DEDICACE

Je dédie ce présent rapport  à :

* Mes parents et grands parents pour la noble éducation qu’ils m’ont donnée, leurs bénédictions, leurs sacrifices multiformes et leurs prières.
* Mes frères, mes sœurs, mes oncles et mes tantes pour le soutien moral, matériel, et financier que vous m’avez témoignés durant tout mon cursus scolaire

REMERCIEMENT

Nous voulons avant tout manifester notre profonde gratitude à tous ceux qui, d’une manière ou d’une autre, ont contribué à la réalisation de ce document.

En effet, ce document n’est pas le fruit d’une recherche personnelle, il est la matérialisation des efforts soutenus de tous ceux qui, au cours de ces deux années de formation et d’enseignement nous ont prodigué conseils, savoir, encouragement et témoignages d’amitié.

Nos remerciements vont particulièrement à :

* Monsieur le Directeur Général de IB-bank qui a bien voulu nous accueillir dans son institution;
* Messieurs les Cofondateurs, d’ESCO IGES qui ont bien voulu nous accueillir dans leur Institut pour assurer notre formation théorique ;
* Monsieur Constant ALLOU, notre Directeur de memoire pour sa disponibilité malgré ses multiples occupations ;
* Monsieur Daouda SAVADOGO, notre maître de stage, pour son attention, ses explications et sa disponibilité ;
* Tout le corps professoral d’ESCO IGESpour la qualité de l’enseignement que nous avons reçu.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AC : Actif Circulant

APBEF-B : Association Professionnelle des Banques et Établissements

Financiers du Burkina

BCEAO : Banque Centrale des États de l’Afrique de l’Ouest

BFR : Besoin en Fonds de Roulement

BHBF : Banque de l’Habitat du Burkina Faso

BIC : Bureau d’Information sur le Crédit

BTP : Bâtiments et Travaux Publiques

CA : Chiffre d’Affaires

CAFG : Capacité d’Autofinancement Globale

CAHT : Chiffre d’Affaires Hors Taxe

CDL : Créance Douteuse et Litigieuse

CIP : Centrale des Incidents de Paiement

CMT : Crédits à Moyen Terme

DAJC : Direction des Affaires Juridiques et Contentieux

DBD : Direction de la Banque de Détail

DCE : Direction de la Clientèle Entreprises

DG : Direction Générale

DLMT : Dettes à Long et Moyen Terme

DR : Direction des Risques

E : Entreprise

EBE : Excédent Brut d’Exploitation

ED : Entreprise Défaillante

ES : Entreprise Saine

FdR : Fonds de roulement

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

HAO : Hors Activité Ordinaire

HT : Hors Taxes

IB bank : INTERNATIONAL BUSINESS BANK

IRB : Internal Rating Base

OHADA : Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des

Affaires

ONATEL : Office Nationale des Télécommunications

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PC : Passif Circulant

PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises/Petites et Moyennes Industries

RN : Résultat Net

SA : Société Anonyme

SIG : Soldes Intermédiaires de Gestion

SOFIGIB : Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina

SOFITEX : Société des Fibres et du Textile

SYSCOA : Système Comptable Ouest Africain

TA : Trésorerie Actif

TN : Trésorerie Nette

TP : Trésorerie Passif

TPE : Terminaux de Paiement Électronique

TTC : Toutes Taxes Comprises

UMOA : Union Monétaire Ouest Africaine

VA : Valeur Ajoutée

**LISTE DES TABLEAUX**

[Tableau 1:Les ratios de structure de financement 29](#_Toc34647629)

[Tableau 2:les ratios de liquidité 30](#_Toc34647630)

[Tableau 3:Les ratios de rentabilité 30](#_Toc34647631)

[Tableau 4:nombre de clients desirant contractes un pret a court termes de mars-juin 2018 56](#_Toc34647632)

[Tableau 5:motifs de rejet des dossiers 57](#_Toc34647633)

[Tableau 6:nombre de clients ayant beneficies d’un credit a court terme de mars-juin 2018 59](#_Toc34647634)

[Tableau 7:credit rejetes et acceptes 59](#_Toc34647635)

[Tableau 8:nombre de clients solvables au 30 juin 2018 60](#_Toc34647636)

[Tableau 9:ecart entre les resultats attendus et les resultats obtenus 61](#_Toc34647637)

[Tableau 10:nombre de clients ayant solde apres reglement amiable au 31 decembre 2018 61](#_Toc34647638)

[Tableau 11:nombre de clients ayant solde au 30 juin 2017 apres injonction de payer 62](#_Toc34647639)

[Tableau 12:quelques raisons liees a l’insolvabilite des clients 62](#_Toc34647640)

[Tableau 13:evaluation de l’efficatite du système de recouvrement de ib bank 64](#_Toc34647641)

[Tableau 14:motifs de rejet des dossiers (tableau n°5 revu) 66](#_Toc34647642)

[Tableau 15:quelques raisons liees a l’insolvabilite des clients (tableau n°12 revu) 66](#_Toc34647643)

[Tableau 16:taux d’erreur de jugement 67](#_Toc34647644)

[Tableau 17:taux de prise de garantie par categorie d’agent economique 67](#_Toc34647645)

**PREAMBULE**

L’Ecole Supérieure de Commerce et d’informatique de Gestion (ESCO-IGES) est un établissement privé d’enseignement supérieur créée en octobre 1999 agrée par l’Etat par l’arrêté N°2000/444/MESSRS du 16 mai 2000, lui conférant le statut de personne morale.

Elle est en partenariat avec la Fondation Universitaire de Mercure/Bruxelles (Belgique), l’Institut des Hautes Etudes de Paris (France), le CET-ASNI de Niamey (Niger) ; l’Université Robertson (CANADA) et l’Université de Ouagadougou (IBAM).

Avec un corps d’enseignants très expérimenté et composé de professionnels dans les domaines de la gestion des entreprises, de l’Informatique et des Sciences de Gestion, ESCO- IGES a mis depuis plus de 17 ans à la disposition des entreprises et des administrations économiques et financières, des cadres supérieurs et des cadres moyens compétents dont le mérite est reconnu.

ESCO-IGES offre aux étudiants et aux professionnels, des formations couronnées par les diplômes suivants : Licence (BAC+3), Master (BAC+5) et Doctorat (BAC+8) et continue toutefois, compte tenu de la forte demande de délivrer des diplômes de DTS (BAC+2) et de Maitrise (BAC+4).

Les filières de formation en enseignement de jour, du soir et en ligne sont :

* Premier cycle (BAC+3)
* Banque Micro-finance
* Finance Comptabilité
* Marketing et Gestion Commerciale
* Communication d’Entreprise
* Transport Logistique
* Gestion des Ressources Humaines
* Seconde cycle (BAC+5)
* Gestion des Ressources Humaines
* Droit des Affaires et Fiscalité
* Finance Comptabilité et Audit
* Marketing et Communication d’Entreprise
* Banque
* Management des Projets.

> Troisième cycle (BAC+8)

- Doctorat professionnel en collaboration avec l’Institut des Hautes Etudes (IHE) de Paris.

ESCO-IGES présente les candidats intéressés au BTS qu’organise l’Université Polytechnique de Bobo Dioulasso.

Dans le but de compléter la formation théorique dispensée aux étudiants, l’ISPP exige de tout étudiant admissible à l’un ou l’autre des diplômes, un stage pratique de deux ou trois mois en entreprise a l’issue duquel un rapport de stage ou un mémoire selon le cas est rédigé et présenté devant un jury.

**INTRODUCTION**

Depuis de très nombreuses années, le risque de crédit est l'une des causes majeures de la volatilité des résultats des entreprises et des institutions financières. Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude de risques qui peuvent entraîner sa défaillance et sa faillite.  
Le risque de crédit est très important pour les banques, les émetteurs d'obligations et leurs investisseurs. Il est soumis à la fois aux cycles économiques, à la conjoncture du secteur d'activité, au risque pays et aux événements propres à la vie de l'entreprise. Il diminue en phase d'expansion économique, car les gains considérables engrangés par les entreprises durant cette période réduisent de fait la probabilité de défaillance ; il augmente en période de récession, car les gains diminuant, les entreprises se retrouvent plus souvent que d'habitude dans des difficultés pour rembourser leurs emprunts bancaires ou obligataires.  
Le crédit est une anticipation de recettes futures. Tout crédit comporte le risque que ces recettes ne se produisent pas et qu'aucun remboursement ou bien seulement un remboursement « particuliers » à l'échéance, Ce risque appelé risque d'insolvabilité est essentiel dans l'activité de la banque dont une des fonctions est la distribution de crédits. L'appréciation du risque d'insolvabilité est donc une première importance et on peut schématiser ainsi le comportement de la banque conférée à ce risque ; un crédit n'est accordé que si le banquier estime que la probabilité de remboursement excède celle de non remboursement.

Dans le cadre de ce mémoire nous allons analyser particulièrement le risque de contrepartie aussi nommé risque de crédit. RANSO GP donne une définition précise pour caractériser ce type de risque, « le risque de contrepartie représente la perte potentielle réalisée par la banque dans l’hypothèse d’une défaillance future de sa contrepartie. Le risque de crédit peut être défini comme la perte totale enregistrée sur une opération suite à la défaillance de la contrepartie. On l’appelle aussi parfois risque de signature. Il est courant d’employer le terme de risque de contrepartie pour désigner exclusivement le risque de crédit ».  
La diversité des services et produits que les institutions financières offrent pour satisfaire leur clientèle et accroître leur rentabilité a fortement augmenté leur exposition aux risques. Le risque se trouve donc au cœur de l’activité bancaire et constitue l’un de ses enjeux majeurs. Il est beaucoup plus accentué lorsque nous entrons dans le cas où les banques accompagnent leurs clients dans les engagements qu’ils entreprennent à travers l’octroi de crédits.

Se pose alors une question fondamentale : comment gérer les crédits octroyés aux clients afin de réduire les risques d’insolvabilité ?

De l’interrogation que suscite cette étude, il parait évident qu’aujourd’hui aucune institution bancaire, aussi puissante et grande soit-elle ne peut ignorer les risques auxquels elle s’expose dans son activé d’octroi de crédits. Afin de cerner ce sujet combien important, il est nécessaire de l’étudier au travers la thématique : **« Gestion du risque de contrepartie : cas de IB bank ».**

Notre démarche dans la présente étude s’articulera autour de trois (03) grandes parties comme suit :

Chapitre 1 : cadre méthodologie et théorique ;

Chapitre 2 : cadre institutionnel ;

chapitre3 : analyse des resultats, et recommandations.

.

Chapitre 1 : cadre méthodologique et théorique

La recherche étant une activité scientifique visant à étudier les problèmes qui se posent à un système afin d'y apporter des solutions, il nous paraît indispensable de nous prêter à cet exercice.

A cet effet, nous présenterons dans la première section de ce chapitre, la problématique, les objectifs et l'intérêt de l'étude d'une part, ensuite dans la deuxième section, la revue de littérature et le cadre conceptuel d'autre part.

SECTION 1 : CADRE METHODOLOGIQUE

i. problematique de recherche

Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude de risques qui peuvent entraîner sa défaillance et sa faillite. Une part importante des défaillances bancaires est due, d’une façon ou d’une autre, à une concentration du risque de crédit. En effet l'une des finalités d'un crédit est son remboursement. Or, dans des cas de plus en plus fréquents, les remboursements ne s'effectuent pas à l'échéance prévue. Des fois, ils se trouvent même définitivement compromis en particulier en ce qui concerne les crédits accordés aux entreprises. À titre illustratif, les données de l’APBEF-B en 2018 montrent que IB bank (ex Banque de l’Habitat du Burkina Faso) détient un volume élevé de créances en souffrance. Le taux brut de dégradation de son portefeuille de crédits (crédits en souffrance bruts / total des crédits) a été de 9,10% et 10,15% respectivement au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2017 contre une norme admise d’au plus 5%.

Face à cette situation, la banque voit se matérialiser un risque de contrepartie et doit essayer de procéder, le plus rapidement possible au recouvrement de sa créance. Elle doit aussi prendre d'autres stratégies pour éviter la reprise d'autres incidents de paiements.

Les banques d’une manière générale y compris IB bank font recours à des différentes méthodes de gestion qui leur permettent de se couvrir contre les risques des crédits bancaires pour améliorer leurs performances à des différents niveaux.

Dans cette perspective, notre mémoire s’attèle à répondre à la question principale qui est de savoir : quel est le dispositif de gestion du risque de crédit à IB bank ?

De cette préoccupation principale découle d’autres questions que sont :

-quels sont les mécanismes mis en place pour assurer un bon suivi du risque de crédit à IB bank ?

-quel est le rôle des garanties bancaires dans la gestion du risque de crédit à IB bank ?

II. HYPOTHESES DE RECHERCHE et rappel des objectifs d’etude

ii.1. enumeration des hypotheses d’etude

L'hypothèse de recherche est la réponse aux questions que l'on se pose à propos de l'objet de la recherche**.**C’est en clair le point de départ d'une démonstration logique, posé dans l'énoncé et à partir duquel on se propose d'aboutir à une conclusion. Dans les sciences expérimentales, elle est l'explication plausible d'un phénomène naturel provisoirement admise et destinée à être soumise au contrôle méthodique de l'expérience.

Sur cet ordre, la construction des hypothèses de notre travail repose sur une méthode empirico-inductive, qui va des faits observés à l'élaboration d'une théorie liée avec ces faits.

Dans le cadre de notre mémoire, notre hypothèse générale est la suivante :  « le non remboursemet à IB bank est du soit à l’absence d’un bon dispositif de suivi ( le recouvrement) des credits après octroi ou soit les erreurs de jugement lors de l’analyse des dossiers de crédit.»

A cette hypothèse, il impératif d’y répondre via l’étude de ces hypothèses secondaires :

* **hypothèse 1** : le mécanisme de suivi des crédits après l’octroi mis en place à IB bank est performant ;
* **hypothèse 2 :** Le jugement des responsables d’étude de crédit est à l’origine de l’insolvabilité de certains clients ;
* **hypothèse 3** : la présence de créance en souffrance à IB bank est liée à l’insuffisance de prise de garantie bancaire.

Ces hypothèses donnent matière à réflexion et viennent nous prouver que plus que jamais, des recherches se doivent d’être menées impérativement de part et d’autre de sorte à aider à véritablement situer l’origine exacte du problème. Et dans cette perspective, nous convenons entièrement avec Georges DUBY dans l’art cistercien ; Héritage, p.188 quand il affirme : « Jamais nous ne trouverons la vérité si nous nous contentons de ce qui est déjà trouvé… »

ii.2. objectifs d’etude

L'objectif central de ce travail est d'étudier et comprendre les méthodes et outils de gestion du risque de crédit à IB bank. En effet, la performance d’une institution financière répond à des exigences de nature capitaliste, c’est-à-dire se faire du profit. Il va donc s’en dire qu’il est primordial de trouver: d’où vient le problème d’insolvabilité de certains clients ?

La tentative de réponse à cet objectif ne saurait se faire que par :

* analyser les mécanismes de suivi du risque de crédit utilisés à IB bank ;
* évaluer la contribution des garanties bancaires dans la gestion du risque de credit.

ii.2.1. mode de COLLECTE DE DONNEES

Il a été question pour nous d’engager nos investigations à travers la recherche documentaire et les entretiens.

* **La recherche documentaire**

La recherche documentaire a constitué la première étape de notre investigation. Il nous est paru indispensable de parcourir les écrits relatifs à la finance et la gestion du risque de crédit en particulier, l'enjeu étant de mieux comprendre les concepts, les débats sur le sujet et son applicabilité à la réalité. Nous nous sommes portés à cet effet vers les bibliothèques, l'internet afin d’obtenir un certain nombre de documents utiles pour notre travail.

La plupart des ouvrages consultés traitant des questions d'ordre général, il nous a fallu user d'autres moyens pour saisir la réalité des pratiques en matière de gestion du risque.

* **Les entretiens**

Les entretiens avaient pour but de recueillir des informations complémentaires sur notre sujet. Pour garder l'objectivité dans notre démarche, nous avons préféré les entretiens individuels et non collectifs. Aussi avons-nous menés des entretiens profonds avec la structure et des enquêtés pour éclairer certains points pour lesquels nous n'avions pas de réponses précises.

ii.2.2. DIFFICULTES RENCONTREES

La réalité d'un travail de recherche s'accompagne toujours de difficultés de diverses natures. Dans le milieu de la finance, il n'est pas aisé de commencer une étude et de la terminer sans embûches, faute de bibliothèques publiques car même les établissements d'enseignements supérieurs et universitaires sont démunis d’ouvrages professionnels et spécialisés, reflétant la réalité des vécus en entreprise (plus spécifiquement dans les banques).

Pour notre part, les difficultés suivantes ont été rencontrées :

* L'insuffisance des données chiffrées ;
* L'accès difficile à certains documents officiels d'importance primordiale pour notre étude ;
* La méfiance de certains interviewés.

Pour mener à bien notre travail,nous nous sommes forcé à surmonter certains obstacles.

ii.2.3. delimitation spacio-temporel

L’élaboration du présent mémoire a pour principal sources les différents enseignements tirés de la pratique quotidienne de nos taches. Nous avons pu aussi accéder à des sources documentaires d’informations sur le dispositif de gestion des risques à IB bank. Nous avons aussi consulté quelques ouvrages et livres, des travaux de recherches (mémoires) qui ont porté sur le sujet, et fait des recherches sur internet.

Enfin, les entretiens que nous avons eus avec nos collaborateurs et collègues (le personnel) nous ont permis d’avoir quelques pistes de réflexion sur le thème.

II.3. LES INTERETS DE LA RECHERCHE

La gestion du risque abordée dans cette étude est d'une importance capitale car la question à laquelle sont confrontées la plupart des institutions financière découle de la gestion stratégique et opérationnelle des différents acteurs aussi bien internes qu'externes. De plus, la baisse inquiétante des résultats dans ces institutions en raison des créances en souffrance et des pertes sur crédits désigne l'importance du problème qui s'observe à travers la détérioration du portefeuille de crédit. Ainsi, notre étude présente un triple intérêt à savoir :

* prendre connaissance des procédures de gestion des risques ;
* mettre en pratique les enseignements théoriques reçus au cours de notre formation ;
* collecter des informations sur la IB bank afin de nous prononcer sur son dispositif de gestion des risques et de formuler des suggestions et recommandations pouvant améliorer la politique de gestion des impayés.

SECTION 2 : CADRE THEORIQUE ET CONCEPTUEL

Afin de permettre une meilleure compréhension des terminologiques utilisées dans la rédaction dudit document, il est de mise que certains termes soit expliqués. Dans ce cadre, cette rubrique tantera de donner les définitions et explications des concepts clés relatifs au sujet.

i. NOTION DE BANQUE

i.1. DEFINITION

selon l’article 02 de la loi N°058-2008/AN portant règlementation bancaire au Burkina Faso (2008), « les banques sont définies comme étant des personnes morales qui effectuent, à titre de profession habituelle, des opérations de banque ; c'est-à-dire la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle et la gestion de moyens de paiement ».

La banque est définie comme étant un ensemble qui a une multiplicité d'activité et de services financiers, qui collecte des ressources pour octroyer des crédits et qui offre et gère de moyens de paiement[[1]](#footnote-1).

Le rôle de la banque, est celui d'être une intermédiaire entre les agents à capacité de financement et les agents en besoin de financement. Puisque dans sa vie économique, La majorité des transactions (achat et vente des devises, payement des salaires, transfert, etc.) s'opèrent sous forme monétaire. Les banques participent d'une manière ou d'une autre à la majorité de ces transactions. De ce fait, les différentes opérations effectuées par la banque lui confèrent un rôle économique.

i.2. Types des banques[[2]](#footnote-2)

Le système bancaire comprend les banques centrales, les banques commerciales et les banques d'affaire ou d'investissements. C'est ainsi que nous pouvons les distinguer selon le rôle qu'elles jouent dans l'économie et souvent la structure de fonds qu'elles emploient.

i.2.1. La banque centrale

La banque centrale est une institution ayant plusieurs fonctions à remplir tels que : émissions des billets, mise en œuvre de la politique monétaire, gestion des réserves de change, participation active au marché des titres d'Etat, préteurs en dernier ressort pour les autres banques. Elle assure la valeur externe de la monnaie sur ces marchés des changes et le contrôle du système bancaire.

i.2.2. Les banques commerciales

Les banques commerciales sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédits et à recevoir du public des fonds à vue ou à terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, reçoivent des dépôts et accordent des prêts.

i.2.3. Les banques d'affaires ou d'investissements

les banques d'affaires sont celles dont l'activite principale est la prise de participations dans des entreprises. elle joue un role important comme conseils en strategie financiere, dans les fusions et acquisitions, dans les introductions de titre sur les marches etc.

iI. Notion du crédit

iI.1. Définition

Si le particulier peut avoir des revenus suffisants pour assurer sa consommation voir pour constituer une épargne, Il peut arriver que les revenus dont il dispose ne couvrent pas la totalité de ses besoins ; D'où la nécessité de recourir au crédit.

GAUDAMINE, G. et MONTIER, J. définissent le crédit comme suit : « constitue une opération de crédit tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement (par signature, tel l'aval ou le cautionnement) ou une garantie[[3]](#footnote-3)»

Le crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat, moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser dans les délais convenus. Dans ce contexte l'intérêt est la rémunération de l'argent prêté.

En matière de crédit,  quatre grandes catégories d'opérations sont ainsi concernées[[4]](#footnote-4):

* Les prêts, promesses de prêts et engagements par signatures ;
* L'escompte, les crédits liés à une cessation de créance, l'affacturage et tous les procédés de mobilisation de créances ;
* Les promesses de mise à disposition de fonds (contrat d'ouverture de crédit) ;
* Les opérations de location assorties d'une option d'achat (crédit-bail mobilier et immobilier).

iI.2. Rôle du crédit[[5]](#footnote-5)

« Le crédit permet les échanges, stimule la production, amplifie le développement et enfin crée de la monnaie ».

* ***Il permet les échanges :***le recours au crédit permet une anticipation de recettes et donne ainsi à l'avance un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises. En anticipant le revenu des ventes, Il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation aussi bien sur le marché intérieur que sur le marché international.
* ***Il stimule la production :*** le crédit à la production permet aux entreprises d'acquérir les outils de production adaptés et d'accroître la qualité ou la quantité des unités produites.

Le crédit à la consommation quant à lui stimule les achats et par conséquent, le secteur de la production.

* ***Il amplifie le développement :*** les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération : Ils s'étendent directement à d'autres agents. On parle alors de l'effet multiplicateur du crédit.
* ***Le crédit, instrument de création de monnaie :*** l'importance du crédit dans l'économie tient à son action sur les échanges, sur la production, sur le développement économique mais surtout à son rôle en tant qu'instrument de création monétaire.

En effet, les banques en octroyant du crédit, créent des flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles disposent sous forme de dépôts pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts***:*** « Loans make deposit ».

iI.3. Place de l'activité de crédit dans la banque

L’activité première d’une banque se résume à l’octroi de crédit aux personnes physiques (particuliers) et aux personnes morales (entreprises). Cette activité nécessite des connaissances, des compétences et des moyens.

Il faut en effet assurer :

* « Un équilibre correct entre les emplois et les ressources en valeur.
* Une adaptation permanente entre la durée des emplois et celle des ressources collectées ;
* Une rentabilité suffisante des crédits consentis pour couvrir les coûts des ressources collectées et leur rémunération, les charges de fonctionnement, les charges d'amortissement et les risques de non remboursement ».

La banque a donc les mêmes impératifs de gestion que toute entreprise mais elle a des contraintes spécifiques liées à sa fonction économique et au rôle de l'Etat, soucieux de la protection des épargnants et de la maîtrise des équilibres économiques.

La politique de crédit d'une banque doit réaliser un compromis entre les impératifs de sa gestion, l'intérêt et les pratiques de la concurrence.

iI.4. les Caractéristiques du crédit

La confiance, la durée, le risque et la rémunération sont autant d'éléments qui caractérisent le crédit.**[[6]](#footnote-6)**

* ***La confiance***

Le droit du crédit est celui de la confiance. Il a pour objet de permettre au créancier de faire confiance au débiteur, parce qu'il lui donne l'assurance qu'il sera payé à l'échéance. Cette confiance repose sur une appréciation des besoins. Un besoin économique justifié est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

* ***La durée***

Il n'y a de crédit que s'il existe une certaine durée de rembousement. Toutefois, cette durée ne connaît pas de minimum. La pratique bancaire autorise des crédits consentis pour quelques heures, comme le crédit spot. Généralement on parle de crédit à court terme lorsque la durée est inférieur à une année ; de crédit à moyen terme et à long terme lorsqu'elle est supérieur à une année.

* ***Le risque***

La confiance n'a de sens que dans une situation de risque potentiel. Les risques pour le banquier sont les suivants :

* Le risque d'insolvabilité du débiteur ;
* Le risque d'immobilisation des fonds avancés ;
* Les risques spécifiques liés à la gestion de la banque (taux, liquidité, etc.).
* ***La rémunération du crédit***

Les risques encourus par le banquier en octroyant un crédit justifient sa rémunération. Mais ce ne sont pas les seuls éléments à prendre en considération.

Premièrement, les banques sont amenées à rémunérer les ressources qu'elles obtiennent. Par la suite, elles ont à faire face à des frais importants entre autres le personnel, amortissements des immeubles, entretien et installations, etc. Elles doivent enfin, constituer des réserves et des provisions afin de pallier aux défaillances possibles de leurs débiteurs. Ces différentes considérations expliquent et justifient le prélèvement par les banques des commissions qui entrent dans le calcul du coût d'un crédit.

Plusieurs éléments constituent le coût du crédit**[[7]](#footnote-7)** :

* L'intérêt est traditionnellement considéré comme le loyer de l'argent et la compensation de la prise de risque ;
* Les commissions et les frais annexes de natures diverses que l'on peut considérer comme la contrepartie de services complémentaires rendus au débiteurs.

iI.5. Classification du crédit[[8]](#footnote-8)

On peut distinguer le crédit selon:

* La durée ;
* La destination ;
* La garantie attachée au crédit ;
* La qualité du bénéficiaire ;
* Leurs formes.
* ***Selon la durée***

La distinction classique est la suivante :

* *Le crédit à court terme* est celui dont l'échéance ne va pas au-delà de deux(02) ans ;
* *Les crédits à moyen terme* sont ceux dont l'échéance est comprise entre 2 et 7 ans. Ils ne sont pas contractés pour financer le cycle commercial mais plutôt les investissements de courte durée.
* *Les crédits à long terme* sont ceux dont l'échéance va au-delà de 7 ans.
* ***Selon la destination*[[9]](#footnote-9)**on distingue:
* *Le crédit de consommation* qui a pour but de permettre au bénéficiaire d'accroître le volume de ses dépenses de consommation. Ce crédit peut se rapporter :
  + à des dépenses courantes (par exemple les dépenses alimentaires) ;
  + à des biens de consommation semi-durables (par exemple une voiture) ;
  + à des biens de consommation durables.
* *Le crédit à la production :* Ce crédit assure l'argent nécessaire au bon fonctionnement de l'entreprise et permet les investissements (C'est-à-dire l'augmentation de la capacité de production que les ressources propres de l'entreprise ne permettraient pas d'assurer).
* ***Selon la garantie on distingue :***
  + Le crédit personnel qui est consenti en considération de la personnalité du débiteur.
  + Le crédit réel qui est consenti en considération des biens meubles ou immeubles comme gage au profit du banquier.
* ***Selon la qualité du bénéficiaire on a :***
  + Le crédit privé : lorsque le bénéficiaire est un particulier ou une entreprise privée.
  + Le crédit public : lorsque le bénéficiaire est l'Etat ou une autre entité publique.
* ***Selon leurs formes on distingue:***
  + Les crédits de trésorerie ;
  + Les engagements par signature ;
  + Les crédits au commerce extérieur,

iiI. notion de RISQUES BANCAIRES

iiI.1. definition du risque bancaire

Le risque est un phénomène aléatoire correspondant à une situation où le futur n'est prévisible qu'avec des probabilités.**[[10]](#footnote-10)**

GOUREIROUX C. et TIOMO A. (2007), quant à eux affirment que : « le risque de crédit est un risque de perte inhérent au défaut d’un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes. Ce risque se décompose en risque de défaut qui intervient en cas de manquement ou retard de la part de l’emprunteur sur le paiement du principal et /ou des intérêts de sa dette, risque sur le taux de recouvrement en cas de défaut, et risque de dégradation de la qualité du portefeuille de crédit ». Ces auteurs vont au-delà de la seule défaillance éventuelle pour faire comprendre que le risque de crédit touche également l’incertitude liée à la réalisation des garanties en cas de défaillance du débiteur.

De par leurs rôles d'intermédiation, les banques sont confrontées à une typologie spécifique des risques. Ces risques ne sont pas purement hypothétiques et peuvent, lorsqu’ils se réalisent, avoir de lourdes conséquences.

iiI.2. Types des risques bancaires

Suivant la note de la BCEAO relative au dispositif prudentiel applicable aux établissements de crédit et aux compagnies financières de l'UMOA, (2016), l'activité bancaire connaît outre le risque de crédit objet de la prestente étude, trois (03) autres types des risques majeurs que sont : le risque opérationnel, le risque de marché et le risque de liquidité.

III.2.1.Risque de contrepartie

Ce risque est le plus courant et le plus dangereux pour une banque. Il s'agit du non-respect par un client de son engagement financier à savoir, dans la plus part des cas un non remboursement du prêt.

Les causes qui peuvent être à l'origine du non-respect des engagements par l'emprunteur sont multiples :

* + Une malhonnêteté évidente (par exemple escroquerie) ;
  + Cas de force majeure (la guerre, catastrophes naturels,...) ;
  + Une défaillance économique ou financière involontaire du débiteur.

Parmi les mesures prises pour limiter ce type de risque, il y a une bonne appréciation préalable des risques dans la division et la limitation des engagements pris sur un même emprunteur et dans la recherche d'éventuelles garanties.

#### III.2.2.Le risque opérationnel

Le risque opérationnel pour une banque peut être défini comme le risque résultant de l’inadéquation ou de la défaillance du processus internes, ou d’événements extérieurs, qui pourrait ou aurait pu entraîner une perte, un gain ou un manque à gagner (fraude, catastrophe naturelle, erreur humaine, défaillance informatique, etc.).

#### III.2.3. LE RISQUE DE MARCHE

Le risque de marché est le risque de perte ou de dévaluation sur les positions prises liées à l’évolution de la valeur de marché (prix, taux de change, etc.) d’un portefeuille d’instruments financiers. Ce risque s'applique aux instruments suivants : produits de taux (obligations, dérivés de taux), actions, change, matières premières.

#### III.2.4. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité concernant un débiteur est le risque de ne pas disposer des fonds nécessaires pour faire face à ses engagements à leur échéance. Les banques sont aussi confrontées à ce phénomène lorsque les épargnants retirent plus d'argent qu'il n'y a de dépôts. Cela les fragilises et elles peuvent éprouver des difficultés à rembourser leurs clients, notamment si elles utilisent les dépôts à court terme pour financer les prêts à long terme.

Le risque de crédit étant reconnu comme le risque le plus encourus par les banques, quelles sont les techniques qui peuvent être utilisées pour l’analyser ?

#### IV.GESTION DU RISQUE DE CREDIT DANS LA LITTERATURE

L’analyse du risque de crédit consiste à mesurer les risques liés au crédit en vue de prendre des mesures préventives.

**IV.1. L’évaluation du risque de crédit**

Du fait de l’asymétrie d’information, l’évaluation du risque de crédit n’est pas toujours une tâche facile pour les banquiers. « Non seulement l’emprunteur est le mieux placé pour juger du risque de son projet, mais de plus il peut être tenté de dissimuler certaines informations qui provoqueraient le rejet de sa demande de crédit ou encore, une fois le crédit obtenu, de l’utiliser pour un projet plus risqué que celui indiqué dans la demande initiale mais à espérance de gain plus élevé » DE COUSSERGUES S. (2010).

Plusieurs outils d’évaluation ont été développés pour permettre aux banquiers de bien cerner les risques associés au crédit. Parmi ces outils, on peut distinguer d’une part l’approche traditionnel d’évaluation du risque de crédit par la méthode de l’analyse financière et d’autre part la méthode du crédit scoring (méthode statistique) qui semblent être les méthodes les plus utilisées selon ROUGES V. et AL (2003).

**IV.1.1. L’analyse financière**

Toute prise de risque nécessite une connaissance approfondie de la qualité de la contrepartie et de son environnement. Le processus de décision est initié par l’analyse des documents comptables et financiers disponibles sur le débiteur étudié. Pour la réalisation de cette évaluation, le banquier utilise un outil incontournable : l’analyse financière.

* **Définition de l’analyse financière**

L’analyse financière peut être définie selon LAHILLE J. P. (2001) et AL comme une démarche qui s’appuie sur l’examen critique de l’information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers, ayant pour but d’apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion,…), sa solvabilité (risque potentiel qu’elle présente pour les tiers et capacité à faire face à ses engagements) et enfin son patrimoine. L’objectif premier de l’analyse financière est d’établir un diagnostic financier de l’entreprise ; elle constitue une aide à la prise de décision. Elle permet d’améliorer la gestion de l’entreprise et d’effectuer des comparaisons avec d’autres entreprises du même secteur d’activité.

* **Les sources d’informations de l’analyse financière**

Pour mener à bien l’analyse financière de l’entreprise, l’analyste doit connaître l’ensemble des sources d’informations dont il peut disposer, les comprendre, savoir les interpréter et les exploiter.

* **L’information comptable**

L’analyse financière s’effectue essentiellement à partir de l’information comptable et plus particulièrement à l’aide des comptes annuels comprenant :

* le bilan : qui est une synthèse des ressources de financement dont dispose l’entreprise à une date donnée (passif) et des utilisations de ces ressources (actif). Celui-ci doit refléter le patrimoine de l’entreprise et doit être certifié sous condition par un commissaire aux comptes afin, de s’assurer de l’authenticité des informations qu’il comporte ;
* le compte de résultat : c’est une synthèse des ressources obtenues (produits) et des coûts (charges) occasionnés par l’activité de l’entreprise pour une période donnée et qui fait apparaître le résultat, qui est la différence entre ces produits et ces charges ;
* les documents annexes : ce sont des compléments d’information chiffrés et non chiffrés utiles à la compréhension du bilan et du compte de résultat.
* **L’information externe**

Ces informations proviennent des organismes publics ou privés : la centrale des risques, la centrale des incidents de paiement, le BIC, etc.

* **Le diagnostic financier**[[11]](#footnote-11)

Le diagnostic financier permet d’établir un bilan de santé de l’entreprise. Il se fait à travers l’analyse de la structure financière, l’analyse des soldes intermédiaires de gestion, le calcul et l’interprétation des ratios.

* **L’analyse de la structure financière**

Avant de procéder à l’analyse de la structure financière, il convient au préalable d’effectuer le passage du bilan comptable au bilan financier.

Cette étape consiste à effectuer les opérations suivantes :

* traitement des non-valeurs ;
* réintégration des éléments hors-bilan ;
* réévaluation de certains postes du bilan ;
* reclassement et finalisation du bilan financier.

Après avoir établi le bilan financier, il convient de procéder au calcul des agrégats permettant d’apprécier l’équilibre de la structure financière de l’entreprise. Ces agrégats sont :

* **le fonds de roulement (FdR)** : il représente l’excédent des ressources permanentes sur les emplois permanents de l’entreprise ou encore l’excèdent qui finance une partie des besoins de financement du cycle d’exploitation.

FdR = capitaux permanents – Actif immobilisé

= Actif circulant – Dettes à court terme

* un FdR positif signifie que l’entreprise, en plus de financer entièrement ses immobilisations, dégage un excédent de capitaux à long terme destiné à financer son activité courante ;
* un FdR négatif exprime un déséquilibre dans la structure de financement de l’actif. En effet, les capitaux permanents ne suffisent pas à financer les immobilisations, donc l’entreprise se trouve obliger de financer la partie manquante par des ressources à court terme;
* un fonds de roulement nul signifie que la solvabilité à court terme est assurée puisque les dettes à court terme arrivent à couvrir l’actif circulant.
* **le besoin en fonds de roulement (BFR**) : il est lié au problème de couverture du besoin de financement de l’exploitation. Il mesure l’écart entre les emplois cycliques (stocks et créances) et les ressources cycliques (dettes fournisseurs). C’est donc un besoin permanent qu’il faut financer par le fonds de roulement. Il se calcule comme suit :

BFR = Emplois cycliques – Ressources cycliques

= Stocks + Créances – Dettes à court terme

* si le BFR est positif, l’entreprise n’arrive pas à couvrir ses besoins cycliques par des ressources cycliques. Un besoin de financement du cycle d’exploitation est ressenti. C’est le genre de situation que l’on trouve dans les grandes entreprises industrielles ayant de gros stocks ou des entreprises évoluant dans un secteur fortement concurrentiel les obligeant à accorder de longs délais de paiements ;
* si le BFR est négatif cette entreprise dispose alors de peu de stocks et/ou se fait régler au comptant tout en obtenant des crédits fournisseurs. Cette situation est celle qui doit être recherchée par l’entreprise.
* **la trésorerie nette (TN)** : elle représente la différence entre les actifs et les dettes dont la liquidité et l’exigibilité sont immédiates. Autrement dit, c’est le montant des disponibilités ou valeurs facilement mobilisables que possède l’entreprise de manière à faire face sans difficulté à ses dettes au fur et à mesure de leur exigibilité. Elle se calcule comme suit :

TN = FdR – BFR où

TN = Valeurs disponibles – dettes à court terme bancaire

* une trésorerie positive signifie que l’entreprise arrive à financer son exploitation avec ses ressources stables et dégage un excédent. A priori, on peut dire que l’entreprise est solvable, mais une trésorerie excédentaire oisive peut être un signe de mauvaise gestion.
* une trésorerie négative signifie que l’entreprise ne peut financer l’intégralité de son BFR par elle-même, ce qui la rend dépendante des ressources de trésorerie (recours aux concours bancaires).
* une trésorerie nulle, situation quasiment impossible en pratique, dénote une gestion optimale des ressources de l’entreprise, à savoir une indépendance vis-à-vis des tiers et une inexistence de liquidité non utilisée.

* **L’analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG)**

Tout comme le bilan, le compte de résultat fera l’objet de retraitement dans le but de permettre une évaluation de l’activité de l’entreprise, basée sur les chiffres correspondant à la réalité de celle-ci. Ainsi cette étape constitue un préalable à l’appréciation des soldes intermédiaires de gestion (SIG).

Les principaux retraitements concernent l’annuité du crédit-bail et les charges du personnel intérimaire.

Après avoir effectué le retraitement du compte de résultat, on procède au calcul des soldes intermédiaires de gestion, soldes qui nous permettent d’apprécier l’activité de l’entreprise. Ce sont :

* **le chiffre d’affaires (CA) :** c’est le montant des affaires réalisées avec les tiers dans l’exercice de l’activité professionnelle de l’entreprise. Il se calcule par la somme des ventes de biens ou services de l’entreprise ;
* **la marge commerciale :** elle n’a de sens que pour les entreprises qui ont une activité commerciale de distribution de produits revendus en l’état. Cette activité peut être la seule exercée par l’entreprise (cas des entreprises de négoce pur). Elle concerne aussi les entreprises mixtes qui ont à la fois une activité industrielle et commerciale.

Marge commerciale = Ventes de marchandises - Coût d’achat des marchandises vendues

Le coût d’achat des marchandises vendues s’obtient lui-même à partir des achats de marchandises corrigées des variations de stock de marchandises.

Coût d’achat des marchandises vendues = Achats de marchandises + Variation de stock de marchandises.

* **la valeur ajoutée (VA) :** elle exprime la capacité de l’entreprise à créer des richesses dans ses activités économiques. Elle est mesurée par la différence entre la production et les consommations de biens et de services en provenance de tiers. Ces consommations sont des destructions de richesses qu’il faut imputer, dans le cadre d’un processus de transformation, sur la production de l’exercice et sur la marge commerciale ;

Valeur ajoutée = Marge commerciale + Produits accessoires + Autres produits + subvention d’exploitation – (achat de matières première + variation de stock des matières première + variation des autres approvisionnements + autres achats + transport + service extérieur A et B + impôts et taxes+ autres charges)

* **l’excédent brut d’exploitation (EBE) :** il est un solde particulier qui représente le surplus créé par l’exploitation de l’entreprise après rémunération du facteur de production travail et des impôts liés à la production ;

EBE = Valeur ajoutée - Charges de personnel

* **le résultat d’exploitation (ou résultat opérationnel) :** il mesure l’enrichissement brut de l’entreprise en tenant compte de l’usure et de la dépréciation du capital économique. Ce solde est donc marqué par les choix effectués et les contraintes liées à l’amortissement comptable. Il apparaît comme la rentabilité brute de l’outil économique qu’est l’entreprise dans le déroulement de son exploitation. Tout comme l’EBE, le résultat d’exploitation est une mesure de la performance économique de l’entreprise ;

Résultat d’exploitation = EBE **+** transferts de charges d’exploitation + reprises d’amortissements et provisions d’exploitation **-** Dotations aux amortissements et provisions d’exploitation

* **le résultat financier : il mesure le résultat de l’action et de l’intervention de la** fonction financière qui est responsable de la gestion financière de financement et des placements.il est égal à :

Résultat financier = produits financiers – charges financières

* **le résultat courant avant impôt :** il mesure la performance des activités d’exploitation et financière de l’entreprise. Il est calculé comme suit :

Résultat courant avant impôt = résultat d’exploitation + résultat financier

* **Le résultat exceptionnel (ou résultat hors activités ordinaires) :** il regroupe les éléments ne correspondant pas à l’activité courante de l’entreprise en raison de leur caractère inhabituel, irrégulier et anormal. Il est égal à :

Résultat exceptionnel = produits exceptionnels – charges exceptionnels

* **Le résultat net de l’exercice :** le résultat net de l’exercice représente ce qui reste à la disposition de l’entreprise après avoir effectuée les opérations de répartition: participation des salariés, impôt sur les bénéfices. Il s’obtient de la manière suivante :

Résultat net de l’exercice = le résultat courant avant impôt + résultat exceptionnel

- participation des travailleurs – Impôts sur le résultat

A l’issue du calcul de ces soldes, nous pouvons en déterminer la capacité d’autofinancement globale (CAFG) qui représente l’ensemble des ressources de financements internes dégagés par l’activité de l’entreprise durant l’exercice et dont elle pourrait se servir pour assurer les besoins financiers inhérents à son développement et à sa pérennité. Elle mesure la capacité de développement de l’entreprise, son degré d’indépendance financière et son potentiel d’endettement.

Elle peut être calculée selon deux méthodes :

* **méthode additive : la capacité d’autofinancement s’opère à partir du résultat net de l’exercice :**

CAFG = Résultat net + Dotations aux amortissements et provisions + Valeur comptable des cessions d’immobilisations – (Reprise sur amortissements et provisions + Produits des cessions d’immobilisations)

* **méthode soustractive : cette méthode explique la formation de la CAF à partir de l’excédent brut d’exploitation (EBE) :**

CAFG = EBE + produits financiers + produits HAO + subvention d’équilibre + transferts de charges – (charges financières + charges HAO + impôt sur le résultat + participation des travailleurs)

**IV.1.1.3.3. L’appréciation par les ratios**

Un ratio est un rapport entre deux grandeurs significatives (masse du bilan, du compte de résultat, indicateurs de gestion, etc.) ayant pour objectif de fournir des informations utiles et complémentaires aux données utilisées pour son calcul. Les ratios sont des outils de mesure et de contrôle de l’évolution dans le temps et dans l’espace d’un phénomène étudié en analyse financière.

Il existe trois catégories de ratio que sont : les ratios de structure, les ratios de rentabilité et les ratios d’activité et de gestion.

* **les ratios de structure : ils se décomposent en ratio de structure de financement et en ratio de liquidité :**
* les ratios de structure de financement : ces ratios donnent un aperçu sur la nature des financements de l’entreprise :

Tableau :Les ratios de structure de financement[[12]](#footnote-12)

|  |  |
| --- | --- |
| **Ratio** | **Interprétation** |
| Autonomie financière :  Capitaux propres / Total dettes | Il mesure le degré d’indépendance de  l’entreprise par rapport à ses prêteurs. |
| Couverture du BFR par le FdR :  FdR / BFR | Il mesure le degré de couverture du BFR  par le FdR. |
| La capacité de remboursement :  DLMT / CAFG | Il mesure la capacité de l’entreprise à rembourser son endettement net au moyen de sa capacité d’autofinancement. |
| Financement des emplois stables *:*  Capitaux propres / Immobilisations | Il mesure la couverture des emplois  stables par les ressources stables. |

* les ratios de liquidité : ces ratios mesurent la capacité de l’entreprise à faire face à ses engagements à brèves échéances par la mise en œuvre du fonds de roulement et/ou la liquidation des éléments de l’actif circulant.

Tableau :les ratios de liquidité[[13]](#footnote-13)

|  |  |
| --- | --- |
| **Ratio** | **Interprétation** |
| Liquidité générale :  Actifs circulants / Dettes à court  Terme | Il mesure la capacité de l’entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant ses actifs à court terme. |
| Liquidité restreinte :  (créances + disponibilités) / dettes à  court terme | Il mesure la capacité de l’entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les créances et les disponibilités. |
| Liquidité immédiate :  Disponibilités / dettes à court terme | Il mesure la capacité de l’entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les disponibilités. |

* **les ratios de rentabilité :** ils mesurent la performance de l’entreprise dans son exploitation. Ces ratios doivent exprimer l’efficacité et l’opportunité de l’activité de celle-ci.

Tableau :Les ratios de rentabilité[[14]](#footnote-14)

|  |  |
| --- | --- |
| Ratio | Interprétation |
| Taux de croissance du résultat net :  (RNn – RNn – 1)/RNn – 1 | Il permet de mesurer l’évolution de la rentabilité de l’entreprise. |
| Taux de marge nette :  Résultat net/ Chiffre d’affaires HT | Il mesure la capacité d’une entreprise à générer du résultat net à partir du chiffre d’affaires. |
| Taux de marge commerciale :  Marge commerciale /Ventes de  marchandises HT | Ratio qui s’applique uniquement aux entreprises commerciales et permet de le comparer avec celui des entreprises du même secteur. |
| Taux de marge brute :  EBE/Chiffre d’affaires HT | Il mesure la capacité de l’entreprise à générer une rentabilité d’exploitation à partir du chiffre d’affaires. |
| Rentabilité financière :  Résultat net / Capitaux propres | Il mesure l’aptitude de l’entreprise à rentabiliser les fonds apportés par les associés. |
| Rentabilité apparente de la main  d’œuvre :  Valeur ajoutée / Effectif moyen | Ce ratio permet de mesurer la création de richesse par salarié qui doit être analysé d’une année sur l’autre et comparé par rapport à d’autres entreprises évoluant dans le même secteur d’activité. |
| Taux de rentabilité économique :  EBE/Ressources stables | Il mesure la capacité de l’entreprise à rentabiliser les fonds apportés par les associés et les prêteurs. |

Le traitement par l’analyse financière, tel qu’il est pratiqué par les banques, est une méthode classique d’appréhension du risque de crédit. Il existe cependant d’autres méthodes d’évaluation du risque basées sur des fondements statistiques et qui permettent d’évaluer rapidement le risque du crédit.

#### IV.1.2. La méthode des scores

*« Le crédit scoring est une méthode statistique utilisée pour prédire la probabilité qu’un demandeur de prêt ou un débiteur existant fasse défaut »*, MESTER L. (1997). La technique appropriée pour construire un outil de détection du risque de crédit est l’analyse discriminante. En effet, l’analyse discriminante d’un échantillon d’entreprises dont on connait l’historique conduit à sélectionner comme attribut de solvabilité des ratios financiers pondérés en fonction de leur aptitude à séparer nettement deux (02) catégories d’entreprises (saines et vulnérables), puis à déterminer une note limite. Pour une nouvelle entreprise demandant du crédit, on calcule alors sa note et l’entreprise est classée dans l’une des deux catégories.

Edward ALTMAN a été le premier à préconiser des ratios comptables dans la prévision des défaillances des entreprises. En 1968, il a développé ce qui est couramment appelé le Z-score. Sur la base d’une technique statistique d’analyse discriminante, il tente de prévoir la défaillance de l’entreprise à partir de cinq (05) ratios comptables que sont :

X1: besoin en fonds de roulement (BFR) / actif total ;

X2: réserves / actif total ;

X3: résultat d’exploitation / actif total ;

X4: capitalisation boursière / valeur comptable des dettes ;

X5: ventes / actif total.

Le Z-score est calculé comme suit :

Z = 1,2 X1 + 1,4 X2 + 3,3 X3 + 0,6 X4 + 0,999 X5

Si le Z-score est supérieur à 3, l’entreprise a peu de ‘‘chance’’ de faire défaut et s’il se situe entre 2,7 et 3, l’entreprise est à surveiller. Pour un score compris entre 1,8 et 2,7, la probabilité d’un défaut est importante. Enfin, pour un score inférieur à 1,8, la probabilité d’un problème financier est très élevée.

Pour HULL J. (2010), ce modèle offre de très bons résultats sur des échantillons d’entreprises qui n’ont pas servi à la construction du score. Les erreurs de premier ordre (entreprises classées « saines » et faisant faillite) et les erreurs de second ordre (entreprises classées en défaut potentiel et ne faisant pas faillite) sont très rares.

#### 

#### IV.2. Prévention du risque de crédit

Elle consiste à rendre acceptable le risque présenté par une contrepartie déterminée grâce à un certain nombre de mesures adoptées soit lors de la mise en place du crédit, soit ultérieurement et qui ne sont pas exclusives les unes des autres.

#### IV.2.1. La prise de garanties

*« Une banque requiert des garanties afin de se protéger en cas de défaillance de l’emprunteur et selon des modalités diverses »* DE COUSSERGUES S. (2010). L'apport de garanties peut donc limiter les risques d'aléa de moralité*.* Selon LEGEAIS D. (2006), on distingue deux (02) types de sûretés classiques que sont : les garanties réelles et les garanties personnelles. Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens appartenant à son débiteur ou à un tiers (hypothèques, gages, nantissements, etc.). Quant aux garanties personnelles, elles sont des conventions qui confèrent à un créancier le droit de réclamer le paiement de sa créance à une ou plusieurs personnes autres que le débiteur principal (cautionnement, aval, etc.).

Outre les sûretés classiques, on distingue les sûretés liquides qui sont composées des dépôts à terme et autres placements et des ordres de virement irrévocable.

#### IV.2.2. Le partage des risques

Pour réduire son exposition au risque de contrepartie, une banque peut partager l’octroi des crédits avec d’autres établissements de crédit. Le partage des risques peut se faire au moyen des mécanismes tels que le cofinancement et les engagements de garanties. Le cofinancement consiste pour les banques à se regrouper pour financer une grande entreprise. À titre illustratif, la SOFITEX se fait financer par plusieurs banques regroupées en pool. Dans le cas des engagements de garanties, 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.

Après un aperçu sur l’évaluation et la prévention du risque de crédit, il convient de mesurer la contribution des dispositions règlementaires relatives à la gestion du risque de crédit.

IV.3. LE RECOUVREMENT BANCAIRE

On désigne par recouvrement les démarches effectuées par un créancier pour récupérer les sommes qui lui sont dues par le débiteur.

Dans le domaine bancaire, le recouvrement est une procédure utilisée par l’institution pour pousser ou forcer le client à payer sa dette.

Si le client ne règle pas ce qu’il doit avant la date d’échéance fixée et que les rappels restent sans réponse, l’entreprise peut déclencher le processus de recouvrement.

Aussi longue et pénible soit-elle, l’impact commercial et comptable du recouvrement se voit accorder une place de choix dans ce type d’institution.

Lorsqu’on fait face à un client mauvais payeur, il faut veiller à adapter la réponse à la gravité de la situation.

La résolution à l’amiable est dans le bénéfice de chacun, et en tant que « partenaires de développement », la méthode douce sera priorisée. Dans le cas où cette tentative de règlement viendrait à échouer, la banque peut faire appel à la justice suivant les procedures.

iV.3.1. Les étapes du recouvrement des créances

* Le recouvrement amiable

Comme tout retard de paiement n’est pas nécessairement de mauvaise volonté, la banque laisse généralement le bénéfice du doute au client.

Ainsi, elle commence par envoyer des rappels courtois plutôt que d’allumer sans attendre les mèches du conflit.

Un appel téléphonique, des rappels courtois par e-mail (voire par courrier recommandé) permettent très souvent de décanter la situation.

Si le clientmontre clairement des signes de mauvaise volonté et que le paiement semble bien compromis, la banque peut alors se tourner vers une agence de recouvrement privée, voire même la Justice.

* Mesures conservatoires du recouvrement

Lorsqu’il y a de quoi suspecter que le clientdissimule ou fait disparaître son patrimoine (des fonds gardés sur d’autres comptes bancaires par exemple), la banque n’hésite pas intenter un procès au tribunal de grande instance (TGI).

La mesure conservatoire a pour objectif de faire bloquer par les autrescomptes (par exemple), à titre préventif. Dans un second temps, la banque doit contacter le Tribunal de Commerce pour leur faire part du litige.

En fonction des preuves apportées et de la validité de la plainte, le juge pourra décider si saisie conservatoire mène à :

* une saisie attributionqui est le gèle des comptes du client au profit de la banque en guise de remboursement de la somme due ;
* une saisie-vente dans laquelle les possessions du débiteur (mobilier, actions, titres divers, etc.) peuvent être saisies puis vendues, afin de rembourser le créancier.

Il peut aussi s’agir de la saisie de salaires ou de pensions de retraite.

Dans tous les cas, le débiteur dispose de 30 jours pour faire appel de la décision.

iV.3.2. Le recouvrementau-delà des mesures conservatoires

Dans le cas où la banque se retrouve dans une situation plus tendue et urgente, il existe 3 autre types de procédures :

* action en référé : si la créance n’est clairement pas contestable par le débiteur, l’action en référé devant le Tribunal de Commerce (ou d’autres juridictions plus adaptées à la situation) est une solution. Il n’est cependant pas garanti que la partie lésée obtienne un titre exécutoire, qui obligerait le débiteur à régler ce qu’il doit.
* recouvrement des petites créances : dans la plupart des cas, un titre exécutoire sera remis au débiteur, qui peut néanmoins le refuser, conduisant l’affaire devant le Tribunal d’Instance.
* injonction de payer : l’injonction de payer est une procédure permettant d’obtenir un titre exécutoire du recouvrement, sans médiation préalable avec le débiteur. Il suffit de prouver l’existence de la créance (prêt accordé) et donc d’un contrat entre les deux parties. Contrairement aux autres solutions, le débiteur n’est informé de la procédure qu’au moment où il reçoit l’injonction de payer.
* le référé-provision : tout d'abord, un plaignant ne peut envisager l'option du référé-provision dans le cas où le mauvais payeur est en situation de redressement ou de liquidation judiciaire. Dans un référé-provision, client est appelé par le juge à se rendre au Tribunal, et une médiation est entamée entre le débiteur et la banque. La décision est ensuite rendue par le juge au plaignant : si la décision lui est favorable, il doit en informer le débiteur par voie d'huissier. En revanche, si la demande de la banque est rejetée, il peut décider d'abandonner les poursuites, de faire appel de la décision ou encore d'assigner le client au fond.
* l'assignation au fond :il s’agit du dernier recours. Ici, ce n'est pas le juge mais bien le plaignant qui intime au débiteur de comparaître au Tribunal. Ici, le juge résout le litige en prenant une décision ferme et définitive, appelée "assignation à toutes fins". Cette décision est irrévocable et met fin au conflit.

#### V. DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES RELATIVES A LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT

L'exercice de la profession bancaire dans l'espace UMOA est régi par des dispositions relevant aussi bien des législations nationales (droit des affaires) et du droit d'essence communautaire (loi bancaire, règlement portant plan comptable bancaire, réglementation prudentielle, etc.) que de conventions internationales notamment les recommandations du Comité de Bâle.

#### V.1. Les accords de Bâle

Ces accords visent à garantir la solvabilité et la liquidité des banques, la protection des déposants et de manière générale, la sécurité du système bancaire.

#### V.1.1. L’accord de Bâle I

En 1988, le comité de Bâle, composé des gouverneurs des banques centrales du G-10[[15]](#footnote-15), publie les premiers accords de Bâle. Il s’agit d’un ensemble de recommandations dont le pivot est la mise en place d’un ratio minimal de fonds propres par rapport à l’ensemble des crédits accordés. Ce ratio, communément appelé ratio Cooke permet de mesurer la solvabilité des banques et répond à un double objectif :

* atténuer les inégalités concurrentielles entre les banques ;
* renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire**.**

Ratio Cooke:

Les fonds propres règlementaires jouent le rôle d’un matelas de sécurité destiné à amortir les pertes inattendues sur les opérations de crédit. En limitant le montant total des crédits en fonction des fonds propres, ce dispositif contraint les banques à sélectionner soigneusement les crédits à accorder et d’en assurer une bonne gestion. Cependant, ses insuffisances n'ont pas tardé à se faire remarquer.

D’abord, le ratio Cooke ne tient pas compte des différences de qualité des emprunteurs privés (taille, solidité financière ; etc.), ni de la réduction potentielle du risque induite par la diversification du portefeuille et la prise de garanties ou de l'assurance-crédit. L'adéquation entre fonds propres réglementaires et risque de crédit est donc peu satisfaisante. En outre, face aux bouleversements qu'a connu la sphère financière (explosion des activités de marchés, mise en place de nouvelles technologies accélérant la circulation de l'argent, naissance de nouveaux instruments, etc.), les pondérations n’étaient plus adaptées. Enfin, le risque souverain n’est pas bien pris en compte par le ratio Cooke en ce sens qu’il considère qu’un État est toujours plus solvable qu’une entreprise. Il a donc fallu réformer ce ratio pour apporter des solutions à ces lacunes ; Cette réforme a conduit aux accords de Bâle II.

#### V.1.2. L’accord de Bâle II

Face aux insuffisances du ratio Cooke, Le comité de Bâle a proposé en 2004 un nouvel ensemble de recommandations, au terme duquel a été défini une mesure plus pertinente du risque de crédit, avec en particulier la prise en compte de la qualité de l’emprunteur, y compris par l’intermédiaire d’un système de notation interne propre à chaque établissement dénommé IRB (*Internal Rating Based*).

Les recommandations de Bâle II s’appuient sur trois (03) piliers que nous avons résumé dans la figure suivante :

Bâle II

Pilier I

Exigences minimales en fonds propres  (ratio de solvabilité Mc Donough), prise en compte du :

* **Risque de crédit (nouvelles approches de calcul) ;**
* **Risque de marché (inchangé) ;**
* **Risque opérationnel (nouveau).**

Pilier II

Surveillance de la gestion des fonds propres par les autorités prudentielles :

* **Validation des méthodes statistiques employées (*back testing*) ;**
* **Tests de validité des fonds propres face à une crise économique.**

Discipline de marché :

**Obligation accrue de publication (notamment de la dotation en fonds propres et des méthodes d’évaluation des risques.**

Pilier III

Figure :les trois piliers de Bâle II[[16]](#footnote-16)

Le pilier I a entraîné l’évolution du ratio Cooke vers un nouveau ratio, le ratio Mc Donough où ≥ 8%.

L’intégration du risque opérationnel et l’adoption de nouvelles approches de calcul du risque de crédit (approche standardisée, approche notation interne simple et approche notation interne avancée) constituent les évolutions apportées au pilier I. En matière de surveillance (pilier II), chaque banque doit être en mesure de prouver à posteriori la validité de ses méthodes définies à priori. Elle doit également prouver que sur ses segments de clientèles, ses fonds propres sont suffisants pour supporter une crise économique touchant l’un ou tous ses secteurs. En fonction de ces résultats, les autorités de contrôle et de surveillance peuvent imposer la nécessité de fonds propres supplémentaires. Au titre de la discipline de marché, des règles de transparence sont établies quant à l’information mise à la disposition du public sur l’actif, les risques et leur gestion.

Si elles sont bien appliquées, les recommandations de Bâle II devraient permettre aux banques d’anticiper et de gérer efficacement les risques inhérents à leurs activités et en particulier le risque de crédit. Pour William J. Mac Donough (2004), Président du Comité, ce dispositif incitera les banques à améliorer constamment leur potentiel de gestion des risques pour utiliser les options offrant le plus haut degré de différenciation en fonction du risque et produire ainsi des exigences de fonds propres plus exactes. Toutefois, le monde de la finance a connu l'une des crises les plus importantes de l'histoire en 2007, la crise des subprime*s*. Cette crise touchait à l'origine les prêts hypothécaires à risque et a, par la suite menée à une crise financière généralisée et qui a prouvé que les trois piliers du système de Bâle II ont été déficients. Elle a également démontré que les fonds propres des banques étaient toujours insuffisants ; d’où une nouvelle évolution vers Bâle III.V.1.3. Bâle III

Entériné en novembre 2010 lors du sommet du G20 de Séoul, Bâle III présente l’architecture suivante :

**Bâle III**

**Capital**

* **Renforcer la qualité et le niveau des fonds propres de base ;**
* **Faire face à l’ensemble des risques ;**
* **Maîtriser l’effet de levier ;**
* **Intégrer des matelas de sécurité (coussin de conservation, coussin contra cyclique).**

**Liquidité**

* **Introduire un ratio de liquidité à court terme ;**
* **Introduire un ratio de liquidité à long terme.**

**Risque systémique**

* **Inciter à l’utilisation de chambres de compensation pour les produits dérivés ;**
* **Renforcer les exigences en fonds propres pour les expositions entre institutions financières ;**
* **Envisager une surcharge en capital pour les institutions systémiques.**

**Capital**

Figure :Architecture de Bâle III[[17]](#footnote-17)

Bâle III vise essentiellement à renforcer le niveau et la qualité des fonds propres, mettre en place un ratio de levier, améliorer la gestion du risque de liquidité par la création de deux (02) ratios de liquidité et à renforcer les exigences prudentielles concernant le risque de contrepartie.

#### V.2. La réglementation dans l’espace UMOA

En Afrique de l'Ouest, l'industrie bancaire est sous l'autorité de l'UMOA. La supervision et la surveillance du système bancaire sont ainsi assurées par quelques Autorités de tutelle notamment :

* le Conseil des Ministres de l’UMOA, qui fixe le cadre légal et réglementaire applicable à l'activité de crédit ;
* la BCEAO, institut d'émission de l'UMOA, qui élabore notamment la réglementation prudentielle et comptable et exerce également, pour son propre compte, une mission de surveillance du système bancaire ;
* la Commission Bancaire de l'UMOA, organe chargé de veiller à l'organisation et au contrôle des banques et établissements financiers.

#### 

#### V.2.1. Les normes de gestion

L'organisation de l'activité bancaire au sein de l'UMOA a été renforcée par la mise en place d'une Commission Bancaire le 24 avril 1990. Cette Commission effectue un suivi et un contrôle régulier des activités des établissements. Selon DESCAMPS C. et SOICHOT J., (2002), elle contrôle le respect par les établissements des dispositions législatives et règlementaires et elle examine les conditions de leur exploitation et veille à la qualité de leur situation financière. C’est un organe de surveillance et de contrôle des banques notamment sur le respect des normes de gestion.

Les normes de gestion applicables au sein de l’UMOA à compter du 1er janvier 2000, par décision du Conseil des Ministres de l’UMOA en sa session du 17 Juin 1999, sont les suivantes[[18]](#footnote-18) :

* la couverture des risques : afin d’assurer la solvabilité de l’établissement, le rapport fonds propres sur risques doit atteindre au moins 8% ;
* le coefficient de couverture des emplois à moyen et long termes par des ressources stables : destiné à préserver l’équilibre de la structure financière, il est fixé à un minimum de 75% ;
* la division des risques : le montant total des risques sur une même signature ne peut dépasser 75% des fonds propres effectifs ;
* la liquidité : le rapport entre, d’une part, les actifs disponibles et réalisables ou mobilisables à court terme et, d’autre part, le passif exigible ou les engagements susceptibles d’être exécutés à court terme doit être supérieur à 75% ;
* la structure du portefeuille (destinée à mesurer la qualité des crédits distribués) : l’encours de crédit bénéficiant des accords de classement de la BCEAO doit représenter au moins 60% du total des crédits bruts portés par la banque.

Le respect de ces normes est censé garantir aux banques un niveau de solvabilité et de liquidité acceptable ainsi qu’une bonne maîtrise du risque de crédit. Parallèlement à ces normes, des institutions ont vu le jour avec pour but d’assainir l’environnement du crédit.

#### 

#### V.2.2. Les dispositifs de suivi et de contrôle du risque de crédit

Un certain nombre d’institutions ont été mise en place pour permettre une sélectivité dans le choix de la clientèle bancaire, une amélioration de la qualité du portefeuille et une libéralisation poussée des transactions, dans le cadre d’un environnement bancaire plus concurrentiel, mieux régulé et sécurisant. Ces institutions constituent une application du mécanisme de partage des informations prôné par les chercheurs pour limiter les problèmes de l’asymétrie d’information.

#### Les accords de classement

Le dispositif des accords de classement est l’outil de suivi de la qualité du portefeuille de crédit au sein de la Banque centrale. Il est par définition un instrument de contrôle qualitatif et à posteriori des crédits distribués par les banques et établissements financiers, qui ont par ailleurs l’entière responsabilité des crédits qu’ils accordent. Ce dispositif permet ainsi à la banque centrale de déterminer l’encours susceptible d’être mobilisé à ses guichets par le biais du refinancement.

Les demandes d’accord de classement soumis par le système bancaire concernent d’une part, les entreprises et d’autre part, les salariés et les groupements villageois. La composition du dossier à fournir à l’appui d’une demande d’accord de classement de l’entreprise est modulée en fonction de la taille, conformément aux dispositions de l’acte uniforme sur le droit comptable de l’OHADA. Ces dispositions définissent un système normal pour les entreprises moyennes et grandes, un système allégé pour les petites entreprises et un système minimal de trésorerie pour les très petites entreprises.

Le dossier de demande d’accord de classement des entreprises comprend essentiellement les états financiers certifiés des trois (03) derniers exercices. Pour les grandes, moyennes ou petites entreprises, les états financiers prévisionnels sur trois années et un plan de trésorerie sur les douze (12) prochains mois est requis dans les cas de crédits à moyen et long terme.

Les banques et établissements financiers ont l’obligation de fournir l’ensemble des documents exigés en matière de demande d’accord de classement dans un délai maximum de six (06) mois, à compter de la fin de l’exercice, pour au moins les cinquante (50) plus grosses entreprises utilisatrices de crédit. En dehors des cinquante (50) plus gros risques, les établissements de crédit peuvent, à leur entière initiative, introduire une ou plusieurs demandes d’accord de classement. Les crédits accordés à l’État et à ses démembrements, ainsi que les concours accordés aux établissements de crédit ne sont pas pris en compte.

Par ailleurs, l’encours des crédits bénéficiant d’accords de classement délivrés à l’établissement déclarant doit représenter à tout moment au moins 60% de l’encours total de ses crédits bruts, sous peine d’être en infraction par rapport aux normes de gestion du dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers.

Les critères d’examen des dossiers de demande d’accord de classement sont basés sur deux (02) groupes de ratios financiers : les ratios de décision et les ratios d’observation.

Ainsi, les ratios de décision utilisés sont : le ratio d’autonomie financière, le ratio de capacité de remboursement, le ratio de rentabilité et le ratio de liquidité générale.

Les ratios d’observations quant à eux permettent d’approfondir l’analyse de la situation financière de l’entreprise, indépendamment de toute décision d’accord de classement. Ils sont d’une grande utilité notamment dans la perspective d’une évolution des accords de classement vers un système de rating. Les ratios d’observations sont établis à titre indicatif.

Ils sont composés des ratios suivants : le ratio de rotation des stocks, le ratio de délais clients, le ratio de délais fournisseurs et le ratio d’équilibre financier.

Les conclusions de l’étude de dossier d’accord de classement sont rendues sous forme de code permettant une lecture rapide de la décision de la banque centrale. La grille de cotation et de classification qui synthétise ainsi lesdites conclusions, prend en compte la qualité de l’entreprise, le système d'information comptable utilisé conformément aux dispositions du SYSCOA, la taille de l'entreprise suivant le critère du chiffre d'affaires et les incidents de paiement enregistrés.

Le dispositif des accords de classement offre des avantages aussi bien aux entreprises qu’aux banques. Il instaure un climat de confiance entre les établissements et leurs clientèles. Il permet aux entreprises de bénéficier de crédit à des taux avantageux, d’améliorer leurs gestions et de réunir les conditions essentielles d’introduction en bourse. Enfin, il invite les établissements de crédits à détenir des crédits sains et bénéficier du refinancement de la BCEAO.

#### Le Bureau d’Information sur le Crédit (BIC) ou crédit bureau

Le BIC est une institution qui collecte, auprès des organismes financiers, des sources publiques et des grands facturiers (eau, électricité, téléphone), des données disponibles sur les antécédents de crédit ou de paiement d'un emprunteur. Ces informations sont traitées avant d'être commercialisées auprès d'établissements de crédit ou commerciaux, sous la forme de rapports de solvabilité détaillés ou rapports de crédit. Ainsi, le BIC assure la disponibilité d'informations économiques et financières sur les clients et permet aux établissements de crédit d'affiner la gestion de leurs risques. En effet, à travers la qualité des renseignements fournis, le BIC permet aux établissements de crédit :

* d’augmenter le volume des crédits octroyés, avec une amélioration de la qualité du portefeuille ;
* de réduire les coûts et les délais d’analyse des dossiers de crédit ;
* d’anticiper le surendettement des emprunteurs et partant, de prévenir les risques de défaillance.

Aussi, il contribue à l’amélioration du climat des affaires.

Il existe trois (3) classes de BIC, suivant l'étendue de leurs services. La première classe ou « Crédit Bureau » de niveau 1, concerne les structures qui ne publient que les informations négatives sur les emprunteurs. La deuxième classe ou « Crédit Bureau » de niveau 2, regroupe les structures qui publient les informations positives et négatives sur les emprunteurs. La troisième classe ou « Crédit Bureau » de niveau 3, englobe les institutions qui, outre la publication des informations positives et négatives, fournissent des services à valeur ajoutée tels que le scoring.

Le rapport de crédit est un document constitutif du dossier de crédit en zone UMOA. Ce document retrace les antécédents de crédit du client et permet ainsi de réduire le délai de traitement du dossier de crédit et surtout de diminuer considérablement le risque en matière d’octroi de crédit. Il contient de l’information permettant d’identifier un emprunteur, son historique détaillé illustrant sa manière de gérer les crédits, ses faillites éventuelles, la liste des entités qui ont demandé des renseignements sur son dossier de crédit, les taux d’intérêt appliqués aux crédits qui lui ont été consentis et divers autres éléments qui pourraient intéresser un prêteur.

L’activité de BIC est opérationnelle depuis 2016 dans la zone UEMOA avec une entreprise CREDITINFO Volo basée en Côte d’Ivoire et couvrant tous les pays de la zone.

#### La centrale des risques

En application des dispositions de l’article 42 de la loi bancaire et de l’article 24 de ses statuts, la BCEAO a mis en place un système de centralisation des risques. Cette centralisation consiste pour la banque centrale à recevoir des banques et établissements financiers, tous les renseignements jugés utiles notamment pour l’appréciation de leurs risques et à déterminer chaque mois l’encours global de crédits octroyés par le système bancaire à chaque bénéficiaire et par secteur d’activité. Ce dispositif permet aux banques primaires d’apprécier l’endettement global des bénéficiaires de concours.

#### La centrale des incidents de paiement

La loi uniforme sur les instruments de paiement dans la zone UMOA (chèque, carte de paiement, lettre de change, billet à ordre) a mis en place un système de prévention et de répression des infractions. Les banques peuvent ainsi apprécier la qualité de la signature d’un nouvel emprunteur au regard de ses antécédents au niveau de cette centrale.

Chacune de ces institutions participent à l'analyse et à la gestion du risque de crédit dans la mesure où elles constituent des bases de données externes pour les banques, celles-ci se partageant ainsi les informations. Ce partage d’informations est très capital dans l’analyse du risque de crédit.

Ce chapitre nous a permis non seulement de construire le fondement théorique de notre travail à travers la définition et la clarification des concepts, mais aussi de mesurer à quel point la maîtrise du risque de crédit est au cœur de l’activité bancaire, et fait l’objet d’une réglementation stricte tant au niveau sous régional qu’international.

Ainsi, l’évaluation des risques liés au crédit et la prise de mesures préventives constituent des éléments clés de la gestion du risque de crédit. Dans chacune de ces étapes, la banque dispose de véritables outils qui lorsqu’ils sont bien employés lui permettent de consentir les crédits et de les recouvrer sans grandes difficultés.

Du reste, cette étude de base nous permet d’aborder le deuxième chapitre consacré au cadre institutionnel.

# 

# **CHAPITRE II : CADRE INSTITUTIONNNEL**

Sous cette rubrique, il est question de présenter notre structure d’accueil ainsi que sa technique de gestion du risque de crédit.

1. PRESENTATION DE IB bank

Nous présentons de façon succincte IB bank (ex Banque de l’Habitat du Burkina Faso) qui est le cadre de notre étude.

### **I.1. Historique**

La BHBF a été créée sous l’initiative de l’État burkinabé pour répondre au problème du financement de l’habitat. Elle a été habilitée à assurer à l’aide des fonds publics mis à sa disposition :

* le financement des programmes de logements correspondants strictement aux normes de l’habitat social ;
* le financement des acquisitions foncières et des travaux d’aménagement des terrains destinés à recevoir les logements sociaux.

Le conseil des ministres a décidé de sa création en sa séance du 15 septembre 1999 et son Assemblée Générale constitutive s’est tenue le 15 juillet 2005 sous la forme d’une Société Anonyme avec Conseil d’Administration. Elle a obtenu son agrément en qualité de Banque par arrêté N° 2005-632- MFB/SG/DGTCP/DAMOF du 11 octobre 2005 sous le numéro C 0139 K. L’objet de l’agrément de la banque était le financement de l’habitat et de toutes autres opérations bancaires et de crédit. Elle a ouvert ses portes à la clientèle le 25 juillet 2006. La banque a été constituée sous forme de Société Anonyme avec un Conseil d’Administration au capital de deux milliards (2 000 000 000) de FCFA à sa création. Ce capital est passé ensuite à cinq milliards (5 000 000 000) de FCFA au 31 décembre 2010. Le conseil des ministres de l’UMOA a décidé, lors de sa session du 30 mars 2015 à Dakar, du relèvement du capital social minimum des banques de cinq à dix milliards. Cette opération destinée à renforcer la solidité du secteur bancaire a amené la BHBF, à l’instar des autres banques, à se recapitaliser.

En fin octobre 2017 et après avis conforme et favorable de la commission bancaire, le Ministre burkinabè de l’Économie, des Finances et du Développement autorisait par arrêté, la modification de l’actionnariat de la BHBF.

La BHBF voit ainsi son capital passer à douze milliards huit cent vingt-six millions sept cent cinquante mille (12 826 750 000) FCFA avec l’arrivé d’un nouvel actionnaire majoritaire privé, avec 51% des actions en la personne de Mahamadou BONKOUNGOU, Président Directeur Général du Groupe EBOMAF.

La vision du nouvel actionnaire a conduit à une recapitalisation pour porter le capital social à vingt-deux milliards huit cent vingt-six millions sept cent cinquante mille (22 826 750 000) FCFA et au changement de dénomination le 02 octobre 2018 qui est désormais INTERNATIONAL BUSINESS BANK (IB bank).

Le capital social de IB bank est réparti comme suit :

* Institution financières étrangères : 2.98%
* Personnes morales : 29, 57%
* Personnes physiques : 67,45%

### **I.2. Vision de IB bank**

IB bank apour vision d’être une institution financière de premier plan sur le marché burkinabè avec une présence dans la sous-région ; être le partenaire privilégié de ses clients ; et un acteur qui contribue au développement économique et social du Burkina et de l’Afrique.

### **I.3. Offre commerciale**

IB bank propose à ses clients une large gamme de produits et services. Au titre des services nous avons : les cartes bancaires, les opérations de change, les transferts d’argents, les virements ordinaires et permanents, etc.

Pour ce qui est des produits, nous avons : les comptes chèques particuliers, les comptes d’épargne, le compte courants personnes morales ou sociétés et les crédits bancaires.

### **I.4. Organisation de IB bank**

IB bank est composée de trois (03) instances organisationnelles que sont l’Assemblée Générale (AG), le Conseil d’Administration (CA) et la Direction Générale (DG). La Direction Générale a sous son autorité onze (11) directions opérationnelles (confère Organigramme joint) dont les plus impliquées dans les opérations de crédits aux entreprises sont la Direction de la Clientèle Entreprises (DCE), la Direction de la Banque de Détail (DBD), la Direction des Risques (DR) et la Direction des Affaires Juridiques et du Contentieux (DAJC).

* La **DCE** est directement en relation avec les entreprises et a pour principales attributions la mise en œuvre des stratégies commerciales de la banque et le traitement des demandes de crédit. Elle est composée de deux (02) services que sont : le service des grands comptes et VIP et le service des Petites et Moyennes Entreprises /Petites et Moyenne Industries (PME/PMI) ;
* La **DBD** qui a également pour attributions la mise en œuvre des stratégies commerciales de la banque le traitement des demandes de crédit des très petites entreprises (TPE), du secteur informel et des particuliers. Elle est composée de cinq (05) services que sont : le service des TPE et du Secteur informel, le Service de la clientèle des particuliers, le Service du réseau, le Service de l’habitat et le Service de la banque électronique ;
* La **DR** est composée de quatre (04) services à savoir : le Service du risque opérationnel et de la surveillance des engagements, le service du recouvrement précontentieux, le Service de l’analyse des risques, le Service de l’administration des engagements et le Service du suivi des financements des projets. Elle a pour rôle d’assurer le contrôle et le suivi des dossiers de crédit ;
* La **DAJC** est quant à elle chargée de contrôler l’activité bancaire en s’assurant que la loi portant réglementation bancaire est respectée. Elle formalise et recueille les garanties requises dans les dossiers de crédits. Par ailleurs, elle s’assure de la validité et la conservation des garanties et est aussi chargée du recouvrement des créances en souffrance en cas de contentieux. Elle est composée de deux (02) services que sont : le service des affaires juridiques et le Service du contentieux.

## **DEMARCHE GENERALE DE GESTION DU RISQUE DE CREDIT A IB bank**

Même si la démarche de la gestion du risque de crédit s’avère standard pour toutes les banques, on note néanmoins une divergence des méthodes, outils et mécanismes employés d’une banque à une autre. De ce fait, nous ne serons à même de discuter sur la pratique de la gestion du risque de crédit à IB bank sans au préalable prendre connaissance de ses spécificités.

### **II.1. Stratégie de crédit**

La définition de la stratégie de crédit constitue le fondement et le point de départ du processus de crédit. Elle vise la maîtrise du coût du risque par IB bank et la limitation de son impact sur la rentabilité et sur l'allocation des fonds propres à travers :

* la maîtrise et la fiabilisation du processus de prise de risque ;
* la mesure et le suivi du risque pour une identification précoce du risque de défaut;
* une plus grande réactivité face aux signes précurseurs du défaut et l'engagement des actions appropriées ;
* l'efficience du processus de recouvrement en privilégiant le dénouement rapide des cas litigieux.

IB bank a défini sa stratégie de crédit sur une base triennale. Cette stratégie s'articule autour des points tels que la détermination des secteurs d'activités prioritaires, la définition des limites de portefeuille, la définition des limites de concentration par secteur d'activité, les limites de concentration par durée et les limites de concentration par notation.

### **II.2. La politique de crédit**

Elle s'articule autour des principes tels quela sécurité et la rentabilité des opérations, la diversification des risques, la sélection stricte des dossiers lors de l'octroi, la notation des entreprises, la détection précoce des risques de défaillance des contreparties et la réactivité dans le recouvrement.

### **II.3. Le processus de crédit**

Les opérations de crédit sont examinées par le comité de crédit après l’instruction faite par le gestionnaire de comptes ou après avis du responsable d’agence.

**II.3.1. Les instances de décision**

Afin de renforcer l'esprit de concertation et de collégialité, les pouvoirs en matière de crédit sont exercés dans le cadre de comités. Ces derniers sont organisés, dans l'ordre hiérarchique suivant :

#### Le Comité interne de crédit

Agissant collégialement sous la présidence du directeur général ou de son représentant, pour tout montant inférieur ou égal à cent cinquante millions (150 000 000) FCFA pour les crédits directs et deux cent cinquante millions (250 000 000) FCFA pour les crédits par signature, il est composé du directeur général ou de son représentant, du Directeur des Risques ou de son représentant, du Directeur de la Clientèle Entreprises ou du Directeur de la Banque de Détail ou de leur représentant.

Au titre des attributions, le comité interne de crédit est chargé :

* d’analyser et de statuer sur tous les types de concours dans la limite des pouvoirs qui lui sont confiés ;
* de suivre l’évolution mensuelle des engagements de la banque ;
* de conduire la politique de crédit et de proposer des mesures ou actions correctives en cas de besoin ;
* de décider des actions à entreprendre pour régulariser les dossiers présentant des difficultés de remboursement ;
* de décider des déclassements pour les dossiers répondant aux critères de la Banque Centrale ;
* de décider d’une manière générale des actions contribuant à l’amélioration de la gestion du portefeuille de la banque.

Par ailleurs le comité interne de crédit donne un avis motivé sur tous les dossiers dont le montant est supérieur à cent cinquante millions (150 000 000) FCFA pour les crédits directs et deux cent cinquante millions (250 000 000) FCFA pour les crédits par signature avant de le soumettre au comité de prêt du conseil d’administration.

#### Le Comité de prêt du conseil d’administration

Agissant collégialement sous la présidence du Président du Conseil d’Administration, pour tout montant supérieur à cent cinquante millions (150 000 000) FCFA pour les crédits directs et deux cent cinquante millions (250 000 000) FCFA pour les crédits par signature. Le Comité de prêt est un organe du Conseil d’Administration, il comprend trois membres désignés parmi les administrateurs.

#### II.3.2. L’instruction des dossiers de crédit

Lors de l’instruction des dossiers de crédit des entreprises par la Direction de la Clientèle Entreprises (DCE) ou par la Direction de la Banque de Détail (DBD), celle-ci procède à une analyse préliminaire devant permettre de s'assurer de la qualité du risque de la contrepartie.

À cet effet, le gestionnaire de compte du client procède à l'analyse de la structure financière de la contrepartie à travers le dépouillement des états financiers des trois (03) derniers exercices ou des derniers exercices (un ou deux) pour les contreparties récemment créées. Cette analyse doit faire ressortir l'équilibre financier, le niveau d'endettement et les indicateurs de rentabilité. Par ailleurs, l’exploitant consulte la centrale des incidents de paiement pour s'informer des habitudes de paiement du client et de l'existence ou pas d'interdiction à l'encontre de ce dernier.

Ensuite, une visite sur site est effectuée, sanctionnée par un compte rendu reprenant notamment un descriptif de l'activité de l'entreprise, ses outils de production, son positionnement par rapport à son secteur, ses forces et ses faiblesses ainsi qu'une appréciation du degré de fiabilité des documents administratifs et comptables fournis par le client. La qualité des garanties fournies et la moralité des dirigeants de l’entreprise font également l’objet d’une appréciation.

Enfin, une note doit être attribuée à la contrepartie au regard des différentes informations recueillies sur elle, permettant ainsi d’évaluer le niveau du risque à encourir.

Afin d'assurer un double regard et une meilleure célérité dans la décision, la demande de crédit doit préalablement faire l'objet d'une étude de faisabilité au niveau de la DCE ou de la DBD, et d'une deuxième lecture du risque au niveau de la DR.

#### II.3.3. La contre-étude des dossiers de crédit

Les dossiers de crédit instruits par les gestionnaires et approuvés par le DCE ou le DBD doivent faire l’objet d’une contre analyse par les analystes crédit de la DR. Ces derniers doivent se prononcer sur la qualité du risque présenté par la fonction commerciale (DCE ou DBD).

La contre analyse consiste à évaluer les points forts et les points faibles du dossier de crédit. Pour ce faire, le contre analyste passe en revue point par point toutes les informations mentionnées dans le dossier de crédit. Une attention particulière est portée dans cette analyse à la maîtrise des sources de remboursement de la contrepartie par la banque et la qualité des garanties fournies. Après son analyse, l’analyste émet un avis sur le dossier indépendamment de toute considération commerciale avant de le soumettre au reste du comité de crédit pour approbation.

#### II.4. L’évaluation du risque de crédit à IB bank

Outre le diagnostic financier, l'évaluation de la qualité du risque de crédit repose principalement sur la notation des contreparties. Cette étape consiste à la mise en place d’un système de cotation de risques avec des critères bien définis. Il s’agit d’une application des recommandations de la commission bancaire de l’UMOA. Les outils développés dans ce sens visent à réduire le coût du risque de crédit, à qualifier et à quantifier ce risque et à contribuer à la mesure des pertes moyennes et exceptionnelles afférentes au portefeuille de crédit.

Le processus de notation s'inscrit dans le cadre du processus de crédit en vigueur. Ainsi, la note de contrepartie est renseignée par l’exploitant après dépouillement des états financiers et analyse approfondie de la contrepartie et formalisée dans la demande de crédit. L'utilisation de l'outil de notation est obligatoire pour chaque contrepartie lors de l'approbation de toute nouvelle opération ou lors d'une révision de la note chaque fois que l'évolution du risque la nécessite. Notons également que les notes doivent être examinées lors du renouvellement du dossier et au minimum une fois par an. Pour les expositions jugées sensibles, la révision de la note doit se faire à une fréquence plus rapprochée.

Le système de cotation permet donc d'attribuer une note à chaque signature en fonction de sa situation financière et de l'état des garanties fournies au dossier. On a ainsi :

* A = risque bon
* B = risque moyen
* C = risque élevé
* D = risque contentieux et litigieux
* E = risque contentieux et irrécouvrable

Les critères de cotations sont déclinés comme suit :

* Cotation A : Risque « bon ». Sont classés dans cette catégorie, les clients de bonne solvabilité, d’un niveau d'activité en progression, d'une bonne structure financière, respectant les normes d'accord de classement et bénéficiant de garanties solides (hypothèque, nantissement de dépôt de fonds, caution solidaire de maison mère notoirement solvable, etc.) ;
* Cotation B : Risque « moyen ». Cette classe vise les crédits qui se dénouent normalement, mais dont les dossiers comportent certaines insuffisances dans l’instruction, ou des facteurs susceptibles de faire évoluer le risque défavorablement (insuffisance d’informations, sans sûretés solides), mais ayant une situation financière correcte, sans toutefois bénéficier d'accord de classement.
* Cotation C : Risque « élevé ». Sont classés dans cette catégorie, les clients dont la qualité s’est dégradée, même si le remboursement intégral des crédits n’est pas définitivement compromis : échéances de crédit non respectées, incidents de paiement, dépassement permanent sur les lignes de crédits, résultat continuellement déficitaire, structure financière déséquilibrée, etc.
* Cotation D : Risque « contentieux et litigieux ». Ce sont les crédits échus ou non, même assortis de garanties éligibles au titre du dispositif prudentiel, présentant :
* au moins une échéance impayée datant de plus de six (o6) mois;
* des comptes ordinaires débiteurs, sans mouvements créditeurs depuis plus de trois (03) mois
* des comptes ordinaires débiteurs sans mouvements créditeurs significatifs depuis plus de six (o6) mois ;
* des crédits restructurés portant un impayé âgé de plus de trente (30) jours ou faisant l'objet d’un concordat dont les termes ne sont pas respectés.
* Cotation E : Risque « contentieux irrécouvrable ». Crédits estimés irrécouvrables après épuisement de tous les moyens amiables ou ayant un caractère contentieux (procédure de liquidation judiciaire, de faillite personnelle, de liquidation de biens, de règlement judiciaire etc.).

Les entreprises en création sont par convention cotées « B » et ce, dans l’attente de l’établissement du bilan du premier exercice. La note « B » doit être directement signalée dans le dossier de crédit avec le motif « entité en création ». Toutefois le Chargé de portefeuille doit veiller à la récupération des premiers états de synthèse de l’entreprise afin de la noter réellement.

Un exemplaire des critères de notation des entreprises à IB bank est présenté à l’annexe5

#### II.5. La prise de garantie

Les garanties sont scindées à IB bank en deux catégories : les garanties usuelles et les garanties spécifiques.

* Les garanties usuelles sont celles que tous les dossiers de crédit doivent comporter. Il s’agit :
* de la signature de la convention d’ouverture de crédit (contrat de crédit) ;
* du billet à ordre ;
* de l’engagement de domiciliation des recettes ;
* de l’assurance.
* Les garanties spécifiques consistent en des suretés réelles ou personnelles. Elles sont constituées :
* des hypothèques ;
* des nantissements ;
* des cautionnements
* des déposits ;
* de la clause de réserve de propriété, etc.

Il est très important de souligner que la garantie doit couvrir au moins 100% du montant du crédit. Si toutefois la garantie est insuffisante, une garantie supplémentaire est demandée au client telle qu’une garantie SOFIGIB.

#### II.6. Le suivi des crédits à IB bank

Plusieurs mécanismes sont mis en place à IB bank pour assurer un suivi efficace des crédits. Ainsi, pour les entreprises, la notation de la contrepartie ainsi que la revue du dossier de crédit sont obligatoires au moins une fois par an, et à chaque évènement significatif intervenu sur la situation du client. Cette revue est obligatoire quelle que soit la nature des concours accordés au client. Les business plans initiaux des contreparties bénéficiant uniquement de crédit moyen et long terme (CMT) sont confrontés aux réalisations en vue de la mise en place de mesures correctives dans le cas de divergences importantes relevées.

La production des états de synthèse et le respect par le client de la remise de la documentation comptable à temps est un élément déterminant dans la relation client. Les exploitants veillent également à la récupération des états de synthèse intermédiaires qui permettent un suivi régulier de la situation du client et évitent ainsi les surprises en fin d’exercice.

Par ailleurs, les visites sur site doivent continuer à se faire après la mise en place du crédit d'une manière périodique pour un suivi rapproché de la relation. Les exploitants communiquent à la Direction des Risques tout élément alarmant sur la situation du client (baisse du mouvement, gel du compte, litige entre associés, etc.), et ceci sans attendre la revue annuelle du dossier. De même, le fonctionnement du compte (dépassements répétitifs ou chroniques, difficulté d'honorer les engagements bancaires ou fournisseurs, etc.) est suivi par les entités concernées chacune dans son périmètre dans le but d'un suivi permanent et rapproché des risques.

#### II.7. Analyse du recouvrement des creances à IB bank

Le recouvrement des crédits accordés est une responsabilité délicate et peut aboutir à des conflits entre l'établissement et sa clientèle. Par recouvrement, on entend toute action prise par un créancier à l'encontre de son débiteur pour rentrer en possession de ses fonds car, tout crédit qui n'est pas remboursé à terme est considéré comme impayé. Par terme, il faut entendre le délai imparti au débiteur pour rembourser sa dette. Au-delà de ce délai, le créancier est en droit d'exiger le remboursement. Ce recouvrement peut être amiable ou forcé.

ii.7.1. le recouvrement amiable des creances (precontentieux)

Il s'entend comme tout procédé non contraignant qui consiste à déterminer le débiteur à exécuter ses obligations de manière consensuelle. Cette méthode de recouvrement porte généralement le nom de relance. Ces relances sont effectuées soit en interne soit en externe et peuvent être manuelle ou automatique et les méthodes de relance utilisées sont de plusieurs sortes :

* **Relance mis en œuvre par le responsable de contentieux :**il s'agit des **relances téléphoniques et des correspondances**. En effet, pour instaurer un dialogue, comprendre les raisons de non-paiement et aboutir à un accord, rien ne vaut le contact direct. Le responsable du contentieux établit la liste des débiteurs à appeler en priorité en fonction du montant de la dette et du niveau du risque du client. Pour cette relance,le responsable du contentieux prépare une fiche pour chaque client sur laquelle elle inscrira son nom, ses coordonnées, la date et le montant de la créance en attente de paiement. Ensuite, elle consultera le comptable afin de connaitre ses habitudes de paiement et notamment s'il y'a déjà eu des retards de paiement récemment. Une fois la fiche prête, elle s'arme de son téléphone et rappelle aux débiteurs les échéances non respectées. Si nonobstant les promesses faites par le débiteur lors de la relance téléphonique, il ne s'en suit rien, elle met en place un planning sur certaines actions qu'elle compte mener pour recouvrer les dus. Le courrier intervenant dans les huit jours suivant le retard est adressé au client sous la forme simple. Dans ledit courrier, elle précise tous les éléments concernant la créance et qu'à ce jour ils n'ont pas toujours obtenu le règlement de sa dette, surtout joint une copie du tableau d'amortissement. Huit jours après l'envoi du premier courrier et toujours pas de règlement, elle envoie un deuxième et cette fois ci avec la mention « notre courrier du... rester sans effet » afin de stimuler davantage le débiteur qu'il a intérêt à se libérer de son obligation avant le recours à d'autres mesures contraignantes ;
* **Relance mis en œuvre par l'huissier de justice :**en cas de non-exécution dans le délai imparti, les menaces se précise. Ces menaces se font à IB bank par la **mise en demeure** (obligation de payer) envoyée par un huissier de justice saisi par le Directeur Général. La mise en demeure sert à déterminer la date à partir de laquelle doivent courir les intérêts. L'huissier de justice saisi précise dans la lettre recommandée le montant de la facture mais également les intérêts de retard. Apres cette sommation de payer, si le débiteur continue à ne pas s'exécuter, c'est la fin du recouvrement amiable et le début du recouvrement forcé (phase contentieuse).

ii.7.2. le recouvrement force des creances

Apres une mise en demeure, une sommation de payer restées sans effet, et en fonction de la nature du litige, la BHBF saisit les juridictions compétentes pour obtenir réparation du préjudice subi. Elle peut saisir soit les juridictions civiles, soit les juridictions répressives :

* **La Juridiction Civile :**la saisie de cette juridiction par IB bank se fait par voie d'assignation, et par des voies d'exécution (injonction de payer, saisie conservatoire) quatre (04) mois après que le remboursement n'ai été effectif :
* ***L'assignation***est un exploit d'huissier de justice rédigé à la requête du créancier dans lequel les griefs reprochés au débiteur sont exposés, tout en le sommant de comparaitre devant la juridiction compétente et le créancier est obligé de consigner au greffe une somme équivalent de **6% du montant** principal pour que la cause soit retenue et jugés. Avant ou pendant la phase de jugement, le débiteur peut offrir à son créancier une possibilité de transaction et à défaut, la juridiction saisie rend son jugement qui deviendra définitif après épuisement de toutes les voies de recours ;
* ***L'injonction de payer***quant à elle consiste à saisir la juridiction compétente d'une requête, laquelle sera assortie d'une ordonnance signée par le juge compétent dans laquelle il enjoint le débiteur de payer au créancier la somme d'argent qui lui est réclamée et augmentée de **10% des frais de procédure**. La décision obtenue est signifiée au débiteur dans un délai n'excédant pas trois (03) mois à compter de son compte-rendu. A partir de la signification, le débiteur dispose d'un délai de quinze (15) jours pour faire opposition auprès de la juridiction qui a rendu la décision ;
* ***La saisie conservatoire :***pour plus de sûreté sur le paiement de sa créance, la banque saisie la juridiction compétente aux fins d'être autorisé à pratiquer au préjudice du débiteur une saisie conservatoire. Après avoir entendu la banque, et sur la base de documents produits au soutien de ses prétentions, la juridiction compétente rend une décision dans laquelle elle autorise le créancier à pratiquer (au préjudice de son débiteur) une saisie conservatoire de créances ou de biens meubles corporels selon le cas, et dans laquelle le débiteur est également condamné à payer 10% du principal au titre de frais de procédure. Il ne s'agit que d'une procédure purement conservatoire comme son nom l'indique. Elle permet juste de rendre indisponibles les biens du débiteur de peur que celui-ci les distrait avant l'obtention, par le créancier, du titre exécutoire. Le créancier dispose d'un délai de trois (03) mois pour exécuter la saisie, le cas échéant elle devient caduque.
* **Juridiction répressive :**ce sont celles chargées de condamner aux peines d'emprisonnement ou d'amandes. La saisine de cette juridiction peut se faire par voie de citation directe ou par voie de plainte avec constitution de partie civile. Le créancier dont les droits ont été lésés, comme dans le cas d'abus de confiance simple ou aggravé, escroquerie par l'émission par exemple d'un chèque sans provisions, sollicite du juge pénal la condamnation du débiteur tant sur le plan pénal que sur le plan des dommages et intérêts en répartition du préjudice subi. La décision rendue devient définitive après dix (10) jours, délai imparti pour interjeter appel.

**CHAPITRE 3 : ANALYSE DES RESULTATS, VERIFICATION DES HYPOTHESES ET SUGGESTIONS**

Afin de fournir à notre étude un socle sur la base duquel se feront les différentes analyses et propositions, une interview anonyme a été diligentée. Retenons néanmoins que, la complexité et la confidentialité dans laquelle baigne toute les entreprises commerciales a conduit cette étude à se heurter à de nombreuses difficultés. Il s’agit notamment et entre autres de la peur de se faire réprimander par les dirigeants en répondant à nos questions ; de la difficulté de distinguer le « faux » et le « vrai » quand on sait que sous l’effet du stress lié à la peur certaines informations peuvent être allégées ou surenchéries afin d’éviter toute compromission.

Néanmoins, les recherches complémentaires dans les archives de la IB bank révèlent ce qui suit :

i. dépouillement des données

Tableau :nombre de clients desirant contractes un pret a court termes de mars-juin 2018[[19]](#footnote-19)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PERSONNE PHYSIQUE** | **PERSONNE MORALE** |
| **AGENT 1** | 30 | 31 |
| **AGENT 2** | 24 | 18 |
| **AGENT 3** | 20 | 30 |
| **AGENT 4** | 18 | 28 |
| **AGENT 5** | 22 | 21 |
| **TOTAL** | 114 | 128 |

Nous constatons que plus de 242 demandes de prêt ont été reçues dans un intervalle de 90jours, soit une moyenne de près de 03 demande par jour.

Ce qui permet de conclure que l’activité première d’une institution financière telle que IB bank se résume en sa mission de pourvoyeuse de capitaux aux fins de capitaliser ses intérêts.

Malgré cet état de fait, elle ne peut en aucun cas céder à toutes les demandes.

Tableau :motifs de rejet des dossiers

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **MOTIFS** | **TYPE DE CLIENT** | | | |
| **PERSONNNEPHYSIQUE** | **PERSONNE MORALE** | **TOTAL PARTIEL** | **POURCENTAGE** |
| **Dossier incomplet** | 04 | 07 | 11 | 9,4% |
| **Garanties insuffisants** | 08 | 13 | 21 | 17,9% |
| **Doute sur l’objet du prêt** | 05 | 10 | 15 | 12,8% |
| **La précarité professionnelle** | 01 | 07 | 8 | 6,8% |
| **Des revenus insuffisants pour offrir une bonne capacité de remboursement** | 02 | 08 | 10 | 8,5% |
| **Des finances mal gérées** | 13 | 15 | 28 | 23,9% |
| **Un apport personnel trop faible** | 11 | 13 | 24 | 20,5% |
| **TOTAL DEFINITIF** | **44** | **73** | **117** | 100% |

* Le dépouillement des archives datant de juin 2018 montrent que 117 dossiers ont été rejetés pour différents motifs. Comme en témoigne le tableau ci-dessus, 23,9% sont dus à des finances mal gérées. IB ban, ex-BHBF étudie également **la tenue des comptes**de ses clients demandeur de créance en se basant sur leurs relevés bancaires. Elle se penche notamment sur **l’historique des emprunts précédents ou en cours,** à la recherche d’éventuelles irrégularités.

Plus généralement, **des découverts réguliers, même autorisés, ainsi que des paiements rejetés sont des éléments défavorables.**

* 20,5% **des demandes** se soldent par une réponse négative pour cause d’insuffisance d’apport personnel, qui couvre essentiellement les frais de notaire et de mise en place de la garantie. Cet apport doit représenter au minimum 10 % du montant sollicité, mais plus il est important, plus le taux d’intérêt proposé est intéressant.
* 17,9% des demandes connaissent un refus du fait de garanti insuffisants car, généralement, les clients ne possèdent pas ou ont peur de mettre en hypothèque leurs bien et de les perdre du fait de leur insolvabilité probable.

Tableau :nombre de clients ayant beneficies d’un credit a court terme de mars-juin 2018[[20]](#footnote-20)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PERSONNNE**  **PHYSIQUE** | **PERSONNE**  **MORALE** |
| **AGENT 1** | **14** | **10** |
| **AGENT 2** | **10** | **15** |
| **AGENT 3** | **20** | **11** |
| **AGENT 4** | **11** | **10** |
| **AGENT 5** | **15** | **09** |
| **TOTAL** | **70** | **55** |

Les données obtenues révèlent que le nombre d’individus ayant contractés un prêt est de 125 dont 70 personnes physiques et 55 entreprises toutes catégories confondues.

Le constat est qu’un peu moins de la moitié des demandes sont rejetées selon le tableau ci-dessous.

Tableau :credit rejetes et acceptes[[21]](#footnote-21)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | | | | |
| **PERSONNE**  **PHYSIQUE** | **PERSONNE MORALE** | | **POURCENTAGE** | **Total partiel** |
| **DOSSIERS REJETES** | 44 | | 73 | 48,35% | **117** |
| **DOSSIERS ACCEPTES** | 70 | | 55 | 51,65% | **125** |
| **TOTAL** | **114** | **128** | | **100%** | **242** |

Tableau :nombre de clients solvables au 30 juin 2018[[22]](#footnote-22)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PERSONNE PHYSIQUE** | **PERSONNE MORALE** |
| **AGENT 1** | **10** | **8** |
| **AGENT 2** | **10** | **11** |
| **AGENT 3** | **19** | **11** |
| **AGENT 4** | **11** | **09** |
| **AGENT 5** | **12** | **07** |
| **TOTAL** | **62** | **46** |

Ce tableau révèle que nonobstant les différentes dispositions prises dans l’étude des dossiers, certains manquements sont toujours de mise. En effet, nous constatons un écart entre les résultats attendus et ceux obtenus :

Tableau :ecart entre les resultats attendus et les resultats obtenus[[23]](#footnote-23)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PHYSIQUE** | **MORAL** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CREDITS OCTROYES** | 70 | 55 |
| **CLIENTS SOLVABLES** | 62 | 46 |
| **ECART** | 8 | 9 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **POURCENTAGE ECRAT** | **11,42 %** | **16,36%** |

Tableau :nombre de clients ayant solde apres reglement amiable au 31 decembre 2018[[24]](#footnote-24)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PHYSIQUE** | **MORAL** |
| **AGENT 1** | **12** | **9** |
| **AGENT 2** | **10** | **13** |
| **AGENT 3** | **19** | **11** |
| **AGENT 4** | **11** | **09** |
| **AGENT 5** | **13** | **07** |

Constat est que, même après une recherche de solution de commun accord, il subsiste des résistances ou réticences quant au règlement des sommes dues. Il s’avère alors nécessaire voir impératif de passer à une autre phase, celle du règlement forcé.

Tableau :nombre de clients ayant solde au 30 juin 2017 apres injonction de payer[[25]](#footnote-25)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PHYSIQUE** | **MORAL** |
| **AGENT 1** | **13** | **9** |
| **AGENT 2** | **10** | **14** |
| **AGENT 3** | **20** | **11** |
| **AGENT 4** | **11** | **10** |
| **AGENT 5** | **15** | **08** |

Le tableau montre qu’il existe malgré cette injonction de payer un écart entre les résultats attendus et ceux constatés. Il va donc sans dire que même s’il existe des moyens de répressions, il n’est pas toujours évident que les clients puissent honorer leurs engagements.

Tableau :quelques raisons liees a l’insolvabilite des clients[[26]](#footnote-26)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RAISONS** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PERSONNE**  **PHYSIQUE** | **PERSONNE**  **MORALE** |
| La sur-utilisation du crédit | 02 | 03 |
| La mauvaise gestion financière | 02 | 03 |
| La perte d’un revenu d’emploi | 01 | 00 |
| Les problèmes liés à la santé | 01 | 00 |
| Le décès | 02 | 01 |
| L’échec d’une entreprise | 00 | 02 |
| Les revenus de retraite insuffisants | 00 | 00 |
| Les taxes et les impôts impayés | 00 | 00 |

A la lumière de ce tableau, constat est fait que les raisons de l’insolvabilité des clients sont diverses. Ainsi dans la tentative de mieux comprendre les difficultés à la base de cet état de fait, les chargés clients ont fait ressortir que plus de **la mauvaise gestion des finances** et **la sur-utilisation du crédit** étaient à la base des différents dommages subit par les parties au contrat.

II.VERIFICATION DES HYPOTHESES

Autant a-t-on eu des données qu’elles paraissent simplistes et sans fondement véritable. Il nous est donc plus qu’important de combiner certaines données en vue de mesurer leur impact et leur importance.

Rappelons que notre hypothèse principale faisait état des risque de non remboursement, facteur impliquant soit le dispositif de suivi des credits après octroi ou soit les erreurs de jugement lors de l’analyse des dossiers de crédit.

Afin de répondre à cette affirmation, il est nécessaire de se pencher dans un premier temps sur les hypothèses secondaires, notamment celle relative ***à la performance du système de recouvrement mis en place par la IB***.

Tableau :evaluation de l’efficatite du système de recouvrement de ib bank[[27]](#footnote-27)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DENOMINATION** |  | | **CLIENT PERSONNE PHYSIQUE** | | | | **EFFICACITE GLOBALE** |
| **CLIENTS AYANT BENEFICIES D’UN CREDIT** | | **SOLDER AVANT INTERVENTION DU RECOUVREMENT** | **CLIENT INSOLVABLE** | **SOLDER APRES INTERVENTION DU RECOUVREMENT** | **POURCENTAGE DE REUSSITE** | **77,08%**  **Contre**  **80,20%** |
| **AGENT 1** | **14** | | **10** | **4** | **3** | **75%** |
| **AGENT 2** | **10** | | **10** | **0** | **0** | **AUCUN** |
| **AGENT 3** | **20** | | **19** | **1** | **1** | **100%** |
| **AGENT 4** | **11** | | **11** | **0** | **0** | **AUCUN** |
| **AGENT 5** | **15** | | **12** | **3** | **3** | **100%** |
| **TOTAL** | **70** | | **62** | 8 | 7 | **87,5%** |
|  | **EFFICACITE MOYENNE DU SYSTEME DE RECOUVREMENT** | | | | | **91,66%** |
| **DENOMINATION** |  | **CLIENT PERSONNE MORALE** | | | | |
| **CLIENTS AYANT BENEFICIES D’UN CREDIT** | **AVANT INTERVENTION DU RECOUVREMENT** | | **CLIENT INSOLVABLE** | **APRES INTERVENTION DU RECOUVREMENT** | **POURCENTAGE DE REUSSITE** |  |
| **AGENT 1** | **10** | **8** | | **2** | **1** | 50% |
| **AGENT 2** | **15** | **11** | | **4** | **3** | 75% |
| **AGENT 3** | **11** | **11** | | **0** | **0** | **AUCUN** |
| **AGENT 4** | **10** | **09** | | **1** | **1** | 100% |
| **AGENT 5** | **09** | **07** | | **2** | **1** | 50% |
| **TOTAL** | **55** | **46** | | **9** | **6** | **66,66%** |
|  | **EFFICACITE MOYENNE DU SYSTEME DE RECOUVREMENT** | | | | | **68,75%** |

Le tableau révèle que le système de recouvrement de IB bank est assez efficace car il permet à la banque dépasser d’un taux de recouvrement de **77,08% .** Ainsi, nous en deduisons emmène que le système de recouvrement mis en place par la banque est efficace. Ce qui confirme notre **hyppothèse N°1 selon laquelle le mecanisme de suivi des prêts après octroi est performant.**

l’insolvabilité de certains clients peut et doit alors se trouver en dehors de son système de recouvrement.

Notre hypothèse n°2 situe le problème d’insolvabilité au niveau de l’étude des dossiers de crédit. Ainsi a-t-on pensé que ***le jugement dans l’octroi du crédit est à l’origine de l’insolvabilité de certains clients.***

Il convient de revoir le tableau n°5

Tableau :motifs de rejet des dossiers (tableau n°5 revu)[[28]](#footnote-28)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **MOTIFS** | **TYPE DE CLIENT** | | | |
| **PHYSIQUE** | **MORAL** | **TOTAL PARTIEL** | **POURCENTAGE** |
| **Dossier incomplet** | 04 | 07 | 11 | 9,4% |
| **Garanties insuffisants** | 08 | 13 | 21 | 17,9% |
| **Doute sur l’objet du prêt** | 05 | 10 | 15 | 12,8% |
| **La précarité professionnelle** | 01 | 07 | 8 | 6,8% |
| **Des revenus insuffisants pour offrir une bonne capacité de remboursement** | 02 | 08 | 10 | 8,5% |
| **Des finances mal gérées** | 13 | 15 | 28 | 23,9% |
| **Un apport personnel trop faible** | 11 | 13 | 24 | 20,5% |
| **TOTAL DEFINITIF** | **44** | **73** | **117** | 100% |

Le tableau présente de prime abord des risques énormes quant au remboursement des prêts demandés. Au-delà des procédures et de la diligence dont peut faire le service d’étude des dossiers, il va sans dire qu’il existe tout de même des dossiers « peu bien étudié ». Le tableau ci-dessous en est une parfaite illustre.

Tableau :quelques raisons liees a l’insolvabilite des clients (tableau n°12 revu)[[29]](#footnote-29)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RAISONS** | **TYPE DE CLIENT** | |
| **PHYSIQUE** | **MORAL** |
| **La sur-utilisation du crédit** | 02 | 03 |
| **La mauvaise gestion financière** | 02 | 03 |
| **La perte d’un revenu d’emploi** | 01 | 00 |
| **Les problèmes liés à la santé** | 01 | 00 |
| **Le décès** | 02 | 01 |
| **L’échec d’une entreprise** | 00 | 02 |
| **Les revenus de retraite insuffisants** | 00 | 00 |
| **Les taxes et les impôts impayés** | 00 | 00 |

Le croisement des tableaux n°14 & n°15 donne ce qui suit :

Tableau :taux d’erreur de jugement[[30]](#footnote-30)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MOTIFS** | TYPE DE CLIENT | | | | |
| PHYSIQUE | | MORAL | TOTAL |
| **Doute sur l’objet du prêt** | 05 | | 10 | 15 |
| **La sur-utilisation du crédit** | | 02 | 03 | 05 |
| **TAUX D’ERREUR DE JUGEMENT** | | 40% | 30% | 33,33% |

Nous constatons qu’il existe tout de même des failles liées au jugement des responsables d’études avec une marge d’erreur globale de plus de 33**%.Ce qui nous emmène à conclure que notre hypothèse 2 est validée.**

Il faut donc un *réaménagement et un durcissement das le mecaisme d’octroi des prêts, ce qui permettra de réduire les risques d’impayé et de maximiser sur les gains.*

*notre hypothèse N°3 quant à elle situe le risque de non rembourse au niveau de la prise de garantie lors du montage des dossiers de crédits.*

*Illustration au tableau ci-dessous :*

Tableau :taux de prise de garantie par categorie d’agent economique[[31]](#footnote-31)

|  |  |
| --- | --- |
| **DENOMINATION** | **NIVEAU DE GARANTIE** |
| **AGENT1** | **120%** |
| **AGENT2** | **90%** |
| **AGENT3** | **100%** |
| **AGENT4** | **160%** |
| **AGENT5** | **200%** |
| **NIVEAU GLOBAL** | **134%** |

*A la lecture de ce tableau, nous constatons que le niveau globale de prise de garantie est de 134%.*l’Analyse révèle que dans la plupart des dossiers de crédit, IB bank requiert des garanties suffisantes à la prévention du risque d’impayé. **Ce résultat infirme la troisième hypothèse de notre étude selon laquelle la présence de créances en souffrance est due à l’insuffisance de prise de garantie.**

Il est donc plus qu’urgent de se pencher sur le manuel de procédure d’octroi des crédits.

iii. SUGGESTIONS

A la lumière des précédents constats, nous proposons à IB bank un plan de gestion optimal du crédit afin de soulager ou de recourir dans une moindre mesure au recouvrement forcé :

* **Renforcer les services chargés de gestion de crédit**, depuis l'instruction du dossier de crédit jusqu'à son remboursement intégral. Ce renforcement consistera à augmenter le nombre du personnel professionnel et rendre disponible les moyens techniques requis pour la bonne réalisation des objectifs stratégiques IB bank ;
* **Réduire au maximum les crédits non performants** en donnant des crédits aux clients réguliers et solvables avec la constitution des garanties réelles ou personnelles bien évaluées ;
* Créer un département de « **Risk management** » ou de « **Risk forecasting**», pour tenter de réduire les risques significatifs pour l'activité. Il serait plus intéressant de définir de bonnes stratégies qui permettront à IB bank d'attirer la clientèle, par exemple en diversifiant des produits qu'elle offre tout en minimisant les charges d'exploitations pour assurer sa pérennité ;
* Selon les cas, le chargé de portefeuilles clientèle doit être habilité à prendre lui-même la décision si les critères d'analyse sont respectés et qu'il a la délégation pour le faire (il dispose d'un montant de crédit plafonné).Au-dessus d'un certain montant d'engagements, il transmet la demande avec un avis motivé à son supérieur ou à un comité risque (un service de direction des risques). Ces derniers donnent un avis sur l'opportunité d'accorder le crédit ou des lignes de fonctionnement court terme (crédits de caisse, de trésorerie etc.) en se référant également aux différents critères d'analyse déjà évoqués et repris dans une analyse complète et synthétique du dossier. Il doit exister par conséquent plusieurs niveaux de délégations.

Dès lors, une procédure de délégation clairement formalisée doit être mise en place par la banque ;

* Le crédit doit être suivi par un monitoring sur le compte en banque de la société. Une société qui va mal et dont on voit la situation financière et bancaire se dégrader alertera le banquier sur le risque de non-paiement du crédit ou sur la solvabilité de la société. Le banquier est d'abord alerté avec les dépassements d'autorisation de découverts.

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

Le suivi de crédit doit s'effectuer également par le suivi de la cote externe et interne de la société. Si cette cote se dégrade brutalement et dans de fortes proportions, le banquier en sera avertis.

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

* Il arrive qu'une société voie sa situation financière se dégrader considérablement et ne puisse plus rembourser son crédit.Dans certains cas encore plus graves, la société peut subitement disparaître sans avoir remboursé ses crédits. Il est donc impérative qu’une cellule dite « **des affaires spéciales** » soit mise en place.

Cette entité sera, comme son nom l'indique, « l'antichambre » du contentieux avec la recherche de solutions amiables. La banque conservera le compte dans son portefeuille client et le département des affaires spéciales informe le directeur d'agence de tout évènement de nature à aggraver le risque et à accélérer le recouvrement.

CONCLUSION

Pour les banques commerciales, les objectifs et les stratégies sont plus que jamais orientées vers la rentabilité notamment pour les actionnaires. Les sanctions du marché en cas de mauvaises performances sont en effet impitoyables.

Dans cet environnement et selon cet objectif primordial, la gestion du crédit est le facteur de réussite d'une banque universelle. Sa gestion et son analyse est un enjeu très important puisqu'une bonne gestion du crédit permet d'atteindre ce fameux cercle vertueux synonyme de réussite.

Aujourd'hui la plupart des banques à l’instar de IB bank ont fait des efforts et des progrès énormes dans plusieurs domaines afin t’atteindre leurs objectifs de rentabilité ou leurs impératifs de compétitivité. Ces évolutions ont pour beaucoup été provoquées par les profondes mutations du secteur au cours des vingt dernières années.

Ainsi et au terme de notre étude menée à IB bank sur la thématique: « **la Gestion du risque de contrepartie**», il nous a été donné d'apprécier la performance de la banque en la matière.

Notre étude révèle que les difficultés des clients liées au remboursement des prêts acquis ont un impact négatif sur la rentabilité et, d’une manière générale, sur la performance de ladite banque. Ce qui entraine automatiquement des procédures multiples et longue afin d’emmener les clients de gré ou de force à exécuter leurs engagements.

A ce propos, l’étude a révélé que la Banque s’est doté certes d’un système de recouvrement efficient lui permettant d’être plus performante, mais des failles subsistent quand même. Ce qui, inexorablement, suscite un réaménagement et un durcissement dans le processus d’octroi des prêts afin de réduire les risques qu’encours la banque en s’engageant dans le placement de ses finances.

Les diverses analyses réalisées dans notre étude nous ont permis de dresser des solutions face aux constats et des recommandations pour leur mise en œuvre effective.

Il est important de souligner que nous n'avons pas la prétention d'avoir épuisé totalement la problématique faisant l'objet de notre étude. Toutefois nous restons convaincus que notre modeste contribution jouera un rôle au sein de IB bank et permettra de créer un environnement favorable entre elle et sea clientèle.

1. THIERRY D., Dictionnaire de la banque, 3ème éd., Economica, paris, 2002, p.35 [↑](#footnote-ref-1)
2. JOSETTE et MAX.P. , Dictionnaire de finance, 2ed, paris, 2001, p.25 [↑](#footnote-ref-2)
3. GAUDAMINE, G., et MONTIER, J., La banque et marché financier, éd. economica, paris, 1998, p.141 [↑](#footnote-ref-3)
4. Idem [↑](#footnote-ref-4)
5. GARSUAULT, P. et PRIAMI, S., La banque, fonctionnement et stratégies, 2eme ed. Economica, paris, 1997, p.147 [↑](#footnote-ref-5)
6. GAUDAMINE, G. et MONTIER, J: Op. Cit. , p.144 [↑](#footnote-ref-6)
7. GUY GAUDAMINE et MONTIER, Jean: Op. Cit. , p. 53 [↑](#footnote-ref-7)
8. DUTAILLIS G.P: Op. Cit. , p. 126 [↑](#footnote-ref-8)
9. BOUDINO, A., FRABOT. J.C, Techniques et pratiques bancaires, éd. Sirey, paris, 1978, p.241 [↑](#footnote-ref-9)
10. Lexique de gestion, 6 éditions Dalloz 438 [↑](#footnote-ref-10)
11. DE LA BRUSLERIE (H.), 2010, *analyse financière*, Paris, DUNOD, 528 pages [↑](#footnote-ref-11)
12. *DE LA BRUSLERIE (H.), 2010, analyse financière, Paris, DUNOD, 528 pages*  [↑](#footnote-ref-12)
13. ***LA BRUSLERIE (H.), 2010, analyse financière, Paris, DUNOD, 528 pages*** [↑](#footnote-ref-13)
14. LA BRUSLERIE (H.), 2010, *analyse financière*, Paris, DUNOD, 528 pages [↑](#footnote-ref-14)
15. Le G-10 comprend la Belgique, le Canada, la France, l’Allemagne, l’Italie, le Japon, les Pays-Bas, la Suède, le Royaume-Uni et les Etats-Unis, plus le Luxembourg et la Suisse. [↑](#footnote-ref-15)
16. www.bis.org (Comité de Bâle) le 06/04/2019 [↑](#footnote-ref-16)
17. www.bis.org (Comité de Bâle) le 06/04/2019 [↑](#footnote-ref-17)
18. Selon la Commission Bancaire dans « Guide du banquier de l’UMOA », 2000, page 22 [↑](#footnote-ref-18)
19. *archives de la BHBF, juin 2018.* [↑](#footnote-ref-19)
20. archives de la BHBF, juin 2018. [↑](#footnote-ref-20)
21. archives de la BHBF, juin 2018. [↑](#footnote-ref-21)
22. archives de la BHBF, juin 2018. [↑](#footnote-ref-22)
23. confère totaux tableaux N°6 et N°8 [↑](#footnote-ref-23)
24. archives de la BHBF, rapport de fin d’année 2018 [↑](#footnote-ref-24)
25. archives de la BHBF, Juin 2018. [↑](#footnote-ref-25)
26. enquête interne, juin 2018. [↑](#footnote-ref-26)
27. croisement de données, tableau N°6 et N°11 [↑](#footnote-ref-27)
28. archives de la BHBF, juin 2018. [↑](#footnote-ref-28)
29. enquête interne, juin 2018. [↑](#footnote-ref-29)
30. croisement des tableaux n°15 & n°15 [↑](#footnote-ref-30)
31. *archive BHBF 2018* [↑](#footnote-ref-31)