

SOMMAIRE

Liste des Abréviations

Liste des Figures

Liste des Tableaux

Introduction1

Partie I : Les Banques Primaires : leurs caractéristiques3

Chap I : Les principaux rôles de la Banque3

Chap II : Les divers ressources et emplois de la Banque6

Chap III : Les diverses contraintes de la Banque sur l'octroi de crédits10

**Partie II : L'analyse critique et les contraintes sur les principales étapes de l'octroi de
crédit.....15**

Chap IV : Les besoins de financement de l'Entreprise15

Chap V : La demande de crédits bancaires20

Chap VI : L'étude du dossier de crédits33

Chap VII : Le fonctionnement des crédits44

Partie III : Les suggestions proposées72

Chap VIII : Les suggestions au niveau des Banques Primaires72

Chap IX : L'intervention des divers Etablissements Financiers..... 80

Chap X : La régulation des coûts des ressources 82

Conclusion85

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

AUTRES DOCUMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS

| | |
|-------|--|
| AON | : Appel d'Offre Négatif |
| AOP | : Appel d'Offre Positif |
| ASM | : Avance sur Marchandises |
| ASP | : Avance sur Produits |
| BCM | : Banque Centrale de Madagascar |
| BFR | : Besoins en Fonds de Roulement |
| BTA | : Bon du Trésor par Adjudication |
| CAF | : Capacité d'Autofinancement |
| CGA | : Centre de Gestion Agréé |
| C.RO | : Coefficient de Réserve Obligatoire |
| CSBF | : Commission de Supervision Bancaire et Financière |
| CT | : Court Terme |
| DAT | : Dépôts à terme |
| EBE | : Excédent Brut d'Exploitation |
| FDGM | : Fonds de Garantie Malgache |
| FPD | : Fonds Propres Disponibles |
| FRNG | : Fonds de Roulement Net Global |
| LT | : Long Terme |
| MID | : Marché Interbancaire de Devises |
| MT | : Moyen Terme |
| OCD | : Ouverture de crédit documentaire |
| PFD | : Plus Fort Découvert |
| PME | : Petites et Moyennes Entreprises |
| PMT | : Prêt à Moyen Terme |
| QM | : Quasi-Monnaie |
| RN | : Résultat Net |
| RO | : Réserve Obligatoire |
| TBB | : Taux de Base Bancaire |
| T.CR | : Taux d'intérêts créditeur |
| T.DB | : Taux d'intérêts débiteur |
| T.DIR | : Taux Directeur de la Banque Centrale |
| TN | : Trésorerie Nette |
| VA | : Valeur Ajoutée |

LISTE DES FIGURES

| | |
|--|----|
| Figure n° 1 : Evolution des crédits bancaires..... | 29 |
| Figure n° 2 : Evolution des crédits de fonctionnement..... | 54 |

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|--|----|
| Tableau n° 1 : Evolution des encours de dépôts..... | 6 |
| Tableau n° 2 : Evolution des encours de dépôts en proportion | 6 |
| Tableau n° 3 : Evolution des divers Taux d'intérêts | 64 |
| Tableau n° 4 : Evolution des divers Taux du Marché Monétaire Interbancaire | 67 |
| Tableau n° 5 : Estimation d'évolution des divers Taux d'Intérêts..... | 83 |
| Tableau n° 6 : Proposition de divers Taux d'Intérêts..... | 84 |

Introduction

Depuis de longue date, les Banques entretiennent des rapports de coopérations avec les Entreprises. Principalement fondés sur l'allocation de capitaux, ceux-ci ne sont pas exempts d'aspects où les divers intérêts priment, puisque les Entreprises elles-mêmes souhaitent choisir la partition qui leur plaît, alors que la Banque est tentée de marquer la mesure avec ses propres moyens de contrôle.

Dès lors, le délicat problème de l'équilibre des risques et des profits a trouvé, au fil des années, des réponses très divergentes.

Aussi, pour se créer et se développer, les Entreprises ont besoin de ressources financières, un besoin d'investissements dans un premier temps, suivi d'un besoin de fonctionnement par la suite. Toutefois, leurs Fonds Propres ainsi que leur autofinancement ne sont jamais suffisants, qu'elles devront toujours se tourner vers la Banque, pour acquérir le financement complémentaire nécessaire dont elles ont besoin, afin qu'elles puissent tourner régulièrement et produire.

Les concours bancaires, formés généralement de crédits bancaires, sont la manifestation idéale de ce complément de financement. Mais les acquérir n'est pas chose facile pour les Entreprises, étant donné que plusieurs contraintes leur font obstacles, depuis la formulation de la demande jusqu'au terme des remboursements. Ces contraintes existent tant en amont du processus-même, c'est-à-dire au niveau des Banques, également au cours de la demande et de l'utilisation des crédits par les Entreprises, et enfin en aval du processus, se rapportant aux divers Agios bancaires, dont les intérêts, frais et commissions.

Ainsi, d'après notre analyse personnelle, l'intérêt de l'étude consiste à connaître les contraintes de la Banque relatives aux crédits, ainsi que celles se rapportant aux Entreprises, et ce afin de pouvoir donner des solutions valables, pour que les crédits soient obtenus beaucoup plus facilement, utilisés rationnellement avec des Agios bancaires également abordables et compréhensibles.

Et c'est après avoir pris connaissance de ces données initiales, lesquelles vont nous servir comme point de départ, que nous allons essayer d'apporter une analyse critique sur la pratique, tant en amont qu'en aval de tout le processus des crédits bancaires.

Enfin, comme outil d'aide à des décisions, nous essaierons d'apporter nos suggestions d'une manière très pratique, face à ces contraintes rencontrées, afin que les crédits soient

utilisés d'une manière rationnelle, conformément aux activités des Entreprises, et aux prix également accessibles et maîtrisables.

Aussi, la problématique que nous poserons dans ce thème, est la suivante :

« l'Entreprise peut-elle facilement accéder au crédit bancaire ? »

Consécutivement, nous essaierons d'éclaircir le problème, et d'y apporter les suggestions que nous jugeons accessibles et réalisables, et lesquels seront portés uniquement sur les crédits domestiques à court terme, c'est-à-dire aux crédits courants des Entreprises.

En tant qu'hypothèse de départ, notre méthodologie de travail consiste d'abord à avoir une certaine vision sur les diverses contraintes internes de la Banque, lesquelles ont des répercussions sur l'utilisation des crédits par les Entreprises, avoir également une certaine connaissance sur l'ensemble des crédits octroyés par la Banque, mais que les Entreprises ignorent pratiquement, et enfin avoir une certaine idée sur les coûts des crédits, formés des intérêts et commissions, et que les Entreprises n'ont jamais maîtrisés.

Et c'est pour cette raison que nous avons choisi le thème : « ***Les diverses contraintes des crédits bancaires aux Entreprises*** », afin que nous puissions apporter nos réflexions et nos suggestions pour améliorer l'octroi et l'utilisation des crédits bancaires aux Entreprises.

Le présent mémoire comprendra trois parties. La première partie sera consacrée aux diverses caractéristiques de la Banque, à savoir son rôle, ses divers ressources et emplois, et ses contraintes sur l'octroi des crédits. La seconde partie traitera de l'analyse des principales étapes de l'octroi et de l'utilisation des crédits, laquelle sera renforcée par une analyse critique de chaque étape, ainsi que ses diverses contraintes. La dernière partie portera sur les suggestions proposées, tant au niveau de la Banque et au niveau d'autres Etablissements Financiers, qu'au niveau des Entreprises.

Partie I : Les Banques Primaires : leurs caractéristiques

En tant qu'Institutions Financières très spécialisées, les Banques ont plusieurs fonctions très diversifiées, et dont la principale se fonde sur leur rôle d'« intermédiaire financier », et laquelle s'articule systématiquement sur leur fonction d'opérateurs dont l'allocation de capitaux. Toutefois, les activités bancaires s'étendent encore sur plusieurs domaines, mais nous nous limitons à cette dernière pour cette étude.

Chap I – Les principaux rôles de la Banque

Bien que la Banque joue plusieurs rôles dans son domaine d'activité, nous nous limitons ici dans son rôle d'intermédiaire financier, soit l'activité de collecte de dépôts du public, et de faire de ces dépôts des crédits aux autres clients, également de son rôle directement en relation avec ses activités de pourvoyeurs de capitaux. Le domaine de tout ce qui est des relations avec l'extérieur ne sera pas pris dans cette étude.

A – L'intermédiation financière

La Banque est un intermédiaire financier, c'est-à-dire qu'elle se trouve entre deux entités opposées l'une à l'autre, dont la première est celle qui dispose d'un excédent de liquidité et qui voudra la placer à la Banque, et l'autre, celle qui est en quête de liquidité, et trouve que seule la Banque pourra lui en procurer.¹

Toutefois, même sans l'intervention de la Banque, des agents économiques qui ont également dégagé une épargne, peuvent être prêteurs, puisqu'ils ont une capacité de financement. Les autres agents qui ont une insuffisance de Trésorerie, seront les emprunteurs, puisqu'ils ont un besoin de financement. Ce circuit de capitaux se passe sur le Marché direct des capitaux; c'est pour cela que l'on prend d'habitude de le nommer « la finance directe ».

Les agents en quête de financement émettent ainsi des Titres négociables à court ou à moyen terme, ouverts au public, et susceptibles de financer tous les besoins de capitaux à toutes échéances. A l'occasion de ces opérations, les prêteurs et les emprunteurs se mettent d'accord sur le montant, le prix dont le taux d'intérêt et sur la durée du financement

¹ BURGARD J J « La Banque de France » (1991), Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, pp 31-32

Et il est logique que le degré de risque encouru sur le marché, sera supporté intégralement par le prêteur.

Par contre, à l'occasion de l'« intermédiation financière », c'est la Banque qui supportera le risque sur les crédits octroyés, ou sur les cautions bancaires qu'elle a acceptées. C'est pour cette raison qu'avant de procéder à l'accord de crédit ou de caution, la Banque doit procéder à une analyse formelle du dossier du client, demander des renseignements sur sa solvabilité, afin que le risque soit le minimum possible. La « division des risques² » fait également partie des instruments pour limiter le risque de la Banque. Aussi, c'est pour pouvoir surmonter ces risques que la Banque affecte des Taux d'intérêts aux crédits octroyés. Et le Taux d'intérêt est justement le « prix du risque de la Banque ». C'est pour cela que lorsque le risque est élevé, soit à cause de la nature même du crédit, soit à cause du risque affecté à la solvabilité même du client, le Taux d'intérêt appliqué sera également plus élevé, et inversement.

Mais de l'autre côté, les déposants bénéficient également d'un revenu, fonction du niveau de leurs dépôts et de la durée de placement, le Taux d'intérêt créditeur, en tant que prêteurs, même d'une manière informelle, bien qu'ils ne supportent même pas le risque de l'emploi de leurs dépôts, risque toujours supporté par la Banque. En effet, c'est cette dernière qui engage sa responsabilité à l'occasion des opérations de crédits qu'elle octroie à travers ces dépôts.

Enfin, la prestation de divers services bancaires destinés aux Entreprises ou aux particuliers, fait également partie de la fonction de l'intermédiation financière.

B – Les divers Services bancaires

La relation entre la Banque et son client, marquée par la multiplicité des Services, se ressent également de la qualité de confiance qu'elle cherche à déterminer. En effet, la Banque offre une multitude de Services, allant du Service Caisse auquel la manipulation d'espèces est de mise, aux autres Services de traitements des différentes valeurs, dont le chèque, le virement, les effets de commerce, le change et autres, sans oublier le Service Clientèle et de Marketing, très actif de nos jours, et jouant un rôle probant pour la Banque. Si un client s'approche d'une Banque, c'est généralement pour un Service bancaire bien défini.

² PRISSERT P, (1991)« *Analyse et dynamique du marché des capitaux* », Paris, Collection CFPB ITB, La Revue Banque Editeur

Dès lors, une certaine durée caractérise cette relation entre Banque et clientèle, à laquelle la relation se développe le plus souvent dans le long terme.

Quant aux effets externes de l'activité bancaire, ils permettent aux économistes d'affirmer que les Banques jouent, globalement, un rôle économique assez extraordinaire dont l'Etat ne peut se désintéresser.

Par la gestion des moyens de paiement, les Banques ont inévitablement pour clients, la quasi-totalité des autres agents économiques. L'octroi de crédit, certes, fait généralement partie du Service clientèle, mais dont l'activité est très active, même si c'est risqué. Pratiquement, ce sont les guichets de Banque ou les Agences de Banque qui assurent les divers Services bancaires, étant donné que pour le client, c'est la Banque de proximité. Il peut y avoir soit des guichets permanents, soit des guichets non permanents, soit des guichets spécialisés, soit des guichets automatiques et dont l'ouverture a été justifiée par de multiples raisons.

Chap II : Les divers ressources et emplois de la Banque

En tant qu'intermédiaires financiers, les Banques reçoivent les dépôts du public lesquels constituent la plus grosse partie de leurs ressources, et en consentent des crédits, formant leurs principaux emplois. Mais à titre complémentaire, elles peuvent également recourir sur le Marché Monétaire Interbancaire, si la liquidité perçue initialement s'avère insuffisante.

A – Par l'intermédiation financière

Pratiquement, ce sont les Entreprises ainsi que les particuliers et les ménages qui déposent surtout leur argent à la Banque. Ces dépôts peuvent se présenter sous plusieurs formes, soit sous forme de dépôts à vue, de comptes d'épargne ou de dépôts à terme. Ce sont les premières formes qui représentent les principaux dépôts reçus par les Banques, en terme de proportion, et dont les tableaux ci-après nous montrent l'évolution des encours moyens de dépôts.

Tableau n°01 : Evolution des encours de dépôts (en millions d'Ariary)

| Rubriques | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Encours moyens de dépôts à vue | 1 270 325 | 1 465 325 | 1 616 115 |
| Encours moyens de DAT | 293 100 | 424 210 | 526 210 |
| Total encours moyens de dépôts | 1 563 425 | 1 889 535 | 2 142 325 |

Source BCM³

Tableau n°02 : Evolution des encours de dépôts en proportion

| Rubriques | 2007 | 2008 | 2009 |
|--|------|-------|-------|
| Proportion encours moyen de dépôts à vue | 81% | 77,5% | 75,5% |
| Proportion encours moyen de DAT | 19% | 22,5% | 24,5% |
| Total encours moyen de dépôts | 100% | 100% | 100% |

Source : synthèse de l'auteur

³ Bulletin de la BCM n°13 Sept 2009 p 37 . n°14 Mars 2010 p 35 ;
Bulletin d'information et de statistiques de la BCM n°72 Sept 2009 p 9 ; n°74 Mars 2010 p 9

Nous constatons sur ces tableaux que ce sont les dépôts à vue qui occupent encore la place prépondérante sur l'ensemble des dépôts des Banques Primaires, bien que leur proportion ait régressée de 81% à 75,5% de l'ensemble des dépôts de 2007 à 2009.

Nous remarquons également que les dépôts à terme ont gagné de plus en plus en terme de proportion, par rapport à l'ensemble des dépôts, faisant 24,5% en 2009 contre 19% en 2007, et ce au détriment des dépôts à vue, les déposants étant stimulés de plus en plus vers les dépôts à terme, faisant suite d'une part à une manifestation d'une surliquidité, et d'autre part à une sécurisation du placement, tout en étant plus rémunérateur grâce aux intérêts créditeurs perçus, en l'occurrence pour les placements en BTA.

Ces divers dépôts serviront de ressources internes de la Banque, pour les divers prélèvements de la clientèle d'abord, et pour en faire des crédits aux autres clients par la suite. Il est à signaler que d'après l'orthodoxie financière, les dépôts à vue, c'est-à-dire les dépôts à court terme, serviront beaucoup plus au financement des crédits à court terme également, à savoir les crédits de fonctionnement pour les Entreprises et les crédits pour la consommation en ce qui concerne les ménages et les particuliers. Les dépôts à terme par contre, seront affectés aux crédits à moyen et long terme, c'est-à-dire à des crédits d'investissements, leur vocation naturelle. Toutefois, il existe le phénomène de la « Transformation », laquelle consiste à financer des crédits d'investissements, à plus ou moins long terme, mais par des dépôts à vue, c'est-à-dire des ressources à court terme, mais lesquelles demeurent stables. Cette pratique est possible, mais demeure encore dans une moindre mesure, et accompagné de plusieurs conditions.

En somme, les clients des Banques se trouvant fréquemment à la fois ou successivement déposants et emprunteurs, c'est-à-dire selon l'expression des Banquiers : « des deux côtés du Bilan », leurs relations avec la Banque sont complexes, sur le plan psychologique comme sur le plan financier.

Par ailleurs, ces diverses ressources en provenance des dépôts de la clientèle, sont supposées les meilleures pour la Banque, en terme de coût.

En effet, elles demeurent les ressources où les coûts sont les moindres, ainsi que le risque encouru, par rapport aux autres ressources accessibles seulement sur le Marché Monétaire Interbancaire, et dont les coûts sont beaucoup plus élevés, et les conditions d'acquisition, beaucoup plus difficile également, généralement assorties de contreparties dont des Titres de créance comme les BTA en guise de garanties.

B – Sur le Marché Monétaire Interbancaire

1) Son fonctionnement

Le Marché Monétaire Interbancaire, faisant partie du Marché des Capitaux, est un marché réservé uniquement aux Banques et assimilées, et au Trésor Public en tant que Banque de l'Etat. Ce marché ne fonctionne qu'aux jours ouvrés, et dont tous les participants ont un représentant, lors de leur réunion journalière auprès de la Chambre de Compensation de la Banque Centrale. Toutefois, quelles que soient les approches, deux formes d'interventions sont traditionnellement appliquées, soit que les Institutions Financières vont s'efforcer de retrouver par un emprunt, la liquidité Banque Centrale qui leur est nécessaire pour faire face aux « fuites » vers d'autres Institutions Financières, ou aux « fuites » en billets de Banque, consécutives à l'octroi de crédits aux clients ; soit qu'elles vont placer par contre la liquidité Banque Centrale inutilisée, lorsque l'accord de crédits appliqué est inférieur aux ressources.

Il est à souligner que la Banque Centrale est partie prenante à ce marché, soit pour fournir de la liquidité en cas d'insuffisance du marché, soit d'en résorber dans le cas inverse, et ce, afin d'influencer le Taux d'intérêt du marché, jusqu'à un niveau qu'elle juge souhaitable dans le cadre de sa Politique Monétaire.

En somme, le Marché Monétaire Interbancaire est caractérisé par la nature des intervenants mêmes, dont la Banque Centrale, les Banques Primaires et le Trésor Public, et non par celle des produits qui s'y traitent. Les Taux observés correspondent ainsi à des placements ou Titres de durée initiale allant de 24h à un an. Les opérations peuvent prendre des formes très diverses, emprunts ou prêts en blanc, prises de Titres en Pension.

Il est ainsi logique que, à qualité de signature égale, une opération en blanc sera plus onéreuse pour l'emprunteur qu'une opération gagée sur des Titres. Pour ces dernières, la qualité de l'émetteur (Trésor Public ou autre), du fait de la solvabilité qu'il présente, peut également jouer sur le coût de la transaction.

Différentes formes de refinancements peuvent être offertes, soit entre les Banques Primaires elles-mêmes, soit par l'intermédiaire de la Banque Centrale, le cas échéant, vu que les modalités et les Taux d'intérêts appliqués à la première approche sont plus abordables, alors que celles avec la Banque Centrale sont plus compliquées et éventuellement plus coûteuses. Il est toutefois à remarquer que ces différents marchés, sont des marchés très organisés au niveau du Marché Monétaire Interbancaire.

2) Les différentes formes d'interventions

D'après nos expériences professionnelles, il existe différentes formes d'interventions et dont les plus pratiquées sont :

- l'Appel d'Offre Positif (AOP), mis en place par la Banque Centrale sur la base de ses prévisions du niveau de liquidité du système, en faveur des Banques en situation d'insuffisance de liquidité qui veulent obtenir le maximum de financement sur ce marché;

- l'Appel d'Offre Négatif (AON), est par contre accordé aux Banques en situation d'excédent de liquidité, et voulant vendre cette monnaie excédentaire sur le Marché Interbancaire ;

- l'Open Market qui consiste pour la Banque Centrale à vendre sur le Marché Interbancaire, des Titres de créance, dont des BTA, qu'elle a acquises précédemment, afin d'exercer une ponction sur les disponibilités du marché, au cas où il y a une abondance monétaire sur ce marché. Au contraire, elle se porte acheteur, dans le cas inverse, pour alimenter le marché en disponibilité, et tout ceci afin de maintenir un Taux d'intérêt à peu près constant au moment où les besoins des Banques sont particulièrement aigus, et où l'intensité de la demande de monnaie provoquerait un renchérissement de celle-ci ;

- la mise en Pension de deux à dix jours par exemple, consiste aux Banques Primaires de céder à titre temporaire à la Banque Centrale, des Titres de créance dont des BTA sur le Marché Interbancaire, au cas où elles ont une insuffisance de liquidité, et ce, lorsque les recours auprès de ce Marché sont épuisés ou insuffisants. Les actions de la Banque Centrale sont toujours destinées à réguler les fluctuations du Taux de l'argent, au jour le jour, lorsque celles-ci ne paraissent pas conformes à la politique qu'elle entend mener.

Chap III – Les diverses contraintes de la Banque sur l’octroi de crédits

Nous avons déjà décrit précédemment le rôle et les diverses activités classiques de la Banque, auxquelles des contraintes internes et externes devront être relevées.

Toutefois, notre étude ne se basera que sur les contraintes internes, et directement en rapport à l’octroi de crédits.

A – Les Banques Primaires en tant que Banques Commerciales

D’après nos expériences professionnelles, la plupart des Banques Primaires qui existent à Madagascar sont toutes des Banques Commerciales, c’est-à-dire des Banques non spécialisées, mais « Banques à tout faire ». Ces Banques Commerciales sont ainsi des Banques « généralistes » ou « polyvalentes », que ce soit en terme de dépôts qu’en terme de crédits. En effet, elles font des dépôts à vue, des dépôts d’épargne assimilés à des dépôts à vue, et des dépôts à terme.

Mais ce sont les dépôts à vue qui priment par rapport aux dépôts à terme.

Consécutivement, elles octroient également des crédits à court, à moyen et à long terme. Et naturellement, ce sont également les crédits à court terme, ou crédits de fonctionnement pour les Entreprises, qui tiennent la première place par rapport aux crédits à moyen et long terme, qui sont des crédits d’investissements, d’après l’orthodoxie financière. Bien que la « Transformation », soit appliquée par les Banques, c’est-à-dire l’utilisation des ressources à court terme pour en faire des emplois à moyen et long terme, cela reste encore très restreint par rapport à l’ensemble des crédits d’investissements octroyés.

B– La mesure et le contrôle des divers risques

1) La réglementation bancaire

Dans son ensemble, le secteur bancaire est toujours assujéti à une réglementation stricte se rapportant aux différents aspects de son environnement et de son fonctionnement, dont les conditions sur ses activités, sur ses opérations, et sur les normes standards de prudence et de gestion.

A Madagascar, c’est la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) qui est l’organisme compétent chargé de l’élaboration des textes réglementaires, ainsi que de la supervision des Etablissements de crédit, dont les Etablissements financiers.

Et c'est en vertu de l'article 35 de la loi 95-030 du 22 Février 1996, que la CSBF a pour mission de veiller à la bonne gestion des Etablissements de crédit.

Et c'était dans le cadre du processus de libéralisation de l'économie engagé en 1985, que l'on a procédé à la refonte de la législation bancaire.

Elle a été réalisée par l'ordonnance n°88-005 du 18 Avril 1988 portant réglementation bancaire. La refonte était également nécessaire, d'une part, pour mieux accompagner la libéralisation de l'économie, et, d'autre part la loi 94-004 portant Statuts de la Banque Centrale de Madagascar sert de corollaire à cette ordonnance.

Ainsi, la loi n°95-030 relative à l'activité et au contrôle des Etablissements de crédit, promulguée le 02 Février 1996, a redéfini le cadre légal des activités bancaires à Madagascar.

Toutefois, la réglementation et la supervision des Etablissements de crédits ont connu plusieurs évolutions.

2) Les divers risques rencontrés

La gestion bancaire ainsi que l'analyse de son activité ont permis de la situer dans l'environnement économique général, et d'avoir une approche des risques auxquels elle est exposée. En effet, les risques auxquels s'expose un Etablissement de crédit, se présentent de diverses natures: il y a le risque propre à la Banque et le risque clientèle.

a) Le risque interne à la Banque

Il y a d'abord *le risque d'insolvabilité*⁴ de l'Etablissement lui-même, lequel n'est autre d'une manière générale, que le résultat de la concrétisation d'autres risques. Ce risque pourra mettre en péril l'existence même de la Banque concernée. Mais il est très rare de rencontrer ce type de risque.

Toutefois, afin de se préserver du risque d'insolvabilité du client, le régulateur du système bancaire et financier a mis en place les règles de *division des risques*. Cette dernière a pour objet de répartir les risques, de telle sorte que la loi des probabilités réduise au minimum les défaillances des bénéficiaires de crédit en raison de leur dispersion.

Aussi, il est de bonne gestion de diviser ces risques, afin de ne pas être trop engagé sur un même débiteur ou groupe de débiteurs. Ce principe va au-delà de l'appréciation individuelle de la qualité des bénéficiaires de crédit.

⁴ PRISSERT P (1991) « *Analyse et dynamique du marché des capitaux* », Paris, Collection CFPB ITB, La Revue Banque Editeur, pp 310-311

En effet, la réglementation bancaire impose une limite aux engagements sur un même bénéficiaire, limite calculée sur la base du montant des Fonds Propres Disponibles (FPD) de l'Etablissement de crédit. Actuellement, les Banques doivent faire une déclaration des grands risques, c'est-à-dire de l'ensemble de tous les risques de la Banque dépassant les 15% de ses FPD. Toutefois, un plafond de 35% est en tout état de cause à respecter par client ou groupe de clients. Quant à la pondération des risques, à chaque catégorie de risque est attribuée une pondération. Ainsi, d'après nos expériences professionnelles, les concours sont retenus pour une quotité variable selon la qualité du risque (Découvert ou Avance garantie par exemple), ou selon le rôle pour l'économie nationale (exportation par exemple), ou selon la garantie offerte pour une hypothèque par exemple, le Taux de pondération des risques étant pris pour 75% au lieu de 100%. Par contre, pour une créance faisant suite à un *crédit en blanc*, tel que le Découvert, ce Taux est pris généralement pour 100%.

Quant aux risques dépassant les 15% de leurs FPD, il s'agit des grands risques calculés après pondération.

Vient ensuite le *risque d'illiquidité*⁵, lequel est un problème de liquidité spécifique aux Etablissements de crédit. Il trouve son origine dans le risque d'immobilisation, lequel est né au moment où le crédit est consenti, et persiste pendant toute la durée de ce crédit, même si son remboursement ne paraît pas devoir faire de doute à l'échéance qui a été convenue.

Aussi, le rapport de division des risques vise également à protéger la solvabilité de la Banque. Il agit au regard, non de l'ensemble de ses risques, mais des plus importants d'entre eux seulement.

C'est ainsi que des normes réglementaires de division des risques doivent être respectées. Cette réglementation n'est que la traduction des différentes règles prudentielles auxquelles tout Etablissement de crédit doit se conformer.

Divers ratios, dont les *ratios prudentiels*⁶ ont été mis en place, afin de cerner le risque financier par une confrontation entre la contribution des Fonds Propres et l'emploi auquel ils sont affectés. Ainsi, il y a le *Ratio de Solvabilité*, lequel repose sur le principe selon lequel l'indication de la solidité d'une Banque est le montant de ses Fonds Propres rapportés aux risques auxquels elle est exposée. En effet, les pertes ne doivent pas venir compromettre la capacité de l'Etablissement à faire face à ses exigibilités à savoir : les dépôts de la clientèle, ou les emprunts de toutes natures.

⁵ MANCHON E (1990) « *Analyse bancaire de l'entreprise-Méthodologie* », Paris, Collection CFPB ITB pp 196-198

⁶ BURGARD J J « *La Banque de France* » (1991), Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, pp 102-105

Parmi les problèmes de la sécurité, il convient de rappeler certains aspects qualitatifs dont l'appréciation du risque de signature, ou risque lié à la personnalité même du client.

Par exemple, un concours accordé à un client peut être très risqué pour la Banque prêteur, si jamais le client est défaillant, à moins que la Banque ait pris des mesures au préalable.

Pour un autre exemple, un concours d'un même type de crédit octroyé à deux clients différents, peut être très risqué pour l'un des clients dont le risque de défaillance est élevé, à moins que la Banque ait également pris des mesures au préalable.

Le risque d'illiquidité consiste pour la Banque, à se trouver dans l'obligation de faire face au retrait des dépôts, alors qu'elle les a utilisés pour consentir des crédits, même très sûrs, à des emprunteurs. Ce risque est ainsi un risque exclusif à la Banque.

Aussi, il est d'une nécessité impérieuse de réduire au minimum ce risque, autrement dit de se réserver la possibilité de faire face aux retraits des dépôts sans délai, avec une distribution aussi large que possible des crédits répondant aux besoins de la clientèle.

En effet, pour la Banque, la nature des fonds prêtés ne ressemble pas à ceux des autres prêteurs, étant donné que ses moyens de paiement n'appartiennent pas généralement à la Banque. Ils proviennent pour la plupart, des dépôts de la clientèle, c'est-à-dire appartenant à des tiers. En effet, ces derniers peuvent en demander à tout instant le remboursement.

Il y a également *le risque de transformation*, lequel est presque similaire au risque d'illiquidité. Toutefois, *la transformation* consiste pour la Banque à affecter des ressources courtes à des emplois d'une durée plus longue, c'est-à-dire faire des crédits d'investissements à partir des dépôts à vue de la clientèle. Ce *risque de transformation* résulte également de la fonction d'intermédiation de la Banque, laquelle est toujours la conséquence de l'affectation de ressources d'une certaine durée à des emplois d'une durée différente.

En effet, la politique de *transformation* a un impact sur la structure même du Bilan de la Banque, et sur l'équilibre de ses Actifs et de ses Passifs. C'est pour cela qu'apparaît le *risque de Taux*; ce risque peut à la fois engendrer le risque d'illiquidité, à cause de l'asymétrie d'échéances. Et le *risque de Taux* résulte du fait de l'utilisation par exemple d'un Taux fixe pour les ressources, et d'un Taux variable pour les emplois, alors que la conjoncture est à la baisse des Taux.

En somme, toutes ces dispositions légales ou réglementaires ont pour objet d'orienter l'activité bancaire dans des règles qui visent à garantir les déposants, et plus généralement l'ensemble des clients, dans toute la mesure du possible, contre une défaillance bancaire et également aux fins de préserver le patrimoine, notamment financier de l'Etablissement de crédit.

Il est à souligner que la *Supervision bancaire* repose sur un dispositif formé par la Réglementation bancaire composée des normes prudentielles et des normes de gestion. En effet, l'organisme de Supervision bancaire procède par des contrôles sur pièces (états déclaratifs périodiques), et par des contrôles sur place afin de voir ce qu'il y en est exactement.

b) Le risque clientèle

Le risque d'insolvabilité du client est réputé être le risque principal de la Banque.

En effet, l'appréciation de la qualité des emprunteurs est l'une des principales responsabilités de la Banque, puisque le risque relatif aux crédits et aux engagements par signatures constitue le risque fondamental de toute activité bancaire. Ce risque d'insolvabilité ou de non remboursement, fait partie de la notion de « sécurité » des emplois de la Banque.

C'est pour cela que tous les emplois risqués doivent faire l'objet d'une analyse préalable approfondie par des spécialistes, les analystes financiers, afin de connaître la qualité des débiteurs, leur capacité de remboursement, les garanties proposées.

C'est pour cette raison que la Banque prend toujours la disposition de demander des garanties, surtout si elle doute de la qualité de son client (dont les clients de la catégorie 4 et 5), ou de la pérennité de l'engagement, puisque le risque s'accroît également avec la durée du crédit consenti. C'est ainsi que des garanties réelles seront imposées dans le cas de ces derniers, mais seulement des garanties par signatures des dirigeants, dans le cas où l'estimation de leur solvabilité ne présente aucune doute, donc très peu de risque pour la Banque (cas des clients de la catégorie 1 et 2).

Consécutivement, du point de vue de la Banque, la défaillance d'une affaire n'a qu'un résultat : le crédit accordé ne sera pas remboursé, ou l'engagement par signature sera honoré par la Banque, et cette dernière devra se préoccuper de l'amortissement de sa perte éventuelle.

Ainsi, après avoir vu de manière succincte les diverses caractéristiques de la Banque, nous allons porter dans la seconde Partie de cet ouvrage une analyse critique de tout le processus, ainsi que les diverses contraintes auxquelles il est attaché.

Partie II : L'analyse critique et les contraintes des principales étapes de l'octroi de crédits

L'octroi de crédits bancaires passe par diverses étapes, tant au niveau de l'Entreprise qu'au niveau de la Banque. L'Entreprise formule sa demande, et la Banque procède à son étude afin de pouvoir apprécier la bancabilité de l'affaire, et accorder les lignes de crédits estimées nécessaires.

Chap IV : Les besoins de financement de l'Entreprise

Pour se créer et se développer, les Entreprises ont besoin de ressources financières, c'est-à-dire des besoins de capitaux. Ce sont des besoins d'investissement d'abord, et des besoins de fonctionnement par la suite. La Banque joue un grand rôle dans ce processus de financement, étant donné que l'autofinancement des Entreprises n'est jamais suffisant.

A- Les besoins d'investissements

Les Entreprises ont en effet besoin de capitaux pour s'équiper, c'est-à-dire pour se doter des terrains et des bâtiments nécessaires à leur exploitation, et constituer leur outillage. Mais cet équipement de base étant constitué, il leur faut encore des capitaux pour le moderniser et le développer, puisque la promotion industrielle et commerciale est un impératif absolu dans notre monde moderne, en raison de l'accélération du progrès technique d'une part, ainsi que de la préservation de sa part de marché d'autre part. Toutefois, il est à signaler que ces besoins diffèrent selon le secteur d'activité de l'Entreprise. En effet, ils sont beaucoup plus importants pour les Entreprises fortement capitalistiques, à savoir celles pour les investissements agricoles ou industrielles, ou encore celles nécessitant d'énormes frais de recherche et de développement, comme dans le domaine de la pharmacologie, ou de la technologie de pointe dont l'informatique et l'électronique.

Par ailleurs, les récentes crises économiques, financières et sociales qui ont bouleversé presque la plupart des Pays, et Madagascar en particulier, ont remis en cause une bonne partie des investissements réalisés. Il en résulte la nécessité d'un grand effort d'investissements des Entreprises afin de pouvoir les réhabiliter et les mettre de nouveau sur pied.

Aussi, un plan global d'investissements devra être établi, mais dont les aspects techniques seront à revoir selon les secteurs d'activité à financer.

B- Les besoins de fonctionnement

Une fois l'Entreprise en marche, elle a aussi besoin d'autres financements pour son exploitation courante. Ces besoins varient selon le secteur d'activité de l'Entreprise, et reflètent beaucoup plus directement l'ensemble des contraintes de production et de commercialisation de l'affaire. En effet, l'Entreprise fabrique et vend. Mais fabriquer, c'est sortir quotidiennement de l'argent, en salaires, en besoins en fonds de roulement, et en dépenses multiples. Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de fabrication ou d'exploitation, et de stockage. Leur variation d'amplitude est généralement fonction du caractère plus ou moins saisonnier de l'activité, du rythme plus ou moins régulier des entrées et des sorties de fonds au jour le jour, ainsi que de phénomènes accidentels ou imprévus, tels les retards de livraison ou de facturation. Mais il est à remarquer également que les rentrées de fonds n'équilibrent pas nécessairement et à chaque instant les sorties de fonds. Il y a des jours où ce sont les caisses de l'Entreprise qui sont abondamment garnies ; il y a au contraire des situations où ce sont les décaissements qui l'emportent. Aussi, l'Entreprise a besoin à tout moment d'une aide pour combler ces creux passagers de Trésorerie.

Généralement, elle fait appel aux crédits bancaires, au-delà de son propre autofinancement.

Et ce sera sur ces crédits à court terme, ou crédits de fonctionnement, que notre étude se portera, dans le présent mémoire.

C – L'analyse critique et les contraintes sur les besoins de financement de l'Entreprise

Créer une Entreprise revient plutôt à investir d'énormes sommes d'argent. Mais les ressources pourraient déjà exister, c'est-à-dire déjà disponibles au moment des investissements. Elles peuvent provenir, soit d'un autofinancement direct, soit d'une source extérieure, dont des emprunts bancaires, soit d'un financement mixte, par autofinancement pour une partie et par emprunt bancaire pour l'autre partie.

Dans ces conditions, l'investisseur n'aura pas de problème de financement; il lui reste à se procurer diverses immobilisations, dont les terrains, les bâtiments et les divers matériels et outillages, à la réunion desquelles il peut commencer à produire.

Mais dans la pratique, ce n'est toujours pas le cas, surtout si le financement nécessite au moins une partie d'emprunt bancaire ou assimilé.

D'après nos expériences professionnelles, la question est beaucoup plus difficile, puisque le fait d'être une Entreprise en création n'est pas synonyme d'accès automatique au crédit bancaire. En effet, cette dernière a une certaine réticence pour ces Entreprises nouvelles, étant donné que non seulement elle leur accorde peu de confiance, mais encore que celles-ci n'ont aucune expérience en matière de gestion des affaires.

Sur un autre plan, la Banque devra également faire face à des contraintes de ressources.

1)Le problème de ressources de la Banque

En effet, de par l'intermédiation financière que la Banque accorde pour l'exécution de ses principales activités, elle devra dans la mesure du possible se positionner dans l'orthodoxie financière quant à la gestion rationnelle de ses ressources et emplois, c'est-à-dire financer les investissements qui sont des emplois à long terme, également par des ressources longues, soit par des dépôts à longue échéance, et les crédits à court terme, généralement financés par des ressources à court terme également, c'est-à-dire par des dépôts à vue. Toutefois le phénomène de la *Transformation* n'est pas à écarter, lequel consiste à financer une partie des investissements par des ressources à court terme. Mais cette pratique n'est appliquée seulement que sur une petite partie des investissements, c'est-à-dire sur les dépôts à vue mais qui restent stables au niveau de la Banque. Aussi, cette insuffisance de ressources destinées aux investissements, amplifie la difficulté d'obtention des crédits adéquats pour le financement des ces créations d'entreprises.

De tout ce qui précède, la Banque a ainsi ses raisons si elle exige plusieurs conditions dans l'octroi de ces crédits.

2)Le problème de refinancement de l'Entreprise

Supposons même que la Banque a été favorable sur la demande, c'est-à-dire sur la bancabilité de l'affaire, puisqu'elle a été bien établie, pouvant engendrer de la productivité et rentabilité acceptables à terme suite à l'étude faite sur le dossier.

Mais l'Entreprise pourra avoir un problème quant à l'effectivité du crédit, puisqu'en tant qu'Entreprise en création, elle ne pourra pas encore présenter de garanties exigées par la Banque qui réclame généralement comme garantie une hypothèque sur un terrain ou sur un bâtiment.

Et c'est cette exigence qui handicape bon nombre d'Entreprises en création, même si les idées sont bonnes et les prévisions satisfaisantes.

Supposons que l'Entreprise a été tout de même mise sur pied. Les investissements réalisés procèdent petit à petit à leurs amortissements. Aussi, arrive le moment où il faudra renouveler le matériel et les équipements, étant donné que leur performance n'arrive plus à suivre la demande, non seulement du point de vue quantitatif puisque l'Entreprise a acquis une certaine part de marché, mais aussi du point de vue qualitatif, le marché demandant à chaque instant des produits nouveaux, plus performants, conformes à la mode, en raison de l'amélioration sans cesse du progrès technique et des exigences des demandeurs.

Théoriquement, les Entreprises devraient être prêtes, quant au refinancement de ce renouvellement de matériel, puisqu'elles ont déjà accumulé une certaine somme d'argent laquelle représente l'ensemble des Amortissements réalisés pendant toute la période d'Amortissements des matériels. Mais dans la pratique, très peu d'Entreprises réalisent effectivement ce renouvellement, étant donné que les dotations aux Amortissements comptabilisées ne représentent que des chiffres comptables, afin de pouvoir équilibrer le Compte de Résultat, mais qui ne seront jamais réalisés. Et toutes les Entreprises de petites ou de moyennes tailles se trouvent généralement dans ce phénomène énoncé précédemment. C'est pour cela qu'elles éprouvent d'énormes difficultés, lorsqu'elles devraient effectivement renouveler leurs matériels et outillages.

Sur tout un autre plan, du point de vue fonctionnement, les Entreprises ont encore des difficultés de Trésorerie. En effet, le problème de Trésorerie est un problème récurrent de toute Entreprise. En effet, vendre c'est faire rentrer de l'argent par principe, mais le problème existe toujours. Effectivement, les ventes ne sont pas nécessairement au comptant, mais il existe bel et bien des ventes à crédit. D'où un décalage entre les charges effectivement payées, et les encaissements des créances, impliquant d'une manière presque régulière un déficit chronique de la Trésorerie de l'Entreprise. Et ce déficit est même parfois très marqué lorsque surviennent par exemple des phénomènes accidentels ou imprévus, ou généralement la fin du mois où il faudra payer en même temps et les salaires des employés, et la plupart des échéances des Fournisseurs et de la Banque.

Nous signalons toutefois que ces aléas auraient dû déjà être prévus lors de l'établissement du Plan Prévisionnel de Trésorerie, lequel était nécessaire pour le dossier de demande de crédit. Mais dans la pratique, il en est autrement.

Seules les grandes Entreprises, structurées, qui arrivent à suivre convenablement l'évolution de ce Plan Prévisionnel, peuvent l'adopter. Mais les PME le confectionnent, pour en faire un complément de dossier nécessaire à la Banque et s'y réfèrent rarement.

Chap V : La demande de crédits bancaires

Toujours d'après nos expériences professionnelles, l'octroi de crédits bancaires nécessite à chaque instant une demande formulée par l'Entreprise; celle-ci devra être accompagnée de pièces et de divers renseignements obligatoires.

La demande comprendra les diverses lignes sollicitées, supposées être nécessaires à l'Entreprise, avec leurs plafonds respectifs.

A - La formulation de la demande

Une demande est formulée par l'Entreprise à chaque demande de crédits. Pratiquement, les crédits de fonctionnement, à court terme, se renouvellent tous les ans. La demande comporte tous les renseignements concernant l'Entreprise, à savoir :

- les renseignements généraux sur la dénomination, la forme juridique, le Siège Social, le Capital social, les actionnaires, la répartition des actions ou des parts sociales, l'activité principale et secondaire de l'Entreprise ; l'année où l'Entreprise a débuté ses activités, et l'année d'entrée en relation avec la Banque ;
- le déroulement de l'activité pendant le dernier exercice, en insistant sur les points forts et les points faibles relevés ;
- les prévisions d'activité, dont un renforcement d'activité ou une mise en place d'activité nouvelle ;
- les diverses contraintes qui pourront provenir de ces nouvelles prévisions, surtout du point de vue financement ; l'Entreprise pourra ainsi émettre un programme de financement pour cette réalisation ;
- les différentes lignes ou types de crédits à demander avec leur plafond respectif, et ce, conformément aux diverses activités ou prévisions à effectuer, et dont les principales lignes sont :

1) Les crédits de Mobilisation :

La Mobilisation du « Poste Clients » est une priorité pour l'Entreprise désireuse de se procurer des liquidités auprès de sa Banque. On remarque que dans ce processus, c'est le vendeur qui supporte la charge financière et le risque de financement.

Ces crédits de Mobilisation ont pour objet de rendre immédiatement disponible le montant, agios déduits, des créances retenues, c'est-à-dire d'anticiper les règlements des débiteurs qui n'interviendront qu'au terme des délais de paiement consentis.

La Banque propose ainsi aux Entreprises l'Escompte de Papier Commercial Local, et les Crédits de Mobilisation de créances nées à court terme sur l'étranger.

a)- L'Escompte de Papier Commercial Local :

Il est utilisé par les Entreprises qui remettent des effets de commerce pour y être domiciliés puis être escomptés, c'est-à-dire dont le montant sera avancé par la Banque sans attendre leur échéance. Ce type de crédit est destiné aux Entreprises qui font des ventes à crédit, afin de mobiliser le poste client, « effets à recevoir » de l'Entreprise, et ce, pour couvrir totalement ou partiellement les besoins de Trésorerie exprimés, générés par les délais accordés aux clients au moment des ventes.

Toutefois l'ensemble des papiers mobilisables n'est accordé par la Banque que jusqu'à concurrence de 80% de l'ensemble des ventes à crédit tout au plus. Les 20% restant seront pris à la charge du client, par son fonds de roulement.

b)- Les Crédits de Mobilisation de créances nées à court terme sur l'étranger :

Ce sont des crédits destinés au Commerce International, surtout aux Entreprises exportatrices.

C'est toujours la mobilisation du « Poste Clients Etrangers » matérialisé par une Lettre de Change, préalablement acceptée, afin de pouvoir trouver les moyens de financer le délai de paiement accordé à l'acheteur et le risque inhérent à une vente à l'étranger.

La créance est de nature commerciale, portant sur des exportations de marchandises. Elle doit être née, c'est-à-dire que l'expédition ou la prestation doit avoir été réalisée.

2) Les crédits de Trésorerie

Ce sont les crédits courants des Entreprises qui leur permettent d'équilibrer leur Trésorerie courante, soit qu'elles n'y arrivent pas en mobilisant uniquement leurs créances commerciales, soit qu'elles se refusent à faire appel aux techniques traditionnelles de mobilisation. Les besoins couverts par ces concours sont essentiellement liés aux décalages, en montant et dans le temps, existant entre les dépenses et les recettes d'exploitation.

Toutefois, ces crédits sont considérés comme des crédits à risque élevé, donc à taux d'intérêts élevés également.

On distingue principalement : les crédits par caisse, et les crédits de Préfinancement.

a)- Les crédits par Caisse

Ce sont des avances accordées par la Banque en compte courant, et dont le mécanisme est techniquement très simple, par tirage direct en compte, le faisant ressortir en débiteur.

On distingue : la Facilité de Caisse et le Découvert.

* La Facilité de Caisse : c'est une avance à très courte durée en compte courant, destinée à pallier un décalage de Trésorerie temporaire, pour quelques jours.

Ce crédit ne nécessite ni la présentation d'un dossier spécifique de la part du client, ni d'une garantie particulière. Toutefois, son octroi suppose que le client est déjà connu de la Banque pour ses opérations antérieures, afin d'avoir une certaine garantie de remboursement.

Consécutivement, le montant pouvant être accordé pour chaque tirage, est également limité, et son remboursement devant se faire dans les meilleurs délais, avant la fin du mois en cours.

* Le crédit de Découvert : c'est un crédit qui est techniquement semblable à la Facilité de Caisse, par simple tirage en compte courant. Toutefois le Découvert peut atteindre quelques semaines à plusieurs mois, puisqu'il est destiné à contribuer au financement du cycle d'exploitation de l'Entreprise même. Son fonctionnement est confirmé par la convention signée entre les parties, qui est la *Convention de Compte Courant*.

Le Découvert est un crédit passe-partout, puisqu'il peut être utilisé par toute Entreprise, quelle que soit son activité. C'est d'ailleurs le crédit le plus courant, et le plus facile à utiliser, puisqu'il répond aux besoins des Entreprises à tout moment. Mais c'est aussi le crédit le plus cher, étant donné que le Taux pratiqué est le plus élevé parmi tous les Taux, parce que c'est le crédit à plus haut risque pour la Banque, en tant que *crédit en blanc*, et que son utilisation réelle échappe totalement à cette dernière.

De tout ce qui précède, l'Entreprise ne devra pas se contenter d'utiliser à part entière le crédit de Découvert, vu sa simplicité, mais se conformer à une utilisation rationnelle, pour en faire seulement un complément de crédit.

b)- Le Crédit de Préfinancement

Ce sont des « Avances en compte » accordées par la Banque, assimilées à des « Prêts ». Leur utilisation est également libre de tout contrôle de la Banque.

C'est pour cela qu'ils appartiennent aussi aux crédits à risque élevé, donc à taux d'intérêts élevés également, mais relativement plus faibles que ceux du Découvert.

Etant donné que les crédits de Préfinancement sont des Avances en compte, ce sont de véritables prêts, immédiatement versés en totalité ou partiellement au compte courant du client.

3) Les Avances garanties

Les crédits garantis ont pour particularité que la garantie fait partie intrinsèque de l'opération. Cependant, lorsque la Banque fixe le montant des concours, elle prend surtout en considération les besoins de Trésorerie de son client, et non la seule valeur des garanties offertes. Ce sont surtout des crédits de Mobilisation de stocks de Marchandises ou de stocks de Produits.

On distingue : l'Avance sur Marchandises (ASM), l'Avance sur Produits (ASP) et l'Avance sur Marché Administratif.

a)- L'Avance sur Marchandises

Appelée aussi Mobilisation de stocks sur Marchandises, c'est un crédit garanti par des marchandises, où ces dernières sont prises en nantissement par la Banque. Cette dernière accorde une Avance jusqu'à concurrence d'une quotité de 80% maximum de la valeur revient des marchandises ou au stade de sortie usine. Toutefois la quotité de financement peut toujours être négociable avec la Banque. L'ASM est destinée aux Entreprises de négoce, aux Entreprises de production, et aux importateurs de marchandises. Le crédit se présente sous forme d'une Avance en compte courant, en attendant la commercialisation ou la mise en fabrication des marchandises. Quant au suivi des engagements, des vérifications de gages doivent se faire systématiquement par la Banque, suivies d'un Procès-verbal de vérification, jusqu'au remboursement total de l'Avance.

b)- L'Avance sur Produits

Appelée aussi Mobilisation de stocks sur Produits, c'est un crédit garanti par des Produits locaux, n'ayant pas subi de transformation.

On distingue les produits agricoles et d'élevage, les produits forestiers, les produits aquatiques et les produits miniers se rapportant uniquement aux produits industriels. Le processus est semblable à celui de l'ASM.

Pour ces deux types de crédits, les Taux appliqués sont généralement un peu supérieurs au Taux de l'Escompte, puisqu'ils sont réputés faire partie des crédits à moindre risque.

c)- L'Avance sur Marché Administratif

Elle est faite au profit des titulaires des marchés régis par le code des marchés publics, passés par l'Etat ou par les Collectivités publiques. En effet, l'exécution de ces marchés nécessite des charges énormes pour la Trésorerie des Entrepreneurs et des Fournisseurs, lesquels sont obligés de solliciter des crédits importants auprès de leur Banque. C'est la raison pour laquelle ces dernières demandent à ce que ces marchés soient nantis, en garantie des Avances à consentir.

Ce nantissement d'un Marché Administratif est juridiquement une cession de créances à naître sur l'Administration.

Cette garantie n'est toutefois valable que si le marché est terminé suivant les normes mentionnées dans le Cahier des charges. Les concours bancaires sont réalisés au démarrage d'abord, et après chaque avancement des travaux, soit en cours, soit à la fin des travaux par la suite.

4) Les crédits par signatures :

Appelés aussi « Engagements par signatures », ce sont des concours accordés par la Banque à ses clients, sans mettre de fonds à leur disposition, mais en prenant, par une signature, des engagements à leur place et en leur nom, et moyennant une commission. Toutefois, en absence d'un déblocage, ces engagements, à l'égard de la clientèle, ne sont qu'une partie des engagements du hors bilan de la Banque.

Mais arrivé au terme du contrat, si l'engagement se trouve impayé pour différentes raisons, ce sera la Banque qui le paiera à la place du client défaillant, et ce, faisant suite à son engagement de payer jusqu'à bonne fin. Ainsi, l'engagement est devenu un vrai crédit de Trésorerie, suivi d'un déblocage effectif de fonds, pour régler le créancier ou le fournisseur, une tierce personne.

Des intérêts débiteurs seront également payés par le client, au prorata du montant débloqué et du délai parcouru par le crédit, avec un Taux d'intérêts semblable à celui d'un Préfinancement.

Parmi les principaux crédits par signatures, on distingue : l'Aval, l'Acceptation et la Caution.

a)- L'Aval : appelé aussi *crédit d'Aval*, c'est une forme d'engagement par signature effectuée par la Banque, garantissant généralement le paiement d'une Lettre de Change ou d'un Billet à Ordre. En avalisant une traite, la Banque garantit en principe l'intégralité de la dette de celui envers qui elle intervient ; mais elle peut restreindre sa garantie à une fraction seulement de cette dette.

L'Aval peut aussi se donner par acte séparé. Pratiquement, la Banque avalise une traite soit en Commerce International, soit pour l'importance de la somme.

b)- L'Acceptation : généralement, seule une lettre de change peut comporter une Acceptation, signature apposée par le Tiré accepteur, s'engageant à payer la traite à l'échéance.

Mais si c'est la Banque qui donne acceptation, elle se substitue ainsi à son client débiteur, afin de garantir la solvabilité de ce dernier vis-à-vis de son créancier ou vis-à-vis d'autres Banques avec qui il est en relation.

c)- La Caution : appelée aussi *crédit de Caution*, ou *Caution bancaire*, c'est toujours une garantie par signature de la part de la Banque, qui équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat. Ainsi, la Caution bancaire s'analyse comme l'engagement pris par la Banque d'exécuter une obligation en cas de défaillance du débiteur principal. Généralement, la Caution est un acte, mais dont les formes sont juridiquement libres. Toutefois la Caution bancaire est toujours commerciale dans la mesure où les opérations de Banque sont des opérations commerciales. La Caution bancaire peut se présenter sous plusieurs formes dont la Caution sur Marché Administratif, la Caution en Douanes...

B - Les états financiers

A chaque demande de crédits, les états financiers du dernier exercice conformément au Plan Comptable Général 2005, feront également parties des pièces obligatoires à joindre, à savoir :

- le Compte de Résultat
- le Bilan
- le Tableau de Flux de Trésorerie
- l'Etat de variation des Capitaux Propres.

Toutefois si l'Entreprise est à sa première demande, pour la Banque, il est nécessaire d'adresser les états financiers des trois derniers exercices.

- Un Plan de Trésorerie Prévisionnel des douze prochains mois sera aussi établi afin de se fixer sur l'ensemble des Recettes et l'ensemble des Dépenses que l'Entreprise aura à entreprendre. Seront matérialisées sur ce Plan, les prévisions de recettes et de dépenses courantes et extraordinaires.

On verra tous les mois, quel sera l'ensemble des recettes et des dépenses, quels seront les mois où l'on aura besoin d'une Trésorerie supplémentaire, suite à un déficit de Trésorerie enregistré, et quel sera le mois où le déficit sera à son maximum. D'où la nécessité d'un recours permanent à un crédit bancaire, pour combler ces déficits.

Toutefois, quant à la projection financière sur toute la durée du crédit, si le client a demandé un PMT, il faudra que la CAF dégagée par l'Entreprise soit suffisante pour assurer le paiement des échéances.

C - La liste des garanties proposées

Des garanties de la part de l'Entreprise seront toujours à proposer, à chaque demande de crédits. Pratiquement, la valeur de l'ensemble des garanties devra couvrir intégralement l'ensemble des crédits à demander. Il existe toutefois deux grandes formes de ces garanties, à savoir :

1) Les garanties réelles

Ce sont des garanties matérielles, ayant des valeurs comptables que l'on pourra à chaque fois évaluer. Globalement on distingue :

- *l'hypothèque* ou *la caution hypothécaire*, si elle se porte sur un terrain, sur une maison, ou sur un très gros matériel tel un avion ou un bateau ;
- *le nantissement* si elle se porte sur un fond de commerce, sur du matériel ou sur une voiture.

Les garanties réelles et l'assurance sont toujours prises dans toutes les catégories de clients. En effet, la clientèle est classée de « 1 à 5 », classement par ordre décroissante selon sa grandeur ou son importance, mais par ordre croissante suivant le risque encouru par le

client. Ainsi, les Entreprises classées dans la catégorie « 1 » sont celles possédant un niveau élevé de Capital avec des Chiffres d’Affaires également performants. Aussi leur niveau de risque est moindre. Celles classées dans la catégorie « 3 » présentent un niveau de risque standard. Celles dans la catégorie « 4 » ont un risque élevé, puisque ce sont des Entreprises en création, mais présentant un bon profil. Enfin celles dans la catégorie « 5 » sont des Entreprises en création à risque, ou bien des Entreprises en difficulté.

Pour ces petites entités, peuvent être ajoutées des conditions particulières comme la réinjection des Bénéfices par exemple, afin de mieux consolider la Structure financière de l’Entreprise.

La constitution de ces garanties réelles est pratiquement difficile pour les Entreprises, surtout pour celles en création, ou les Entreprises de petites envergures, qui n’ont pas encore les moyens matériels d’offrir en garantie.

Ce qui limite ou handicape même la possibilité d’octroi de crédits par la Banque.

2) Les garanties par signatures

Ce sont des garanties dont les seules signatures des Dirigeants de l’Entreprise suffisent pour garantir le paiement de leurs engagements.

En effet, les signatures apposées sont des engagements des Dirigeants vis-à-vis de leur Banquier, d’honorer dans les délais impartis, leurs obligations. Il existe plusieurs formes de garanties par signatures, mais les plus utilisées sont : l’Aval, la Caution et le Gage commercial :

- *L’Aval* a pour objet de garantir le paiement d’un effet de commerce ou d’un Titre de créance, matérialisant une dette à payer à une échéance donnée. L’Aval est donné soit sur le Titre même, soit par acte séparé.

-*La Caution* par contre, est toujours un acte écrit, par lequel les Dirigeants de l’Entreprise, s’engagent par leur signature, de payer tous leurs engagements relatifs à l’utilisation des crédits bancaires.

Il est à souligner que ces engagements sont toujours des garanties de bonne fin, et les actes pouvant être sous seing privés, ou notariés.

3) Le Gage Commercial :

Certains types de crédits nécessitent un gage commercial lequel est toujours un type de sûreté réelle conventionnelle, si on est en présence d'acte commercial. Généralement, il se porte sur une marchandise ou sur un objet mobilier que le client débiteur remet à son créancier, le Banquier. L'objet constitue le gage que le Banquier fera vendre pour se faire payer si le client n'exécute pas ses obligations ou s'il est défaillant.

D – L'analyse critique et les contraintes sur la demande de crédits bancaires

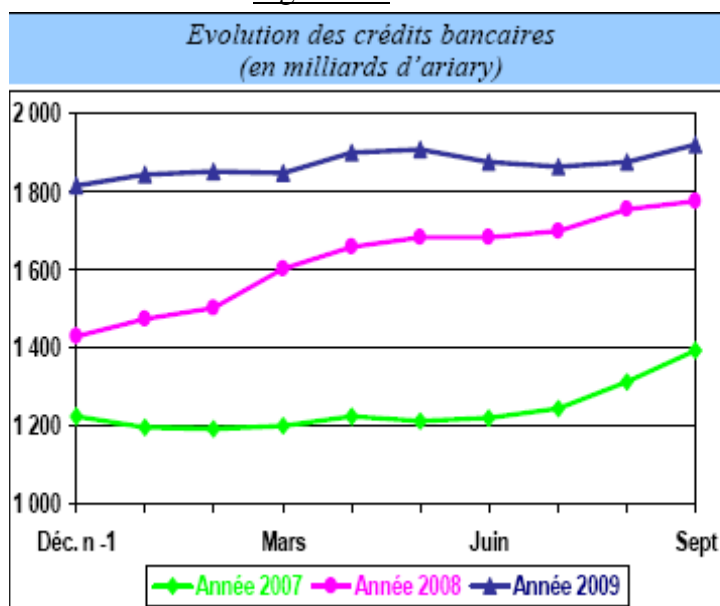
La demande de crédits devra être formulée systématiquement par toute Entreprise désirant obtenir des lignes de crédits de sa Banque. Des renseignements généraux y sont mentionnés pour que la Banque puisse savoir réellement sur la nature de l'activité de l'Entreprise, et ce pour éviter de faire une mauvaise appréciation de l'Affaire.

Le cas contraire n'est pas également à écarter. Aussi, l'Entreprise devra prendre soin de ces renseignements, et ne pas en omettre, même ceux des moindres.

Mais le grand problème réside dans le choix des lignes de crédits et des plafonds sollicités par ligne. En effet, la plupart des Entreprises ignorent les différentes lignes qu'elles peuvent solliciter.

Il est à remarquer qu'il existe plusieurs lignes de crédits à court terme destinées aux affaires courantes des Entreprises et que nous avons déjà mentionnées auparavant. L'utilisation de ces lignes dépend de la nature de l'activité même de l'Entreprise. Pratiquement, la plupart des Entreprises ne connaît que la ligne de Découvert.

Figure n°1



Source BCM⁷

1) Analyse critique et contraintes sur les Avances garanties

Les Avances garanties sont moins utilisées que le Découvert, en raison de leur procédure qui s'avère lourde, surtout en ce qui concerne l'ASM et l'ASP.

a) Analyse critique sur l'ASM et l'ASP

En effet, leur effectivité nécessite déjà l'existence d'un stock préalable de marchandises ou de produits en magasin. En d'autre terme, cela sous entend que l'Entreprise devra d'abord acquérir ces stocks par ses propres moyens, c'est-à-dire disposer du financement adéquat pour les acquérir en s'autofinçant, si elle ne dispose pas d'un crédit de Préfinancement ni d'un Découvert.

Et ce n'est qu'après constatation et prise en gage de ces stocks, que le crédit sera débloqué en compte. Toutefois, la Banque ne mobilise pas la totalité de stocks en magasin, mais une quotité mobilisable correspondant tout au plus à 80% de sa valeur revient en magasin. En fait dans la pratique, l'Entreprise aurait dû demander, soit un Préfinancement, soit un Découvert pour l'achat des Produits bruts

⁷ Bulletin de la BCM, n°13 Sept 2009, p 27

b)Analyse critique sur l'Avance sur Marché Administratif

Sur l'utilisation de cette ligne de crédit, quelques remarques sont également à signaler. Généralement les Entrepreneurs, ayant obtenu l'offre des marchés pour l'exécution de travaux ou de prestation de service, ont du mal à les démarrer, étant donné qu'ils ne disposent pas pour la plupart des cas, de fonds de roulement nécessaire au démarrage.

Et c'est la raison de la demande d'un crédit d'Avance sur Marché Administratif.

Cette demande nécessite au préalable, le nantissement du marché en faveur de la Banque, à titre de garantie de sa créance. Aussi, la Banque court un risque certain si son client n'achève pas les travaux, étant donné que l'Administration ne débloquera pas la somme correspondante.

C'est pour cette raison que la Banque reste indifférente dans ce type de crédit et ne répond généralement pas à la demande, sauf pour les clients privilégiés envers lesquels elle a déjà entièrement confiance.

Toutefois au démarrage, l'Administration demande une garantie de bonne fin du marché. La Banque procède à cet effet au cautionnement provisoire. Si le marché prévoit une avance de démarrage, la Banque cautionne cette avance. Par ailleurs, à la demande du client, la Banque peut accorder un crédit de Préfinancement pour le démarrage du chantier. Et le remboursement se fait par les acomptes versés par l'Administration.

En cours de travaux, au fur et à mesure de l'avancement des travaux constatés par l'Administration, celle-ci délivre un Certificat administratif des droits constatés. Dans la pratique, sa présentation au Banquier permet à l'Entreprise d'obtenir des avances représentant 50% à 90% des décomptes. Ces crédits se remboursent par les règlements reçus de l'Administration.

A la fin des travaux, la Banque peut être amenée à fournir une caution définitive au moment de sa réception provisoire. Cette caution permet à l'Entreprise d'être payée de la totalité du reliquat, sans quoi l'Administration ne verse qu'une somme représentant les 90% du marché, les 10% restant étant retenus à titre de garantie.

Les différents cautionnements fournis par la Banque au titre d'un marché Administratif ne sont libérés qu'au moment de la réception définitive des travaux ; cette réception n'intervient en principe qu'un an après la réception provisoire.

2) Analyse critique et contraintes sur les crédits par Signatures

Quant aux crédits par Signatures, c'est plutôt un privilège accordé par la Banque à ses clients, surtout de catégories supérieures, c'est-à-dire surtout aux gros clients. En effet, ces derniers sont réputés de moindre risque pour la Banque, et c'est pour cette raison qu'ils ont le privilège de jouir des garanties accordées par leur Banque, vis-à-vis de leurs créanciers.

Les clients de moindre envergure peuvent également en bénéficier, mais avec des conditions plus strictes, comme dans le cas des crédits courants, alors qu'il n'y a même pas de déblocage de fonds de la part de la Banque.

Mais le risque réside toujours, puisque si jamais le client n'arrive pas à payer son créancier au moment voulu, ou n'arrive pas à achever les travaux convenus, ce sera la Banque qui va payer à la place du client défaillant, jusqu'à concurrence de ce qui a été convenu dans la lettre d'engagement.

C'est pour cette raison que la Banque prend toutes les dispositions pour l'accord de ce type de crédit, dont la prise de garanties réelles, comme tout autre crédit.

Et c'est aussi la raison des petits clients de s'abstenir à la demande de ce type de crédit, sauf si la nécessité l'oblige à le faire.

3) Analyse critique et contraintes sur les états financiers

Les états financiers sont établis régulièrement par l'Entreprise, pour un exercice donné, à chaque date de clôture de cet exercice.

Ce sont généralement le Bilan et le Compte de Résultat ; la Banque demande aussi des compléments de dossier comme la Prévision de Trésorerie, le Tableau d'Amortissements...

Toutefois, toutes les Entreprises ne sont pas concernées, puisqu'il n'y a que les grandes ou moyennes Entreprises qui les font, soit les Entreprises structurées. Les petites Entreprises ou Entreprises individuelles peuvent aussi les établir, mais d'une moindre mesure; les raisons en sont que ces dernières ne sont pas d'abord structurées, et qu'il n'y existe pas un vrai responsable en matière financière, puisque c'est toujours le propriétaire qui est à la fois le Gérant, et aussi le Responsable Commercial et Financier. Et il est rare que ces Entreprises puissent présenter des états financiers adéquats et fiables. En effet, dans la plupart des cas, ces Entreprises ne tiennent pas de Journal de compte, mais seulement de simples comptes d'entrées et de sorties, lesquels sont loin de la Comptabilité en vigueur.

Et la carence de ces états financiers demeure une fois de plus un handicap des petites Entreprises dans leur demande de crédits bancaires.

4) Analyse critique et contraintes sur les garanties proposées

Concernant enfin les garanties proposées, elles demeurent l'une des principales contraintes des Entreprises dans leur demande de crédits. Généralement, ce sont des garanties réelles sous forme d'hypothèque ou de nantissement qui sont les plus prisées par la Banque. Et c'est l'handicap principal même des petites Entreprises, ou de celles en création, lesquelles par contre demeurent les plus importantes en termes d'effectif par rapport à l'ensemble de toutes les Entreprises, du point de vue statistique.

Par contre, ce sont les grandes Entreprises disposant de ces bâtiments ou matériels, qui pourront le faire, bien que le risque encouru par ces dernières soit relativement moindre. Parfois, une simple garantie par leur signature suffit que leur demande soit acceptée.

Il existe ainsi dans le cadre même de ces demandes de garanties un certain problème, par exemple l'exigence des Banques à réclamer aux petites Entreprises ou à celles en création, des garanties qu'elles n'en disposent pas ; et de ce fait des solutions appropriées devront être proposées.

Chapitre VI : l'étude du dossier de crédit

D'après nos expériences professionnelles, l'octroi de crédits nécessite obligatoirement pour la Banque, une étude préalable du dossier, afin de pouvoir se situer sur la solvabilité du demandeur, et prendre une décision quant à l'accord ou non des crédits sollicités, et ce en rapport avec le niveau de risque que la Banque pourrait supporter ou accepter.

A – L'appréciation formelle du dossier de crédit

L'Entreprise devra remettre à la Banque un dossier en bonne et due forme, avec tous les renseignements nécessaires, afin que cette dernière puisse en apprécier la bancabilité. En effet, l'appréciation formelle du dossier constitue la première étape de la réception de la demande. Cette appréciation se rapporte d'abord aux renseignements généraux de l'Entreprise, à savoir : la raison sociale, le Capital social, la répartition du Capital en actions ou en parts sociales, l'adresse exacte du Siège Social, les lieux d'exploitation, les activités principales et secondaires de l'Entreprise, ses effectifs moyens, les noms des dirigeants avec leurs compétences respectives, leurs âges, leur moralité et autres renseignements nécessaires...

Viennent ensuite les pièces jointes dont les états financiers formés par le Bilan, le Compte de Résultat, la Prévision de Trésorerie, la Prévision de Production ou de Chiffre d'Affaires, la Prévision de nouvelles activités...

Des états des lignes de crédits sollicitées avec leur plafond respectif sont aussi à joindre ; elles devront être conformes aux activités de l'Entreprise. Enfin les garanties proposées feront également partie du dossier, dont la Banque en prend bien compte dans son appréciation.

Et c'est à partir d'un dossier complet que la Banque accepte ou non le dossier proposé par l'Entreprise. Seuls les dossiers complets auront le privilège d'être étudiés.

B – L'appréciation du risque financier

C'est ce paragraphe qui constitue le principal pôle d'appréciation de la Banque, puisqu'elle y apprécie le risque financier que l'Entreprise pourra subir, afin de prendre décision pour l'octroi ou non des crédits demandés.

La Banque procède ainsi à une analyse financière à partir des états financiers délivrés par l'Entreprise, concernant la Solvabilité, la Rentabilité et la Capacité d'autofinancement, et ce généralement se rapportant sur les trois derniers exercices, afin de prévenir tout risque de non remboursement des crédits, c'est-à-dire pour une connaissance suffisante de la solvabilité de l'Entreprise. Ainsi, dans le cadre de la prise de risque par la Banque, l'analyse se fixera sur quatre principales évaluations, à savoir :

- * l'évaluation du risque économique de l'Entreprise ;
- * l'analyse de l'évolution de son Activité et de sa Rentabilité ;
- * l'analyse de l'évolution de sa Structure de financement ;
- * l'analyse d'autres risques endogènes ou exogènes à l'Entreprise.

1) L'évaluation du risque économique de l'Entreprise⁸

L'évaluation de ce risque est le point le plus important de l'analyse financière, bien avant l'examen des documents comptables. En effet, le risque économique couru par l'Entreprise est la somme des ses risques commerciaux, industriels et humains, puisque les négliger peut remettre en cause l'acquis de plusieurs années, et même la survie de l'Entreprise. Il existe par exemple des données économiques qui auront certainement des conséquences financières beaucoup plus directes, si les dirigeants n'en prennent pas disposition, comme par exemple, la croissance des effectifs et celle des coûts salariaux, s'il n'y aurait pas d'adéquation entre leur croissance respective.

Il faudra aussi voir le marché où se confrontent l'offre et la demande des clients, étant donné qu'il existe à chaque instant des contraintes propres au marché, à savoir : est-il d'abord porteur, c'est-à-dire est-il en phase d'expansion ou de maturité ? Ou est-ce qu'il est déjà en phase de déclin ? Est-ce que le produit est adapté au marché ? Et la Banque prendra toutes les dispositions conformes à ces situations. D'autre part, il faudra également apprécier si le marché est concurrentiel, puisque la concurrence est un élément du risque qui va contraindre l'Entreprise à réduire sa marge, ou à accroître ses besoins de financement.

D'autres facteurs seront revus à travers cette concurrence, dont la taille de l'Entreprise par rapport aux autres concurrentes, sa part de marché, et son organisation commerciale.

La Banque appréciera dans sa globalité, si le risque économique est présent ou non, afin de pouvoir en prendre toutes les dispositions.

⁸ MANCHON E (1990) « *Analyse bancaire de l'entreprise-Méthodologie* », Paris, Collection CFPB ITB pp 211-212

2) L'analyse de l'évolution de l'Activité et de la Rentabilité de l'Entreprise

Cette analyse se réalise à partir de l'évolution du Compte de Résultat et du Bilan sur trois exercices successifs, lesquels feront dégager à priori la fiabilité économique de l'Entreprise.

a) L'évolution de l'Activité de l'Entreprise

Cette analyse se fera à partir du Compte de Résultat des trois derniers exercices.

Et c'est la structure de production qui sera vue en premier lieu, pour s'assurer que la combinaison des facteurs de production correspond bien à ce qui paraît souhaitable pour le type d'activité concerné. Cette analyse se résume à l'analyse des divers Soldes Intermédiaires de Gestion.

Elle sera portée en premier lieu, sur l'évolution du Chiffre d'Affaires, puisque l'on considère que l'Entreprise n'a dégagé un Résultat, qu'à partir du moment où les produits ont été vendus. Aussi, seul le Chiffre d'Affaires traduit la capacité de l'Entreprise à dégager un Résultat à partir de son Activité. La progression du Chiffre d'Affaires par rapport aux années antérieures sera ainsi appréciée, à la fois en volume et en prix. On verra si elle a su maintenir sa part de marché, ou si elle en a gagné davantage. Il se peut que ce soit l'inverse, c'est-à-dire que l'on assiste à une perte de part de marché. Il faudra dans tous les cas, déterminer les raisons de ces évolutions, ainsi que l'appréciation de telle amélioration ou régression.

Pour les entreprises purement de négoce, l'analyse de la Marge Commerciale sera examinée afin de pouvoir statuer sur la politique commerciale adoptée par les dirigeants, tout en insistant sur l'évolution du ratio déterminant le Taux de marque, par rapport aux ventes de marchandises.

Vient ensuite l'analyse de l'évolution de la Valeur Ajoutée (VA), afin d'apprécier l'accroissement de la valeur apportée par l'Entreprise, dans l'exercice de ses activités professionnelles courantes, aux biens et services en provenance des tiers.

Sur le plan économique, c'est cette VA qui permettra de financer les divers facteurs de production, à savoir les salaires, les intérêts, les dividendes, les amortissements, et les impôts et taxes. Aussi, l'évolution de la VA, ou du Taux de VA qui est plus significatif, va nous donner la structure même du Compte de Résultat, puisque c'est à partir de cette valeur que la Rentabilité de l'Entreprise sera calculée.

b) L'évolution de sa Rentabilité

L'analyse de la Rentabilité commence par l'analyse de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), lequel détermine la ressource que l'Entreprise tire régulièrement de son exploitation, calculée avant dotations aux comptes de prévoyance, et avant toute influence de la structure de financement de l'affaire sur les Résultats. En d'autre terme, il détermine la liquidité dégagée par l'exploitation courante de l'affaire.

L'EBE est ainsi la première appréciation de la Rentabilité de l'Entreprise, bien que ce ne soit qu'une Rentabilité brute. C'est pourquoi il constitue le point de référence du Chef d'Entreprise dans sa gestion quotidienne.

Vient ensuite l'appréciation de la Capacité d'Autofinancement (CAF) ou Cash Flow, laquelle représente le revenu qui est acquis à l'Entreprise, à l'occasion de ses opérations de gestion, et après rémunération de l'ensemble de ses partenaires, dont les autres entreprises, le personnel, les Etablissements bancaires et l'Administration. En effet, c'est à partir de la CAF que l'on peut apprécier si l'Entreprise pourra s'autofinancer pour ses nouveaux investissements, afin de poursuivre ses activités sans un financement supplémentaire, mais également pour voir si elle peut faire face aux échéances de ses crédits. Au cas où la CAF est déficitaire, l'Entreprise ne pourra plus renouveler ses équipements sans un financement supplémentaire de l'extérieur.

La CAF est ainsi le paramètre de Rentabilité par excellence, bien qu'elle soit une Rentabilité calculée, puisqu'elle est destinée à rémunérer les Associés, à renouveler les investissements, à renforcer le Fonds de Roulement Net Global, à rembourser les dettes financières, et à avoir une certaine indépendance financière de l'Entreprise.

C'est pour cela que l'appréciation de l'évolution de la CAF est importante, pour la pérennité de l'affaire, et d'autant plus qu'elle constitue le pivot permettant de passer des problèmes de Rentabilité, aux problèmes de Financement.

Enfin, le Résultat Net (RN) est le dernier solde de gestion à apprécier. Toutefois, il ne constitue pas la Rentabilité idéale de l'Entreprise, sinon pour les Associés et Actionnaires uniquement, en vue de la distribution de leurs dividendes. Et consécutivement, ce Résultat a aussi une signification juridique précise, étant donné que c'est le montant maximal que l'Entreprise pourra leur distribuer. En effet, la distribution de dividendes n'est pas un mal en soi, puisque c'est la matérialisation des fondements capitalistes mêmes de notre économie. Mais faut-il que l'Entreprise ne sacrifie pas à ses actionnaires sa croissance où même sa simple survie.

En somme, il apparaît clairement au vu des analyses précédentes, que le Banquier prêteur de capitaux, même à court terme, devra s'intéresser tout particulièrement à la Rentabilité de l'Entreprise, puisqu'une bonne Rentabilité est l'assurance d'un renforcement de son assise financière.

C'est également pour le Banquier l'assurance que l'Entreprise pourra investir pour maintenir sa compétitivité, et que la Trésorerie restera saine. Il en déduira que son risque de non remboursement des capitaux prêtés sera faible, contrairement à ce qui se passerait dans l'hypothèse inverse.

3) L'analyse de l'évolution de la Structure de Financement de l'Entreprise

L'appréciation du risque financier que peut subir l'Entreprise ne se porte pas uniquement sur l'appréciation de son Activité et de sa Rentabilité, mais aussi sur sa Structure de Financement, laquelle s'analyse à partir de l'évolution de son Bilan, une fois ce dernier regroupé par fonction, ou transformé en Bilan condensé ou Bilan Financier, lequel est un Bilan retraité, afin de privilégier l'aspect économique de ses opérations par rapport à son aspect plutôt juridique défini par le Plan Comptable Général⁹.

Ainsi, l'analyse se portera sur l'appréciation de la Structure du Bilan, afin de pouvoir constater si ce Bilan est significatif, c'est-à-dire répond réellement à une structure de financement adéquat.

a) L'évolution de la Solvabilité

L'analyse se porte d'abord sur l'évolution de la Solvabilité de l'affaire, c'est-à-dire sur le niveau des Ressources Propres, dont les Capitaux Propres en sont les principaux éléments constitutifs, par rapport à l'ensemble du Passif, représentant l'endettement total de l'Entreprise. Et c'est le Ratio de Solvabilité qui sera étudié afin de mesurer la capacité de l'Entreprise à encaisser le risque des fonds empruntés, ou encore sa capacité à supporter les pertes en cas d'aléas subis.

b) L'évolution du Fonds de Roulement Net Global et des Besoins en Fonds de Roulement

Le Fonds de Roulement Net Global (FRNG) est la partie des ressources mise à l'origine, à la disposition de l'Entreprise de manière durable, et provenant soit de son Activité même, c'est-à-dire de sa Rentabilité, surtout de l'apport de la CAF, soit d'apports des

⁹ MANCHON E (1990) « Analyse bancaire de l'entreprise-Méthodologie », Paris, Collection CFPB ITB pp 67-69

Associés et des tiers. Cette partie ne sera pas affectée aux emplois des Actifs Immobilisés, mais servira à couvrir une partie de l'Actif courant des besoins de fonctionnement liés au cycle de fabrication et de commercialisation.

Le FRNG est la différence entre les Ressources Propres et les Actifs Immobilisés ; il fait ainsi partie des Ressources Structurelles ou Ressources Permanentes, c'est-à-dire des Ressource stables et servira à financer une partie des Besoins en Fonds de Roulement (BFR). Aussi, plus le FRNG est largement positif, plus l'Entreprise aura une certaine indépendance vis-à-vis de ses créanciers à court terme, et pourra couvrir une partie des BFR, formés surtout des Stocks et des Créances clients. Cela se traduit déjà à une bonne structure de financement de l'Entreprise.

L'analyse du FRNG va ainsi ensemble avec celle des BFR, lesquels représentent le solde des Emplois courants hors Trésorerie Actif, sur les Dettes courantes hors Trésorerie Passif.

Le plus souvent, ce solde est débiteur, et devra ainsi être au moins en partie, financé par le FRNG. Mais plus les BFR deviennent de plus en plus lourds, suite à un alourdissement des stocks ou de l'allongement des Créances clients, plus l'Entreprise aura des difficultés de Trésorerie. Et c'est pour cette raison que le niveau des BFR dépend souvent de l'organisation interne même de l'Entreprise.

c) L'évolution de la Trésorerie Nette

L'analyse de la Trésorerie Nette (TN), qui est la Trésorerie bilancielle, est la dernière étape de l'appréciation de la Structure de Financement de l'Entreprise. Toutefois, il ne faudra pas confondre la Trésorerie d'Exploitation, laquelle provient du Compte de Résultat, et qui a une relation directe avec le financement des affaires courantes, avec la Trésorerie Nette, qui est le solde comptable entre la Trésorerie Actif et la Trésorerie Passif. Elle peut être aussi obtenue par la différence entre le FRNG et les BFR, solde entièrement déterminé par des facteurs exogènes à l'Entreprise. Il est à rappeler que la Trésorerie Actif est l'ensemble des disponibilités à la disposition de l'Entreprise, dont les avoirs en Banque et les dépôts en caisse, et la Trésorerie Passif, l'ensemble des crédits à court terme par le système bancaire, mis à sa disposition, et non encore remboursé, en vue du financement des besoins liés au cycle d'exploitation et à sa gestion courante.

Cette TN mesure l'insuffisance ou l'excédent de besoins financiers générés par l'activité de l'Entreprise, et non couverts par le FRNG.

Dans la pratique, les petites entreprises familiales présentent toujours un solde de TN excédentaire, étant donné qu'elles ne demandent jamais de crédits bancaires supplémentaires pour leur fonctionnement, mais généralement procèdent à l'autofinancement.

Mais plus l'Entreprise devient de plus en plus importante, tant en terme d'Activité que de Productivité, elle sera aussi de plus en plus structurée, et dépend également de plus en plus du financement bancaire. Aussi, leur TN sera de plus en plus déficitaire, lorsque leur envergure s'accroît, déficit résultant des encours de crédits qui sont également de plus en plus importants.

Le déficit de TN n'est pas ainsi un mal en soi pour l'Entreprise, sauf s'il s'avère trop important vis-à-vis du niveau des BFR, traduisant ainsi une mauvaise Structure de Financement, ou s'il est de plus en plus déficitaire, traduisant que l'Entreprise n'arrive plus à rembourser ses crédits bancaires à court terme, faute de Trésorerie adéquate. Toutes les dispositions devront être prises dans ce cas d'espèces.

d) L'analyse des Ratios

L'analyse de la Structure de Financement se porte également sur l'étude des divers Ratios, en tant qu'approche relative de deux grandeurs significatives du Bilan, lesquelles établissent une relation caractéristique de sa structure même.

Ces Ratios s'analysent aussi suivant une évolution sur une période considérée de trois ans en général, et servent pour une comparaison avec ceux des autres Entreprises ayant la même branche d'activité.

Toutefois, quel que soit le Ratio, il devra être interprété avec prudence, en tenant compte de la branche d'activité étudiée, et que l'Entreprise devra prendre les mesures qui s'imposent par la suite si c'est nécessaire pour que la Structure de Financement soit dans les normes.

Par conséquent, et préalablement, l'estimation du risque financier encouru par l'Entreprise, et par la suite l'octroi de lignes de crédits, sont fonction des moyens d'information et d'investigation dont dispose le Banquier, à savoir sa pérennité, son niveau de Rentabilité passée et surtout à venir, ainsi que sa Structure de Financement.

Toutes ces analyses sont effectuées, uniquement pour s'assurer de la bonne capacité de remboursement de l'Entreprise, c'est-à-dire que la Banque obtienne une assurance de recouvrer les fonds qu'elle a prêtés.

C – L'Autorisation de crédits

On ne peut concevoir de prendre position sur une Entreprise donnée, si l'on n'a pas une claire vision de l'objectif final que l'on se donne. C'est pour cette raison que la Banque prend l'initiative de procéder à une analyse financière de l'Entreprise concernée, pour une vue d'ensemble de garantie de remboursement.

Aussi, en décidant d'octroyer les crédits demandés, le Banquier fait seulement confiance à cette Entreprise, confiance dans l'ordre et la morale, c'est-à-dire dans l'honnêteté, et confiance de nature financière en ses capacités à rembourser les crédits.

C'est ainsi qu'il lui accorde les concours de ses capitaux ou de sa garantie, lesquels peuvent se présenter sous plusieurs formes, selon la demande de l'Entreprise.

Quant aux crédits à court terme ou crédits de fonctionnement sur lesquels notre étude a portés, l'autorisation de crédits mentionne tout d'abord les renseignements généraux de l'Entreprise bénéficiaire.

Viennent ensuite les lignes de crédits accordées, dont les crédits de Mobilisation, les crédits de Trésorerie, les Avances garanties et éventuellement les crédits par Signatures, lignes assorties respectivement des plafonds accordés.

L'ensemble des plafonds accordés forme le total des crédits octroyés. Il est à remarquer que ces crédits seront utilisés pour une durée d'une année, à compter de la date de l'Autorisation qui est ainsi la date de prise d'effet de l'Autorisation. C'est ainsi que la date d'échéance, date à laquelle tout crédit devra être remboursé, est une date décalée d'une année de celle de l'Autorisation, et ce afin que les crédits octroyés correspondent théoriquement aux besoins de financement d'un exercice donné, c'est-à-dire pour douze mois. Il est à souligner que la Banque n'octroie jamais une ligne que l'Entreprise n'a pas demandée, même si cette dernière lui est nécessaire, ni un plafond supérieur à sa demande, pour la simple raison que seules les lignes qu'elle a demandées, constituent les engagements de sa part.

Les garanties proposées sont aussi mentionnées sur l'Autorisation, garanties qui devront éventuellement couvrir l'ensemble des crédits octroyés. Elles devront être formalisées dans les meilleurs délais, si elles ne l'ont pas encore été, avant tout déblocage de crédits.

D – L’analyse critique et les contraintes sur l’étude du dossier de crédit

L’appréciation formelle du dossier de crédits, n’appelle pas de remarques particulières. En effet, l’Entreprise s’efforce toujours à fournir les renseignements généraux aussi complets que possibles puisqu’ils sont à leur disposition.

1)Analyse critique des données comptables

Quant à l’analyse des données comptables, afin d’apprécier le risque financier de l’affaire, l’étude est très pertinente, que la Banque ne laisse aucune chance de tâtonnement ni du hasard. C’est effectivement une analyse objective, avec des recoupements, où les diverses techniques comptables et financières y sont mises en relief.

C’est pour cette raison que les divers états financiers sont nécessaires, et ce, étalés sur les trois derniers exercices pour avoir une vue rétrospective de la situation.

L’appréciation de l’Activité et de la Rentabilité à partir du Compte de Résultat, devra toujours aboutir à une concrétisation de la phase, c'est-à-dire à la recherche d’une Rentabilité plus élevée, afin d’assurer les remboursements des crédits octroyés.

L’analyse de l’évolution de la Structure de Financement dont celle du FRNG, des BFR et de la TN, permettra de déceler les problèmes des besoins de financement de l’Entreprise et de poser les règles d’orthodoxie financière appropriées.

En effet, l’existence d’un FRNG suffisant pour financer l’intégralité des BFR est très peu fréquente, puisqu’elle conduit à l’inexistence des besoins de financement courants. Plutôt, c’est le cas inverse qui se produit le plus souvent, c'est-à-dire que le FRNG n’arrive à couvrir qu’une partie des BFR.

En effet, une mauvaise gestion est souvent responsable d’un BFR élevé. Par exemple, une politique d’achat insuffisamment agressive, et qui ne permettra pas d’utiliser au mieux le Crédit Fournisseur ; ou une mauvaise adaptation du rythme des achats et celui de la production entraînant un gonflement des stocks ; enfin une gestion trop laxiste du Crédit Client et du recouvrement des créances impayées.

Dans ces différentes situations, l’Entreprise devra réajuster ses BFR selon chaque situation, pour ne pas s’accrocher indéfiniment à son Banquier, et croire que le crédit est là, justement pour parer à tout problème ou défaillance de Trésorerie, même si cela relève d’une simple désorganisation interne de l’Entreprise.

Dans l’hypothèse inverse, si les BFR présentent par contre un solde créditeur, généralement pour les petites entreprises de commerce de détail, ils constituent ainsi une

ressource courante de l'Entreprise et non plus un besoin. Et dans ce cas d'espèce, tous les problèmes posés ultérieurement demeurent caduques, et n'ont plus leur raison d'être.

Par ailleurs, un niveau de FRNG trop bas, a le risque d'aboutir à une crise de Trésorerie de l'Entreprise, pour une moindre progression des BFR, au-delà de son niveau habituel.

Il faudra ainsi maintenir un certain équilibre financier de l'Entreprise, exprimé par le Ratio : FRNG / BFR . Dans le cas général, ce rapport devra être au moins de 70%¹⁰, traduisant un maintien d'un potentiel d'Actifs liquides ou quasi-liquides suffisant. Ce Ratio peut aussi être dénommé, Taux de couverture des BFR par le FRNG. Parfois les petites entreprises de type Entreprises unipersonnelles, arrivent à pouvoir couvrir intégralement ses BFR par leur FRNG, en raison de la faiblesse du niveau de leur Actif d'Exploitation.

Si le Ratio est faible, soit $< 50\%$, ou bien l'Entreprise présente des Capitaux Propres relativement insuffisants, ou bien ce sont les Actifs Courants composés de stocks qui s'avèrent lourds, avec des délais de rotation lents, ou encore les Créances Clients qui ont des délais d'encaissement trop longs. Et ce sont les concours bancaires en Trésorerie qui constitueront le relai dans l'attente des encaissements.

Aussi le risque du Banquier sera directement à rapprocher de la qualité des Actifs concernés. Si ce phénomène tend à s'allonger indéfiniment sur la période étudiée, c'est-à-dire sur les trois exercices successifs de l'étude, l'Entreprise aura certainement à redouter une décision négative de sa Banque quant à la reconduction ou à l'accroissement des lignes de crédits dont elle aura besoin.

Consécutivement, une TN largement déficitaire par rapport aux BFR, ou de plus en plus déficitaire, appelle également à réfléchir. En effet, du côté du Banquier, l'insuffisance de Trésorerie disponible trop allongée, signifie que l'Entreprise aura certainement des difficultés de remboursement des crédits en cours ; aussi, le risque du Banquier reste encore certain jusqu'à ce que le Solde de Trésorerie déficitaire se rétablisse. D'autre part, l'Entreprise sera elle-même très dépendante de son Banquier, puisque la plupart du financement des BFR sera réalisée par le concours bancaire. Les charges financières correspondantes ne seront que conséquentes de ce déséquilibre de Structure de Financement, que l'Entreprise devra subir.

L'analyse de la Structure Financière renforce l'appréciation du risque financier que peut subir l'Entreprise.

L'analyse de la Solvabilité en fait partie, afin d'apprécier le risque de fonds prêtés, surtout si l'Entreprise tombe en faillite, et que ses Actifs seront réalisés.

¹⁰ MANCHON E (1990) « *Analyse bancaire de l'entreprise-Méthodologie* », Paris, Collection CFPB ITB pp 346-347

Ce sont les petites Entreprises ou Entreprises à caractère familial qui voient leurs Capitaux Propres généralement insuffisants pour cette analyse, d'où un Ratio de Solvabilité relativement faible dans la plupart des cas.

Ces entreprises présentent ainsi un risque liquidatif assez conséquent, poussant la Banque à prendre des dispositions approfondies.

Par contre, les petites Entreprises ou les Entreprises à caractère familial ne tiennent généralement pas de Comptabilité adéquate pour leur exploitation, sinon de simples écritures d'entrées et de sorties. Pour ces types d'Entreprises, les états comptables font généralement défaut. Aussi, sans états financiers appropriés, il est difficile pour la Banque de procéder à une analyse du risque financier, laquelle est même le pôle principal d'appréciation de la bancabilité de l'affaire.

Et c'est déjà l'un des facteurs déterminants du non recevabilité du dossier des clients de petite envergure.

2)Analyse critique sur les lignes de crédits demandées

L'appréciation des lignes demandées, ainsi que leur plafond respectif, demeure un problème de l'Entreprise, puisque la plupart ignore les diverses lignes pouvant être octroyées par la Banque, et surtout les diverses lignes qui sont conformes à leurs activités.

Et généralement, c'est le crédit de Découvert qui est le plus sollicité, puisque c'est le crédit courant que ce soit du point de vue fonctionnement que de remboursement, puisqu'il suffit de prélever dans le compte pour en obtenir et y verser pour rembourser.

C'est le seul crédit « passe-partout » également, quelle que soit l'activité de l'Entreprise. Mais c'est aussi le crédit le plus cher en termes de Taux d'intérêts, puisqu'il fait partie des crédits à haut risque pour la Banque.

En plus, l'Entreprise devra également payer la Commission du Plus Fort Découvert (PFD), sur le solde débiteur maximum dégagé par le Découvert de la période considérée. Consécutivement pour la Banque, c'est le crédit qui lui rapporte le plus en termes de Revenu. Et c'est pour cette raison qu'elle ne fait aucun obstacle quant à son utilisation, même maximum, par l'Entreprise.

Chapitre VII : le fonctionnement des crédits

D'après nos expériences professionnelles, les Entreprises qui ont bénéficié d'une Autorisation de crédits, peuvent dorénavant les utiliser, par leur déblocage en compte-courant, à condition que les procédures requises pour chaque ligne soient remplies, et que les garanties proposées soient mises en place.

Dans la plupart des cas, l'Entreprise formule une demande de déblocage pour chaque ligne qu'elle voudra utiliser, sauf pour le crédit de Découvert qui peut s'utiliser directement sur le compte courant du client.

En effet, pour chaque ligne de crédit accordée, et ayant fait l'objet d'une demande de déblocage, des formalités spécifiques doivent être requises.

A – Le déblocage et le suivi des engagements

Le déblocage d'un crédit nécessite toujours l'ouverture d'un compte d'Avance ou Compte de Prêt ouvert au nom de l'Entreprise bénéficiaire, afin d'y comptabiliser la somme octroyée ainsi que les remboursements. Ce compte présente toujours un solde débiteur au niveau de la Banque, solde représentant l'engagement du client, hors intérêts, ou encore ***l'encours de crédit***. La contrepartie sera créditée au compte courant du client bénéficiaire, somme tout de suite disponible, et pouvant déjà être utilisée pour diverses transactions.

1- Le déblocage d'un crédit d'Escompte de Papier Commercial Local¹¹

Ce déblocage nécessite des conditions d'Escompte valables pour chaque remise d'effet de commerce par le client, à savoir :

- * disposition d'une Autorisation de crédit d'Escompte valide ;
- * endossement de chaque effet en faveur la Banque ;
- * remise ne comportant pas de vices de forme ;
- * encours de crédit d'Escompte permettant encore le déblocage, et ne présentant pas de dépassement, sauf pour des cas exceptionnels d'un dépassement passager ;
- * effets devant être préalablement acceptés et accompagnés d'une autorisation de débit signée par le client débiteur de la traite ;

¹¹ CHOINEL A et ROUYER G (1992)« La Banque et l'entreprise - Techniques actuelles de financement» Paris, <<Collection CFPB ITB, pp 175-181

* chaque effet ne devant pas être d'un montant trop élevé, et sa durée ne dépassant pas 90 jours, afin d'éviter les traites de complaisance (sauf pour le Commerce International) ;

* voir le niveau du **risque-tiré**, c'est-à-dire la proportion d'impayés enregistrés par le client débiteur concerné.

Si cette proportion est négligeable ou nulle, l'effet sera escompté. Mais dans le cas inverse, l'Escompte sera refusé, et l'effet sera remis à l'Encaissement, c'est-à-dire attendre l'échéance effective de la traite pour être payé ;

* voir également le niveau du **risque-cédant**, c'est-à-dire l'ensemble des impayés qui ont été enregistrés sur le compte du client cédant ou Entreprise bénéficiaire de l'Escompte.

Si peu d'impayés ont été enregistrés, cela sous entend de la qualité globale du portefeuille client du cédant, et l'Escompte sera toujours acceptée. Dans le cas contraire, l'Escompte sera refusée et l'effet sera également remis à l'Encaissement.

Si toutes ces conditions seront remplies, la Banque accorde l'Escompte, et la comptabilise en montant brut dans le compte d'Avance, par le crédit du compte courant du client.

Les intérêts seront également calculés pour chaque remise ainsi que la Commission d'endos correspondante, et prélevés tout de suite en précomptés, sur le compte courant du client bénéficiaire, formant l'ensemble des Agios à payer.

Et c'est à la date d'échéance de chaque traite, ou date de la tombée de la traite, que le crédit sera remboursé, après avoir présenté l'effet correspondant à la Banque du client débiteur pour règlement. La somme ainsi prélevée, servira à rembourser le compte d'Avance du Client bénéficiaire de l'Escompte.

Le suivi des engagements se fait régulièrement, par le suivi de l'encours de crédit. En effet, aucun dépassement ne sera autorisé, sauf s'il s'agit d'un dépassement passager, et lequel sera régularisé très rapidement, avant la fin du mois en cours, grâce à des tombées qui vont être comptabilisées, et réduire consécutivement l'encours de crédit donné.

Les autres risques éventuels, énoncés précédemment, feront également l'objet d'un suivi rigoureux.

2- L'utilisation d'un crédit de Découvert et d'une Facilité de Caisse¹²

Ce sont des crédits par caisse qui s'utilisent directement par tirage sur le compte courant du client, dès que l'Autorisation est accordée. Le client peut à tout moment faire des tirages sur le compte, comme s'il y avait de la provision, par le fonctionnement du compte *en débiteur*, représentant le Découvert, et ce jusqu'à la limite de l'Autorisation accordée.

A remarquer que pour la Facilité de Caisse, cette limite est relativement de faible montant, et ne devra courir que pour quelques jours, dans l'attente d'une rentrée d'argent très prochaine. Le Découvert par contre, peut comporter des débits de gros montants, et pour une durée plus ou moins longue.

Pour l'Entreprise, ce sont les types de crédits les plus utilisés, de par la souplesse de leur fonctionnement, ne nécessitant aucune objection si l'on se trouve encore à l'intérieur de l'Autorisation. Les remboursements sont également très pratiques, puisque tout versement en compte courant vaut remboursement, à savoir : un versement d'espèces, un versement de chèque, un virement reçu, un crédit d'Escompte d'effet de commerce, et tout déblocage de crédits en compte.

3- Le déblocage d'un crédit de Préfinancement

Le déblocage nécessite seulement une lettre formulée par le client bénéficiaire à sa Banque. Il peut être total ou partiel, suivant l'utilisation du client, ou l'objet même du crédit. Un compte d'Avance relatif au Préfinancement sera ouvert au nom du client, pour la comptabilisation de la somme à son débit, et au crédit de son compte courant pour sa contrepartie, somme tout de suite disponible.

Pour ce type de crédit, les dépassements sont très rares, puisque la Banque débloque une fois seulement, si la demande est pour l'intégralité du crédit, ou partiellement si c'en est le cas.

La somme de ces déblocages partiels ne doit excéder le plafond de l'Autorisation accordée. Généralement, les encours de crédit de Préfinancement restent plus ou moins longtemps en compte, étant donné que les remboursements ne se font qu'une fois l'Entreprise a commencé à produire, et à vendre ses premiers produits. Aussi, ils ne peuvent être que partiels, au fur et à mesure des ventes partielles également.

Le crédit de Préfinancement, avons-nous dit, peut être assimilé à un crédit à haut risque, si la Banque ne procède à aucun contrôle de son utilisation, que le déblocage se fasse

¹² CHOINEL A et ROUYER G (1992)« La Banque et l'entreprise - Techniques actuelles de financement» Paris, <<Collection CFPB ITB, pp 231-232

intégralement ou partiellement. En effet, le choix entre un déblocage intégral ou partiel, dépend de la convention que la Banque contracte avec son client.

Généralement, il y a des déblocages partiels si le crédit est utilisé pour différents travaux ou différentes productions, qui se font partiellement et consécutivement les uns après les autres. Aussi, la Banque débloque d'abord la première tranche pour la réalisation de la première partie de travaux.

Ensuite elle ne débloque la seconde tranche qu'après avoir constaté que les premiers ont été effectivement réalisés. Et ainsi de suite jusqu'à la fin des travaux.

Le crédit de Préfinancement qui est assimilé à un crédit à haut risque pour la Banque, est assorti d'un Taux d'intérêt élevé également, si elle ne peut contrôler son utilisation.

Par contre, il est assimilé à un crédit à risque normal, s'il y a contrôle préalable de l'utilisation de la somme.

Quant au crédit de *Faisance-Valoir* relatif aux travaux agricoles, le déblocage se fait toujours partiellement. C'est un crédit similaire au Préfinancement. En effet, à chaque tranche d'activité ou de travaux bien définie, correspond une tranche de crédit. Et la Banque ne débloque la tranche suivante, qu'après avoir constaté l'effectivité des travaux correspondants, et ainsi de suite jusqu'au déblocage total du crédit autorisé. Le risque de la Banque est ainsi moindre pour ce type de crédit, comparativement à celui du Préfinancement

4- Le déblocage des crédits d'Avance garantie¹³

Ce sont surtout l'Avance sur Marchandises (ASM) et l'Avance sur Produits (ASP). Ces deux Avances ont des procédures semblables. Seule la détermination des Marchandises ou des Produits qui les diffère.

Le déblocage nécessite des préalables que le client devra remplir, à savoir :

- * la détention déjà en magasin, des stocks de Marchandises ou de Produits que la Banque devra financer, et dont l'acquisition a été faite préalablement par les propres moyens du client, en autofinancement, ou par un crédit de Préfinancement ou de Découvert :

- * appel à la Banque par une lettre, et avec toutes les pièces justificatives y afférentes, de venir constater les Marchandises ou les Produits en magasin, ces derniers ayant acquis une valeur revient ou valeur loco-magasin déterminée, et ayant fait l'objet d'une assurance contre le vol et l'incendie ;

- * établissement d'un Procès verbal de constatation par la Banque ;

¹³ BURGARD J J « *La Banque de France* » (1991), Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, pp 184-186

* mise en gage des Marchandises ou des Produits au profit de la Banque, par un acte de nantissement ;

* déblocage de l'Avance par l'ouverture d'un compte d'Avance sur Marchandises ou d'Avance sur Produits au nom du client, pour comptabiliser à son débit la somme accordée, et dont la contrepartie sera portée au crédit du compte courant du client bénéficiaire.

Toutefois, la Banque n'accorde pas un déblocage intégral, correspondant à la contre-valeur de la valeur loco-magasin, mais seulement une quotité mobilisable qui correspond en moyenne à 70% à 80% de sa valeur loco-magasin.

Les 20% ou 30% restant représentent la partie non mobilisable, c'est-à-dire la partie à la charge directe du client, ou encore la part de sa participation dans le financement.

Le déblocage peut être total ou partiel, suivant la disponibilité des Marchandises ou des Produits en magasin.

Et les encours de crédits ou engagements, restent également plus ou moins longtemps en compte, en attendant les premières ventes. Celles-ci sont fonction de la nature même des marchandises ou des Produits, c'est-à-dire de la vitesse de rotation des stocks de chacun d'eux.

5- L'utilisation des crédits par signatures¹⁴

Dans ce cas d'espèces, la Banque ne met pas à la disposition de son client un déblocage de fonds comme auparavant, mais seulement sa signature, à titre d'engagement envers un créancier quelconque, que sa créance sera payée par le débiteur, le client de la Banque, à l'échéance convenue. Mais s'il ne l'est pas, ce sera la Banque qui le paiera à la place de son client défaillant, suite à son engagement de payer jusqu'à bonne fin. Ces crédits peuvent prendre la forme d'un crédit d'Acceptation, ou d'Aval ou de Caution.

L'Acceptation et l'Aval se trouvent sur une Lettre de Change, auxquels la Banque garantit le paiement à la date d'échéance, moyennant bien entendu une Commission, appelée Commission de risque.

Mais si la traite se trouve retournée impayée pour faute de provision ou d'insuffisance de provision à sa date d'échéance, ce sera la Banque qui la paiera à sa place (paiement par subrogation). Et des intérêts débiteurs seront réclamés par la Banque, en guise de ce déblocage effectif de fonds, jusqu'à parfait remboursement par son client.

¹⁴ BURGARD J J « *La Banque de France* » (1991), Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, pp 195-198

Lors de la signature apposée par la Banque pour Acceptation ou Aval, un compte d'engagement sur cette Acceptation ou Aval sera ouvert au nom du client, et dont le solde débiteur dégagé ne représente qu'un encours de crédit latent, et qui se trouve soldé lorsque la traite sera payée. Par contre, il devient un vrai encours de crédit si la Banque a effectivement payé le créancier, puisqu'il y avait déblocage de fonds, et que le client devra rembourser sur un délai en accord avec la Banque. Il se trouve que le client et la Banque se mettent d'accord pour que l'impayé devienne un crédit. Ainsi, les marchandises ou produits concernés par l'engagement feront l'objet d'une ASM ou ASP.

Le crédit de Caution ou la Caution bancaire, est par contre écrite sur une lettre à part, mais dont la définition et la procédure sont les mêmes que celles de l'Acceptation ou de l'Aval. Toutefois la Caution bancaire peut se présenter sous plusieurs modalités à savoir :

- * la Caution sur Marché Administratif pour les clients qui font des demandes de soumission, suite à un appel d'offre lancé par l'Administration pour des travaux bien déterminés.

Les modalités de cette Caution bancaire se trouvent généralement dans le Cahier des Charges relatif à ces travaux.

- * La Caution en Douanes pour les clients Importateurs de marchandises, dans le cas où ils ne disposent pas encore de fonds pour le paiement de leur Droit de Douanes ou des autres frais y afférant. Et la présentation de cette Caution permet au Service Douanier de leur livrer les marchandises, afin qu'ils puissent les vendre, et payer par la suite les Droits requis à l'échéance convenue.

Les procédures sont toujours identiques aux précédentes, avec un compte d'engagement, présentant un encours de crédit latent et devenant un vrai encours de crédit si c'est la Banque qui règle la somme parce que le client n'a pas payé dans les délais prévus.

B – Les Taux d'intérêts appliqués

Les Taux d'intérêts ou Taux d'intérêts débiteurs sont généralement définis comme étant les prix de l'argent payés au prêteur par l'emprunteur.

C'est également le coût de l'Intermédiation financière faite par la Banque en tant qu'intermédiaire financier.

Enfin les Taux d'intérêts sont les prix du risque encouru par la Banque, lors de ses opérations de crédits ou d'autres engagements souscrits par elle, pouvant entraîner soit des décaissements supplémentaires soit des créances non recouvrées.

C'est ainsi que tous déblocages de crédit, quel que soit leur type, comporte toujours des Taux d'intérêts, impliquant les intérêts débiteurs à payer par le client.

1)Le Taux de Base Bancaire

Les Taux d'intérêts sont déterminés à partir du Taux de Base Bancaire (TBB) lequel provient théoriquement à son tour de l'évolution du Taux Directeur de la Banque Centrale (T.DIR).

$$TBB = T.DIR + a\%^{15}$$

(a% étant une marge de la Banque, fonction du coût des ressources, de la nature du crédit, et de la classification de la clientèle)

Généralement, le TBB est une fonction croissante du Taux Directeur. Il en est de même des Taux d'intérêts appliqués aux clients par rapport au TBB.

2)Les caractéristiques du Taux d'intérêt

Les Taux d'intérêts pour un client donné et un crédit donné, sont des Taux fixes, mais prennent des valeurs différentes selon le type de crédits accordés, et selon la classification du client.

En effet, il existe des crédits qui sont à haut risque pour la Banque, ainsi à Taux d'intérêts élevés également, comme le crédit de Découvert, la Facilité de Caisse et le crédit de Préfinancement.

Par contre, le crédit d'Escompte d'effet de commerce est parmi les crédits où le Taux d'intérêt est le plus bas, puisqu'il est considéré comme un crédit où le risque est moindre, du fait de la sécurité qu'il porte sur lui, grâce au *Droit Cambiaire* qui lui est rattaché.

De plus, la mobilisation du crédit est pratiquement de courte durée, jusqu'à la date d'échéance de la traite qui a été prise à l'Escompte.

D'autre part, l'application d'un Taux d'intérêt est également fonction de la classification du client.

Aussi, les clients des classes 1 et 2 sont supposés comme des clients où le risque est minime, puisqu'ils font partie des gros clients dont la surface financière est confortable, avec des Chiffres d'Affaires très étoffés, et une Structure de Financement assez équilibrée.

¹⁵ BURGARD J J « *La Banque de France* » (1991), Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, pp 282-284

Ainsi les Taux d'intérêts qui leur sont appliqués sont relativement moindres, voire le minimum possible, légèrement inférieurs ou proches du TBB.

Par contre, pour les clients de la classe 4 ou 5, leur surface financière s'avère déjà insuffisante, avec des Chiffres d'Affaires relativement moindres, et une Structure de Financement déséquilibrée. Il peut aussi s'agir de clients de faible envergure ou d'Entreprises récentes, ses affaires n'ayant pas encore fait leur preuve; aussi, la confiance de la Banque n'est pas encore acquise.

Cette dernière classification entraîne un certain risque pour la Banque, quant à l'effectivité de son remboursement. C'est pour cette raison que les Taux appliqués sont beaucoup plus importants, presque proportionnels à ce niveau de risque.

Bien que l'application de ces Taux d'intérêts soit discutable, l'obtention d'une légère baisse de 0,5 point à 1 point est déjà une bonne réalisation; mais tout le monde ne peut en bénéficier, sauf quelques clients privilégiés.

Il est à souligner que les Taux appliqués par les Banques sont toujours des Taux nominaux, c'est-à-dire des Taux annuels.

3) Les divers Taux d'intérêts appliqués à la clientèle

Pratiquement, dès que l'on parle de Taux d'intérêts, on suppose que l'on a faire au Taux d'intérêt débiteur (T.DB), c'est-à-dire au Taux à payer par le client en faveur de la Banque, faisant suite généralement à une utilisation d'un crédit donné :

$$T.DB = TBB \pm b\%$$

(b% étant l'appréciation du risque sur le crédit utilisé, et sur la classification du client)

Le TBB est ainsi appliqué directement pour les clients standards de la classe 3 (b = 0)

$$\text{Ainsi : } T.DB = TBB$$

Aux clients classés 1 et 2, les Taux sont avantageux puisqu'ils sont généralement minorés de la valeur de b% ;

$$\text{Ainsi : } T.DB = TBB - b\%$$

Aux clients classés 4 et 5, les Taux sont par contre pénalisants puisqu'ils sont généralement majorés de la valeur de b% ;

$$\text{Ainsi : } T.DB = TBB + b\%$$

Par contre, le Taux d'intérêt créditeur (T.CR) est le Taux appliqué par la Banque en faveur des déposants; sa détermination est propre à chaque Banque, mais dépend tout de même des charges relatives aux dépôts, de la nature même de ces dépôts, de la classification de la clientèle, et du niveau de l'inflation.

Il est à remarquer que le Taux d'intérêts créditeur est surtout utilisé pour rémunérer les dépôts à terme (DAT) et les comptes d'épargne, les dépôts à vue étant pratiquement gratuits.

C – Les divers frais bancaires

Mis à part les intérêts débiteurs que tout bénéficiaire de crédit devra payer à chaque date d'arrêté de comptes de la Banque, soit à chaque fin de trimestre, les clients sont également soumis au paiement des divers frais bancaires lesquels sont généralement des frais et commissions, relatifs aux services rendus par la Banque, ou aux charges de gestion y afférentes.

Il existe des frais et commissions fixes, en fonction des services effectués par la Banque, et aussi des frais variables en fonction d'un montant alloué par exemple ou du mode d'exécution d'un règlement. Et ces frais peuvent être prélevés, soit dès l'exécution du service rendu, c'est-à-dire des frais précomptés, soit au moment de l'exécution de l'opération, soit à la date d'arrêté de comptes de la Banque, généralement à chaque fin du trimestre, des frais post comptés. Pour le fonctionnement du compte courant, il y a les Frais de Tenue ou de Gestion de compte, qui sont des frais fixes.

Il existe d'autres frais et commissions, dont les Frais de Relevés de compte, lesquels sont fixes pour un client déterminé, mais de valeurs différentes selon la périodicité de Relevés.

En effet, plus la périodicité est courte, plus le client paie beaucoup plus de Frais de Relevés par suite de la fréquence de leurs éditions et de leurs envois.

On distingue également la Commission de Mouvements de compte, lorsque ce dernier fonctionne au débit ; c'est-à-dire que tous mouvements au débit du compte sont pénalisés par cette Commission, sauf pour les Virements de compte à compte où il y a compensation des mouvements dans la même Banque. Cette Commission frappe déjà toute utilisation du Découvert, puisque par nature même, son fonctionnement se fait par tirage direct en compte par débiteur, représentant *l'encours de Découvert*.

Toujours pour le crédit de Découvert, son utilisation nécessite également le paiement de la Commission du Plus Fort Découvert (PFD) frappant le Découvert le plus élevé de la période, c'est-à-dire le déficit maximum de Trésorerie enregistré, étant donné qu'il pousse la Banque à recourir au Marché Monétaire Interbancaire, en cas d'utilisation excessive du Découvert.

Il existe également les frais relatifs aux incidents de paiement, comme le retour d'un chèque ou d'un effet de commerce impayé, pour insuffisance de provision, appelés Commission de retour, valeur fixe quel que soit le montant impayé.

Une autre commission devra également être réglée par le client, au moment de tout déblocage d'un crédit, la Commission d'engagement, fonction du montant débloqué, mais comportant toutefois un plafond et un plancher à ne pas dépasser.

Il est à signaler que la plupart de ces frais et commissions sont parfois ignorés par le client et ce n'est qu'à réception du Relevé de comptes que certaines Entreprises en font connaissance. Et c'est pour cette raison que le système entraîne souvent un désordre, ou même des imprévus pour le client dans la gestion de son Entreprise.

En somme, l'ensemble des Intérêts débiteurs payés par le client et des divers frais et commissions, constituent l'ensemble des charges financières de l'Entreprise, lesquelles entrent en compte directement dans le calcul de leur Rentabilité interne, alors qu'elles ne sont jamais maîtrisées par ces Entreprises.

D – Le renouvellement du dossier de crédits.

Pratiquement, un crédit à court terme, ou crédit de fonctionnement, s'étale généralement sur une année, durée qui correspond théoriquement à un exercice donné.

Toutefois, il existe quelques exceptions à cette règle, c'est-à-dire des crédits à court terme, mais étalés sur deux ans, et ce en raison de la nature de l'activité même de l'Entreprise, dont un exercice dure plus d'un an, ou encore destinés expressément à une Entreprise en difficulté de trésorerie, et que la Banque lui a donné l'opportunité de rembourser dans un délai plus long que d'habitude. Aussi, bien avant chaque échéance des crédits en cours, en principe trois mois avant cette date, le client devra procéder au renouvellement de son dossier de crédit. Au cas où il ne l'a effectué qu'après la date d'échéance prévue, la Banque n'aura aucune objection à faire, mais c'est l'exploitation qui risque d'en souffrir, étant donné qu'il ne pourra bénéficier d'aucun crédit que lorsque la nouvelle Autorisation lui sera accordée.

Et l'on sait pertinemment que l'étude du dossier demande encore un certain temps avant que l'Autorisation ne soit effective.

Le dossier de renouvellement est presque identique à celle de la demande formulée pour la précédente fois.

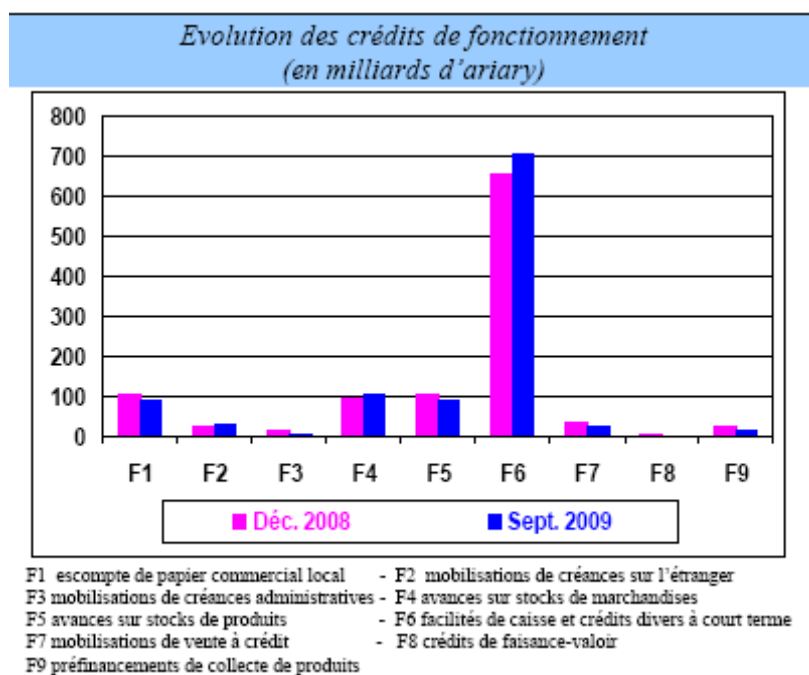
Toutefois il se peut que les lignes de crédits soient différentes de celles d'auparavant, si le client vient de mettre en place une nouvelle activité ou que son activité se développe, puisqu'à une activité donnée, avons-nous dit, correspond toujours à une ligne de crédit donnée.

Il en est de même des plafonds demandés à chaque ligne, puisqu'il se peut que pour une ligne donnée, l'activité s'est renforcée suite à une acquisition beaucoup plus importante de part de marché et le montant du plafond correspondant suivra également cette tendance, afin que l'Entreprise puisse financer convenablement le renforcement de ses activités.

Le cas inverse n'est pas à écarter, si l'Entreprise par contre a délaissé une activité donnée. Dans ce cas, ou bien le montant du crédit correspondant à l'activité annulée sera déduit de l'ensemble du plafond, ou bien réduit simplement pour une activité qui est également en régression.

Les garanties proposées devraient également suivre l'évolution de l'ensemble des plafonds demandés, et le renouvellement du dossier est toujours obligatoire pour que l'Entreprise puisse ainsi disposer des crédits qui lui sont nécessaires, afin de pouvoir continuer ses activités, une fois les crédits en cours échus.

Figure n°2



Source BCM¹⁶

¹⁶ Bulletin de la BCM n°13 Sept 2009, p 28

E – L'analyse critique et les contraintes sur le fonctionnement des crédits.

D'une manière générale et d'après les données statistiques de la BCM présentées par le schéma précédent, l'évolution des crédits de fonctionnement dans l'ensemble du territoire, observée en 2009 par rapport à ceux de 2008, s'est ralentie puisqu'ils n'ont progressé que de 5,7% contre 24,1% l'année précédente, pour la même période d'observation.

Ce ralentissement des crédits bancaires est surtout lié à la crise sociopolitique nationale.

D'une part, la baisse des activités conjuguées à l'insécurité et à l'instabilité, ralentissent la demande des opérateurs. D'autre part, la prudence des Banques, face à cette baisse d'activités, ainsi que l'accroissement des prêts échus mais non remboursés limitent l'offre.

Nous verrons successivement l'évolution des différentes lignes de crédits utilisés, ainsi que les différents problèmes rencontrés sur chaque ligne.

Une fois les crédits obtenus et utilisés, leur fonctionnement implique constamment un certain nombre de problèmes, tant au niveau de la Banque elle-même qu'au niveau de l'Entreprise.

1) Sur le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local:

Sur le plan national et d'après les données statistiques de la BCM citées précédemment, le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local a baissé de 8,8% en 2009 par rapport à celui de 2008, sur la même période étudiée, baisse relative imputée entre autres à des échéances attribuées au crédit de Découvert.

Le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local est l'un des crédits où le risque est moindre¹⁷, étant donné qu'il existe d'abord des préalables avant d'escompter la traite, vu que si l'une des conditions d'Escompte seulement fait défaut, la traite ne sera pas prise à l'Escompte, mais remise à l'Encaissement. Quant à la surveillance des encours de crédit d'Escompte, il est toujours recommandé au client d'éviter des dépassements, mais rester autant que possible à l'intérieur de l'autorisation.

Mais un dépassement passager de l'autorisation, lequel pourra être couvert avant la fin du mois en raison des diverses tombées qui seront prochainement comptabilisées en compte, pourra toujours être accepté.

¹⁷ CHOINEL A et ROUYER G (1992)« La Banque et l'entreprise - Techniques actuelles de financement» Paris, <<Collection CFPB ITB, pp 170-174

Toutefois, si des dépassements fréquents sont enregistrés, cela dénote un signe de difficulté de Trésorerie de l'Entreprise qui devra faire l'objet d'une prise de disposition.

Aussi, ni le client ni la Banque ne devront se contenter d'utiliser ou d'accorder des dépassements qui s'avèrent chroniques, puisque si jamais la Banque en refuse l'accord même pour une fois, l'Entreprise aura certainement un problème de Trésorerie par ricochet, même ponctuel, et lequel pourra se répercuter sur d'autres créanciers, ou fournisseurs, quitte à faire perdre une certaine crédibilité de l'Entreprise, jusqu'à parfait rétablissement.

L'utilisation de cette ligne de crédit, peut aussi présenter un certain risque indirect, lequel est le *risque tiré*, en cas de traite retournée impayée pour faute de provision, surtout si l'Escompte est d'un montant relativement important, et sur un seul tiré. Même si le *Droit Cambiaire* donne toutes les raisons à ce que le Cédant ou le dernier porteur, qui est généralement la Banque, soit toujours payé quel qu'en soit les circonstances, et que cette disposition soit encore renforcée par la signature de la Convention de Compte Courant stipulant que « *tout chèque hors place ou tout effet de commerce pris à l'escompte retourné impayé pour insuffisance de provision, sera contrepassé systématiquement sur le compte courant du client bénéficiaire de l'Escompte, qu'il y ait ou non de la provision suffisante dans le compte* ».

En effet, si la contrepassation de la traite impayée a généré une augmentation du solde débiteur du compte courant, c'est-à-dire du Découvert, ce débit imprévu pourra entraîner à son tour une certaine difficulté de trésorerie de l'Entreprise, surtout si la traite est d'un montant assez élevé.

Et il se peut même que le solde débiteur persiste en compte, pendant un certain nombre de temps pour être régularisé, vu qu'il provenait d'un incident de paiement non programmé par l'Entreprise dans la gestion de sa Trésorerie. Cette situation va certainement augmenter les Agios débiteurs générés par les Découverts lors de leur calcul à la date d'arrêté comptable des comptes.

Du point de vue de la Banque par contre, une augmentation du Découvert, et lequel pourra traîner trop longtemps en compte, entraînera également un problème de liquidité à son niveau, étant donné que même si les Découverts sont des dépassements accordés, des recours urgents en Trésorerie peuvent s'avérer nécessaires, mais avec des coûts relativement élevés sur le Marché Monétaire Interbancaire pour la Banque.

2) Sur le crédit de Découvert

Quant à l'évolution des crédits de Découvert et de la Facilité de Caisse, et toujours d'après les données statistiques de la BCM citées précédemment, ils n'ont évolué que de 8% en 2009 contre 36,5% en 2008, pour les mêmes raisons évoquées auparavant.

a) Analyse critique sur son fonctionnement

Concernant leur utilisation, ce sont les crédits les plus pratiques par excellence, de par leurs modalités d'utilisation qui ne nécessitent aucune restriction si on est encore à l'intérieur de l'Autorisation.

En effet, dès que l'on parle de crédit de fonctionnement d'une Entreprise, c'est le crédit de Découvert qui vient à l'esprit. On a même l'impression que la plupart des gens, voire beaucoup d'Entreprises, ne connaissent que le crédit de Découvert. Et ils croient que c'est le seul crédit qui peut être utilisé par l'Entreprise pour ses affaires courantes. Et cette croyance est renforcée par son utilisation qui s'avère très souple, puisqu'il suffit d'émettre un chèque par exemple, faire un tirage et jusqu'à concurrence de l'Autorisation que l'on est payé sans restriction ni condition préalable.

Les clients sont même poussés à exagérer l'utilisation du Découvert, vu que cette dernière ne nécessite aucun contrôle de la Banque, même si elle n'a aucun rapport avec l'activité de l'Entreprise.

Et c'est pour cette raison que les encours de Découvert demeurent généralement très élevés pour la plupart des Entreprises. Il est très rare que ces dernières parviennent à renverser la situation, c'est-à-dire à rendre leur compte courant créditeur.

En effet, c'est cette ligne qui est la plus utilisée et nous pouvons même affirmer que presque 80% des lignes utilisées par les Entreprises sont la ligne de Découvert, d'après toujours les données statistiques de la BCM citées précédemment.

Certes, cette ligne est la seule ligne passe partout, que toute Entreprise peut utiliser quelle que soit son activité. Et il est logique si la plupart des Entreprises l'utilisent.

Il suffit pour l'Entreprise de faire des tirages sur son compte, comme s'il y avait de l'argent en compte, ce dernier fonctionnant ainsi en débiteur, et ce jusqu'à concurrence de l'autorisation. Et c'est de par son fonctionnement simple et très pratique, que les Entreprises s'attachent à cette ligne, et ne cherchent plus à se demander s'il existe encore d'autres lignes de crédits susceptibles de les intéresser.

Par ailleurs, l'attachement à l'utilisation de cette ligne peut aussi provenir de l'information même de la plupart des gens, information insuffisante en matière d'opérations bancaires. En effet, dès que l'on demande à quelqu'un, quelle est la ligne de crédit qui peut

être utilisée par l'Entreprise pour son fonctionnement ou pour renforcer sa Trésorerie, tout le monde répondra que c'est le crédit de « Découvert » et pas d'autres.

Toutefois, le crédit de Découvert ne devrait pas être utilisé pour le financement intégral de l'exploitation courante, comme le font la plupart des Entreprises.

Ce crédit ne devra être utilisé que pour complément de Trésorerie, lorsqu'il y a urgence, et dont l'utilisation devra avoir un rapport direct avec l'exploitation courante, c'est-à-dire pouvant générer de l'argent à très court terme, pour la couverture éventuelle du débiteur généré par son utilisation.

On pourra dire que le crédit de Découvert ressemble à une « *roue de secours* » d'une voiture, laquelle ne sera utilisée qu'en cas de nécessité, et non dans toutes les circonstances.

Toutefois, le Découvert pourra être utilisé pour les besoins ne correspondant pas à une ligne définie, mais lequel sera éventuellement relayé par une autre ligne à savoir :

- le Préfinancement de collecte jusqu'au stockage des produits, d'où couverture du Découvert par le relai en ASP ;
- le financement des achats et des charges en intrants, jusqu'à ce que les produits fabriqués puissent intégrer l'ASM, également en crédit relai.

Par ailleurs, sur le plan fonctionnement même du Découvert, il est constaté que, non seulement c'est le crédit le plus pratique par les Entreprises, mais encore que les encours de Découvert restent très longtemps en compte, entraînant ainsi des intérêts débiteurs importants à chaque fin du trimestre, date de comptabilisation des Agios bancaires.

En effet, il est à remarquer que plus les débiteurs restent non couverts en compte, plus les intérêts sont de plus en plus élevés. Il est aussi à signaler que ce sont les « *dates de valeur* » qui sont prises en compte pour le calcul de leurs intérêts, et non les dates d'opérations comptables que l'on a l'habitude de manipuler.

Toutefois cette souplesse de fonctionnement peut entraîner à une incitation à une gestion laxiste de la part de l'Entreprise, étant donné que cette dernière peut l'utiliser à des fins qui ne peuvent avoir aucun rapport avec l'activité de l'Entreprise.

D'autre part, le Banquier devra également donner le maximum de rigueur, quant au suivi des engagements qui représentent les encours de Découvert, étant donné que ce crédit est le plus risqué en tant que « *crédit en blanc* ». C'est pour cela qu'il est classé parmi les crédits à plus haut risque de la Banque. Des dépassements passagers sont souvent enregistrés, et que la Banque devra surveiller de près, puisque des dépassements fréquents supposent des signes de difficulté de Trésorerie de l'Entreprise concernée, et lesquels génèrent des BFR supplémentaires.

b)Analyse critique sur les autres charges du Découvert

Consécutivement, ce sont les intérêts débiteurs qui augmenteront indéfiniment, charges financières élevées pour l'Entreprise, de par son Taux d'intérêts qui est le plus élevé de tous Taux d'intérêts de la Banque, et ce parce que le Découvert est le crédit le plus risqué pour elle.

Non seulement les intérêts sont de plus en plus lourds, mais il y a encore des commissions à payer, toujours sur l'utilisation du crédit de Découvert, dont la Commission du Plus Fort Découvert (PFD), laquelle pénalise le Découvert le plus élevé de la période, c'est-à-dire le déficit maximum de trésorerie enregistré par l'Entreprise, ainsi que la Commission de Mouvements de compte qui pénalise tout mouvement au débit du compte courant, soit toute utilisation du Découvert, dès que l'on fait un tirage ou un paiement.

Par ailleurs, les intérêts débiteurs sont post comptés, c'est-à-dire qu'ils sont prélevés à terme échu, pratiquement à chaque fin du trimestre de la période en cours et se rapportent sur tous les mouvements du trimestre passé.

Le calcul obtenu est toujours aléatoire puisque le client, lors de l'utilisation du Découvert, ne peut jamais prévoir quel sera le niveau des intérêts à payer vu que les encours de Découvert changent à chaque mouvement de compte, intérêts débiteurs qui aggravent encore le solde débiteur déjà en compte courant.

Et c'est pour ces diverses raisons que plusieurs clients disent toujours, à tort ou à raison, que « *La Banque n'est pas correcte* » dans le calcul des Agios bancaires; mais cette affirmation est tout à fait erronée.

En effet, toujours d'après nos expériences professionnelles, comparativement aux autres lignes de crédit, et pour une même somme débloquée, le crédit de Découvert génère d'importants Agios bancaires par rapport aux autres, et dont nous avons énuméré ci-dessus ses composantes.

Et notre étude et nos expériences nous ont fait savoir que les clients sont très mal informés en matière de crédits bancaires, tant sur leurs natures que sur leurs utilisations.

Pour la Banque par contre, le crédit de Découvert est le crédit où il y a le plus de risque, puisque son utilisation ne peut être contrôlée, si elle contribue effectivement au financement de l'activité courante de l'Entreprise ou non.

C'est pour cette raison que le Taux d'intérêts qui lui est imposé est le plus élevé de tous les Taux d'intérêts débiteurs de la Banque. De plus, nous avons énoncé auparavant que les encours de Découvert restaient très longtemps en compte, ce qui pourrait provoquer des

problèmes de Trésorerie pour la Banque, et pourrait ainsi la pousser à recourir au Marché de liquidité qui s'avère coûteux.

D'autre part, le suivi des engagements en matière de Découvert s'avère difficile, étant donné que ces encours se trouvent intégrés dans le compte courant même du client, nécessitant ainsi beaucoup de travail pour la Banque, surtout pour la gestion des comptes courants en dépassement, ou des comptes débiteurs gelés, c'est-à-dire où il n'y a plus de mouvements depuis un certain temps, ou encore des comptes dont les clients sont déjà douteux. . .

C'est pour ces diverses raisons que la Banque prend toutes les dispositions à priori, même dès l'étude du dossier de crédit, et ne laisse aucune incertitude quant à l'appréciation de la bancabilité de l'affaire, et surtout à postériori par la mise en place d'un Service Clientèle, chargé justement de faire le suivi des comptes clients, ou des engagements, selon la segmentation où ils appartiennent.

3) Sur les crédits d'Avance garantie :

Parmi ces crédits, les plus pratiqués sont l'Avance sur Marchandises (ASM), l'Avance sur Produits (ASP), et la Mobilisation de Créance Administrative.

Sur le plan national, d'après toujours les données statistiques de la BCM citées précédemment, l'ASM a connu un accroissement de 16,2% en 2009, sur la même période par rapport à 2008, évolution reflétant surtout celle des marchandises importées, et dans une moindre mesure, celles des marchandises locales.

Quant à l'ASP, son évolution n'est pas palpable, puisque son niveau reste presque le même que celui de l'année précédente. Mais comparativement aux autres lignes de crédits, ces deux lignes voient leur utilisation fléchir au profit surtout du Découvert, et ce pour les raisons que nous avons déjà évoquées auparavant.

En effet, leur mise en place s'avère assez lourd en termes de procédure, étant donné que dans la plupart des cas, le client doit d'abord s'autofinancer pour pouvoir acquérir les stocks de Marchandises ou de Produits concernés. L'autre possibilité est de constituer des stocks s'il a déjà obtenu un crédit de Préfinancement ou de Découvert. Pour le stock de Produits, l'opérateur procède à sa préparation, dont le triage et le conditionnement.

Le stock revalorisé après ces opérations sert pour l'ASP. Quant aux Marchandises, il y a peut-être importation ou usinage de matières premières. Et c'est toujours le Préfinancement ou le Découvert en cas d'usinage des Marchandises, ou l'OCD qui est un engagement par signature en cas d'importation, qui sera transformé en ASM. Mais le problème se pose différemment si

l'Entreprise ne procède pas à une revalorisation de ses Marchandises, puisqu'étant une simple Entreprise de négoce, c'est-à-dire acheter pour revendre sans transformation préalable. Aussi, les Marchandises achetées seront directement transformées en ASM.

Et c'est là que naît l'incompréhension de certains clients sur l'effectivité même des Avances garanties, lesquelles demandent plusieurs préalables et plusieurs conditions avant de pouvoir être débloquées en compte.

Signalons que la somme obtenue servira à renflouer la Trésorerie de l'Entreprise, grevée suite à l'achat ou à la production ou à la transformation des Marchandises ou Produits concernés. Et c'est cette ignorance qui est difficile à surmonter, surtout si les Entreprises ne sont pas averties.

En effet, la plupart des clients, par manque d'information, ignore cette procédure et croit savoir que c'est la somme que l'on obtient de cette Avance qui servira à acheter les Marchandises ou les Produits. Ainsi, ces clients font généralement des erreurs quant à l'utilisation de la somme obtenue, c'est-à-dire si le client n'a utilisé ni un Préfinancement ni un Découvert. En fait, cette somme ne servira pas à acheter les Marchandises ou les Produits, puisque ces derniers devraient préalablement déjà être en magasin pour être pris en gage.

Par ailleurs, d'après toujours nos expériences professionnelles, la quotité mobilisable jusqu'à hauteur de 80% tout au plus, s'avère insuffisante pour les Entreprises, étant donné que lorsque la Banque a gagé ces Marchandises ou ces Produits, c'est la totalité des stocks qu'elles ont gagée, alors que le crédit correspondant ne sera débloqué qu'à hauteur de 70% à 80% seulement de cette valeur. Toutefois, la mobilisation par la Banque de ces stocks est toujours nécessaire pour l'Entreprise, même si elle n'est pas suffisante.

Quant au suivi des engagements, ces types de crédits présentent peu de risque pour la Banque, étant donné que cette dernière effectue régulièrement des vérifications de gage, suivies d'un Procès verbal, au moins une fois tous les trois mois, afin de limiter le risque de détournement. Toutefois ces vérifications peuvent être raccourcies suivant l'initiative de la Banque, et aussi en fonction des risques liés à la moralité et à la situation financière du client, surtout si peu de recettes sont enregistrées au compte courant et que les remboursements ne peuvent être effectués, alors que le marché est favorable pour leur vente; surtout si des ventes ont été réalisées et constatées lors de la vérification de gage, alors qu'aucun remboursement n'a été effectué. Et presque la totalité des clients, tenant compte de ces dispositions, et consciente de cette mesure, contribue généralement à la bonne fin des remboursements par un suivi rationnel de leurs engagements.

Le risque de la Banque reste ainsi relativement moindre pour ces deux types de crédits.

4) Sur les crédits par signatures :

Ces crédits concernent surtout les crédits d'Aval et de Caution Bancaire. Ce sont des crédits très courants, bien qu'il n'existe pas nécessairement un déblocage de somme d'argent comme on a l'habitude de voir.

En effet, la Banque n'octroie pas uniquement par des crédits sous forme de déblocage de fonds, mais également des engagements par sa signature en faveur de son client, pour que ce dernier ait de la crédibilité vis-à-vis de ses créanciers, et aussi pour que ces derniers aient la certitude d'être payés, même si leur client sera défaillant.

Toutefois, l'accord de ces types de crédits implique un certain risque pour la Banque, ou même un risque certain au cas où le client est défaillant. En effet, le simple engagement peut être transformé en un déblocage effectif de somme d'argent pour régler une créance impayée, mais ayant reçu l'engagement par signature de la Banque.

Dans la plupart des cas, les clients assument toujours leur responsabilité, en payant leurs engagements à la date convenue. Et il est très rare que c'est la Banque qui prend en charge le règlement à la place de son client.

Ces types de crédits sont ainsi pour la Banque des crédits où les engagements sont généralement levés, et le déblocage de fonds par la Banque, pratiquement moindre en proportion. La principale raison en est que la Banque ne s'engage à donner des crédits par signature que si le client est bien connu par elle et qu'elle a entièrement confiance en lui, et ce afin de rendre minimum le risque encouru.

5) Sur les Taux d'intérêts

S'agissant des Taux d'intérêts appliqués aux clients, ils font partie des attentes primordiales de la Banque. On pourrait même dire que la Banque est là, juste pour ces Taux d'intérêts. En effet, ces derniers constituent les principaux revenus de la Banque, ainsi que sa raison d'être et son existence même, puisque nous avons déjà annoncé que les Taux d'intérêts sont les coûts de l'Intermédiation financière faite par la Banque en tant qu'intermédiaire financier, et aussi le prix du risque encouru par elle, lors de l'octroi de crédits ou des prises d'engagements en faveur de leurs clients.

Aussi, les clients ne doivent en aucun cas porter des critiques ou des observations à l'encontre de ces Taux d'intérêts, sinon des critiques constructives, puisqu'ils constituent les principaux facteurs d'existence même d'une Banque dans une région ou un pays déterminé.

Nous avons déjà essayé d'apporter nos réflexions sur l'application des Taux d'intérêts sur nos Banques locales, mais notre étude ne serait complète que si nous apportions une certaine analyse sur l'effectivité de ces Taux d'intérêts.

a)Sur les Taux appliqués à la clientèle

Ces Taux, avons-nous dit, proviennent du Taux de Base Bancaire (TBB), qui se réfère au Taux Directeur de la Banque Centrale sans l'appliquer.

Or ce dernier fait parti des instruments de la lutte contre l'inflation monétaire par la Banque Centrale. Et ce sont les Taux d'intérêts qui sont visés pour l'application de cette politique.

C'est pour cette raison qu'ils doivent en principe suivre la tendance générale du Taux Directeur, si l'on veut que la politique soit efficace.

D'autre part, la manipulation du Taux Directeur n'est pas seulement pour cette lutte contre l'inflation, mais aussi un instrument indispensable pour le développement économique et la croissance, si on ne parle que du financement de l'économie, étant donné qu'ils sont déterminants pour la *création monétaire*. Par contre, ils peuvent au contraire être un facteur pour freiner l'évolution de cette masse monétaire, supposée en surliquidité sur le marché, source d'inflation monétaire, et impliquant à son tour une spirale de hausse de prix, et consécutivement la baisse du pouvoir et d'achat. La hausse ou la baisse du Taux d'intérêt reflètera ainsi la situation relative de l'offre et de la demande de capitaux.

b)L'évolution des divers Taux d'intérêts

Nous avons déjà annoncé que les Taux d'intérêts bancaires font référence au T.DIR de la Banque Centrale, c'est-à-dire que si le T.DIR augmente ou diminue, les Taux d'intérêts devraient également suivre cette évolution. Mais il en est autrement à Madagascar, si l'on suit l'évolution des différents Taux pendant les trois dernières années:

Tableau n°03 : Evolution des divers Taux d'intérêts

| Rubriques | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------------------------|-------------|-------------|-----------|
| Taux d'inflation moyen | 10,5% | 09,5% | 10% |
| Taux Directeur | 12% | 12% | 09,5% |
| Coefficient de Réserve Obligatoire | 15% | 15% | 15% |
| T B B moyen | 14,5% à 15% | 14,5% à 15% | 14% à 15% |
| Taux d'intérêts débiteurs moyens | 15% à 23% | 15% à 22% | 15% à 25% |
| Variation du Taux Directeur | - | - | -2,5% |

Source BCM¹⁸

D'après les données statistiques de ce tableau, le Taux d'inflation a fléchi de 1 point de 2007 à 2008 et ce, faisant suite à la diminution du prix du pétrole amorcée en 2008, et qui s'est reflétée sur les prix locaux en général. Par contre, une légère hausse de 0,5 point a été enregistrée en 2009, sous l'effet de la crise sociopolitique, mais laquelle n'a pas encore eu de répercussions sur la hausse des prix, grâce à la modération de la demande, les revenus ayant sensiblement baissé. Par ailleurs, le T.DIR est maintenue à 12% en 2008, même valeur qu'en 2007, et ce afin de maîtriser l'inflation locale, les prix des denrées alimentaires sur le marché international commençant de constituer des menaces sur les niveaux des prix intérieurs.

Le T.DIR qui est un coût des facteurs, devrait être théoriquement aligné à l'inflation. Mais sa tendance à la baisse pour être à hauteur de 09,5% en 2009 a une autre raison, c'est celle de pouvoir raffermir le TBB des Banques primaires, ainsi de pouvoir relancer l'économie par une détente du niveau général des Taux d'intérêts, d'où à la facilité d'accès au financement des Entreprises.

Consécutivement, les TBB correspondant au niveau des Banques Primaires, auraient dû suivre l'évolution du T.DIR, afin que la politique adoptée puisse avoir un impact auprès des Entreprises.

¹⁸ Bulletin de la BCM n°12 Juin 2009 , p 6 ; n°13 Sept 2009 , pp 27-28-33-34-35 ; n°14 Mars 2010, pp 7-33-34-35
Bulletin d'information et de statistiques de la BCM n°72 Sept 2009, pp 30-32 ; n°74 Mars 2010, pp 30-32

Toutefois, la détermination du TBB est généralement fixée par rapport à deux références économiques à savoir :

- le coût des ressources (dont les dépôts)
- le Taux d'inflation

et à une référence monétaire : - le T.DIR de la Banque Centrale.

C'est pour cette raison que les TBB ont été fixés à leur niveau actuel, en instaurant un *SPREAD* de quelques points au-dessus du coût des ressources, mais en évitant que le Taux réel ne soit négatif par rapport à la réalité (Taux d'inflation).

Pourtant, dans la fixation de leurs Taux, les Banques Primaires trouvent une certaine contradiction dans l'application de la Politique monétaire de la Banque Centrale.

c) Sur les Taux de la Banque Centrale

En effet, le Taux Directeur (T.DIR) et le Coefficient de Réserve Obligatoire (C.RO) sont parmi les instruments indirects de la Politique monétaire de la Banque Centrale. Après la résorption de la crise, une politique monétaire visant la relance de l'économie devait être instaurée. Il faudrait dès lors soutenir cette action tout en surveillant l'inflation.

****La contradiction dans le processus de fixation des Taux :***

Sur la période étudiée, l'inflation s'est légèrement abaissée, celle-ci étant suivie d'une baisse conséquente du T.DIR et d'une stagnation du C.RO. En effet, la Réserve Obligatoire (RO) est faite pour agir sur la liquidité bancaire, et donc pour freiner la capacité des Banques à créer de la monnaie par le crédit. Il semble à première vue, qu'il y ait contradiction entre la fixation d'un Taux élevé de RO, et l'abaissement du T.DIR. Le maintien du C.RO à un niveau de 15% sur l'étendue de la période considérée, signifie d'autre part que les ressources des Banques Primaires seront limitées en terme de proportion, pour seulement 85% de l'ensemble de leurs dépôts, et ce, pour en faire des crédits. Mais il revient ainsi à chaque Banque de mener sa politique de crédit, étant donné qu'il existe le processus de « *multiplicateur de crédit* » qui est un coefficient résultant de la capacité d'une Banque à octroyer du crédit à partir de ses dépôts. Par ailleurs, l'excès de crédit entraîne l'inflation et consécutivement la baisse du pouvoir d'achat, et à son tour la stagnation de l'économie ou même le repli avec le renchérissement des coûts des facteurs.

Il y a apparemment une politique équivoque, bien que le phénomène de création monétaire apparaisse par le crédit. Toutefois, la libération des ressources par un large Taux de RO et la fixation d'un T.DIR à un niveau assez bas, auraient comme résultat une spirale dans

l'expansion de la masse monétaire, mais tout en se rappelant que la vitesse de circulation de la monnaie agit également sur cette masse monétaire.

****La rationalisation dans la fixation des Taux :***

En effet, pour que la politique à suivre soit efficace, le T.DIR et le C.RO devraient varier dans le même sens, puisque leurs variations sont généralement une fonction croissante du Taux d'inflation.

Garder un C.RO constant de 15%, de 2007 à 2009, signifie que la Banque Centrale voulait toujours maintenir la proportion de liquidité au niveau de la Réserve Obligatoire dans cette même proportion, puisqu'elle estime que le niveau d'inflation reste encore important. Toutefois, il est à signaler que le système de RO a aussi pour objet de stabiliser les Taux du Marché Monétaire, de créer un besoin structurel de refinancement et de contribuer, le cas échéant, à la maîtrise de la croissance monétaire.

Consécutivement, l'impact de la baisse du T.DIR sur les Taux d'intérêts débiteurs, se trouve plutôt mitigé, dans la mesure où le recul de ces Taux n'a même pas atteint 1 point de pourcentage. De plus, leurs évolutions ont été divergentes selon les types de crédits appliqués, ainsi que la classification de la clientèle.

Nous constatons ainsi que les Entreprises qui souhaitaient bénéficier d'un Taux d'intérêt abordable, pour relancer leurs activités, n'ont obtenu en moyenne qu'une baisse de 0,5 point, contre une baisse de 2,5 points du T.DIR, laquelle n'a pas été appliquée à tous les types de crédits

d) Sur les Taux du Marché Monétaire Interbancaire

Sur un autre plan, nous avons également énoncé que les Banques Primaires pouvaient se refinancer en Monnaie Centrale, au niveau du Marché Monétaire Interbancaire, auprès de la Banque Centrale. Différentes formes de refinancements peuvent être offertes, soit entre les Banques Primaires elles-mêmes, soit par l'intermédiaire de la Banque Centrale, le cas échéant, vu que les modalités et les Taux d'intérêts appliqués au niveau de la première approche sont plus abordables, alors que celles avec la Banque Centrale sont plus compliquées et éventuellement plus coûteuses. Il est toutefois à remarquer que ces différents marchés, faisant partie du Marché des Capitaux, sont des marchés très organisés au niveau du Marché Monétaire Interbancaire, où il n'y a que les Banques Primaires et assimilées, ainsi que le Trésor Public en tant que Banque de l'Etat, qui y ont accès.

Toutefois, quelles que soient ces approches, deux formes d'interventions sont traditionnellement appliquées, que l'on soit en quête de liquidité Banque Centrale, ou que l'on soit au contraire en excédent de liquidité, c'est-à-dire pour l'acquisition ou pour la vente de liquidité selon le cas.

****L'évolution des divers Taux du Marché Monétaire Interbancaire :***

Ces transactions, avons-nous dit, pouvaient prendre différentes formes, à savoir :

- L'Appel d'Offre Positif (AOP)
- L'Appel d'Offre Négatif (AON)
- L'Open Market
- La prise en Pension

Tableau n°04 : Evolution des divers Taux du Marché Monétaire Interbancaire

| Rubriques | 2007 | 2008 | 2009 |
|----------------------------------|-------------|-----------------|----------------|
| Taux Directeur | 12% | 12% | 09,5% |
| Taux d'AOP moyen | 13% à 13,5% | 13,25% à 12,25% | 11,5% à 10,75% |
| Taux d'AON moyen | 10% à 13,5% | 06,50% à 07,50% | 04,5% à 05,50% |
| Taux d'Open Market moyen (vente) | 08,5 % | 06,5 % | 04,5 % |
| Taux des Pensions | 14,5 % | 14,5% | 10,5 % |

Source BCM¹⁹

- L'AOP, à l'intention des Banques en situation d'insuffisance de liquidité et voulant obtenir le maximum de financement, est initié par la Banque Centrale sur la base de ses prévisions du niveau de la liquidité du système.

D'après les données statistiques précédentes, le Taux moyen de l'AOP a évolué sur la période de 2007 à 2009, Taux que ces Banques sont disposées à payer.

¹⁹ Bulletin de la BCM n°13 Sept 2009, pp 33-34-35-36 ; n°14 Mars 2010, pp 33-35-36
Bulletin d'information et de statistiques de la BCM n°72 Sept 2009, p 30; n°74 Mars 2010, p 30

Ce Taux évolue chaque année d'une manière dégressive, puisque de 2007 à 2009, il a régressé de 2% à 2,75%, pratiquement pour la même valeur que la régression du Taux Directeur, pour être à hauteur de 13,5% à 10,75%.

- L'AON est par contre accordé aux Banques en situation d'excédent de liquidité et voulant vendre cette monnaie excédentaire sur le Marché Interbancaire.

De 2007 à 2009, son Taux moyen a également régressé de l'ordre de 5,5% à 6,5%, c'est-à-dire une contraction plus prononcée que celle du T.DIR, pour être à hauteur de 04,25% à 05,25%, les offres assorties de Taux plus élevés étant automatiquement rejetées sur le marché par la Banque Centrale.

- L'Open Market qui consiste pour la Banque Centrale à vendre sur le Marché Monétaire Interbancaire, des Titres de créance dont des BTA qu'elle a acquises précédemment, afin d'exercer une ponction sur les disponibilités du marché, au cas où il y a une abondance monétaire sur ce marché.

Au contraire elle se porte acheteur dans le cas inverse, pour alimenter les Banques en disponibilités, et tout ceci afin de maintenir un Taux d'intérêt à peu près constant au moment où les besoins des Banques sont particulièrement aigus, et où l'intensité de la demande de monnaie provoque un renchérissement de celle-ci.

D'après les données statistiques précédentes, les Taux des opérations pour les ventes varie depuis 2007 à 2009, de 08,5 % à 04,5 %, tous les Taux ayant connu une baisse ; le niveau des Taux de ces opérations restant toutefois proche de celui des BTA de même maturité.

- La prise en Pension de 2 à 10 jours par exemple, consiste pour les Banques Primaires de céder à titre temporaire des Titres de créance dont des BTA, à la Banque Centrale sur le Marché Interbancaire, au cas où les recours auprès de ce Marché sont épuisés ou insuffisants. Les actions de cette dernière sont toujours destinées à réguler les fluctuations du Taux de l'argent au jour le jour lorsque celles-ci ne paraissent pas conformes à la politique qu'elle entend mener.

D'après les données statistiques précédentes, le Taux de la prise en Pension a varié de 2007 à 2009, de 14,5 % à 10,5 %, généralement une tendance à la baisse comme les autres Taux. Toutefois pour cette prise en Pension, les Taux d'intérêts sont beaucoup plus élevés, ainsi plus pénalisants pour les Banques, étant donné que cette opération peut se faire suivant les circonstances, c'est-à-dire à tout moment, contrairement aux Appels d'Offre.

****L'impact de l'évolution du Taux Directeur :***

De tout ce qui précède, il apparaît que la forte diminution du T.DIR entre 2007 et 2009, a affecté tous les Taux d'intérêts mais d'une manière relative, puisqu'au niveau des Banques Primaires elle est mitigée, tandis qu'au niveau du Marché Monétaire Interbancaire, elle s'est appliquée d'une manière proportionnelle à l'évolution du T.DIR.

Ce qui se traduit par le fait que cette baisse du T.DIR a privilégié surtout les Banques Primaires et non les Entreprises, puisque le coût de l'argent devient bon marché pour ces Banques, leur rapportant une plus-value supplémentaire, alors qu'elle n'a pas été répercutée proportionnellement sur la clientèle.

D'importante plus-value aurait été ainsi comptabilisée aux comptes des Banques Primaires et continue de l'être, tant que les niveaux du Taux Directeur et de la Réserve Obligatoire restent les mêmes, et ce, au détriment de la clientèle dont les Entreprises.

F- L'analyse critique sur les frais bancaires

Les frais bancaires, outre les intérêts débiteurs payés par le client, constituent des charges financières supplémentaires pour les Entreprises.

Nous avons déjà détaillé les diverses formes de ces frais: à savoir les frais et les commissions, dont les uns sont fixes et d'autres variables.

1)Le processus de fixation des frais bancaires

Ces charges peuvent être soit précomptées, c'est-à-dire payées au moment même du service rendu par la Banque, ou bien post comptées, c'est-à-dire payées seulement au moment de la date d'arrêté de comptes de la Banque, généralement à chaque fin du trimestre. Ce sont ces dernières qui donnent souvent de mauvaises surprises aux clients, étant donné qu'ils ne s'attendent parfois pas à de tels prélèvements pour un service donné, surtout en ce qui concerne la Commission de Mouvements de Compte frappant tous les mouvements au débit du compte. Même si les soldes dégagés sont créditeurs, les clients n'arrivent jamais à le comprendre, puisqu'ils disent souvent que l'argent leur appartient et se demandent pourquoi ils sont pénalisés lorsqu'ils veulent le reprendre. Le cas est encore plus flagrant si l'on a à faire à un Découvert puisque les Agios sont tablés sur trois facteurs différents.

Et d'un, chaque utilisation d'un Découvert, lequel se présente sous forme d'un solde débiteur en compte courant, est déjà pénalisé par les intérêts débiteurs, en tant que solde représentant l'encours de Découvert. D'autre part, à chaque prélèvement en compte du

Découvert, le client est aussi pénalisé par la Commission de Mouvements de Compte. Et enfin, le Découvert est encore frappé par la Commission du Plus Fort Découvert (PFD) sur le Découvert le plus élevé de la période, ou déficit maximum de Trésorerie enregistré de la période.

Tout compte fait, il existe trop d'Agios à payer sur le crédit de Découvert alors que c'est, avons-nous dit, le type de crédit le plus prisé pour les Entreprises, de par sa facilité et sa souplesse d'utilisation, alors que le Taux d'intérêt débiteur appliqué s'avère le plus élevé parmi tous les Taux.

Et de son côté, la Banque ne consent aucune explication face à cette incompréhension de la plupart des Entreprises. Elle ne s'attache qu'au bon fonctionnement de ce Découvert, s'il a été remboursé convenablement et régulièrement et qu'il n'a pas souffert d'un dépassement éventuel.

D'une manière générale, les Banques ne font jamais de remarques sur les Agios à payer par les clients. Elles ne cherchent jamais les raisons, pourquoi les Agios se sont élevés ou se sont abaissés de telle proportion, sauf si c'est le client lui-même qui demande des explications sur tel ou tel montant de ses Agios.

2)Le Ticket d'Agios :

Signalons que les Entreprises reçoivent tous les trimestres un état de ces Agios, appelé « ***Ticket d'agios*** », contenant toutes les rubriques avec leur montant respectif, prélevé sur la dernière période considérée, c'est-à-dire sur tous les mouvements de comptes et de crédits du trimestre considéré.

Généralement, la méthode de calcul utilisée par les Banques est la *Méthode des Nombres*. Aussi, le Comptable d'une Entreprise peut refaire les calculs puisque la Banque leur communique les détails.

Mais pour les Entreprises qui n'arrivent à comprendre ni les facteurs déterminants, ni leur mode de calcul, elles ne font que les comptabiliser dans leurs charges financières correspondantes, sans commentaire, n'ayant les moyens ni de les contrôler ni de les réduire. Le Ticket d'agios demeure ainsi une simple pièce justificative.

Aussi, la détermination globale de ces Agios restent floue pour la plupart des clients, et c'est pour cette raison qu'ils ne font que les subir sans pouvoir se manifester, ni contester. Consécutivement, des solutions plus substantielles, c'est-à-dire des informations et instructions en la matière demeurent plus que nécessaires à toutes les Entreprises, afin qu'elles puissent au moins comprendre et maîtriser le mécanisme.

C'est ainsi qu'après avoir porté une analyse critique dont les contraintes des principales étapes de l'octroi de crédits, que nous aborderons la troisième Partie de cet ouvrage pour des propositions de suggestions.

Partie III : Les suggestions proposées

Ayant défini les principales étapes de l'octroi et du fonctionnement des crédits par les Banques, et ayant porté une analyse critique sur les différentes parties de cet octroi, nous avons constaté que plusieurs points demeurent des obstacles tant pour les Banques que pour les Entreprises. Et ces derniers demeurent des contraintes pour les Banques et surtout pour les Entreprises pour pouvoir bénéficier des crédits demandés. C'est pour cette raison que nous essaierons d'apporter des suggestions, qui, à notre avis, pourraient aider aussi bien les Banques que les Entreprises, surtout ces dernières pour qu'elles puissent avoir accès, d'une manière plus pratique, aux crédits bancaires nécessaires à leurs développement et croissance.

Chap VIII : Les suggestions au niveau des Banques Primaires

Les Banques Primaires ont aussi leur rôle à jouer quant à la recherche de solutions, en vue d'un accès plus facile aux crédits des Entreprises. Elles peuvent être d'ordre interne ou d'ordre externe.

A – L'allègement des garanties

Les garanties demandées par les Banques, peuvent prendre plusieurs formes, soit des garanties réelles, soit des garanties par signatures. Les garanties ne sont pas mal en soi, bien que quelques clients souhaitent les supprimer. Les garanties sont toujours nécessaires, puisqu'elles servent à prouver que le client est capable de rembourser et qu'il est également de bonne foi. Pour les garanties réelles à prendre, nous maintenons toujours la prise d'hypothèque ou les divers nantissements de matériel, mais sous une forme plus simplifiée. Par exemple pour la prise d'hypothèque, on peut accepter une promesse d'hypothèque avec détention du Titre Foncier par la Banque ; cela revient moins cher pour le client, mais il faudra toutefois ajouter un *Avenant de Transfert de Bénéfice* (ATB) à titre complémentaire.

Mais la non proposition de ces garanties réelles ne devra en aucun cas entraver l'octroi de crédit. Dans ce cas, la Banque invitera le client à trouver des personnes, deux au moins, pour se porter caution solidaire. Toutefois, la Banque devra se pencher sur leur crédibilité, sur leur possibilité de paiement si le cas se présentait, ainsi que sur leur patrimoine. La Banque évalue également la surface financière de la caution comme si elle était le débiteur principal, tout en offrant également des garanties.

Le facteur « *classification du client* » ne devra pas non plus être un facteur déterminant pour la prise de ces garanties. Seule l'analyse sur la bancabilité de l'affaire reste le facteur déterminant de l'octroi du crédit.

B - L'intervention de la Banque Primaire en PMT individuel

Nous suggérons cette proposition particulièrement pour les Entreprises individuelles voulant s'investir dans l'industrie, et qui n'ont pas suffisamment de capitaux, soit pour leur investissement soit pour leur fonctionnement. Aussi, nous suggérons au Chef d'Entreprise de demander un Prêt à moyen terme (PMT) auprès de leur Banque, non pas au nom de leur Entreprise, mais en leur nom personnel. Dans ce cas, bien que l'Entreprise soit encore en création, cela n'aura aucun rapport avec le Prêt personnel effectué. La procédure du PMT personnel est plus simplifiée, que ce soit du point de vue renseignements à donner que du point de vue garantie offerte. Et la somme obtenue sera par contre utilisée par l'Entreprise, pour lui permettre soit de renforcer ses Fonds Propres soit d'accroître son fonds de roulement. Il est évident que l'hypothèse est que le client aura toutes les latitudes et toute la capacité exigée du Prêt en question.

C – L'intervention en Leasing

Actuellement, toutes les Banques primaires exerçant à Madagascar n'utilisent pas totalement le *crédit –bail* ou *leasing*²⁰, bien que plusieurs aient déjà recours à cette pratique. Le *leasing* est une initiative bénéfique en matière de financement des Entreprises, notamment des PME qui, faute de trésorerie suffisante et en raison des difficultés d'accès au crédit bancaire ne peuvent pas investir sur des équipements. En effet, la loi n°2004-052 du 28 Janvier 2005 autorise le recours au crédit-bail qui est une forme particulière d'achat permettant à l'Entreprise d'acquérir des biens meubles ou immeubles par l'intermédiaire d'un tiers auquel elle le louera, avec la possibilité d'en devenir propriétaire à la fin du contrat. Concrètement le mécanisme du crédit-bail se passe comme suit :

²⁰CHOINEL A et ROUYER G (1992)« La Banque et l'entreprise - Techniques actuelles de financement» Paris, <<Collection CFPB ITB, pp 147-158

- Primo : l'Entreprise choisit le bien dont elle a besoin ainsi que le fournisseur ;
- Secundo : elle conclut ensuite un contrat avec un *crédit-bailleur*, une Banque ou une Société financière, qui va acheter le bien ;
- Tertio : le crédit-bailleur va louer ce bien au Preneur pendant une certaine durée en contrepartie de paiement de loyers. A la fin du contrat, le Preneur peut acheter le bien déduction faite des loyers versés.

La pratique du leasing apporte des avantages aux Entreprises bénéficiaires. D'abord, elle est une bonne solution pour les Entreprises qui n'ont pas leur apport personnel, c'est-à-dire qu'elle n'exige pas d'autofinancement. Ensuite l'utilisateur, locataire du bien financé, n'a pas à fournir de garantie réelle. L'Entreprise bénéficie de l'utilisation du bien et de son exploitation pendant toute la durée du contrat. Pour ce qui est des écritures comptables, il n'y a pas d'Immobilisations au Bilan, puisqu'il s'agit de location. Les loyers sont passés en Frais généraux, à condition que la durée de la location corresponde à la vie économique du bien loué. Les loyers sont entièrement déductibles du bénéfice imposable, en tant que Charges d'exploitation. En fin de location, l'Entreprise a la possibilité de racheter le bien loué, c'est-à-dire d'en devenir la propriétaire grâce à l'option d'achat contractée pour une valeur résiduelle généralement faible.

D – L'intervention sur la demande de crédits

Des campagnes d'information et de sensibilisation devront être organisées par les Banques afin d'informer et de former les Entreprises en matière de demande de crédits. Toutefois, nous n'allons pas entrer dans l'organisation matérielle de ces interventions, mais seulement sur leur contenu.

Mise à part la manière de compléter un dossier de demande de crédits, les Entreprises doivent connaître toutes les lignes de crédits octroyées par la Banque, conformément à leurs activités respectives.

Entre autres, elles doivent savoir que le crédit de « Découvert » n'est pas le seul crédit de Trésorerie octroyé par la Banque, mais d'autres lignes sont nécessaires et disponibles, et peuvent remplacer le Découvert, ce dernier n'étant utilisé qu'en dernier ressort, lorsque l'on a épuisé toutes les autres lignes adéquates.

E - L'intervention sur l'utilisation des Crédits

L'intervention ne devra pas se limiter uniquement à la connaissance des différentes lignes mais surtout sur leur utilisation, étant donné que chaque ligne a sa spécificité d'utilisation.

1) Le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local

Lorsque l'Entreprise procède à des ventes à crédit ou s'est engagée pour une créance déterminée, elle devra utiliser un crédit d'Escompte de Papier Commercial local, afin de mobiliser ses créances, c'est-à-dire de les rendre liquides avant leur échéance.

Cette ligne est aussi à conseiller aux Entreprises qui viennent de se créer, puisqu'elle peut même être qualifiée de financement de base de ces Entreprises. La raison en est qu'elle est supposée être l'une des lignes la moins onéreuse que tout autre crédit de fonctionnement, surtout que l'Entreprise vient de démarrer.

Par ailleurs, parallèlement au crédit d'Escompte, la Banque peut aussi proposer l'*Affacturage*²¹, qui est presque semblable au crédit d'Escompte. C'est un contrat par lequel la Banque appelée *factor*, achète ferme les créances détenues par un fournisseur appelé *vendeur*, sur ses clients appelés *acheteurs*; ce *factor* peut aussi régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

Pour les Entreprises bénéficiaires, les avantages de ce type de crédit sont multiples. Il est surtout conseillé aux Entreprises industrielles et commerciales, disposant d'un réseau étendu de clients. Il intéresse aussi les Entreprises prestataires de service pour lesquelles la pratique de l'Escompte est inadaptée. C'est également un procédé performant de recouvrement, puisque le *factor* fait son affaire de recouvrer les créances auprès des acheteurs, en gérant lui-même les comptes clients dont il a acquis la propriété, et en effectuant si besoin est, les relances nécessaires. Le fournisseur-vendeur est ainsi totalement déchargé du suivi de ses comptes clients. Le *factor* est également une technique de garantie des risques, puisqu'il offre une garantie plus complète que celle de l'Assurance-crédit classique, en s'engageant à payer intégralement sans recours, dès leur création, les factures émises par l'Entreprise cliente.

²¹ CHOINEL A et ROUYER G (1992) « La Banque et l'entreprise - Techniques actuelles de financement » Paris, <<Collection CFPB ITB, pp 203-206

2)Le crédit de Préfinancement

Si l'Entreprise a un besoin de Trésorerie en vue de se procurer des matières premières, ou pour l'achat direct de marchandises ou de produits, c'est un crédit de Préfinancement qui sera adapté à ce besoin et non un crédit de Découvert ni une Avance sur Marchandises. Ce crédit est aussi conseillé aux Entreprises ayant obtenu une offre pour l'exécution de divers marchés publics. Ce type de crédit ressemble à un vrai prêt, puisque la Banque débloque en compte ou bien la totalité du prêt, ou bien une partie seulement si l'on s'était convenu d'un déblocage partiel. Le Préfinancement peut également être utilisé dans d'autres domaines de l'exploitation nécessitant des besoins de trésorerie, et ce parallèlement à d'autres types de crédits pour le même usage, et dont chacun aura sa proportion d'utilisation dans l'ensemble des crédits utilisés.

3)L'Avance sur Marchandises et l'Avance sur Produits

Lorsque l'Entreprise a terminé sa production et que cette dernière se trouve stockée en magasin, ou qu'elle a acheté des marchandises pour la revente, lesquelles sont également déjà stockées en magasin, il faudra transformer le crédit de Préfinancement en une Avance sur Marchandises, c'est-à-dire choisir au départ un crédit de Préfinancement relayé par une ASM. Cette pratique est plus rationnelle, surtout pour les Entreprises industrielles qui sont parties des matières premières, et ont pour finalité des produits finis. Généralement la Banque transforme en ASM des stocks de matières premières qui ont été transformés ou revalorisés. L'Entreprise devra ainsi choisir dès le départ, un crédit de Préfinancement relayé par une ASM ou par une ASP pour les stocks de produits. L'avantage de cette combinaison est qu'il n'existe qu'une seule Autorisation de crédit, alors qu'il y a deux lignes de crédits dans la même Autorisation. Et lorsqu'on a effectué le relai du Préfinancement vers l'ASM, c'est l'encours de Préfinancement qui est dégonflé de la somme, pour être transféré à l'ASM dont le Taux d'intérêt est moindre. Mais le client ne court aucun risque quant à ses engagements puisqu'il ne rembourse tout au plus que le reste de l'encours du Préfinancement, ajouté au nouvel encours de l'ASM, mais dont la somme des deux ne dépasse point l'Autorisation accordée.

Par ailleurs, si le client est toujours un producteur ou un importateur de marchandises ou un simple commerçant, mais qu'il ne dispose ni d'un Préfinancement ni d'un Découvert, il peut toujours utiliser une ASM lorsque ses marchandises seront déposées en magasin, et dont l'acquisition a été faite par autofinancement ou par crédit fournisseur.

4)Le crédit de Découvert

Le Découvert est le crédit par caisse par excellence, à cause de sa pratique et de sa facilité d'utilisation, par simple tirage en compte.

Aussi, toute Entreprise qui veut solliciter un crédit de fonctionnement, devra d'abord disposer d'un crédit de Découvert, étant donné que c'est le seul crédit « passe partout » qui peut être utilisé par toute Entreprise quelle que soit son activité.

Mais le crédit de Découvert ne sera utilisé qu'en cas d'urgence, pour les diverses charges courantes de l'Entreprise, étant donné que c'est le crédit le plus cher, vu que c'est celui où le risque est le plus élevé pour la Banque. Il ne devra pas être utilisé d'une manière exagérée. Ainsi le Découvert ne devra être utilisé que pendant un délai assez réduit, tout en évitant de faire des prélèvements d'une trop grosse somme. C'est pour cela que l'utilisation du Découvert devra toujours être suivie ou en complémentaire d'un autre crédit à court terme dont le crédit d'Escompte ou d'ASM . . .

Toutefois, le client ne devra pas non plus faire une confusion entre l'utilisation du Découvert et du Préfinancement. En effet, le Découvert peut être utilisé, soit pour des financements ponctuels des affaires courantes de l'Entreprise, lorsqu'il y a urgence, soit pour des financements plus étalés dans le temps, et que cette utilisation va générer prochainement une rentrée d'argent afin de résorber le solde débiteur en compte généré par le Découvert. Il ne sera ainsi qu'un palliatif, venant tout simplement compléter un fonds de roulement temporairement insuffisant. Le Préfinancement par contre est utilisé toujours dans les affaires courantes, mais dont la durée est plus vaste, soit dans l'attente d'une éventuelle transformation de marchandises, soit d'un stockage plus volumineux donc demandant beaucoup plus de temps pour son écoulement.

5)Le crédit de campagne

Si les Entreprises ont des besoins de Trésorerie mais fluctuant suivant des mouvements saisonniers prononcés, c'est-à-dire ayant le caractère saisonnier des achats, de la fabrication ou des ventes, c'est le *crédit de campagne* qui sera plus adapté à cette situation.

Ceci concerne les Entreprises de fabrication de type fabrication de sucre par exemple, qui achètent rapidement et globalement la canne à sucre, puis fabriquent et vendent le sucre mais par quantité modérée, tout au long de l'année. Ceci concerne également les Entreprises de fabrication et de vente de jouets, qui devront d'abord les stocker jusqu'à l'approche des fêtes de fin d'année, ou des fêtes de l'indépendance par exemple, où les ventes sont massives.

Le montant du crédit est ainsi calculé avec une certaine marge, de manière à tenir compte d'une éventuelle baisse des volumes vendus ou des prix.

En effet, le crédit doit être remboursé à la fin de la période pour laquelle il a été ouvert, étant donné que les ventes sont différées, mais cependant assurées.

Ainsi les Entreprises dont l'activité est saisonnière, devront obtenir une facilité de stockage de leurs marchandises entre le moment de leurs achats ou de leur fabrication, et celui où elles pourront être vendues. Toutefois, il faut classer ces Entreprises en deux types : d'une part celles qui à l'entrée du cycle supportent de très importants décaissements, puis réalisent des ventes échelonnées (exemple pour la fabrication de sucre) ; d'autre part celles qui décaissent pendant un temps prolongé, mais revendent d'un coup leurs produits en fermant le cycle (exemple pour la fabrication de jouets).

Aussi, il est à solliciter de nos Banques locales de mettre en place et de favoriser l'utilisation de ce type de crédit, pour que les Entreprises concernées soient assurées du financement approprié, tout en limitant les risques encourus par le type d'activité.

6) Les crédits par signatures

Toutes Entreprises qui font des achats à crédit que ce soit sur le plan local ou sur le plan international, dont les importateurs de marchandises, doivent disposer d'un crédit d'Aval. Les Entreprises sollicitant un marché public doivent par contre disposer d'une Caution bancaire, et les importateurs de marchandises d'une Caution en Douane. Bien que ces crédits soient de simple engagement de la Banque, ils sont nécessaires pour ces types d'activités et leur demande doit nécessairement aller avec les autres lignes classiques, comme tout autre crédit. Aussi, il est déconseillé que l'Entreprise fasse seulement la demande au moment où l'Aval ou la Caution est nécessaire, mais déjà disposer préalablement de la ligne appropriée.

En effet, si la Banque lui a accordé sa confiance, c'est qu'elle est convaincue de sa capacité de remboursement et de sa crédibilité. Aussi, l'Entreprise ne devra négliger en aucune manière l'obligation qu'elle a acceptée d'accomplir, c'est-à-dire de régler son créancier au moment voulu, laquelle a été cautionnée par la Banque, même si aucune somme n'a été débloquée pour l'opération.

Consécutivement, l'Entreprise devra prendre toutes les dispositions pour que son engagement soit réglé à l'échéance convenue, afin de ne pas remettre en cause la confiance que la Banque lui a accordée, tout en évitant de demander des reports d'échéances ou des dépassements de crédits.

Il faudra ainsi encourager les Entreprises à solliciter des crédits par signature, dans le cas où l'activité en a besoin, et ceci pour la simple raison que d'une part le risque est entièrement supporté par la Banque, et que d'autre part ces types de crédits ont pour objet de soulager la Trésorerie des Entreprises, puisqu'ils permettent par exemple à celles-là, soit d'éviter certains décaissements, soit d'étaler des paiements dans le temps, soit de percevoir certaines sommes plus rapidement. C'est pour ces diverses raisons que ces types de crédits sont toujours nécessaires, bien qu'ils ne supposent pas de décaissement effectif. Par contre, si ces crédits n'existaient pas, le client devra obligatoirement avoir recours à de véritables crédits supplémentaires. Aussi, leur accord se repose sur la confiance que la Banque consent à son client.

F – L'intervention sur les intérêts et les agios bancaires

L'Entreprise devra être informée que dès qu'une ligne de crédit a été débloquée, les intérêts débiteurs correspondants commencent également à courir, et ce jusqu'à parfait remboursement, étant donné que les Entreprises sont très mal informées quant à la connaissance du processus de ces Agios.

Il faudra les initier sur tous les systèmes de perception d'intérêts, dont les uns sont précomptés, comme c'est le cas du crédit d'Escompte, et d'autres post comptés, calculés seulement à chaque fin du Trimestre, date d'arrêté de compte de la Banque. Il est également à rappeler que pour le crédit de Découvert, ce sont les « *dates de valeur* » qui seront prises en compte pour le calcul de leurs intérêts, et non les dates d'opérations comptables, auxquelles on a l'habitude de manipuler.

Et ces *dates de valeur* s'appliquent sur tous les comptes à vue du client; des instructions concernant ce sujet seront également nécessaires.

Toutefois, les Agios bancaires ne se limitent pas seulement aux calculs des intérêts débiteurs, mais également aux divers Frais et Commissions perçus à chaque prestation de service par la Banque. Il est à signaler qu'il existe des frais fixes et des frais variables, selon le cas.

Chap IX . L'intervention de divers Etablissements Financiers

Nous suggérons ici l'intervention de quelques Etablissements Financiers, et dont l'entrée en lice diffère selon leur spécificité.

A - L'intervention du FONDS DE GARANTIE MALGACHE

Nous avons annoncé que l'une des principales contraintes aux Entreprises de pouvoir présenter un dossier de crédit, était la manque de garantie offerte.

Aussi, nous proposons comme l'une des solutions à ce problème, l'intervention du Fonds de Garantie Malgache (FDGM), lequel est un Etablissement Financier agréé par la CSBF, afin d'apporter des garanties aux crédits consentis par les Entreprises auprès de leur Banque, à court, moyen et long terme. Il est à signaler que sont éligibles par le FDGM, les secteurs portant sur : le commerce, l'industrie, la manufacturière, l'agro-industrie, l'agriculture, la pêche, les mines, le tourisme, le bâtiment et les travaux publics, le transport, l'hôtellerie, et les services liés au secteur productif.

Toutefois, pour pouvoir bénéficier de la garantie offerte, l'Entreprise doit formuler une demande composée du dossier complet exigé par le FDGM. Le dossier sera analysé au niveau des Instances de décision suivant les divers critères du crédit sollicité. Si la garantie est accordée, le FDGM intervient suivant une quotité de garantie variable selon la forme du crédit, et selon la demande de la Banque présentatrice, à savoir : quotité de la garantie limitée à 50% pour les crédits à court terme, et entre 40% et 70% du prêt pour les crédits à moyen et long terme²². Une commission au Taux allant de 1,5% à 2% de l'encours sera aussi prélevée. Enfin, un dépôt de garantie sera réclamé à la Banque, au moment du déblocage de fonds et dont le Taux appliqué varie de 1% à 5% du prêt.

Cette intervention est surtout destinée aux Entreprises en création ou aux petites Entreprises, et aux affaires personnelles qui ne sont pas bien connues de leur Banque, afin d'obtenir les fonds nécessaires à leur exploitation et/ou à leur projet d'investissement. Elle est aussi destinée aux Entreprises en développement, pour l'amélioration de leur capacité de production, ou pour le renforcement de leur structure financière.

²² « Fonctionnement et conditions d'intervention » du FDGM, pp 4-5
Etablissement agréé par la CSBF en Mars 2003, p 3 ; modification des Statuts en Avril 2008, p 3

L'intervention du FDGM apporte un profit à la fois à l'Entreprise concernée et à la Banque présentatrice elle-même, puisque la garantie est une convention par laquelle le FDGM partage avec cette dernière la perte qui pourrait résulter du non-remboursement du prêt après réalisation des sûretés réelles et personnelles qui sont rattachées. Quant à l'Entreprise, cette intervention facilite son accès au crédit bancaire, puisqu'elle peut présenter un dossier même sans disposer de garantie réelle offerte, et même si elle est en création ou en développement.

B - L'intervention du CENTRE DE GESTION AGREE

Le Centre de Gestion Agréé (CGA) est un organisme qui se rattache au Ministère des Finances et du Budget. Il vient d'être mis en place très récemment, et son fonctionnement est encore à sa phase de démarrage. Toutefois, son objet est d'aider les Entreprises à confectionner des états financiers appropriés, conformes aux normes comptables, lesquels sont indispensables pour la Banque dans la demande de crédit des Entreprises.

Aussi, le regroupement auprès du CGA s'avère nécessaire, surtout pour les petites Entreprises qui ont des difficultés dans la confection de leurs états financiers.

Disposant de ces états conformes aux normes comptables, ces Entreprises auront beaucoup plus de chance que leur dossier soit recevable, être analysé et mieux apprécié quant à leur bancabilité.

Chap X – La régulation des coûts des ressources

La Banque Centrale, avons-nous annoncé, en tant qu'Autorité monétaire et en l'occurrence la Banque des Banques, élabore et met en œuvre la Politique monétaire du Pays. Consécutivement, en tant que garant du bon fonctionnement du système bancaire et financier, l'application de la Politique monétaire à travers les divers instruments de cette politique, sera également répercutée aux autres Institutions financières dont les Banques Primaires, afin que les utilisateurs, c'est-à-dire les clients formés surtout des Entreprises, soient touchés par cette mesure, et laquelle à son tour aura un impact certain sur les Entreprises elles-mêmes et sur le plan économique en général.

A – L'évolution des Taux de la Banque Centrale

Le T.DIR ainsi que le C.RO, en tant qu'instruments de la Politique monétaire de la Banque Centrale, sont les principaux facteurs d'évolution et de fixation de tous Taux d'intérêts.

1) La fixation du Taux Directeur

Le T.DIR, avons-nous énoncé, a évolué pour être à hauteur de 09,5% en 2009, contre 12% un an auparavant, faisant une baisse de 2,5 points, et ce, par la suite de la Politique économique générale et de la Politique monétaire suivies par l'Etat dont la relance de l'économie, et principalement des crédits bancaires et de la microfinance.

Toutefois, nous avons soulevé un certain équivoque sur la mise en place du T.DIR, lequel entraîne des prises de décision différentes au niveau des Banques Primaires ; quant à leur propre politique de Taux et leur propre classification; d'où une répercussion relativement moindre au niveau des Entreprises, alors que la mesure a été prise justement pour ces dernières au départ, afin qu'elles puissent bénéficier de sa répercussion.

A notre avis, la fixation du T.DIR devra être effectuée en fonction de tous les facteurs qui représentent tous les éléments constitutifs des instruments influents dans la Politique monétaire, dont le Taux d'inflation en vigueur, le niveau de la masse monétaire, et l'impact sur la croissance même attendue dont celle des Entreprises.

Mais actuellement, la manipulation du T.DIR est mitigée, puisque les Banques Primaires sont en surliquidité et n'auront pas encore besoin d'un recours à la BCM pour leur Trésorerie.

Par ailleurs, il devrait également y avoir une certaine cohérence ou une certaine rationalité dans l'évolution du T.DIR et celle du C.RO, du fait que ces deux instruments sont complémentaires, le premier étant fonction du Taux d'inflation et la seconde fonction de la masse de dépôts c'est-à-dire de la liquidité bancaire.

Aussi, si le C.RO a stagné pour se positionner à 15% sur la période étudiée, et que le Taux d'inflation avait décliné pour une très faible valeur de 0,5 point entre 2007 et 2009, nous suggérons à titre indicatif que le niveau du T.DIR devrait se trouver entre 11% et 12%, valeur que nous supposons cohérente avec le Taux d'inflation.

2) La fixation du Coefficient de Réserve Obligatoire

Identique à la proposition d'un T.DIR de la BCM, nous suggérons également à titre indicatif un niveau de C.RO de 13% à 14%, valeur que nous supposons cohérente avec celle du Taux d'inflation et de la surliquidité des Banques, afin qu'il puisse, et absorber l'excédent de liquidité sur le marché, source de l'inflation, et être mieux accepté par les Banques et par les Entreprises. En effet, étant donné que si l'on veut favoriser l'offre de crédit, il faudra également assouplir le C.RO, pour que les Ressources des Banques en liquidité, donc des Entreprises ne soient pas une source de pénalisation par rapport au niveau des dépôts, afin de satisfaire la demande, dont l'ensemble des crédits.

Tableau n°05 : Estimation d'évolution des divers Taux d'intérêts

| Rubriques | 2009 | 2010 |
|--|-----------|-----------|
| Taux d'inflation moyen | 10% | 10% |
| Estimation du niveau moyen du T.DIR | 11% à 12% | 11% à 12% |
| Estimation du niveau moyen du C.RO | 13% à 14% | 13% à 14% |

Source : synthèse de l'auteur

A titre indicatif et suivant notre analyse, notre tableau présente une suggestion de l'évolution des différents Taux que nous estimons logiques et cohérents avec la conjoncture et la politique monétaire à suivre.

B – Le Taux de référence et la fixation du Taux de Base Bancaire

Le T.DIR, en tant que Taux de base ou Taux de référence de tous Taux d'intérêts, devra théoriquement être le déterminant de tout calcul de Taux d'intérêt, tant au niveau des Banques qu'au niveau du Marché Monétaire Interbancaire.

Pour ce dernier, le problème ne se pose pas puisque les Taux appliqués font déjà référence au T.DIR ainsi qu'aux fluctuations du marché. C'est surtout au niveau des Banques Primaires que nous émettons notre remarque et notre suggestion.

Aussi, les TBB des Banques Primaires devraient par principe, dans la mesure du possible, se référer au T.DIR de la Banque Centrale pour qu'il y ait une certaine cohérence de la Politique monétaire à adopter, sans toutefois négliger les autres facteurs influant sur l'inflation.

En effet, pour être efficace, la Politique monétaire à travers les Taux, implique nécessairement des conditions exigeantes pour tous les agents économiques, dont les Banques Primaires, même si le secteur a été libéralisé. Cette action par les Taux aura ainsi un caractère préventif, destiné à imposer aux Banques individuellement une autodiscipline dans leur accord de crédits à leur clientèle.

Tableau n°06 : Proposition de divers Taux d'intérêts

| Taux d'inflation | T.DIR | C.RO | TBB moyen | T.DB moyen |
|------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 10% | 11% à 12% | 13% à 14% | 13,5% | 15,5% |

Source : synthèse de l'auteur

Si nous reprenons le tableau d'évolution des Taux que nous avons proposé dans le paragraphe précédent et compte tenu de la détermination des Taux déjà évoquée, nous proposons également à titre indicatif, un TBB ainsi qu'un Taux d'intérêt débiteur moyens correspondants que nous jugeons être adaptés à la conjoncture et à la politique de relance souhaitée par l'Etat, un TBB pour un niveau de 13,5% et un Taux d'intérêts débiteurs moyen de 15,5%. Cette proposition d'un Taux débiteur moyen de 15,5% au lieu de 18% à 21% que l'on applique actuellement, nous paraît idéale, étant donné que nous nous sommes basé sur la conjoncture dont le niveau de l'inflation, sur le niveau du T.DIR auquel une baisse a été appliquée pour une détente de tous les Taux d'intérêts, mais tout en gardant la cohérence entre ces divers Taux, la Politique Monétaire à suivre et l'impact dont on voudrait affecter les divers agents économiques concernés, dont les Entreprises.

CONCLUSION

Dans cette étude, nous avons défini le rôle et les activités de la Banque. Nous avons également décrit que son action comportait des limites, c'est-à-dire des contraintes internes et externes, si l'on ne se limitait qu'à ses principales attributions de collecteur de dépôts, et de pourvoyeur de crédits. Les contraintes viennent également de la Banque elle-même, faisant suite à l'application des diverses réglementations prudentielles relatives à la limitation des risques bancaires, celles-ci entraînant également des contraintes à l'octroi de crédit.

Les Entreprises, principales sources de dépôts et bénéficiaires de ces crédits, ont d'énormes difficultés pour pouvoir en bénéficier. Cette situation provient d'abord de l'incompétence et de l'insuffisance sur la connaissance exacte des rouages relatifs aux crédits bancaires. Celles en création ont des difficultés à présenter leur dossier faute de garanties proposées. Celles qui ont déjà travaillé depuis un certain temps et qui doivent réinvestir pour renouveler et pour perfectionner leurs matériels trouvent également des obstacles vis-à-vis de leur Banque pour réaliser ce renouvellement.

Du point de vue de la demande et de l'utilisation de crédit même, les Entreprises connaissent mal les diverses lignes qu'elles doivent utiliser et qui sont adaptées à leurs propres activités, entraînant une utilisation non rationnelle de la ligne, et consécutivement une hausse systématique des Agios bancaires correspondants. Par ailleurs, plusieurs dossiers ne sont pas recevables faute de garanties adéquates; et la non présentation d'un état financier conforme au Plan Comptable en vigueur limite également l'accès au crédit.

Du point de vue perception d'Agios bancaires, ces Entreprises rencontrent aussi des difficultés à les payer puisqu'ils s'avèrent lourds à leur égard, la plupart ne maîtrisant pas le processus de leur calcul.

Du côté de la Banque par ailleurs, la baisse du T.DIR de la Banque Centrale ne s'est même pas répercutée sur les TBB des Banques Primaires ni sur les Taux d'intérêts appliqués à la clientèle alors que les Entreprises s'attendaient à cette baisse.

De tout ce qui précède, les Entreprises ont beaucoup de difficultés pour pouvoir obtenir les crédits qui leur sont nécessaires. Aussi, afin de remédier à cette situation, nous avons proposé quelques suggestions au niveau des Banques d'abord, dont l'allègement des garanties proposées, des interventions sur la nature, sur la demande et sur l'utilisation des crédits obtenus.

Nous avons également sollicité une révision dans la fixation des TBB de ces Banques, et à travers lesquels un réajustement des Taux d'intérêts qui peuvent être supportés par les Entreprises, compte tenu du niveau de la conjoncture et des parts de marge allouées à chaque entité, sans toutefois favoriser la tendance inflationniste.

Enfin nous suggérons l'intervention de quelques Etablissements Financiers, afin d'accompagner les Entreprises nécessiteuses dans leur demande de crédit, à savoir le Fonds de Garantie Malgache pour apporter des garanties aux crédits sollicités par les Entreprises, qu'elles soient en création ou en développement, et le Centre de Gestion Agréé au niveau du Ministère des Finances et du Budget, afin d'accompagner les Entreprises à monter des états financiers conformes au Plan Comptable en vigueur, et nécessaires à toute demande de crédit.

Aussi, les quelques suggestions que nous avons proposées, permettront de solutionner la problématique que nous avons posée tout au début de ce mémoire afin que les diverses contraintes rencontrées soient levées et que les Entreprises puissent aborder beaucoup plus facilement les crédits qui leur sont nécessaires et qu'elles puissent également les utiliser d'une manière rationnelle et dans la logique de l'orthodoxie financière.

Dans la perspective, les deux groupes d'entités que sont les Banques et les Entreprises, devront entretenir des rapports de coopération étroite, vu que la demande et l'allocation de capitaux demeurent primordiales pour elles. Tout en préservant la limitation des risques encourus, les Banques devront conseiller ou proposer elles-mêmes les solutions adéquates aux Entreprises dans la mesure du possible, si des problèmes se présentent à ces dernières au moment du dépôt de leur dossier, afin qu'elles puissent percevoir que les Banques sont réellement des partenaires qui rendent service dans le domaine d'allocation des crédits.

Les Entreprises par contre, devront trouver les solutions adéquates et réalisables dans la mesure du possible, dans la sollicitation de crédits bancaires, en étroite collaboration avec la Banque et avec d'autres Etablissements Financiers partenaires. Elles devront également s'efforcer de mieux gérer les lignes de crédits accordées, tout en sollicitant celles les mieux adaptées à leurs activités, afin que les Agios correspondants ne soient plus excessifs mais répondent bien à leur attente.

Aussi, en tant que fournisseur de crédits, dépositaire de liquidité et de placement de trésorerie, la Banque devra demeurer le conseiller idéal de l'Entreprise, que ce soit dans ses choix stratégiques que dans ses options de réussite.

Elle devra apprécier et critiquer à bon escient et de façon constructive les choix de l'Entreprise, et ce, afin que tous les efforts puissent porter des gains de productivité et

d'efficacité commerciale sans pour autant perdre de vue le croisement des deux paramètres que sont la rentabilité de l'Entreprise et le niveau des risques encourus.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

- BURGARD J J « *La Banque en France* » (1991) 3^{ème} édition, Paris, Presse de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz
- CHOINEL A et ROUYER G « *La Banque et l'Entreprise - Techniques actuelles de financement* » (1992) 2^{ème} édition, Paris, Collection CFPB – Banque – ITB, La Revue Banque Editeur
- MANCHON E « *Analyse bancaire de l'entreprise – Méthodologie* » (1990) 3^{ème} édition, Paris, Collection CFPB - Economica – ITB
- PRISSERT P « *Analyse et dynamique du marché des capitaux* » (1991) 2^{ème} édition, Paris, Collection CFPB – Banque – ITB, La Revue Banque Editeur

Revue :

- « *Bulletin de la Banque Centrale de Madagascar* » n°12 – Juin 2009
- « *Bulletin de la Banque Centrale de Madagascar* » n°13 – Septembre 2009
- « *Bulletin de la Banque Centrale de Madagascar* » n°14 – Mars 2010
- « *Bulletin d'information et de Statistiques* » Banque Centrale de Madagascar n° 72, Nouvelle Série, Septembre 2009
- « *Bulletin d'information et de Statistiques* » Banque Centrale de Madagascar n° 74, Nouvelle Série, Mars 2010
- « *Fonctionnement et Conditions d'intervention* » FONDS DE GARANTIE <MALGACHE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 1 |
| <u>Partie I</u> : Les Banques Primaires : leurs caractéristiques | 3 |
| Chap I : Les principaux rôles de la Banque..... | 3 |
| A- L'intermédiation financière..... | 3 |
| B- Les divers Services bancaires | 4 |
| Chap II : Les divers ressources et emplois de la Banque | 6 |
| A- Par l'intermédiation financière..... | 6 |
| B- Sur le Marché Monétaire Interbancaire | 8 |
| 1)Son fonctionnement..... | 8 |
| 2)Les différentes formes d'interventions | 9 |
| Chap III : Les diverses contraintes de la Banque sur l'octroi de crédits | 10 |
| A- Les Banques Primaires en tant que Banques Commerciales | 10 |
| B- La mesure et le contrôle des divers risques | 10 |
| 1)La réglementation bancaire | 10 |
| 2)Les divers risques rencontrés | 11 |
| a) Le risque interne à la Banque | 11 |
| b)Le risque clientèle | 14 |
| <u>Partie II</u> : L'analyse critique et les contraintes des principales étapes de l'octroi de crédit..... | 15 |
| Chap IV : Les besoins de financement de l'Entreprise | 15 |
| A- Les besoins d'investissements | 15 |
| B- Les besoins de fonctionnement | 16 |
| C- L'analyse critique et les contraintes sur les besoins de financement de l'Entreprise | 16 |
| 1)Le problème de Ressources de la Banque | 17 |
| 2)Le problème de refinancement de l'Entreprise | 17 |
| Chap V : La demande de crédits bancaires | 20 |
| A- La formulation de la demande..... | 20 |

| | |
|--|--------|
| 1) Les crédits de Mobilisation | 20 |
| a) Le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local | 21 |
| b) Le crédit de Mobilisation de Créance née à court terme | 21 |
| 2) Les crédits de Trésorerie | 21 |
| a) Les crédits par Caisse | 22 |
| -La Facilité de Caisse | 22 |
| -Le Crédit de Découvert | 22 |
| b) Le crédit de Préfinancement | 23 |
| 3) Les Avances garanties | 23 |
| a) L'Avance sur Marchandises | 23 |
| b) L'Avance sur Produits | 23 |
| c) L'Avance sur Marché Administratif | 24 |
| 4) Les crédits par signatures | 24 |
| a) L'Aval | 25 |
| b) L'Acceptation | 25 |
| c) La Caution | 25 |
| B- Les états financiers | 25 |
| C- La liste des garanties proposées | 26 |
| 1) Les garanties réelles | 26 |
| 2) Les garanties par Signatures | 27 |
| 3) Le Gage Commercial | 28 |
| D- L'analyse critique et les contraintes sur la demande de crédits bancaires | 28 |
| 1) Analyse critique et contraintes sur les Avances Garanties | 29 |
| a) Analyse critique sur l'ASM et l'ASP | 29 |
| b) Analyse critique sur l'Avance sur Marché Administratif | 30 |
| 2) Analyse critique et contraintes sur les crédits par Signatures | 31 |
| 3) Analyse critique et contraintes sur les états financiers | 31 |
| 4) Analyse critique et contraintes sur les garanties proposées | 32 |
| Chap VI : L'étude du dossier de crédits | 33 |
| A- L'appréciation formelle du dossier de crédits | 33 |
| B- L'appréciation du risque financier | 33 |
| 1) L'évaluation du risque économique de l'Entreprise | 34 |
| 2) L'analyse de l'évolution de l'Activité et de la Rentabilité de l'Entreprise | 35 |

| | |
|---|----|
| a) L'évolution de l'Activité de l'Entreprise | 35 |
| b) L'évolution de sa Rentabilité | 36 |
| 3) L'analyse de l'évolution de la Structure de Financement de l'Entreprise ... | 37 |
| a) L'évolution de la Solvabilité | 37 |
| b) L'évolution du FRNG et des BFR | 37 |
| c) L'évolution de la Trésorerie Nette | 38 |
| d) L'analyse des Ratios | 39 |
| C- L'Autorisation de crédits | 40 |
| D- L'analyse critique et les contraintes sur l'étude du dossier de crédit..... | 41 |
| 1)Analyse critique des données comptables..... | 41 |
| 2)Analyse critique des lignes demandées.. | 43 |
| Chap VII : Le fonctionnement des crédits | 44 |
| A- Le déblocage et le suivi des engagements | 44 |
| 1) Le déblocage d'un crédit d'Escompte de Papier Commercial Local..... | 44 |
| 2) L'utilisation d'un crédit de Découvert et d'une Facilité de Caisse..... | 46 |
| 3) Le déblocage d'un crédit de Préfinancement..... | 46 |
| 4) Le déblocage des crédits d'Avances garanties | 47 |
| 5) L'utilisation des crédits par signatures | 48 |
| B- Les Taux d'intérêts appliqués..... | 49 |
| 1)Le Taux de Base Bancaire..... | 50 |
| 2)Les caractéristiques du Taux d'intérêts..... | 50 |
| 3)Les divers Taux d'intérêts appliqués à la clientèle..... | 51 |
| C- Les divers agios bancaires | 52 |
| D- Le renouvellement du dossier de crédits..... | 53 |
| E- L'analyse critique et les contraintes sur le fonctionnement des crédits..... | 55 |
| 1) Sur le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local | 55 |
| 2) Sur le crédit de Découvert..... | 57 |
| a) Analyse critique sur son fonctionnement | 57 |
| b) Analyse critique sur les autres charges du Découvert | 59 |
| 3) Sur les crédits d'Avances garanties | 60 |
| 4) Sur les crédits par Signatures | 62 |
| 5) Sur les Taux d'intérêts | 62 |

| | |
|---|-----------|
| a) Sur les Taux appliqués à la clientèle | 63 |
| b) L'évolution des divers Taux d'intérêts | 63 |
| c) Sur les Taux de la Banque Centrale | 65 |
| d) Sur les Taux du Marché Monétaire Interbancaire | 66 |
| F- L'analyse critique et les contraintes sur les frais bancaires..... | 69 |
| 1)Le processus de fixation des frais bancaires..... | 69 |
| 2)Le Ticket d'Agios..... | 70 |
| Partie III : Les suggestions proposées | 72 |
| Chap VIII : Les suggestions au niveau des Banques Primaires | 72 |
| A- L'allègement des garanties..... | 72 |
| B- L'intervention de la Banque en PMT individuel..... | 73 |
| C- L'intervention en Leasing..... | 73 |
| D- L'intervention sur la demande de crédits..... | 74 |
| E- L'intervention sur l'utilisation des crédits..... | 75 |
| 1) Le crédit d'Escompte de Papier Commercial Local..... | 75 |
| 2) Le crédit de Préfinancement..... | 76 |
| 3) L'ASM et L'ASP..... | 76 |
| 4)Le crédit de Découvert..... | 77 |
| 5)Le crédit de campagne..... | 77 |
| 6)Les crédits par Signatures..... | 78 |
| F- L'intervention sur les intérêts et les agios bancaires..... | 79 |
| Chap IX : L'intervention des divers Etablissements financiers..... | 80 |
| A- L'intervention du FDGM..... | 80 |
| B- L'intervention du CGA..... | 81 |
| Chap X : La régulation des coûts des ressources..... | 82 |
| A- L'évolution des Taux de la Banque Centrale..... | 82 |
| 1)La fixation du T.DIR..... | 82 |
| 2)La fixation du C.RO..... | 83 |
| B- Le Taux de référence et la fixation du Taux de Base Bancaire | 84 |
| Conclusion | 85 |

LE RESPECT DE LA REGLEMENTATION BANCAIRE

REGLE DE REPRESENTATIVITE DU CAPITAL MINIMUM

Tous les établissements doivent disposer de fonds propres disponibles (FPD) d'un montant au moins égal à celui du capital minimum légal qui leur est imparti (1,2 milliards d'ariary pour les banques, 400 millions d'ariary pour les établissements financiers).

REGLE DE SOLVABILITE

Cette règle impose un rapport minimum de 8 pour cent entre les fonds propres disponibles et les risques sur les actifs et les engagements de hors bilan.

REGLE DE DIVISION DES RISQUES

Les établissements de crédit sont tenus de respecter en permanence un rapport maximum, dit rapport de division des risques, entre le montant des risques encourus du fait de leurs opérations avec un même bénéficiaire et le montant de leurs fonds propres disponibles. La norme actuelle est de 35 pour cent.

REGLE DE POSITION DE CHANGE

Les établissements sont tenus de respecter de façon permanente un rapport maximum de 20 pour cent entre le montant cumulé de leurs positions de change dans les différentes devises étrangères et le montant de leurs fonds propres disponibles.