, les demandes sont analysées de façon individuelle et des documents permettant au chargé de compte d'aboutir à une analyse conséquente sont exigés du client.

Il est exigé à toutes entreprises, avant d'entrer en relation avec ECOBANK de mettre à la disposition des chargés de compte les documents financiers et comptables des trois derniers exercices ainsi que les documents juridiques (actes constitutifs et autres) donnant des informations sur la personnalité juridique de la société concernée. Ces documents comptables et financiers doivent porter la certification du commissaire aux comptes ou être conçus par un comptable agréé. Sa présentation doit être conforme aux exigences en matière comptable et financière de la zone économique de l'OHADA.

Tous les éléments qui permettent au chargé de compte du WHOLESale BANKING de parfaire son analyse sont présentés dans un dossier de crédit appelé CA PACKAGE ou dossier de crédit complet. Les composantes d'un CA PACKAGE sont :

➤ le BIR (basic information report)

Le BIR est supposé être un résumé exhaustif du profil de l'emprunteur, et devrait communiquer au lecteur tous les faits essentiels à son sujet ou le concernant. L'objet du

document d'information de base est de donner un profil succinct mais complet du client et de communiquer au lecteur tous les faits essentiels. Toutes les rubriques doivent être remplies de façon détaillée avec le plus de précision possible. Le BIR doit contenir des informations pratiques sur la direction, les décideurs (c'est-à-dire l'âge, le nombre d'années au service de la société, l'expérience antérieure) tandis que les observations sur le formulaire de dossier d'octroi de crédit doivent souligner les changements au cours des années, par exemple les changements au niveau des positions clés, l'introduction d'un style de direction critique. Il faudra mettre dans le BIR autant que possible des données continues et significatives sur la direction ou sur les produits.

Le BIR relate toutes les données financières, l'identité ou la présentation de la société:

- adresse, type d'activité, niveau de risque, code etc.,
- structure du capital (composition et actionnariat),
- équipe de Direction et conseil d'Administration,
- partenaires et organismes financiers (ses banques, assureurs et courtiers, commissariat aux comptes,
- historique de la relation,
- ses produits et services offerts, les clients, la concurrence,
- les chiffres clés (ventes, résultat net, total bilan etc.),
- fournisseurs, conditions de paiement, marketing,
- relation avec ECOBANK CONGO et ses filiales, analyse du compte du client avec les mouvements.

➤ **le CA FACE (approbation du crédit)**

Le CA FACE est la description du crédit ou de la facilité, les conditions de remboursement, le taux, les garanties proposées etc.

➤ **le SPREAD**

Les clients sont tenus de produire les états financiers audités de leurs opérations. Ces états doivent toujours couvrir une période de trois ans sous le même format et doivent donner à partir du SPREAD (états financiers condensés), les détails suivants :

- tendance /chiffres clés,
- ratios,
- projections (à faire manuellement si ce n'est pas généré par moody's,
- analyse qualitative,

- rating, il doit servir à déterminer l'approbation et le pricing de la facilité en conformité avec les recommandations des accords de Bâle 2.

➤ **le MARKETING PLAN**

Il contient les stratégies et méthodes mises en place ou que souhaite mettre en place le client afin d'atteindre les objectifs fixés. Il est élaboré par le chargé de compte du client.

Ce document devrait être établi pour tous les comptes à même de produire un minimum de rentabilité comme défini dans le marché cible. Il est important de s'assurer que les stratégies de marketing et de crédit sont consistantes avec la vision globale de la relation (des plans d'action spécifiques ont des objectifs mesurables).

Le MARKETING PLAN devra, au minimum, discuter des actions sur les douze prochains mois.

➤ **le CA REMARKS**

Il est obligatoire pour tous les dossiers et doit couvrir les aspects suivants :

- résumé de risque, facilité et objet, analyse du risque de l'entreprise et de son secteur d'activité, la gestion, l'analyse financière, les garanties et supports, le retour sur investissement, analyse du garant (optionnel),
- analyse du crédit.

➤ **le RAAC**

Il donne le nombre d'exceptions aux différents critères d'appartenance au marché cible et critères d'acceptation des risques.

Des critères acceptables et approuvés doivent être définis pour chaque secteur d'activité tout en prenant en compte les données, tant de paramètre qualitatif que quantitatifs.

Les paramètres clés devront inclure, le chiffre d'affaire net, le résultat net, le nombre d'années dans le business, la réputation sur le marché, la qualité de l'équipe de direction, le montant minimum de crédit à octroyer etc.

➤ **le Term loan/check list**

C'est un fichier qui recense les documents nécessaires utilisés pour l'étude.

Il est à noter que pour des dossiers à caractère urgent, on peut exceptionnellement établir un dossier condensé pour un client du WHOLESAL BANKING.

Toutes les rubriques du dossier complet ou CA package sont importantes dans l'analyse du risque de crédit dans la mesure où elles contribuent chacune à avoir un aperçu générale sur l'entreprise cliente et ses activités afin d'identifier et d'apprécier de façon conséquente le risque de crédit.

2.2.3. L'analyse du risque crédit à la Direction des risques

La Direction des risques intervient essentiellement à quatre niveaux dans l'octroi des crédits : l'analyse du dossier de crédit présenté par le chargé de compte, la matérialisation des garanties, la mise en place du crédit et le contrôle des engagements.

➤ L'analyse d'un dossier de crédit présenté par un chargé de compte

Le service s'assure que l'analyse par les chargés de compte a été faite conformément aux normes établies et que tous les critères de sélection ont été respectés.

Il se charge de vérifier que les clients concernés par les dossiers présentés remplissent les conditions d'accès au product programs pour la clientèle appartenant au segment banque de détail et qu'ils répondent aux critères d'appartenance au marché cible pour ceux appartenant au segment de la clientèle de gros.

Il analyse les demandes préalablement analysées par les chargés de compte en interprétant les ratios clés dégagés lors de l'élaboration des états financiers condensés (SPREAD), afin de juger de la pertinence de l'avis donné en amont par les chargés de compte et d'apprécier la situation de l'entreprise demandeur.

Il vérifie si les termes du crédit sont en adéquation avec la stratégie de la banque.

Il vérifie que les exigences en termes de la réglementation bancaire en vigueur sont respectées.

Il s'assure que les activités financées font partie de celles admises par le groupe ECOBANK etc.

En somme, la direction des risques analyse tous les aspects susceptibles d'exposer la banque à un risque de crédit avant de se prononcer sur un dossier.

➤ La matérialisation des garanties

Le service est chargé de la matérialisation de toutes les garanties retenues. Il s'agit de s'assurer que les démarches administratives requises sont faites pour la constitution des garanties en mesure de compenser la perte de la banque en cas de défaillance du client. Les démarches nécessaires à la constitution de cette garantie sont à la charge du client.

➤ La mise en place du crédit

Cette mise en place consiste à l'enregistrement dans le système informatique des différentes lignes. L'administration du crédit à travers un ticket de décaissement (pour la clientèle de gros) ou un mémo de décaissement (pour la clientèle de détail) donne son accord au service des opérations qui se charge d'enregistrer les lignes dans le système. En réalité, la mise en

place n'est possible que si la procédure d'octroi a été respectée, toutes les approbations ont été obtenues et que la matérialisation des garanties est effective.

➤ **Le contrôle des dossiers de demandes de crédit**

Ce contrôle consiste à vérifier la régularité des dossiers de crédit dans la forme (la demande du client, tous les documents exigés, la fiche d'analyse du dossier montée par le gestionnaire est conforme au montant demandé, les garanties sont matérialisées et couvrent le montant du crédit, les signatures sont conformes aux spécimens déposés) et dans le fond (les montants et le taux d'intérêt retenus par le comité de crédit ont été respectés, le tableau d'amortissement est bien monté, le cheminement de la comptabilisation est correct, les remboursements sont faits régulièrement, le paiement de l'assurance a été effectif, les prêts mis dans le compte du client correspondent au montants accordés) .

Nous verrons dans cette section, comment la direction des risques (qui est actuellement composée du country risk manager et du credit administration) intervient à chaque niveau, dans l'analyse du risque dans l'octroi du crédit à ECOBANK CONGO.

2.2.3.1. L'analyse du risque de crédit par le country risk manager

Toutes les demandes de crédit analysées par les chargés de comptes du WHOLESAL BANKINK comme ceux du RETAIL BANKING passent au département du risque pour une analyse.

Cette analyse consiste pour le Directeur des risques à vérifier si les chargés de compte ont procédé à l'analyse, conformément aux normes établis. Ces normes se résument essentiellement aux points suivants :

➤ **le résumé du risque** qui consiste à :

- souligner dans l'ordre de priorité les risques liés à la facilité demandée, qui pourraient conduire à une dégradation de l'ORR (Obligor risk rating qui représente la notation de l'emprunteur) ;
- expliquer toutes les exceptions identifiées concernant l'emprunteur et/ou les crédits par rapport au respect du Marché Cible, les critères d'acceptation des risques, les conditions préalables de décaissement et la documentation. Expliquer également les réserves émises par les auditeurs externes si elles existent et les renseignements commerciaux négatifs.

➤ **les facilités de crédit proposées :**

- mettre en exergue l'objet des facilités de crédit et commenter les faits inhabituels tels que la trans-frontalité, la durée, les crédits en blanc par rapport aux crédits garantis et le détail des facilités. Justifier le FRR (facility risk rating, qui représente les notations attribuées aux différentes facilités en fonction des critères définis) attribuées.

➤ **secteurs/stratégie/risques/environnement:**

- quels sont les principaux risques et les facteurs minorants de ce crédit par rapport aux tendances de l'économie nationale et internationale, au secteur d'activité et à la stratégie d'affaires de l'emprunteur et par rapport à la concurrence ?
- quel est le taux prévisionnel de la croissance du secteur d'activité ? A quel niveau du cycle de vie se situe l'industrie (démarrage, maturité, déclin) ?
- quelle est l'organisation du secteur (inclure les principaux concurrents) ? Quels sont leurs parts de marché relatives ainsi que les tendances/exceptions sur les douze prochains mois ?
- quels sont les facteurs clés de succès (FCS) de l'industrie ? Quelle est la stratégie de l'emprunteur et comment il est positionné par rapport à ces FCS ? Commenter les niveaux de réalisation des objectifs stratégiques de l'emprunteur.
- quelle est la position concurrentielle du client durant les deux dernières années et quelle sera cette position au cours des douze (12) prochains mois ?
- quelle est la réputation dont jouit le client auprès de ses fournisseurs, clients, banques, courtiers ? y a-t-il des informations négatives du marché ?
- quel est l'impact de l'exploitation de l'emprunteur sur l'environnement et l'appréciation que les bailleurs de fonds et les acteurs du développement en font ? Les actions de l'emprunteur visent-elles à protéger ou non l'environnement ?

➤ **direction:**

- quelle est la capacité de la direction de la société à formuler et à mettre en application sa stratégie d'affaires et à réagir positivement aux changements dans l'économie, dans le secteur et dans l'environnement concurrentiel ? Comment ceci est-il mis en évidence ? Comment le client réalise-t-il ses performances par rapport aux prévisions de la direction ?

- est-il facile d'accéder aux hauts cadres (décideurs) de la société ? Quel est notre avis sur leur intégrité et leur moralité ? Commenter la consistance et la pertinence du management.
 - est-ce que l'actionnariat et la structure organisationnelle et juridique de l'emprunteur a un impact sur notre analyse de risque ? (insister sur les points tels les transferts d'actifs entre débiteurs à l'intérieur d'un même groupe, l'importance des emprunteurs spécifiques dans la réalisation des objectifs du groupe, l'accès aux informations concernant les activités du groupe, la capacité du groupe à attirer/retenir ses directeurs professionnels et les disputes parmi les actionnaires et le management concernant la stratégie et la relève managériale).
- **Analyse financière/risques**, commenter les résultats financiers passés et futurs en insistant sur les points suivant :
- performance d'exploitation (chiffre d'affaires et résultat) ;
 - génération de liquidité ;
 - liquidité et Solvabilité,
 - structure du capital,
 - autres indicateurs financiers,
 - comparer les résultats par rapport aux tendances observées dans l'industrie et aux FCS ainsi qu'à la stratégie d'entreprise de l'emprunteur, à sa position vis-à-vis de la concurrence et à sa gestion.
 - Commenter le niveau et l'adéquation des crédits bancaires disponibles en faveur du client (y inclure les facilités de crédit non utilisées, celles sur lesquelles les prêteurs se sont ou ne se sont pas encore engagés) ; notre part dans le total des crédits bancaires et enfin comment les facteurs internes et externes peuvent avoir une incidence sur le total des facilités de crédits.
 - L'emprunteur a-t-il accès au marché des capitaux ? Quels sont les facteurs internes et externes qui peuvent affecter cet accès ?
 - En se basant sur les réponses aux questions posées plus haut, faire des commentaires spécifiques sur les sources et l'adéquation des cash-flow de l'entreprise et les financements disponibles pour satisfaire les besoins prévisionnels de l'entreprise pour les échéances des dettes/les dépenses d'investissement/le fonds de roulement/les dividendes et identifier les facteurs internes et externes qui pourraient affecter ces besoins en considérant

également les principaux changements qui pourraient intervenir dans les fonds propres ou les valeurs des actions/obligations.

- Identifier et commenter les sources de remboursement.
- Evoquer le respect des dispositions prudentielles.

➤ **Sûretés/Support :**

- énumérer les types, les montants, les pourcentages et les évaluations des garanties/supports ;
- indiquer le niveau de confiance à donner aux garanties et supports en tant que première ou deuxième voie de sortie des facilités de crédit.

➤ **Risques/primes de risques :**

- quelle est l'importance de la relation pour la banque ? Comment les facilités à mettre en place vont-elles nous aider à améliorer notre position avec le client ?
- fournir un tableau récapitulatif des revenus/profitabilité de la relation,
- commenter la pertinence des produits autres que ceux de crédit utilisés par le client.

Tous ces aspects représentent les éléments standards que doit contenir une demande d'approbation de crédit et le rôle du Country Risk Manager est de veiller à l'applicabilité de cette démarche.

Après son analyse, le Country Risk Manager, s'il est confortable donne son approbation, sinon émet ses réserves et propose des solutions n'exposant pas la banque à des risques éventuels.

2.2.3.2. Le rôle joué par l'administration du crédit

Avant de passer à l'administration du crédit proprement dite, le chargé de compte informe le client des conditions d'approbation à travers une notification. Il complète en même temps la documentation et les garanties requises pour la facilité.

Les responsabilités du service d'administration du crédit sont les suivantes :

- contrôle des dossiers de crédits (conformité, exhaustivité) ;
- suivi sur le plan interne des différentes dates d'expiration pour les crédits accordés, des garanties, des assurances, des ajournements ou défauts de présentation des documents ;
- contrôle des décaissements ou des dépassements temporaires sur les lignes approuvées ;

- conservation sûre dans un coffre fort des dossiers et autres documents de crédit ;
- contrôle et suivi des inspections des garanties, des visites de chantiers et aux clients ;
- contrôle et suivi des paiements des crédits à terme ;
- élaboration des tickets (Offering ticket et avalement ticket);
- inscription à la central des risques ;
- vérification des envois de call mémo sur chaque dossier ;
- responsabilité pour la préparation des rapports (exemple, déclaration mensuelle des engagements au siège ETI).

L'administration du crédit à ECOBANK CONGO est en aval de l'analyse des demandes faites respectivement par les chargés de compte et le country risk manager. Une fois que toutes les approbations ont été données par les membres du BCC (dont le Country Risk Manager), le CAD vérifie que toute la documentation est complète et conforme avant de mettre en place le crédit (étape qui conduit au décaissement du prêt).

Pour la sécurité et le contrôle de la documentation avant la mise en place du crédit, toutes les signatures doivent être vérifiées pièce par pièce. Une liste de contrôle pour réviser et s'assurer que la documentation est complète et est utilisée avant chaque décaissement de fonds. Cette liste est appelée *Documentation Check list*, paraphée par le chargé de compte et le CAD.

Le contenu du dossier de chaque facilité est décidé par le comité de crédit en consultation avec le *legal*. L'emprunteur doit avoir un compte courant et doit avoir rempli les conditions nécessaires pour l'ouverture de ce compte. Il doit aussi remplir les conditions nécessaires pour l'obtention d'un prêt, en outre il doit remplir les conditions requises pour la facilité pour laquelle il a fait sa demande. Les pièces à fournir font partie intégrante du dossier d'octroi de crédit et aucun décaissement de fonds ne doit s'effectuer tant que le chargé de compte et la direction des risques n'ont pas confirmé sur la liste de contrôle que toutes les pièces requises ont été fournies et sont en règle. Toute exception à cette règle doit faire l'objet d'un mémorandum rédigé par le chargé de compte et signé par le BCC. Dans le jargon D'ECOBANK le mémorandum utilisé en cas de report de la documentation est appelé *deferral*.

2.3. Faiblesses soulignées dans l'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO

Avec la politique du Target Market et des products programs, ETI a monté une stratégie qui lui permet de faire de bons résultats en réduisant de façon considérable le risque de crédit.

Cependant, l'applicabilité d'une stratégie ne peut être efficace que si les hommes chargés de la mettre en place respectent les points clés de ladite stratégie.

ECOBANK CONGO est une jeune filiale qui, malgré la concurrence a réussi à se faire une place dans le paysage bancaire congolais. Comme toutes les autres filiales d'ETI, elle est tenue au respect des normes fixées par le groupe. Seulement, nous avons constaté en analysant le processus d'analyse du risque dans l'octroi du crédit quelques insuffisances qui doivent être revues afin d'améliorer l'efficacité de ce processus et d'aider la banque à atteindre ses objectifs.

Ces insuffisances sont liées d'une part à une mauvaise organisation au niveau interne et d'autre part aux insuffisances de certaines démarches.

2.3.1. Les faiblesses liées à l'organisation interne

Nous avons vu dans le processus d'analyse que les products programs (PP) présentaient un cadre bien éclairé dans lequel on sait exactement ce qu'il faut proposer au client en fonction de ses besoins. Nous avons également vu que les PP sont des produits dont le risque de crédit est minime étant donné que toutes les mesures ont été prises en amont pour une meilleure garantie de la banque. Aussi, l'analyse d'un dossier de crédit pour un client éligible à un PP ne devrait pas prendre plus de 48h, la procédure d'acheminement et de traitement des dossiers devrait faire gagner à la banque en efficacité et en temps.

Nous avons constaté qu'ECOBANK CONGO ne bénéficie pas des avantages liés aux PP. Un dossier partant de la demande du client jusqu'à la mise en place peut prendre environ un mois. Nous pensons que le circuit et la durée de traitement d'un document de crédit doivent être définis clairement afin d'éviter de faire perdre du temps et des intérêts (qui représentent la principale source de revenus bancaires) à la banque.

En plus, il n'y a pas une bonne maîtrise des procédures du côté des chargés des comptes, ce qui contribue à l'alourdissement des procédures et expose la banque aux risques opérationnels qui peuvent avoir un impact dans l'appréciation du risque de crédit. Un effort devrait être fait par la Direction pour une meilleure vulgarisation des procédures. Des systèmes d'évaluations régulières pourraient permettre à la direction de vérifier si les procédures ont été maîtrisées ou non.

2.3.2. Les faiblesses liées aux insuffisances de certaines démarches

Nous avons vu que les PP permettaient une analyse efficace en répondant aux critères de rapidité, de fiabilité et de maîtrise des risques. Par ailleurs, les PP sont utilisés uniquement pour le segment clientèle RETAIL BANK, dont les revenus sont faibles comparés à ceux du segment clientèle WHOLESale BANK. La faiblesse fondamentale réside dans le fait qu'il n'existe pas de produits préconçus adaptés aux besoins des clients du WHOLESale BANKING et que l'obtention d'une analyse conséquente repose sur la pertinence de l'analyse à tous les niveaux (chargé de compte ou country risk manager). Une mauvaise appréciation des états financiers ou une documentation incomplète peut pousser à la prise d'une mauvaise décision. Le constat fait lors de notre passage à ECOBANK CONGO, est que, du fait de sa jeunesse, en voulant gagner la confiance de certains clients qu'on pourrait qualifier de gros calibres, la pratique du *defferal* (report de documentation) qui ne devrait s'appliquer que de façon exceptionnelle devient très courante et cela fait courir de grands risques à la banque, qui nous pensons devait s'affirmer dans sa rigueur en respectant chaque étape du processus d'octroi avec professionnalisme et en mettant l'accent beaucoup plus dans la qualité des services offerts.

De plus, les chargés de compte doivent trouver les moyens d'expliquer au client la nécessité pour la banque de recevoir des documents conformes du point de vue de la qualité et de l'exhaustivité.

La remarque qui a été faite de ce point de vue est que certaines analyses sont faites avec une documentation non exhaustive.

Il est arrivé dans le département du WHOLESale BANKING par exemple que les chargés de compte travaillent sur la base des états financiers des deux derniers exercices seulement au lieu de trois. Pourtant, l'analyse faite automatiquement à l'aide du SPREAD doit remplir certaines exigences pour que la lecture des ratios, des tendances, des chiffres clés et même le rating du client ne soit pas biaisé.

Le SPREAD ou bilan retraité est le document qui doit éclairer le plus sur la gestion comptable et financière de l'entreprise et cela sur les trois derniers exercices au moins. Dans le cadre d'une analyse financière approfondie, le bilan retraité doit répondre aux exigences comptables et financières de ETI mais également à celles de la réglementation en vigueur dans le zone. Pour cela l'élaboration du SPREAD doit se faire avec une documentation complète et conforme.

Il y a également la relation client et chargé de compte qu'il faut améliorer car nous avons remarqué au cours de notre stage que les visites clients qui devaient permettre à un chargé de compte de s'imprégner des réalités que regorge l'activité d'un client ne sont pas fréquentes sinon quasi inexistantes. Un accent particulier devrait être mis sur ce sujet car la réalité nous permet au-delà des chiffres présentés et des entretiens réalisés avec les dirigeants des entreprises demandeurs, de déceler certaines anomalies qui peuvent nous permettre d'améliorer notre relation avec le client et de courir moins de risque afin de prendre des décisions conséquentes.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Conclusion

Le risque de crédit ou risque de défaillance de la contrepartie d'une banque ou d'une institution financière dans les opérations de crédit prend de plus en plus de l'importance. Sa gestion occupe ou doit occuper une place importante dans les politiques de développement des banques.

Une étude de la banque des règlements internationaux a montré que la plupart des banques qui ont connu une détérioration de la qualité de leurs actifs dans les années 90 n'avaient pas de véritables procédures d'analyse et de suivi de crédit. Certains problèmes de crédit étaient dus au fait que les décisions de crédit étaient prises de manière subjective par les dirigeants. Cette étude révèle surtout que la plus part des problèmes rencontrés par les banques ont toujours été directement ou indirectement liés à un laxisme dans le management du risque de crédit.

Dans ce contexte, de nouvelles approches ont été développées ces dernières années marquées par l'introduction de l'outil statistique dans l'univers du crédit et l'appropriation des concepts tirés des marchés de crédit.

Ces nouvelles techniques, d'évaluation et d'analyse du risque de crédit se développent avec l'émergence de la finance directe mais ne sont pas encore adaptées au contexte Africain et plus précisément au marché Congolais où la finance indirecte a encore une place de choix dans le développement de l'économie.

Nous avons dans notre développement, souligné l'importance de l'analyse du risque dans l'octroi de crédit et particulièrement le risque de contrepartie.

Nous avons par ailleurs, dans notre partie théorique vu que le risque de crédit faisait partie des préoccupations les plus importantes pour une banque et nous avons passé en revue les différentes méthodes qui permettent de manière générale d'analyser au mieux ce risque afin de prévenir les banques contre d'éventuelles faillites et d'éviter les scénarios de faillites généralisées qui ont marqué l'histoire de la finance.

L'octroi de crédit n'est pas une science exacte, mais une totale adhésion aux principes fondamentaux définis à travers diverses expériences. Ceci peut vous procurer une assurance raisonnable contre les pertes.

ETI en général et ECOBANK CONGO en particulier a su trouver des techniques d'appréciation du risque de crédit adaptées à l'environnement économique propre à la région Africaine. Les résultats sont très frappants en Afrique de l'Ouest avec les filiales qui ont une certaine durée de vie.

Parmi les méthodes d'analyse utilisées à ECOBANK CONGO, nous avons noté :

- la définition d'un marché cible ou Target Market qui permet une sélectivité des clients après une étude sectorielle de l'économie. Cela permet à la banque de ne pas se lancer sur des terrains inconnus et de minimiser ainsi en amont de l'étude du dossier proprement dite, le risque de crédit.
- les critères d'acceptation des risques qui créent un cadre propice pour une gestion plus dynamique des risques de crédit.

Aussi, la répartition de la clientèle en différents segments facilite t'elle l'analyse de certains dossiers, notamment ceux du RETAIL BANKING avec l'élaboration des products programs dont l'application correcte des procédures pourra apporter à ECOBANK CONGO de meilleurs résultats.

Notre étude a également permis de souligner certaines insuffisances constatées au cours de notre stage, en ce qui concerne l'analyse du risque dans l'octroi de crédit à ECOBANK CONGO. La correction de ces faiblesses, en tenant compte de nos suggestions serait profitable à ECOBANK CONGO dans cette phase de pénétration du marché congolais qui n'est pas sans concurrents de taille.

BIBLIOGRAPHIE

1. OUVRAGES

Alain Mikol : Gestion Comptable et financière, Que sais-je ?

PUF 5^e édition Paris avril 2002 ;

Frédéric Mishkin : Monnaie, Banques et Marchés Financiers,

8^e édition Pearson Education 2007,

Gérard Naulleau et Michel ROUACH : Contrôle de Gestion et Stratégie dans le
banque-les essentiels de la banque,

Banque Editeur Paris novembre 2001 ;

Hennie Van Greuning.sonja Brajovic Bratanovic : Analyse et Gestion du risque
bancaire,

Paris Eska, 2004 ;

Luc Bernet-Rollande : principes de technique Bancaire,

25^e édition Dunod Paris 2006 ;

Michel Dietsch et Joël Petey : Mesure et Gestion du risque de crédit dans les
institutions financière,

Paris Revue Banque Editeur, 2003 ;

Michel Dubernet : Gestion Actif-Passif et tarification des services bancaires,

Paris, Economica, 1997 ;

Michel Mathieu : l'exploitant Bancaire et le risque de crédit, mieux le cerner
pour mieux le maîtriser. IFCAM-CETCA,

Revue Banque Editeur, Paris-3^e trimestre 1995 ;

Ohannessian : la banque à découvert, petit alphabet de la banque telle qu'on ne
la voit pas,

Valérie Edition, paris 2007 ;

Philippe Garsuault et Stéphane Priami : la banque, fonctionnement et stratégies,
Edition Economica-Gestion Paris 1995 ;

Sylvie de Coussergues : Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie,
Paris Dunod, 2002.

2. PUBLICATIONS

Commission Bancaire de la Banque Centrale Européenne (BCE)

- Livre Blanc, Mesure de la rentabilité des activités Bancaires, Novembre 1998 ;
- Commission Bancaire : les marchés de produits dérivés, mise à jour janvier 2000

Commission Bancaire de l'Afrique Centrale

- Dispositif Prudentiel applicable aux Banques et Etablissements Financiers de la CEMAC

3. REVUES-ARTICLES

Eric Gongarad : Target Market,

ECOBANK CONGO, mars 2008 ;

Yacin Mahiedine : Les modèles de rating internes, une nouvelle vision s'impose,
Banque Magazine n° 637 juin 2002 ;

Table des matières

Dédicaces.....	i
Remerciements.....	ii
Sommaire.....	iii
Liste des abréviations.....	iv
Introduction générale	i
PREMIERE PARTIE	9
EVALUATION ET ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT (CADRE THEORIQUE)	9
Chapitre1 : Notion de risque bancaire	12
1.1. Notion de crédit	13
1.1.1. Définition du crédit	13
1.1.2. Différents types de crédit.....	14
1.1.2.1. Les crédits directs ou par caisse.....	14
1.1.2.2. Les crédits indirects ou par signature.....	16
1.2. Notion de risque de crédit.....	17
1.2.1. Définition du risque de crédit	18
1.2.2. Les composantes du risque de crédit	18
Chapitre2 : Méthodes d'analyse et couverture du risque par le banquier	19
2.1. Analyse du risque de crédit	19
2.1.1. L'identification du risque de crédit.....	19
2.1.2. Evaluation du risque de crédit	21
2.1.2.1. Le système expert	22
2.1.2.2. Le système des scores.....	23
2.1.2.3. L'évaluation des risques particuliers	26
2.1.2.4. L'évaluation du risque des entreprises.....	27
2.1.3. Les nouvelles approches d'évaluation du risque de contrepartie.....	29
2.1.3.1. Les notations externes.....	29
2.1.3.2. Les notations internes	29
2.2. Mesures de limitation (préventives) du risque de crédit.....	29
2.2.1. Les expositions importantes	30
2.2.2. Les prêts aux tiers liés à la banque	31
2.2.3. La surexposition par rapport à des zones géographiques ou à des.....	33
2.2.4. Le ratio de solvabilité	33
2.2.4.1. Le risque de crédit.....	34
2.2.4.2. Le risque de marché.....	35
2.2.4.3. Le risque opérationnel	35
2.2.5. La prévention globale du risque de contrepartie.....	35
2.2.5.1. Division et plafonnement du risque de contrepartie	35
2.3. Les mécanismes de couverture du risque de crédit (les mesures correctives).....	36
2.3.1. La prise de garanties	36
2.3.2. Le partage des risques.....	38
2.3.3. Les clauses contractuelles.....	39
2.4. Autres mécanismes de couverture	39
2.4.1. Les dérivés de crédit	39
2.4.2. La titrisation et la défaisance	40

Chapitre1 : Présentation générale	46
1.1. Historique	47
1.2. Organisation de la Direction des Risques.	49
Chapitre2 : Les différents niveaux d'analyse du risque de crédit	50
2.1. La politique d'analyse du risque de crédit à ECOBANK CONGO	50
2.1.1. La sélection (le marché cible) et la segmentation de la clientèle.....	50
2.1.2. L'anticipation du risque de crédit par les chargés de compte	53
2.1.3. Le processus de soumission et d'approbation du dossier de crédit.....	54
2.1.4. Les Garanties	56
2.1.5. La documentation et le décaissement	56
2.1.6. L'administration du crédit	57
2.2. L'analyse du risque de crédit par les chargés de compte	57
2.2.1. L'analyse des demandes de crédit au RETAIL BANKING	58
2.2.1.1. La démarche d'approbation au RETAIL BANKING	60
2.2.2. L'analyse des demandes de crédit aux WHOLESale BANKING	62
2.2.3. L'analyse du risque crédit à la Direction des risques.....	65
2.2.3.1. L'analyse du risque de crédit par le country risk manager	66
2.2.3.2. Le rôle joué par l'administration du crédit	69
2.3. Faiblesses soulignées dans l'analyse du risque de crédit à ECOBANK.....	70
2.3.1. Les faiblesses liées à l'organisation interne.....	71
2.3.2. Les faiblesses liées aux insuffisances de certaines démarches	72
Conclusion	74
Bibliographie	77
Table des matières	78
Annexes.....	80

ANNEXES

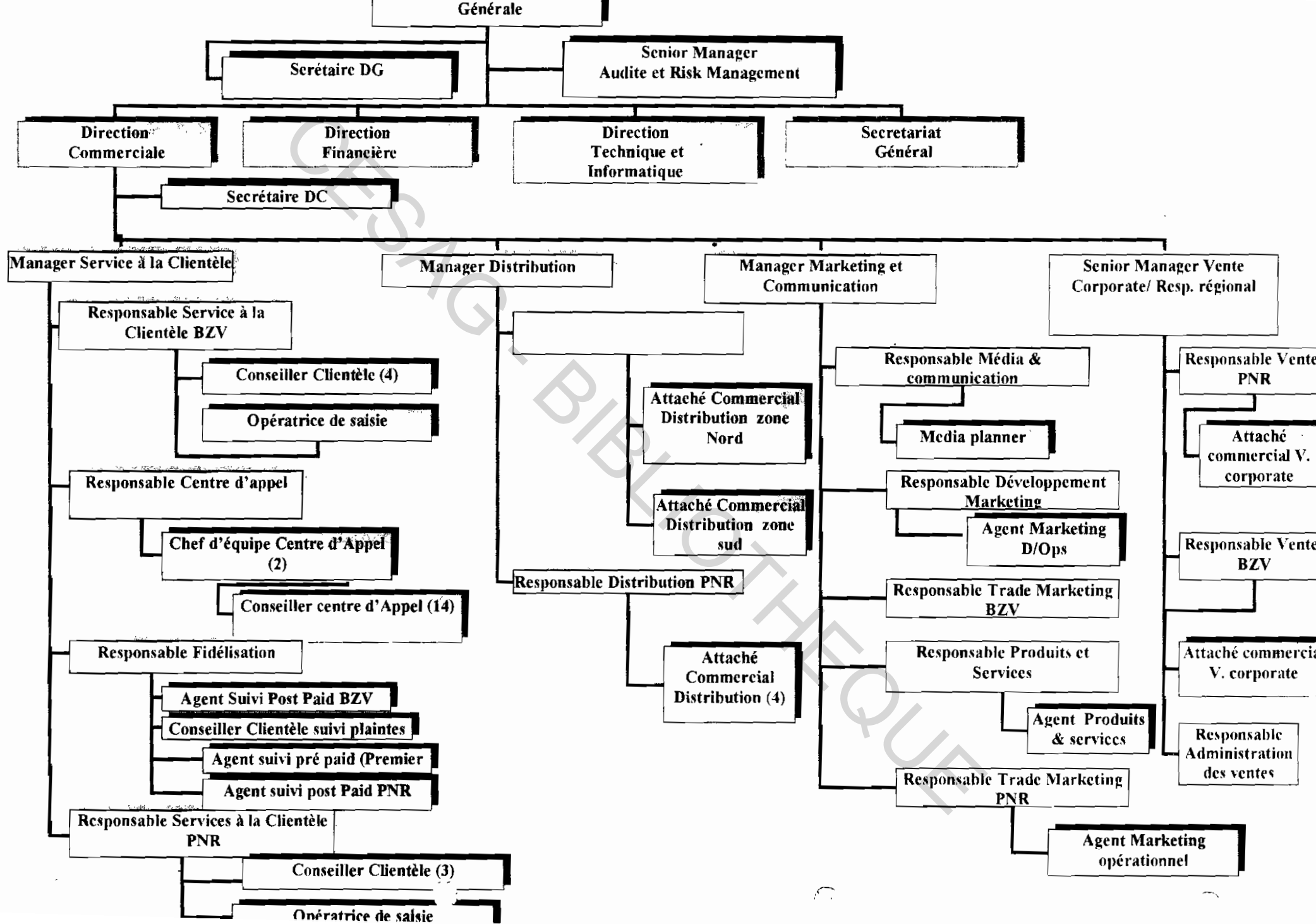
ANNEXE 1 : organigramme Ecobank Congo

ANNEXE 2 : organigramme Direction des risques

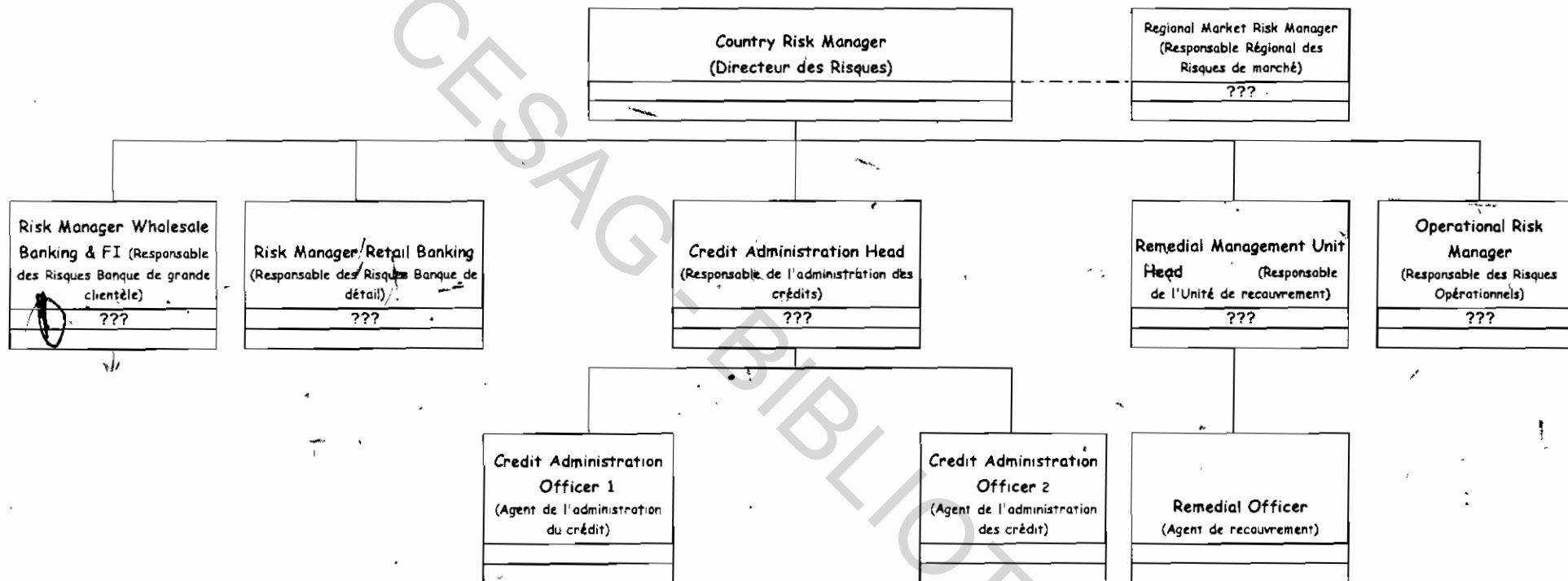
ANNEXE 3 : segmentation de la clientèle

ANNEXE 4 : product program prêts aux particuliers

ANNEXE 5 : échelles de notation



ORGANIGRAMME DE LA DIRECTION DES RISQUES



Business Segment	Secteur d'Industrie	Segment Codes
RETAIL BANK	BANQUE DE DETAIL	
Consumers	Particuliers	1000
Micro-Enterprises	Micro-Entreprises	1500
SME	PME	1600
Microfinance	Micro finance	8110
WHOLESALE BANK	BANQUE DE GRANDE CLIENTELE	
Local Corporates	Entreprises locales	8200
Multinationals	Entreprises Multinationales	8400
Regional Corporates	Entreprises Régionales	8500
Public sector Enterprises	Entreprises Parapubliques	8600
Donors - Intl Flows	Organisations Non Gvtales	8700
Central Government	Etat et ses démembrements	8800
FINANCIAL INSTITUTIONS	INSTITUTIONS FINANCIERES	8100

Nouveau programme Période couverte : Avril 2008 – Mars 2009 N° PP: ECB/PP/001/08		Date d'approbation Avril 08	Prochaine date de renouvellement Mars 09	Date de la précédente approbation ---
			Montant (USD 1 = 427 FCFA)	Variation nette par rapport au programme de base
PRODUIT: Prêts aux particuliers Rating: 6		Limite maximale en millions de dollars pour les 12 prochains mois (en \$ millions)	12	+ 12
FILIALE INITIATRICE : ECOBANK CONGO	FILIALE CENTRALISATRICE ECOBANK CONGO	Nombre maximum de comptes sur les 12 prochains mois	2 500	+ 2 500
Marché géographique: CONGO	RENTABILITE	1ère Année	2ème Année	3ème Année
Cible: Banque de détail	RNM (\$ 000) Risque Net Moyen	9 360	11 232	13 479
	RE (\$ 000) Revenus Espérés	1 304	1 565	1 878
	Marge Brute% RNM	13,93%	13,93%	13,93%
	PNP% RNM Pertes Nettes Probables	2,96%	2,96%	2,96%
	PNP%RE	24,81 %	24,81 %	24,81 %
	Rentabilité Moyenne des Emplois	8,97 %	8,97 %	8,97 %

RESUME DU PROGRAMME DE CREDIT:

Le PP Prêts aux Particuliers 2008 a pour objectif de répondre aux besoins de la clientèle du Retail Banking (salariés, retraités ou autres), relatifs à l'achat d'équipements électroménagers ou de véhicules, au financement de certains événements sociaux (maladie, accidents, inhumation, mariage, naissance, anniversaire, fête de Noël et de Nouvel an, etc.) et au financement des frais de rentrée scolaire (Inscriptions, achat des fournitures/livres et divers)

DESCRIPTION DU PRODUIT

1. MARCHE CIBLE ET CONCURRENCE

Le marché cible est constitué des fonctionnaires de l'Etat congolais et des organismes internationaux, des employés des entreprises privées et parapubliques, des retraités et des particuliers détenteurs de loyers ou autres revenus. La liste (non exhaustive) des entreprises et institutions dont les employés sont éligibles au présent PP est jointe en annexe. Il s'agit d'un marché porteur tant les attentes du marché cible sont réelles et énormes. Les principaux intervenants sur ce marché sont les Mucodec et dans une moindre mesure la LCB et la BCI. Malgré cet environnement fortement concurrentiel, il nous est possible de conquérir des parts de marché grâce à la diversité de notre offre de crédits et à la qualité du service ECOBANK.

2. PRINCIPAUX TERMES ET CONDITIONS INCLUANT LES GARANTIES/LES EXCEPTIONS

Nous sollicitons votre accord pour la mise en place du présent PP pour une enveloppe globale de **5 milliards de FCFA soit USD 11,7 millions**. Cette enveloppe se justifie par l'importance des besoins à financer et le niveau du pouvoir d'achat des Congolais, en nette progression depuis 10 ans. Les crédits à octroyer se présentent comme suit :

2.1 Crédits d'équipement à

Montant maximum: 30 000 000 FCFA

Durée maximum: 48 mois

Taux maximum : TBB + 3 soit 13% l'an

Frais de dossier : 15 000 FCFA

Garanties acceptables : Accord tripartite/bipartite de domiciliation de salaire ou Acte de domiciliation des autres revenus. ADI (assurance décès/invalidité).

2.2 Crédits d'urgence (Maladie, Accidents, Inhumation, Fêtes de nouvel an, Mariage, etc.)

Montant maximum: 5 fois le salaire net mensuel du demandeur

Durée: 1 à 18 mois

Taux maximum : TBB + 3 soit 13% l'an

Frais de dossier : 15 000 FCFA

Garanties acceptables : Accord tripartite/bipartite de domiciliation de salaire ou Acte de domiciliation des autres revenus, ADI (assurance décès/invalidité),

2.3 Crédit rentrée scolaire

Montant maximum: 3 fois le salaire net mensuel du demandeur

Durée: 1 à 12 mois

Taux maximum: TBB + 3 soit 13% l'an

Frais de dossier : 15 000 FCFA

Garanties acceptables : Accord tripartite/bipartite de domiciliation de salaire ou Acte de domiciliation des autres revenus, ADI (assurance décès/invalidité).

2.4 Crédits sur pension

Montant maximum: 10 000 000 FCFA

Durée: 1 à 24 mois

Taux maximum: TBB + 3 soit 13% l'an

Frais de dossier : 15 000 FCFA

Modalités de remboursement : par mensualité (pensionnés de la CRF et autres) ou trimestrialité (pensionnés de la CNSS).

Garanties acceptables : Accord tripartite de domiciliation irrévocable de pension signée par l'organisme de sécurité sociale. assurance décès emprunteur.

2.5 Crédits adossés aux loyers

Montant maximum: 50 000 000 FCFA

Durée: en fonction de la durée du bail (maximum : 36 mois)

Taux : TBB + 3 soit 13% l'an

Frais de dossier : 15 000 FCFA

Niveau maximal d'endettement : en fonction des revenus et charges de l'emprunteur (montant mensuel à rembourser maximum 50% du montant du loyer)

Modalités de remboursement : mensuel

Garanties acceptables : Hypothèque de 1^{er} rang, Acte irrévocable de domiciliation de loyers, Assurance décès emprunteur, Provision de 10% du montant sollicité (à bloquer sur la durée du crédit)

Le contrat de bail devra revêtir la forme requise par les lois en vigueur au Congo.

Cas particulier : Rachat de Crédit assorti d'un complément de prêt

Conditions de rachat : durée de l'encours restant à courir auprès de la banque d'origine du client est de 2 ans maximum

Supports : Accord tripartite de domiciliation irrévocable de salaire
Souscription d'assurance décès invalidité
Billets à ordre

Description de la procédure de rachat:

1- Le client introduit un dossier de demande de rachat de prêt incluant une attestation d'engagement délivrée par la banque d'origine

2- Le client obtient de sa Direction des Ressources humaines une promesse de domiciliation de salaire en faveur d'ECB dès que l'encours du prêt auprès de la banque d'origine est soldé.

3- Le dossier de crédit est monté. En cas d'approbation du dossier par le BCC, le compte du client est crédité et mis sous restriction. Un transfert est opéré en faveur de l'autre institution financière pour solde de l'encours du client. Le règlement pourra également se faire sous forme de Chèque de banque adressé à l'autre banque

4- Le client obtient une attestation de non engagement auprès de la banque d'origine, fait copie à ECB et le transmet à sa Direction des Ressources humaines pour l'obtention de L'accord tripartite de domiciliation du salaire, dûment signé.

5- Dès la réception de la copie de l'attestation de non engagement et de l'accord tripartite de domiciliation du salaire, la restriction est levée sur le compte du client.

Le rachat de crédit assorti d'un complément de prêt est valable sous la forme de crédit à court et à moyen terme incluant tous les crédits listés sous ce programme (prêts scolaires, crédits d'urgence, crédits d'équipement)

N.B :

- **Ancienneté requise:** domiciliation de salaire de domiciliation de salaire ou pension depuis au moins deux (2) mois dans les livres d'ECOBANK CONGO Toutefois, les salariés du secteur privé, dont les entreprises disposent d'une bonne signature, ont la possibilité de bénéficier immédiatement du crédit à la condition de fournir un Accord Tripartite de domiciliation de salaire
- **Le coefficient d'engagement est fixé à 33% du salaire net mensuel.**
 - Possibilité de cumuler plusieurs crédits dans la limite du coefficient d'engagement. Par ailleurs, la ligne d'avance en compte courant dont le plafond équivaut à la moitié du salaire, n'est pas pris en compte dans le calcul dudit coefficient. Cependant, le cumul d'un ou plusieurs crédits avec une ligne d'avance en compte courant ne dépassera pas 50% du salaire

EXCEPTIONS

- a) La révision de l'enveloppe globale relève de la compétence du de la Région dans la limite de ses pouvoirs
- b) Le taux est révisable en fonction du marché. Cette révision est faite localement par les trois (3) BCC . elle ne requiert pas l'approbation d'un niveau supérieur
- c) Excepté l'enveloppe globale, les autres exceptions sont du ressort du BCC

3. PROCEDURES D'INITIATION ET D'APPROBATION DU CREDIT

Initiation : Le personnel du Retail Banking reçoit et étudie la demande du client Il s'assurera que le demandeur remplit les conditions d'éligibilité au présent PP. Cette étude sera faite sur la base des éléments de contrôle figurant en Annexe **Approbation :** Après l'analyse du risque et, en cas de conformité aux conditions du PP, le Chargé de comptes soumet le dossier à l'approbation de trois (3) membres du BCC dont l'un au moins doit avoir la limite d'approbation requise De plus, l'un des BCC devra être le CRM ou son back up. **Mise en place :** Après approbation du BCC du produit, le CAD vérifie la conformité de la documentation et des niveaux approbations et se charge de la mise en place de l'Availment Ticket (Mémo de Mise en place) Après avoir recueilli les visas nécessaires, le CAD transmet l'Availment Ticket, à la Direction des Opérations, pour la mise en place de la facilité e la facilité.

4. MECANISME DE GESTION DES COMPTES & SYSTEME DE GESTION D'INFORMATIONS

Les standards du Groupe et les instructions du PCEC seront appliqués. Toutefois, afin de permettre au comité de crédit de suivre l'encours du produit par rapport aux plafonds approuvés, des catégories spécifiques créées par le personnel du contrôle financier en collaboration avec le personnel du département de l'administration du crédit (CAD) seront attribuées aux facilités de ce programme lors de la saisie dans Globus.

5. MECANISME DE RECOUVREMENT

La comptabilisation des créances douteuses sera conforme au PCEC, mais les procédures du GCPMM en matière de déclassement et de suivi des impayés seront cependant de rigueur. Pour toute échéance restée impayée pendant cinq (5) jours, une lettre de relance sera adressée au client Faute de régularisation dans un délai de 60 jours, la garantie est appelée ou une procédure de recouvrement par les moyens légaux les plus rapides, est engagée.

Le commercial chargé du dossier, est responsable de la rédaction du Mémoire de déclassement des créances, après consultation du Directeur des risques. Le comité de recouvrement avec le chargé de la relation s'occupent du dossier jusqu'au paiement intégral de l'encours

6. POLITIQUE DE PROVISIONNEMENT

Les standards prévus dans le manuel de politique et de procédure de crédit et les instructions du PCEC seront appliqués Si tous les moyens décrits au point 5 sont utilisés sans succès, le reliquat sera provisionné à 100%. Le recouvrement se fera effectué, au besoin, par voie judiciaire.

7. POLITIQUE ET PROCEDURES DE DOCUMENTATION

Les standards prévus dans le manuel de politique et de procédures de crédit et les instructions du PCEC seront appliqués

8. STRATEGIE DE FINANCEMENT

Les facilités de ce programme seront financées par les ressources collectées par la banque

ANNEXE II

LES ÉCHELLES DE NOTATION UTILISÉES PAR LES AGENCES DE NOTATION

FICHE TECHNIQUE



La distinction majeure opérée par les agences de notation entre les notes d'un même émetteur est celle entre dettes à long terme et dettes à court terme

A long terme l'agence cherche à évaluer la probabilité de défaillance et à anticiper la gravité de la perte éventuelle, c'est à dire le taux de récupération une fois le risque survenu

notation long terme

Moody's	S and P*	Fitch IBCA	Capacité de remboursement	Risque
Aaa	AAA	AAA	- Meilleure qualité possible	Niveau d'investissement de sécurité
Aa1	AA+	AA+	Haute qualité	
Aa2	AA	AA		
Aa3	AA-	AA-		
A1	A+	A+	Qualité moyenne supérieure sensibilité à la dégradation de l'environnement	
A2	A	A		
A3	A -	A -		
Baa1	BBB+	BBB+	Qualité moyenne absence d'attributs favorables à long terme	
Baa2	BBB	BBB		
Baa3	BBB -	BBB -		
Ba1	BB+	BB+	Des éléments spéculatifs sécurité mal assurée	Niveau d'investissement spéculatif
Ba2	BB	BB		
Ba3	BB -	BB -		
B1	B+	B+	Pas d'élément favorable sécurité faible	
B2	B	B		
B3	B -	B -		
Caa1	CCC+	CCC	Qualité médiocre défaillance possible	
Caa2	CCC			
Caa3	CCC -			
Ca	CC	CC	- Hautement spéculatif	
C	C	C	- Défaut de paiement prévisible	
	D	DDD	Défaut de paiement	
		DD		
		D		

Standard and Poor's

A court terme l'agence cherche à évaluer la capacité de l'émetteur à faire face à son endettement à court terme (solidité financière - accès à des lignes de substitution)

notation court terme

Moody's	S and P*	Fitch IBCA	Capacité de remboursement	Risque
P _{prime} - 1 P _{prime} - 2 P _{prime} - 3	A1+ A1 A2 A3	F1+ F1 F2 F3	<input type="checkbox"/> Supérieure - Importante - Acceptable	Niveau d'investissement de sécurité
Not Prime	B C D	B C D	<input type="checkbox"/> Risque de défaut de paiement	Niveau d'investissement spéculatif

Standard and Poor's