

Sommaire

Premier chapitre : L'approche théorique des différentes méthodes et techniques de la gestion du risque de crédit :	3
Section 1 : Les établissements financiers et leurs métiers :	3
Section 2 : Le crédit et la notion de risque :	4
Section 3 : Les techniques de la gestion du risque de contrepartie :	8
Deuxième chapitre : présentation et analyse de la gestion du risque de crédit à PARENIN :	17
Section 1 : Historique et présentation de PARENIN :	18
Section 2 : La Division agricole et son activité :	19
Section 3 : Le dossier de crédit :	21
Section 4 : Le comité de crédit :	24
Section 5 : Les techniques de la gestion du risque utilisées au sein de PARENIN :	27
CONCLUSION GENERALE	37
Bibliographie	40

CHAPITRE INTRODUCTIF

Contexte de l'étude, intérêt et motivations :

Le maintien de l'activité du marché de crédit relève d'une grande importance du moment où il conditionne une grande partie de la vie économique d'un pays, contribue en sa stabilité et constitue un moteur de sa croissance.

Aujourd'hui, il est peu commun qu'une entreprise ou un particulier arrive à s'autofinancer en totalité.

Acteurs essentiels au bon fonctionnement de l'économie, les établissements de

Crédits, banques, fournisseurs et autres viennent soutenir les entreprises et les particuliers et les aident dans le financement de leurs investissements.

Cependant, il ne faut pas oublier que le crédit est indissociable du risque.

En effet, la conjoncture économique mondiale qui a marqué les dix dernières années et les tensions sociopolitiques que connaît la Tunisie depuis 2011 auxquelles s'ajoutent une situation sécuritaire fragile n'étaient pas en faveur des établissements de crédits pour mettre en place des prêts.

Compte tenu des variables précédemment citées, les établissements de crédits se retrouvent confrontés à un contexte complexe et difficile qui menace l'activité de prêt et se traduit par un facteur risque qui ne cesse de grimper.

La problématique :

CONSO P dit : « le risque est omniprésent, multiforme, il concerne tous les collaborateurs de l'entreprise et bien sûr la direction générale, mais aussi les actionnaires au niveau du risque global de l'entreprise. Le combattre concerne donc tous les acteurs. »

Au sein d'un établissement de crédit, l'anticipation du risque, sa maîtrise et sa gestion constituent des mots clés sur lesquels les responsables doivent agir afin d'éviter de se heurter au risque du non remboursement de la contrepartie.

Dès lors une interrogation fondamentale se pose : comment apprécier la capacité d'un emprunteur à rembourser un crédit ?

Objectifs :

C'est dans ce cadre que s'inscrit mon projet de fin d'études dont l'objectif est d'étudier et évaluer les différentes techniques de gestion du risque de contrepartie en vue de faciliter la prise de décision concernant les demandes de prêts.

Déroulement et structure du PFE :

Ce rapport présente le travail réalisé au sein de l'entreprise PARENIN, concessionnaire de grands groupes internationaux de fabricants d'engins dans les domaines de la construction, l'industrie et l'agriculture. Il est organisé en deux chapitres : Le premier chapitre présentera les différentes méthodes et techniques utilisées dans la gestion du risque de crédit.

Le deuxième chapitre sera consacré à la description du process mis en place par l'entreprise pour gérer l'activité de prêts.

Un diagnostic de l'existant permettra, ensuite, de déceler les améliorations à apporter pour mieux gérer ce risque.

Premier chapitre : L'approche théorique des différentes méthodes et techniques de la gestion du risque de crédit :

Section 1 : Les établissements financiers et leurs métiers :

1.1 La définition d'un établissement financier :

« Un établissement financier est une entreprise qui s'occupe d'affaires financières, comme les banques, les sociétés de fiducie, les sociétés de courtage de valeurs, les compagnies d'assurance, les sociétés de crédit- bail et les investisseurs institutionnels »¹

Au sens strict, les établissements financiers désignent les personnes physiques ou morales, autres que les banques, qui font profession d'effectuer pour leur propre compte des opérations de crédit, de vente à crédit ou de change.

Au titre de l'article 18 de la Loi n° 2016-48 du 11 juillet 2016 de la Banque Centrale de la Tunisie, relative aux banques et aux établissements financiers : « est considéré établissement financier, toute personne morale qui exerce à titre habituel, les opérations bancaires visées par le premier article du présent titre à l'exception des opérations de collecte des dépôts du public et de mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement²

1.2-Les activités d'un établissement financier :

Le rôle attribué aux établissements financiers consiste principalement à financer le système économique dans un objectif de création de richesse et de valeur : production, emploi et pouvoir d'achat.

L'article 4 du chapitre premier de la Loi n° 2016-48 du 11 juillet 2016 de la Banque Centrale de la Tunisie spécifie les activités liées aux établissements financiers.

Ses activités sont :

- Les opérations d'octroi de crédits sous toutes leurs formes.
- Les opérations de leasing.
- Les opérations portant sur le service de gestion des crédits « factoring ».

¹ Wikipédia. « Etablissement Financier » [En ligne] <https://journals.openedition.org/aldebaran/69> (consulté le 01 Mars 2019)

²L'article 18 de la Loi n° 2016-48 du 11 juillet 2016, relative aux banques et aux établissements financier, journal officiel de la République Tunisienne

- Les opérations bancaires islamiques.

Pour les besoins de notre étude, c'est à l'activité de crédit qu'on va s'intéresser de plus près.

En effet, les établissements financiers jouent un rôle principal pour le financement des différents besoins des particuliers et des entreprises.

L'octroi de crédit est donc une fonction capitale, d'une part pour les établissements de crédits qui aspirent à la réalisation de profits, d'autre part pour les agents économiques qui se préoccupent de leurs financements et leurs développements.

Cependant l'activité de crédit n'est pas exempte de risques.

Bien au contraire, elle est en soit une acceptation inéluctable du crédit.

C'est dans ce contexte que les établissements de crédit se trouvent dans l'obligation d'établir une fiable politique de gestion des risques.

Section 2 : Le crédit et la notion de risque :

2.1- La définition du crédit :

Étymologiquement, le terme crédit, provient du latin « creditus » qui signifie la confiance que vous avez en quelque chose.

Il est dérivé du verbe « credere » « croire », en nominatif la « chose confiante »³

En économie, Le crédit désigne des transactions en nature ou en espèces effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance.

Le crédit est donc l'acte de confiance qui repose sur un échange dans le temps entre un débiteur et un créateur.

Le débiteur met en valeur une épargne non utilisée à des fins d'investissement pour une période déterminée.

³ Bernard, Y. (1996). Dictionnaire Economique Financier .Paris, France : Edition Seuil

Pour le créancier, c'est essentiellement un gain de temps.

C'est la possibilité de jouissance immédiate d'un bien dont le coût différé, le taux d'intérêt constitue le coût du temps gagné.

G.Petit-Ditailis donne au crédit la définition suivante :

« Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service»⁴.

2.2- La notion du risque :

Le risque est omniprésent, il marque notre quotidien, nos résultats, ceux de nos organisations et de nos institutions.

Le risque peut être défini comme : « un danger éventuel, plus ou moins prévisible, inhérent à une situation ou à une activité »⁵.

Le risque c'est aussi : «l'éventualité d'un événement futur, incertain ou d'un terme indéterminé, ne dépendant pas exclusivement de la volonté des parties et pouvant causer la perte d'un objet ou tout autre dommage »⁶.

A ce jour, aucune définition du risque n'a fait unanimité, néanmoins, les ébauches de discussions et recherches ont donné la description suivante :

« Le risque se rapporte à l'incertitude qui entoure des événements et des résultats futurs. Il est l'expérience de la probabilité et de l'incidence d'un événement susceptible d'influencer l'atteinte des objectifs de l'organisation ».

2.3- La définition du risque de crédit :

Le risque de crédit appelé aussi le risque de contrepartie est le premier des risques auquel est confronté un établissement de crédit.

⁴ Boudinot, A. Technique Et Pratique Bancaire. Paris, France : Edition Sirey

⁵Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales. « La Définition Du Risque » [En ligne] <https://www.cnrtl.fr/definition/risque> (consulté le 02 Mars 2019)

⁶Grand Robert de la langue Française, P.17

Le crédit est une opération qui consiste à la mise à disposition d'une certaine somme d'argent par un prêteur ou un créancier au profit d'un emprunteur ou un débiteur moyennant un engagement de remboursement à une date prédéfinie.

De cette relation, le risque de crédit est une probabilité de l'incapacité du débiteur à honorer son engagement en totalité vis-à-vis du créancier.

Autrement dit, le risque de crédit est le risque que l'emprunteur fait défaut ou que sa situation économique se dégrade au point de dévaluer la créance que l'établissement de crédit détient sur lui.

Ce risque peut se matérialiser par une perte ou par un manque à gagner qui ne trouvera pas obligatoirement sa place dans le résultat comptable.

Dans ce qui suit, on présentera deux variantes du risque de crédit : le risque de non remboursement et le risque d'immobilisation.

2.3.1- Le risque de non remboursement :

Le risque de non remboursement est un risque transmis.

Il prend naissance au niveau de l'emprunteur (client) pour être transféré par la suite au créancier.

C'est l'insolvabilité du débiteur qui est à l'origine de ce risque : le client qui a contracté le prêt auprès de l'établissement de crédit, n'est plus en mesure de le rembourser en raison de la dégradation de sa situation financière ou encore refuse simplement de le faire.

Il est à noter que le risque de non remboursement peut être la résultante d'une crise économique ou politique d'un pays.

2.3.2- Le risque d'immobilisation :

Le risque d'immobilisation provient du décalage entre les ressources (dépôts et recettes à court terme) et les emplois (placements et financements).

Le risque d'immobilisation apparaît quand les besoins à court terme ne sont pas financés par les recettes à court terme.

Une mauvaise gestion de la distribution des crédits peut généraliser ce décalage entre ressources et emplois et pourrait résulter l'immobilisation des capitaux de l'établissement de

crédit.

Dès lors, l'établissement de crédit se confronte à un grave déséquilibre de trésorerie et est contraint de céder des actifs, ou de se refinancer sur le marché financier.

2.4- Les facteurs influençant le risque de crédit :

Le risque de défaut d'un emprunteur est difficile à envisager.

En effet, ce risque dépend d'une multitude de paramètres qui peuvent être endogènes ou exogènes au client (ou entreprise).

2.4.1- Les facteurs endogènes :

Ses facteurs sont directement liés au client et ont un impact sur sa probabilité de défaillance.

Parmi ses facteurs endogènes, on cite :

- La situation financière du client.
- Son mode de gestion.
- Son profil ou encore celui des dirigeants de l'entreprise qui a contracté le prêt : formation et expérience.
- Le positionnement du produit du client sur le marché : la qualité et le prix.
- Les procédés de fabrication du produit du client : les techniques et la technologie déployée.
- Le degré de la sous- traitance.

2.4.2- Les facteurs exogènes :

Ses facteurs exogènes sont plus difficiles à prévoir dans la mesure où ils sont externes au client et ne dépendent pas directement de lui.

Ses facteurs viennent influencer négativement le bon fonctionnement ou déroulement de l'activité du client et font que la probabilité du risque de défaut soit plus élevée.

Parmi ses facteurs exogènes, on cite :

- Les barrières à l'entrée lors de la pénétration du marché cible du client.
- Le degré de la concurrence du secteur d'activité du client.

- La conjoncture générale et particulière liée au secteur d'activité.
- Les perspectives d'évolution du marché du client.

Section 3 : Les techniques de la gestion du risque de contrepartie :

Dans un environnement concurrentiel et incertain, les établissements financiers sont amenés à s'adapter aux évolutions rapides de leur environnement et à mettre au point des techniques qui permettent de visualiser rapidement et efficacement les dangers potentiels sur chaque portefeuille.

Dans cette section, nous allons présenter les différentes techniques de gestion du risque de crédit et nous allons mettre en avant l'évolution de ses techniques pour faire face à la croissance du risque de crédit.

Nous verrons donc dans une première partie les techniques prédictives de la gestion du risque de crédit.

La deuxième partie sera consacrée aux techniques préventives.

3.1- Les techniques prédictives de la gestion du risque de crédit :

3.1.1- Le rating :

Le rating ou le scoring est une technique qui a vu le jour aux Etats Unis dans les années 1960 et qui s'est développée par la suite dans les autres pays occidentaux.

Le rating est une technique qui repose sur une analyse discriminante linéaire qui tente à synthétiser un certain nombre de ratios sous forme d'un seul indicateur susceptible de distinguer entre un emprunteur sain et un emprunteur défaillant.

La méthode de rating présente plusieurs atouts, ses atouts concernent l'outil lui-même et l'établissement qui l'utilise.

Les avantages spécifiques à l'outil sont essentiellement la simplicité : un certain nombre d'informations est suffisant pour obtenir le score, de ce fait la méthode est utilisable en très peu de temps.

Cette rapidité dans la prise de décision offre un double avantage : un avantage interne qui se manifeste par la diminution de la charge de travail au sein de l'établissement de crédit et un avantage externe du fait que le client reçoit une réponse en quelques minutes.

Les avantages spécifiques à l'établissement qui utilise la technique de rating sont premièrement la diminution des impayés et deuxièmement l'acceptation des dossiers jugés « sains » sans avoir recours à la politique de caution qui est un procédé coûteux et anti commercial.

Cependant, il est à souligner que cette méthode se limite à une analyse discriminante et qu'elle n'intègre pas des données qualitatives : des variables de positionnement de l'entreprise sur son marché, des variables d'appréciation de la qualité de gestion de l'emprunteur, la maîtrise des coûts de revient, ce qui constitue un obstacle

3.1.2- L'analyse financière :

L'analyse financière est une technique de gestion qui a pour objectif de fournir à partir d'informations passées chiffrées d'origines diverses (informations comptables, financières économiques, juridiques ou stratégiques) un éclairage sur l'avenir de l'emprunteur.

D'après Armand DAYAN : « L'analyse financière est un ensemble de concepts, méthodes et outils qui permettent de traiter des informations internes et externes, en vue de formuler des recommandations pertinentes concernant la situation d'un agent économique spécifique, le niveau et la qualité de ses performances, ainsi que le degré de risque dans un environnement fortement concurrentiel »⁷

Pour Elie COHEN, c'est « l'ensemble des concepts, des méthodes et des instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performance »⁸.

Dans le cadre du marché de crédit, le but de l'analyse financière est d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur afin de faciliter la prise de décision lors de l'octroi du crédit.

L'analyse financière s'est rapidement développée dans les établissements de crédit et elle a été utilisée pour s'assurer de la capacité de remboursement de leurs clients.

Cette analyse est différente selon qu'il s'agit de prêts à court terme ou à long terme.

Dans le cas de prêts à court terme, le créancier s'intéresse spécialement à la liquidité de son

⁷ Dayan, A. (1999). Manuel De Gestion Financière (volume 2) : Ed. Marketing, p.59

⁸ Cohen, E. L'analyse Financière (4e Ed). Paris, France : Edition Economica, p.7 Elie Cohen, L'analyse

client c'est-à-dire sa capacité à honorer ses échéances de court terme.

Dans le cas de prêts à long terme, le prêteur cherche à s'assurer de la solvabilité et rentabilité de l'emprunteur.

3.1.3- Les techniques quantitatives :

Les techniques quantitatives sont des modélisations du risque de crédit.

Elles utilisent les théories financières et elles les combinent aux mathématiques et aux statistiques pour prédire le risque de défaut de la contrepartie.

Elles permettent de quantifier les fonds propres au regard de l'exposition globale du portefeuille.

Des informations qualitatives et quantitatives sont nécessaires et serviront de données d'entrées pour ses modèles d'évaluation.

3.1.4- La technique de tarification du risque de crédit :

Cette technique est aussi connue sous le nom RiskAdjusted Return On Capital ou (rentabilité du capital ajustée au risque).

Le RAROC est le ratio entre la marge nette prévisionnelle après déduction des pertes moyennes anticipées et les fonds propres nécessaires pour couvrir un pourcentage des pertes exceptionnelles.

La technique du RAOC permet de calculer à l'avance les pertes en cas de défaillance de paiement par l'emprunteur, elle permet aussi de calculer le taux d'exposition au risque.

Cette approche permet une bonne évaluation du coût du risque ainsi qu'une allocation optimale des fonds propres.

Dès la prise de la décision d'octroi de crédit, il est nécessaire de quantifier la probabilité de non remboursement, c'est-à-dire la valeur actuelle d'un coût futur.

L'allocation de fonds propres dont l'objectif est de couvrir les pertes maximales (pertes inattendues) permet de maintenir une activité de crédit pérenne.

Le RAROC permet aussi de mesurer la performance des opérations avec la clientèle non seulement au niveau de la marge mais aussi en fonction des risques encourus.

Il permet le calcul systématique de la rentabilité prévisionnelle nette du risque dès l'octroi d'un crédit.

3.2-Les techniques préventives de la gestion du risque de crédit :

3.2.1- La diversification des crédits :

La diversification est une politique qui vise à multiplier les composantes d'un portefeuille de crédit et cela dans le but de réduire le risque que peut engendrer la détention d'un portefeuille homogène.

L'application de la diversification du portefeuille de crédit varie d'un investisseur à un autre et elle peut trouver sens à l'exemple de la diversification géographique du portefeuille et la diversification par termes de crédit du portefeuille.

En effet, deux contreparties dont les activités sont diversifiées ont tendance à avoir une probabilité de défaut inférieure à celle de deux contreparties du même secteur d'activité.

Malgré le succès de cette approche auprès des professionnels, de nombreuses anomalies sont révélées expérimentalement ou mises en évidence sur des données de marché démontrant que bon nombre d'observations ne sont pas conformes aux résultats attendus.

3.2.2- L'assurance-crédit :

L'assurance-crédit est un outil qui permet aux établissements de crédits de se protéger et de gérer le risque d'impayé.

L'objectif du contrat d'assurance-crédit est de s'offrir une protection contre le défaut de ses clients.

Les contrats d'assurance sont émis par des sociétés et des compagnies d'assurances spécialisées.

Le fonctionnement des assurances crédits ressemble au cautionnement : l'assureur prend un rôle similaire à celui de la caution en contrepartie l'emprunteur verse une prime d'assurance.

Il existe une variété de formules d'assurance, le contrat d'assurance-crédit par en cours est très pratique pour les établissements de crédit :

- L'assurance-crédit par encours : Ce type de contrat permet à l'assureur d'examiner l'ensemble du portefeuille de créances de son assuré et de fixer des limites par débiteur ou par nature de débiteur.

En cas de défaillance de paiement, la compagnie d'assurance garantit les sommes assurées à hauteur d'un encours défini lors du contrat.

L'assurance-crédit permet à l'assuré (l'établissement du crédit) de :

- Limiter ses pertes potentielles grâce au partage du risque.
- Détenir une information commerciale pertinente qui permet d'éviter le risque d'impayé et l'octroi de crédit à des clients douteux.
- Recouvrer ses impayés par des professionnels, ce qui augmente le taux de recouvrement.

3.2.3- Les syndicats :

Une syndication regroupe plusieurs établissements financiers.

Ceux-ci s'accordent généralement sur la nomination d'un « chef de file » qui va organiser et gérer la syndication du prêt.

Un crédit syndiqué ou crédit consorsial est un crédit fourni par le syndicat pour financer un projet ou une entreprise donnée.

Chaque établissement financier du syndicat apporte :

- Des fonds de nature diverses (capitaux propres, souscriptions publiques, portages de titres, crédits longs et courts).
- Et/ou des techniques et outils d'optimisation financière des risques et des couts.

« Le chef de file » du syndicat analyse et contrôle l'emprunteur puis cède une partie du prêt aux autres membres du syndicat.

L'intérêt de la technique de la syndication des prêts est de répondre aux besoins de division des risques.

La syndication permet à chaque membre du syndicat de détenir une fraction plus faible de la créance qui se traduit par une faible fraction du risque de crédit en cas de défaut de paiement par le client.

3.2.4- Les dérivés de crédits :

« Un dérivé de crédit est un produit financier à terme visant à transférer le risque de crédit d'un actif d'une contrepartie "acheteuse de protection" vers une contrepartie "vendeuse de protection" en échange d'une rétribution financière. La protection pourra être exercée lors de l'occurrence d'un événement de crédit sur l'actif sous-jacent du dérivé de crédit ».

Ainsi, l'acheteur de protection, contre le paiement d'une prime, s'assure un versement de la part du vendeur de protection en cas de réalisation d'un événement de crédit (défaut de paiement, faillite...) de l'agent à la base du risque de crédit (le client).

L'objectif du dérivé de crédit est de transférer les risques relatifs au crédit, sans transférer l'actif.

Conclusion du premier chapitre:

Notre lecture bibliographique et notre observation des meilleures pratiques utilisées par les Etablissements Financiers nous ont permis de distinguer deux familles de techniques de gestion de risque de crédit.

La première famille regroupe les techniques prédictives, la deuxième est relative aux techniques préventives.

Au sein de la famille des techniques prédictives de gestion de risque de crédit, on retrouve deux approches :

- Une première approche qui repose sur l'identification du risque de crédit par l'évaluation de la probabilité de réalisation de défaut de la contrepartie : il s'agit de la technique du crédit scoring.

Elle s'appuie sur des analyses statistiques des défaillances observées par le passé pour des emprunts comparables.

Le scoring est une technique qui est largement utilisée par les Etablissements de crédits et constitue un outil d'aide à la décision pour les crédits proposés aux particuliers.

- Une deuxième approche qui consiste en la mesure du risque de perte en cas de défaillance de paiement de la part de l'emprunteur.

Elle se base sur l'analyse financière dont l'objectif est d'évaluer la santé financière d'un demandeur de crédit.

Le diagnostic financier est une approche quantitative qui se focalise essentiellement sur l'analyse de deux états de synthèse : le bilan financier et le bilan comptable.

Elle se fonde sur des soldes et des ratios.

Les principaux ratios qu'un établissement financier doit analyser sont :

1- Le ratio de solvabilité = $\text{Capitaux Propres} / \text{Total Actifs}$.

Ce ratio mesure la capacité que possède un emprunteur pour faire face aux pertes ou à une dépréciation de ses actifs.

2- Le ratio de liquidité générale = $\text{Actifs Court Terme} / \text{Passifs Court Terme}$.

Le ratio de liquidité générale est un indicateur de la liquidité d'une entreprise ou d'un particulier et de sa capacité à rembourser ses dettes à court terme.

3- Le ratio de rentabilité = $\text{Résultat Net} / \text{Capitaux Propres}$.

Ce ratio mesure la capacité d'une entreprise à générer des profits à partir de ses capitaux propres.

Cette deuxième approche est très répandue pour les crédits proposés aux entreprises.

Bien que les techniques utilisées par les deux approches prédictives soient différentes, leurs résultats sont bien complémentaires.

Au-delà de la gestion du risque de crédit par l'identification et la mesure du risque, il existe des méthodes préventives de gestion de risque de crédit qui permettent au créancier de limiter, de partager ou encore de céder le risque de crédit en partie ou en sa totalité à une tierce partie.

Parmi les techniques préventives de gestion du risque de crédit, on cite l'assurance-crédit.

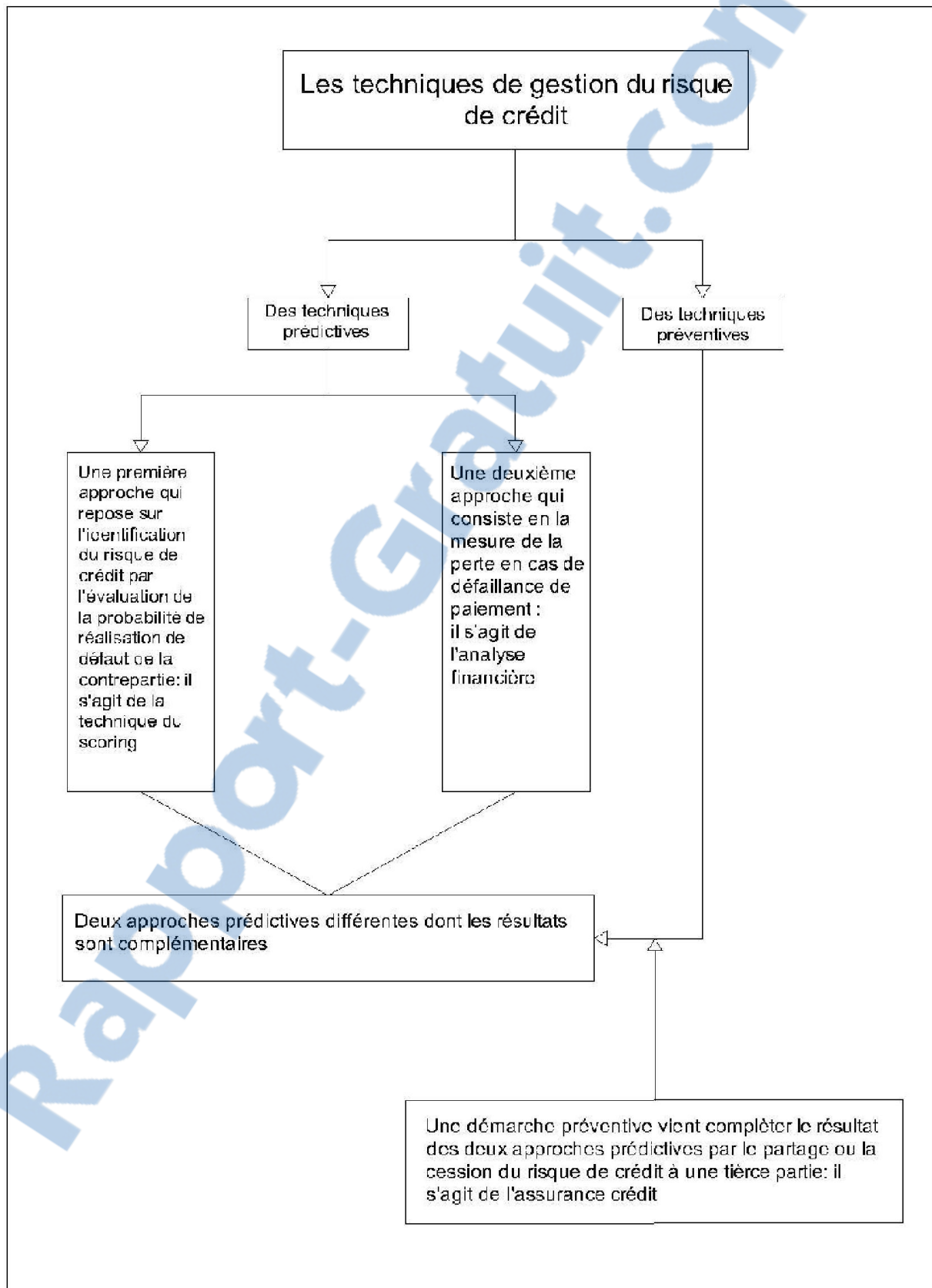
L'assurance-crédit est une solution de gestion qui permet à l'Etablissement Financier de se préserver contre les risques de pertes qui peuvent être générés par une défaillance de paiement.

Elle est fortement recommandée dans le cas d'une appréciation ou une mesure élevée du risque de crédit.

Nous soulignons également qu'un suivi actif du portefeuille de crédit constitue une technique préventive de gestion du risque de crédit qui permet au créancier d'anticiper le risque de crédit pour mieux le gérer.

A titre de conclusion, pour gérer le risque de crédit, il est nécessaire de déployer les deux approches prédictives d'évaluation et de mesure du risque de crédit et de les compléter par une démarche préventive telle que l'assurance de crédit, tout en assurant un suivi continu en amont de son portefeuille tout au long de la période du crédit.

LES FAMILLES DES TECHNIQUES DE GESTION DU RISQUE DE CREDIT⁹



⁹ Figure élaborée par l'auteur en s'inspirant de la littérature

Deuxième chapitre : présentation et analyse de la gestion du risque de crédit à PARENIN :



Section 1 : Historique et présentation de PARENIN :

Les Etablissements Paul PARRENIN se sont établis en Tunisie en 1902.

C'est la plus ancienne des entreprises de son secteur d'activité et a fait figure de pionnière dans l'introduction de la mécanisation de l'agriculture en Afrique du Nord.

En 1910, elle prend la représentation de la Société BEST & HOLT et introduit le premier tracteur agricole en Tunisie et en Afrique du Nord.

En 1926, peu de temps après la fusion de BEST & HOLT Tractor Co., Parrenin devient revendeur officiel de Caterpillar TractorCompany et fut la première représentation de Caterpillar en dehors des États-Unis.

Parrenin s'est concentré uniquement sur l'agriculture jusqu'en 1945.

Lorsque Caterpillar a élargi sa gamme d'équipements de terrassement, Parrenin a rapidement étendu ses activités à cette industrie.

En 1939, elle devient concessionnaire de la marque JOHN DEERE.

JOHN DEERE est le premier constructeur mondial des tracteurs et machines agricoles depuis 1880, date à laquelle Monsieur JOHN DEERE a construit la première charrue en acier.

En 1977, les Etablissements PAUL PARRENIN sont rachetés par le groupe AMEN et prennent la dénomination de PARENIN : Parc D'Engins Industriels et Agricoles.

En 1983, elle devient concessionnaire de la Société Atlas Copco.

En 1993, PARENIN s'installe sur sa nouvelle base de la Route de Mornaguia (13ha).

En 1999, PARENIN développe l'activité PARENIN LOCATION pour la location de machines de chantiers.

En 2018, elle devient distributeur officiel de la marque Goodyear.

Aujourd'hui PARENIN assure la vente, la location, l'entretien et la réparation de matériels neufs et d'occasions destinés aux réalisations dans les domaines des carrières, des travaux publics, du bâtiment, de l'industrie et de l'agriculture.

Routes, autoroutes, barrages, ports, aéroports, bâtiments, carrières, mines, usines, champs et fermes, partout à travers le pays vous trouvez la trace de PARENIN et l'œuvre de ses engins et son matériel.

PARENIN dispose :

- D'ateliers modernes répondant aux standards internationaux les plus exigeants et plus de 150 techniciens compétents, formés en continu à l'utilisation des techniques de diagnostic et de réparation les plus avancées.
- D'un magasin central de pièces de rechange disposant de plus de 40.000 références.
- D'un « centre de formation » certifié CATERPILLAR et agréé par le Ministère de l'Emploi et de la Formation.
- D'une unité de recherche permanente visant à l'amélioration de la qualité et l'efficacité des processus par l'utilisation de la méthode 6 Sigma et ce depuis 2003.
- D'une Division dédiée à Atlas Copco basée au 91 Avenue de Carthage.
- De deux branches basées à Sfax et à Gabes assurant la vente, la location et le service après-vente.

Comme exprimé au niveau de la présentation de PARENIN, l'activité Agricole a démarré en 1939 par le biais du partenariat établi avec le constructeur mondial des tracteurs et machines agricoles JOHN DEERE.

Au fil du temps, l'activité Agricole de PARENIN s'est développée et s'est étendue en intégrant de nouvelles marques.

C'est au sein de cette Division que j'ai effectué mon stage de fin d'études.

Dans ce qui suit, on présentera la Division Agricole de Parenin, son activité, le dossier de crédit et le comité de crédit.

Section 2 : La Division agricole et son activité :

2.1- La Division Agricole de PARENIN :

Placée sous la responsabilité hiérarchique de son Directeur, en liaison stratégique avec la Direction Générale de PARENIN et opérationnelle avec le Directeur des ventes, la Division

Agricole de PARENIN propose une sélection de marques leaders dans leurs domaines : JOHN DEERE, GALUCHO et SULKY.

Un matériel qui se démarque par une technologie d'appoint et qui assure une productivité sans égale.

La Division Agricole de PARENIN propose :

- Une gamme complète de matériel agricole de marque JOHN DEERE : Tracteurs, moissonneuses batteuses, semoirs, pulvérisateurs et des presses à balles.
- Une gamme complète d'accessoires agricoles de marque SULKY : distributeurs d'engrais, préparateurs du sol, semoirs, pulvérisateurs, chargeurs frontaux et faucheuses conditionneuses.
- Une gamme complète de solution agricole de marque GALUCHO : charrues, lame niveleuses, rouleaux, cultivateurs, broyeurs et tarières.

Elle se compose d'un service commercial, un service technique et garantie et un service pièces de rechanges.

Des partenariats locaux, proximité et création de richesse en régions :

Présente dans plus de 12 régions, la Division Agricole de PARENIN possède un modèle d'affaires basé sur la création de partenariats avec des agents locaux qui assurent une proximité avec les producteurs agricoles et répondent aux besoins des fermes.

Ce partenariat avec des entreprises locales permet aussi de faire prospérer l'entrepreneur hip agricole dans les régions et génère ainsi de la richesse rurale.

2.2- L'activité de la Division Agricole :

Le service commercial est chapoté par son Directeur de vente, il apporte son support actif aux cinq commerciaux répertoriés sur l'ensemble du territoire Tunisien pour l'acquisition et la fidélisation des clients.

Il déploie des actions commerciales bien ciblées, il organise des journées de démonstration à notre siège et chez les concessionnaires et assiste le Directeur de la Division dans la réalisation des objectifs stratégiques.

Le chef service technique, en collaboration avec le responsable atelier et les techniciens assure les différents services dédiés à la mise en marche, la maintenance et la garantie du matériel vendu.

A travers son magasin, Le service pièces de rechange répond aux besoins des clients en pièces.

En parfaite synergie, ses trois entités collaborent, échangent et communiquent afin de satisfaire au mieux le besoin des clients et atteindre les objectifs.

Section 3 : Le dossier de crédit :

A partir du moment où un client dépose une demande de crédit au niveau de la Division Agricole, un travail préparatoire est mené en s'intéressant à toute information ou document permettant de mieux apprécier l'emprunteur, son environnement et sa capacité financière et ce à travers la constitution du dossier de crédit.

3.1- La facture pro-forma :

Elle est remplie par le commercial chargé du dossier de crédit.

La facture pro-forma mentionne la désignation du ou des matériels objets des crédits, leurs types et leurs prix.

Une référence est attribuée à chaque pro-forma suite à son édition.

Elle est signée par le commercial, par le Directeur des ventes ainsi que par le demandeur de crédit.

3.2- La fiche de renseignement :

Cette fiche vient dans le cadre de l'obtention de différentes informations utiles à la prise de décision du crédit.

Au niveau de cette fiche on retrouve les informations d'ordres générales (l'identité du demandeur du prêt).

On retrouve également des informations liées :

- A l'exploitation du client (bâtiments, ressources hydrauliques et production animale).

- Au matériel dont il dispose actuellement.
- Aux productions des deux dernières campagnes.
- Aux revenus du client.
- A l'endettement du client s'il est déjà engagé dans un prêt auprès de PARENIN ou auprès d'un autre établissement.

Cette fiche doit être datée et signée par le demandeur du prêt.

3.3- La demande de crédit :

C'est une demande adressée à PARENIN ayant pour objet la sollicitation d'une facilité de paiement.

Pour être recevable, cette demande doit préciser l'objet du crédit, son montant, le nombre d'années de remboursement et les garanties offertes par l'emprunteur.

Le demandeur du crédit spécifie son identité au niveau de cette demande, la date et la signe et l'accompagne du cachet si c'est une entreprise qui sollicite le prêt.

3.4- Le rapport de visite :

L'identification du client fournie au niveau de la fiche de renseignement est complétée par une visite sur site.

C'est le commercial en charge du dossier de crédit qui se rend à l'exploitation de l'agriculteur ou aux sièges administratifs et aux locaux s'il s'agit d'une société de services agricoles ou d'une entreprise.

A l'issue de cette visite, le commercial rédige un rapport qui doit refléter l'ensemble des éléments d'informations collectées sur le site visité et qui n'apparaissent pas au niveau des documents fournis.

Cette visite sur site constitue une occasion pour apprécier la sincérité des informations fournis par le demandeur de prêt et de recueillir des informations complémentaires utiles à l'étude.

Ses informations complémentaires peuvent être relatives :

- A l'état des locaux et leurs fonctionnalités si l'agriculteur en dispose (un dépôt, un entrepôt).
- Les perspectives d'évolution de l'activité du client.

3.5- Les documents juridiques et administratifs :

- Une copie de l'acte de propriété ou du bail de l'exploitation agricole.
- Une copie de l'attestation d'agriculteur ou d'éleveur.
- Une copie de la carte d'identité nationale.
- Une copie du registre de commerce s'il s'agit d'une entreprise.
- Une copie du relevé de l'identité bancaire.

Ses documents permettent de contrôler la situation professionnelle de l'emprunteur et sa qualification, ils sont exigés dans le but de vérifier son habilité à contracter un crédit.

3.6- Les documents économiques :

- Le relevé d'identité bancaire.
- Les quittances délivrées par l'office des céréales s'il y'en a.

Les documents comptables :

Le bilan pour les sociétés.

Ce document permet de vérifier la stabilité et la solvabilité.

3.7- Les documents fiscaux :

- La déclaration de l'impôt sur le revenu.
- La carte d'immatriculation fiscale (pour les entreprises).

Les documents fiscaux jouent un rôle primordial, ils montrent que l'emprunteur est à jour avec les services fiscaux (impôts) et permettent l'application du privilège sur la carte de grise dans le cas de l'octroi du crédit.

3.8- Le rapport de l'agent :

A proximité du client, l'agent dispose d'une information fiable relative à la moralité du client et à son historique.

Un avis favorable de l'agent est considéré comme un bon indicateur et est pris en compte par le comité de crédit.

Section 4 : Le comité de crédit :

Le comité de crédit a la responsabilité de gérer le crédit conformément aux politiques et procédures définies en matière de crédit.

Il étudie les demandes d'emprunt, décide de l'autorisation ou du refus des demandes de prêts et voit au respect des engagements pris par les emprunteurs.

Le comité de crédit se compose de trois membres :

- Un membre de la Direction Générale : le directeur général ou le directeur général adjoint.
- Le Directeur Administratif et Financier.
- Un membre de la Division Agricole : le directeur de la division ou le directeur des ventes.

Le comité de crédit a pour responsabilités principales :

- de prendre connaissance des politiques de crédit ;
- d'adopter les pratiques de crédit ;
- de fournir des décisions sur les demandes d'emprunt ;
- de contrôler le portefeuille de crédit.

Bien que le comité de crédit soit le premier responsable de la bonne gestion du crédit, le conseil d'administration est le responsable de l'élaboration de la pratique de crédit.

Comment se déroule le comité de crédit chez PARENIN :

A- Etape 1 :

Une première réunion de travail est organisée au sein de la Division Agricole, cette réunion consiste à une étude préliminaire du dossier de crédit.

Cette étude a pour objectif de mieux identifier le demandeur de crédit, son environnement et ses perspectives.

C'est le Directeur de la division et le directeur des ventes qui y assistent.

Ils vérifient en premier lieu si l'ensemble des documents demandés au niveau du dossier de crédit sont bien présents et s'ils répondent aux exigences de la politique de crédit déployée au sein de Parenin.

Ils vont par la suite procéder :

1- Au calcul du scoring : en introduisant les informations fournies au niveau de la fiche de renseignement client au logiciel de scoring, une note est attribuée au dossier de crédit et permet d'apprécier le risque encouru.

2- A l'analyse financière : Avec l'aide d'un analyste financier, le Directeur de la Division et le Directeur des ventes vont chercher à effectuer un diagnostic de la santé financière du client.

A cet effet, pour les clients particuliers, ils vont synthétiser et analyser les informations fournis par le client au niveau de son dossier de crédit et qui sont relatifs au nombre d'hectares exploités, à sa production annuelle, à ses mouvements bancaires, à son chiffre d'affaires et à ses activités annexes.

Pour les entreprises, l'analyse financière se base sur les états comptables et financiers fournis par le client et aboutit au calcul d'un certain nombre de ratios.

Généralement, trois ratios sont calculés :

- Le ratio de solvabilité.
- Le ratio de liquidité générale
- Le ratio de rentabilité.

Cette analyse de l'information du point de vue économique et financier permet une meilleure exploitation de l'information fournie et une meilleure appréciation du patrimoine, de l'activité et de la rentabilité du client.

Cette analyse financière aboutira à un avis exhaustif sur la santé financière du client.

L'analyste financier rédige un rapport au niveau duquel il présente son avis argumenté.

Ce rapport est fourni au comité de crédit.

3- A la consultation des renseignements bancaires :

La moralité du client est un élément important dans le processus décisionnel du comité de crédit.

Un incident de paiement constitue un élément décisif dans la prise de la décision du crédit.

Ses incidents de paiement sont synonymes d'un non sérieux de la part du demandeur du prêt ou encore des difficultés de celui-ci à tenir ses engagements à échéance.

Filiale de l'Amen Groupe, PARENIN va chercher à s'informer sur la situation du demandeur de crédit : elle vérifie s'il a enregistré des incidents de paiements par le passé et elle cherche à appréhender une image des engagements actuels du client (s'il dispose d'un prêt en cours, son montant, ses délais et les garanties consenties).

Les principaux incidents de paiements peuvent être relatifs à un chèque sans provisions, au non-paiement d'une traite à échéance, le non-paiement des mensualités de remboursement d'un crédit ou encore le non remboursement d'une créance privilégiée sanctionnée par une saisie-arrêt ou d'un avis à tiers détenteur.

Cette identification du demandeur du prêt peut être approfondie en se basant sur des renseignements commerciaux fournis par les confrères.

Il est à noter que le client a été informé et a accordé l'accès à son information bancaire.

4- A examiner l'ancienneté du client : L'examen d'un dossier de crédit diffère selon l'ancienneté de la relation entre PARENIN et le demandeur du prêt.

Dans le cas où cette relation est nouvelle, le Directeur de la Division et le Directeur des ventes s'intéressent à l'identification du client et appliquent le procédé décrit dessus.

Si la relation est ancienne, ils disposent déjà d'éléments qui peuvent orienter la décision du crédit.

B- Etape 2 :

Suite à cette étude préliminaire, une première sélection des dossiers de crédits est effectuée.

Ses dossiers sont ensuite soumis au comité de crédit qui va décider de l'octroi du crédit ou de son refus.

Le comité de crédit peut également demander un complément d'informations avant de se décider du sort du dossier de crédit.

La réunion du comité de crédit ébauchera avec une feuille de décision du comité de crédit signée par l'ensemble des membres du comité, précisant le montant du crédit, les annuités ainsi que les garanties demandées.

Ses garanties représentées des accessoires de crédit et peuvent être d'ordre personnelle ou encore réelle.

Section 5 : Les techniques de la gestion du risque utilisées au sein de PARENIN :

5.1- La diversification du portefeuille :

En appliquant cette technique, PARENIN s'assure qu'elle ne fait pas l'objet d'une concentration excessive des risques de crédit par emprunteur ou groupe d'emprunteurs ou par zone géographique.

Concentration par emprunteur individuel : ayant pour but de diluer le risque de non remboursement, PARENIN répartit les crédits sur un grand nombre d'emprunteurs ayant des caractéristiques différents.

Diversification géographique : les crédits sont répartis sur l'ensemble du territoire Tunisien, il n'y a pas de concentration sur une zone par rapport à une autre.

5.2- Le scoring :

Le scoring correspond à une note que PARENIN attribue à ses contreparties ou une opération de crédit et ce selon une méthodologie interne à partir de son logiciel de scoring.

Son objectif est d'effectuer une évaluation du niveau de risque de crédit de différentes contreparties.

Cette notation est obtenue par la combinaison de données quantitatives (la taille du client, son âge, l'existence d'un crédit en cours, le retard en cas de défaut de paiement) et des données qualitatives (le statut de l'exploitant, les anciennes acquisitions).

Le score obtenu est classé selon trois catégories : bon, moyen et mauvais et ce en fonction de la note du score et du matériel objet du crédit.

Une note de 5 est traduite par un bon niveau de risque de crédit pour l'acquisition d'un tracteur, d'une presse à paille ou un semoir.

Par contre, cette même note est synonyme d'un mauvais niveau de risque de crédit pour l'acquisition d'une moissonneuse batteuse dont la valeur est largement supérieure à celles des équipements précités.

5.3- L'assurance :

Suite à la validation de la demande de crédit par le comité de crédit et avant la livraison du matériel objet du contrat de crédit, l'emprunteur est invité à souscrire un contrat d'assurance de matériel agricole.

Le contrat d'assurance matériel agricole est souscrit pour la période de crédit qui est généralement de 3 à 4 ans.

Il couvre la responsabilité civile de l'emprunteur avec une extension de garantie vols et incendies.

En cas de sinistre, le contrat d'assurance matériel agricole transporte et délègue au profit de PARENIN toutes indemnités qui pourraient être allouées par l'assureur et ce jusqu'à paiement intégral du matériel par l'emprunteur.

5.4- L'analyse financière :

Une fois que le dossier de crédit parvient à la direction de la Division Agricole, le travail de l'analyste financier de Parenin commence à travers la collecte d'information : l'historique bancaire du client (ses engagements, mouvements confiés), informations collectées lors de l'entretien avec le client, études sectorielles ...

Ainsi, l'évaluation du dossier de crédit s'appuie sur les éléments suivants :

- Présentation du client
- Présentation du projet
- Focus sur les engagements du client
- Focus sur les mouvements confiés

L'analyste financier étudie l'historique bancaire du client, les éventuels incidents de paiement, les engagements auprès du secteur bancaire et l'importance du mouvement confié.

A partir de l'interprétation des données collectées, les agrégats suivants sont évalués :

- Solvabilité : capacité du client à payer ses dettes
- Structure financière : capacité d'emprunt du client
- Rentabilité : capacité à dégager des revenus
- Gestion : appréciation de la qualité de gestion de l'entreprise

Dans son analyse, le chargé du dossier doit, tout en restant vigilant et objectif, évaluer le projet en se basant sur des éléments lui permettant de juger de la faisabilité, de la viabilité et de la rentabilité du projet. Par ailleurs, il doit s'assurer de la qualification du client et de sa moralité.

5.5- Le cautionnement solidaire :

Dans le but de limiter les risques de pertes occasionnées par la survenance d'une défaillance d'un client, PARENIN peut exiger une sûreté personnelle comme accessoire de crédit et ce à titre de garantit.

Cette sûreté personnelle est constituée par une caution personnelle et solidaire par laquelle une ou plusieurs personnes s'engagent à régler PARENIN si le débiteur s'avère défaillant.

Cette caution donne naissance à un droit de créance au profit de PARENIN.

Ce droit lui permet de se retourner contre le ou les garants si le principal débiteur se trouve défaillant et de poursuivre le paiement de sa créance indifféremment auprès des débiteurs.

Cette caution comporte une limitation expresse du montant et n'excède pas celui de la dette du débiteur principal.

En cas de défaut de paiement, cette caution s'étend aux accessoires de la dette, aux frais de la première demande ainsi qu'aux frais postérieurs : frais de la justice ou frais engendrés par la saisie ou la vente du matériel objet de la caution.

5.6- Le nantissement :

Le nantissement est une sûreté réelle, c'est le contrat qui met au profit du créancier un droit réel en vertu duquel il peut retenir l'objet jusqu'au paiement de la créance par le débiteur.

Pour se prémunir contre le risque de non-paiement, PARENIN recueille un gage de garantit : il s'agit d'un nantissement sans dépossession.

Le nantissement est exigé à l'ensemble du portefeuille de PARENIN.

C'est le matériel objet du contrat de crédit qui fait gage de garantie jusqu'à paiement de la créance par l'emprunteur.

Le gage du matériel roulant soumis à l'immatriculation présente les propriétés suivantes :

- Il n'entraîne pas la dépossession du débiteur du bien gagé.
- Il est consenti par le propriétaire du bien.
- Il confère à PARENIN le droit de s'opposer à la vente du matériel objet du gage.

Pour mettre en application ce gage, le contrat de vente de matériel à crédit est enregistré au niveau des recettes des finances.

La carte grise du matériel constitue l'acte de reconnaissance de cette garantie par l'emprunteur au profit de PARENIN.

5.7- L'hypothèque :

Dans le cas d'une mesure élevée du risque de crédit, PARENIN peut demander une hypothèque comme garantie de remboursement de la créance de l'emprunteur.

Cette hypothèque constitue une sûreté réelle qui accorde à PARENIN le droit sur un bien immobilier, généralement il s'agit d'une exploitation agricole.

Ainsi dans le cas de non remboursement de la créance, l'hypothèque procure à PARENIN le droit de saisir le bien immobilier, de le faire vendre et de se faire payer la première sur le produit de la vente.

L'hypothèque répond aux mêmes règles du nantissement et est sans dépossession.

- L'emprunteur conserve toutes ses prérogatives de propriétaire, il jouit du droit d'utiliser et d'exploiter son terrain à condition de ne pas nuire aux droits du créancier hypothécaire « PARENIN ».

- Elle s'éteint avec la créance.

- Elle est indivisible : Chaque partie du bien hypothéqué garantit l'intégralité de la créance.

Conclusion du deuxième chapitre:

Comme nous avons pu le voir dans cette deuxième partie pratique de la gestion du risque de crédit, la maîtrise du risque de contrepartie est un enjeu majeur auquel PARENIN prête beaucoup d'intérêt et d'attention.

A cet effet, la Division Agricole de PARENIN utilise un ensemble de techniques de gestion du risque de crédit.

Ses techniques ont pour objectifs :

- D'identifier des éventuels risques de contrepartie.

- D'évaluer le risque.

- De se protéger contre le risque de crédit.

Notre présentation et notre analyse de l'existant au sein de la Division Agricole, nous permet de déduire que les actuelles techniques déployées appartiennent aux deux familles prédictives et préventives exposées précédemment au niveau de notre chapitre conceptuel.

Au cours de son processus de prise de décision d'octroi de crédit, la Division Agricole de PARENIN utilise deux techniques prédictives de la gestion du risque de crédit :

- La technique du scoring pour identifier le risque de crédit

- L'analyse financière pour évaluer et mesurer ce risque.

Une fois que la décision de crédit est favorable, la Division Agricole de PARENIN fait appel à un ensemble de techniques préventives qui sont :

L'assurance, le nantissement, la caution solidaire et l'hypothèque

Ses techniques viennent accessoiriser ou compléter une décision de crédit pour un risque jugé acceptable.

Cette gestion préventive constitue un moyen pour se prémunir contre le risque de crédit et le réduire.

Les écarts et les recommandations :

Après avoir analysé les différentes techniques de gestion du risque de crédit au sein de PARENIN, nous allons relever les écarts constatés et proposer des recommandations pour faire face aux différentes faiblesses que nous avons pu déceler.

Cela permettra de mettre en œuvre des actions correctrices et des techniques innovantes pour optimiser l'activité de crédit.

1- Le choix des indicateurs :

En s'intéressant de près à la technique du scoring utilisée par la Division Agricole de PARENIN, on constate qu'elle s'appuie sur des indicateurs qualitatifs et des indicateurs quantitatifs et on relève l'absence d'indicateurs financiers permettant d'apprécier la santé financière de l'emprunteur.

Etant donné que le scoring est une technique qui se démarque par sa simplicité et sa dynamique, nous suggérons l'introduction de nouveaux indicateurs financiers sous forme de ratios :

- 1- Un ratio de solvabilité
- 2- Un ratio de liquidité générale.
- 3- Un ratio de rentabilité.

L'introduction des indicateurs financiers au niveau du modèle du scoring permettra une meilleure évaluation de la capacité de l'emprunteur à rembourser son crédit et permettra à PARENIN de gagner en charge de travail, en temps et en coûts.

2- La diversification des sources d'informations :

Pour effectuer son analyse financière, la Division Agricole collecte un ensemble d'informations sur l'emprunteur.

Ses informations se limitent essentiellement à l'historique bancaire pour les particuliers et aux états financiers (bilan comptable et comptes de résultats) pour les entreprises.

Cette collecte d'informations devrait inclure davantage d'informations relatives :

- A la région de l'emprunteur.
- Aux types des cultures exploitées par le client.

Pour se faire, PARENIN peut utiliser des données issues des études sectorielles.

Elle peut trouver source à ses données auprès de :

- L'union Tunisienne de l'Agriculture et de la Pêche.
- Ministère de l'Agriculture.
- L'Institut National de la Statistique

Cette diversification des sources d'informations permettra à PARENIN d'enrichir ses données d'entrées d'analyse financière et donc améliorer sa sélection de clients.

3- La diversification des techniques prédictives :

Pour une décision favorable de crédit, le comité de crédit peut recueillir du client une ou un ensemble de garanties.

Ses sûretés sont des moyens très efficaces pour PARENIN pour récupérer une partie ou la totalité de la créance.

Deux de ses garanties sont obligatoires à savoir l'assurance du matériel agricole objet du crédit et le nantissement.

L'hypothèque et la caution solidaire représentent deux sûretés que PARENIN peut appliquer pour un risque de crédit jugé élevé.

Ayons constaté le caractère volatile de certaines de ses garanties et la complexité des procédures administratives et légales qu'elles peuvent engendrées, nous suggérons à

PARENIN d'introduire l'assurance-crédit à l'ensemble des techniques préventives qu'elles déploient.

La COFACE leader mondial de l'assurance-crédit en partenariat avec CARTE ASSURANCES propose le contrat Globaliance pour anticiper et prévenir le risque de crédit.

La souscription d'une assurance-crédit pour les dossiers dont le risque de crédit est jugé élevé serait très utile pour la prospérité de l'activité de crédit à PARENIN.

4- Le suivi du crédit :

Le suivi du crédit ou le monitoring constitue un moyen de gestion du crédit à appliquer en amont tout au long de la période du crédit.

Nous recommandons à PARENIN de développer d'avantage son suivi du crédit et à adapter un suivi actif pour son portefeuille crédit.

Ce suivi consiste à :

- Réaliser une analyse régulière au moins une fois par an dès la publication des états comptables (cas des crédits accordés aux entreprises) ;
- surveiller le respect des engagements pris par le client en interne et en externe ;
- rechercher les causes et conséquences d'un événement pouvant avoir une incidence dans la relation PARENIN-CLIENT ;
- vérifier la valorisation des garanties prises ;
- estimer le risque latent qui pourrait survenir en cas de difficulté de remboursement ;
- estimer le risque final qui pourrait être supporté par PARENIN en cas d'insolvabilité du client.

IDENTIFICATION DES ECARTS ET RECOMMANDATIONS¹⁰

	Notre matrice	La pratique chez PARENIN	Les écarts	Les recommandations
La famille des techniques prédictives de la gestion du risque de crédit	Une première approche prédictive qui se base sur l'identification du risque par l'évaluation de la probabilité de réalisation de défaut de la contrepartie : elle s'appuie sur la technique du scoring	PARENIN utilise la technique du scoring pour l'identification d'éventuels risques de contrepartie	le modèle de scoring chez PARENIN se limite à des indicateurs qualitatifs et des indicateurs quantitatifs. On relève l'absence d'indicateur de type financier.	La technique du scoring se distingue par sa simplicité et sa dynamique. On suggère l'introduction de nouveaux indicateurs de types financiers. Ses indicateurs seront sous forme de ratios : * De solvabilité * De liquidité générale * De rentabilité Cette amélioration du modèle du scoring existant permettra à PARENIN * Une meilleure évaluation de la capacité de l'emprunteur à rembourser son crédit * De gagner en coûts. * De gagner en charge de travail
	Une deuxième approche prédictive qui consiste en la mesure du risque de perte en cas de défaut de paiement par l'emprunteur. Son objectif est d'évaluer la santé financière du client. Elle s'appuie sur l'analyse financière par les ratios.	PARENIN applique la technique de l'analyse financière pour ses clients particuliers et ses clients entreprises	Pour effectuer son analyse financière PARENIN collecte des informations sur l'emprunteur. Ses informations se limitent à : * L'historique bancaire pour les particuliers * Aux états financiers pour les entreprises	Une diversification des sources d'informations permettra à PARENIN d'enrichir ses données d'entrées d'analyse financière et donc améliorer sa sélection de clients

¹⁰ Tableau élaboré par l'auteur en s'inspirant de la littérature

<p>La famille des techniques préventives de la gestion du risque de crédit</p>	<p>Les techniques préventives permettent au créancier de limiter, de partager ou encore de céder le risque de crédit en partie ou en sa totalité</p>	<p>Pour limiter son risque de crédit PARENIN utilise un ensemble de techniques préventives qui sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> * L'assurance du matériel agricole. * Le nantissement * La caution solidaire * L'hypothéqué 	<p>On constate l'absence de technique qui permet le partage ou la cession du risque de crédit</p>	<p>Le caractère volatile et la complexité administrative de certaines de ses garanties, nous amène à conclure que l'introduction d'une technique préventive telle que l'assurance-crédit serait efficace pour les dossiers dont le risque de crédit est jugé élevé</p>
<p>Le suivi du crédit</p>	<p>Le suivi du crédit constitue un moyen de gestion du risque de crédit à appliquer tout au long de la période du crédit</p>	<p>PARENIN déclenche un suivi du crédit suite à un défaut de paiement en</p> <ul style="list-style-type: none"> * Cherchant à recouvrer le montant dû ou * par la souscription d'un contrat de report de crédit 	<p>Un suivi post défaillance de paiement qui n'est pas appliqué en amont</p>	<p>Nous recommandons à PARENIN de développer d'avantage son suivi du crédit et à adapter un suivi actif pour son portefeuille crédit.</p>

CONCLUSION GENERALE

Ce stage a été effectué au sein de l'Entreprise PARENIN et précisément au niveau de sa Division Agricole.

PARENIN exerce une activité de crédit, elle finance les particuliers et les entreprises pour l'acquisition de matériel agricole.

Cette activité de crédit est étroitement liée à son activité commerciale, elle conditionne sa croissance et contribue à sa stabilité.

Cependant, le crédit est indissociable du risque.

Depuis la révolution qu'a connue notre pays en 2011, l'activité de crédit s'est trouvée confrontée à un environnement complexe qui se caractérise par une économie conjoncturelle et un cadre sociopolitique et sécuritaire incertain.

Acteur économique faisant partie de cet environnement, PARENIN se retrouve confrontée à un facteur risque qui ne cesse de grimper et qui menace son activité de prêt.

C'est dans ce cadre et dans l'objectif de développer une gestion efficace du risque de crédit qu'on a exposé la problématique : « Comment apprécier la capacité d'un emprunteur à rembourser un crédit ?

Afin d'apporter des réponses à cette problématique :

-Nous nous sommes intéressés au processus mis en place par PARENIN pour gérer son activité de prêt depuis la réception d'une demande de crédit jusqu'à la décision du comité de crédit.

Et

- Nous avons cherché à identifier les différentes méthodes et techniques qui sont déployées pour gérer le risque de crédit.

La recherche bibliographique que nous avons effectuée et notre observation des meilleurs pratiques sur le marché financier ont conduit aux conclusions suivantes :

1- Deux approches de techniques prédictives de gestion du risque de crédit sont nécessaires pour évaluer et mesurer le risque :

- Par ses indicateurs de performance, la méthode du scoring nous permet d'identifier et d'évaluer la probabilité de réalisation d'un défaut de paiement de la contrepartie.
- Par l'analyse de ratios de solvabilité, de liquidité générale et de rentabilité, l'analyse financière permet de mesurer le risque de perte en cas de défaillance de paiement par l'emprunteur.

2- Au-delà de cette gestion prédictive par l'évaluation et la mesure du risque, il existe des techniques préventives de la gestion du risque de crédit.

Ses techniques permettent au créancier de se préserver contre le risque de crédit, elles sont généralement recueillies comme gage de garantie (les assurances, les suretés réelles ou les suretés personnelles).

L'assurance-crédit est une technique préventive innovante, elle permet à l'établissement de crédit de limiter, de partager ou de céder le risque de crédit à une tierce partie et ce en sa totalité ou en partie.

3- Un suivi actif du risque de crédit, à appliquer en amont tout au long de la période de crédit est fortement recommandé.

Ce suivi permet d'anticiper le risque de crédit pour mieux le gérer.

Ayons constaté certains écarts entre le résultat de notre étude et la pratique actuelle à PARENIN et dans l'objectif de mieux apprécier et gérer le risque de crédit, nous recommandons :

1- D'intégrer des indicateurs de performance de type financier au niveau du modèle de scoring.

Un indicateur financier permet de mieux évaluer la santé financière de l'emprunteur.

2- De diversifier ses sources d'informations d'analyse financière.

Elle peut avoir recours à des données fournies par des études sectorielles.

3- De pratiquer un suivi actif à son portefeuille de crédit sans être dans l'attente d'un défaut de paiement pour le faire.

Ce stage m'a été très utile pour concrétiser mes connaissances théoriques, j'ai pu développer mon esprit d'analyse et J'ai appris à mettre en concordance les données chiffrées et les éléments factuels.

Par ce travail, nous sommes rendus compte que pour mieux apprécier le risque de crédit :

- Il est nécessaire d'utiliser un ensemble de techniques prédictives et préventives.
- Qu'un Etablissement de crédit peut apporter des améliorations en continu à certaines de ses techniques vu leur caractère simple et dynamique.
- Qu'en dehors des techniques classiques utilisées par la majorité des Etablissements de crédit, il existe bien de nouvelles techniques préventives qui permettent au créancier d'anticiper le risque de crédit en le partageant ou en le cédant à une tierce partie.

Plusieurs types de risques peuvent affecter la survie d'un Etablissement de crédit.

Parmi ses risques, on trouve le risque de crédit appelé également le risque de contrepartie.

S'il existe plusieurs types de risques de crédit, celui de non remboursement représente le risque majeur.

Développer une gestion efficace du risque de crédit est l'objectif de tout Etablissement de crédit.

Cette mission n'est pas aisée, elle dépasse le cadre purement théorique du domaine de la gestion et est étroitement liée à un environnement de plus en plus incertain et de plus en plus mouvant.

Dès lors une question s'impose : Dans quelles mesures l'activité de crédit traditionnelle va-t-elle être modifiée pour mieux s'adapter à son environnement tout en restant efficace ?

Bibliographie

- Bernard, Y. (1996). Dictionnaire Economique Financier .Paris, France : Edition Seuil.
- Boudinot, A. Technique Et Pratique Bancaire. Paris, France : Edition Sirey.
- Cohen, E. L'analyse Financière (4e Ed). Paris, France : Edition Economica.
- Dayan, A. (1999). Manuel De Gestion Financière (volume 2) : Ed.Marketing
- Le journal officiel de la république Tunisienne, l'article 18 de la Loi n° 2016-48 du 11 juillet 2016, relatif aux banques et aux établissements financier.
- Wikipédia. « Etablissement Financier » [En ligne]
<https://journals.openedition.org/aldebaran/69> (consulté le 01 Mars 2019)
- Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales. « La Définition Du Risque »
[En ligne] <https://www.cnrtl.fr/definition/risque> (consulté le 02 Mars 2019)

Table des matières

Premier chapitre : L'approche théorique des différentes méthodes et techniques de la gestion du risque de crédit :	3
Section 1 : Les établissements financiers et leurs métiers :	3
1.1 La définition d'un établissement financier :	3
1.2- Les activités d'un établissement financier :	3
Section 2 : Le crédit et la notion de risque :	4
2.1- La définition du crédit :	4
2.2- La notion du risque :	5
2.3- La définition du risque de crédit :	5
2.3.1- Le risque de non remboursement :	6
2.3.2- Le risque d'immobilisation :	6
2.4- Les facteurs influençant le risque de crédit :	7
2.4.1- Les facteurs endogènes :	7
2.4.2- Les facteurs exogènes :	7
Section 3 : Les techniques de la gestion du risque de contrepartie :	8
3.1- Les techniques prédictives de la gestion du risque de crédit :	8
3.1.1- Le rating :	8
3.1.2- L'analyse financière :	9
3.1.3- Les techniques quantitatives :	10
3.1.4- La technique de tarification du risque de crédit :	10
3.2- Les techniques préventives de la gestion du risque de crédit :	11
3.2.2- L'assurance-crédit :	11
3.2.3- Les syndicats :	12
3.2.4- Les dérivés de crédits :	13
Conclusion du premier chapitre:	13
Deuxième chapitre : présentation et analyse de la gestion du risque de crédit à PARENIN :	17
Section 1 : Historique et présentation de PARENIN :	18
Section 2 : La Division agricole et son activité :	19
2.1- La Division Agricole de PARENIN :	19

2.2- L'activité de la Division Agricole :	20
Section 3 : Le dossier de crédit :	21
3.1- La facture pro-forma :	21
3.2- La fiche de renseignement :	21
3.6- Les documents économiques :	23
3.7- Les documents fiscaux :	23
3.8- Le rapport de l'agent :	23
Section 4 : Le comité de crédit :	24
Section 5 : Les techniques de la gestion du risque utilisées au sein de PARENIN :	27
5.1-La diversification du portefeuille :	27
5.2-Le scoring :	27
5.3-L'assurance :	28
5.4-L'analyse financière :	28
5.5-Le cautionnement solidaire :	29
5.6-Le nantissement :	30
5.7-L'hypothèque :	30
Conclusion du deuxième chapitre:	31
Les écarts et les recommandations :	32
1-Le choix des indicateurs :	32
2-La diversification des sources d'informations :	33
3-La diversification des techniques prédictives :	33
4-Le suivi du crédit :	34
CONCLUSION GENERALE	37
Bibliographie	40