UNIVESITE MOHAMED V - RABAT
FACULTE DES SCIENCES JURIDIQUES ECONOMIQUES ET SOCIALES -AGDAL

Formation Doctorale En Sciences de Gestion

Intitulé de la thèse

LES PRATIQUES DE FINANCEMENT BANCAIRE DES ENTREPRISES MAROCAINES A L'ERE DE BALE II

THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION
Présentée et soutenue publiquement par :
LAARIBI ILHAM

Membres du jury :

Président:
Monsieur: **ABOUCH MOHAMED**
Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Agdal

Directeur de thèse :
Monsieur: **El HADDAD MOHAMED**
Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Agdal

Suffragants :
Monsieur: **El HADDAD MOHAMED**
Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Agdal
Monsieur: **BENBACHIR SAAD**
Professeur à la Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Agdal
Monsieur: **TAOUAB OMAR**
Professeur à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Kénitra

2016

Remerciement

*Je tiens à exprimer mes plus vifs remerciements au professeur **M. Abouch Mohamed** qui m'a fait l'honneur d'accepter la présidence de notre jury de thèse. Ses conseils et remarques dans le domaine de la finance m'ont été d'une importance capitale.*

*Mes remerciements s'adressent également au professeur **M. El Haddad Mohamed** qui fut pour moi un directeur de thèse attentif et disponible malgré ses nombreuses charges. Sa compétence, sa rigueur scientifique et sa clairvoyance m'ont beaucoup appris. Ils ont été et resteront des moteurs de mon travail de chercheur.*

*J'exprime tous mes remerciements aux honorables membres du jury, les professeurs **M. Benbachir Saad*** et ***M. Taouab Omar** pour leurs disponibilités, leurs participations et les observations et conseils qui ont permis d'améliorer la qualité de mon travail.*

Sans citer leurs noms, au risque d'en oublier certains, je remercie toutes les personnes qui m'ont aidé et m'ont soutenu pendant ce travail doctoral.

Un vif merci à ma famille qui m'a toujours soutenu, réconforté et cru en moi. A mes parents, à mon mari et mon fils, à mon frère et ma sœur.

Je vous prie de trouver ici l'expression de ma plus grande reconnaissance et de mon plus profond respect.

Résumé

Dans une perspective de doter le Maroc d'un marché des capitaux capable de relever le défi des financements de tous les acteurs économiques en particulier les entreprises, les autorités publiques ont engagé depuis les années 90 une série de réformes monétaires et financières qui s'inscrivent dans un processus continu.

Ces réformes traduisent la volonté du pays d'adapter son système financier d'une part aux exigences internationales, mais aussi aux attentes des opérateurs économiques nationaux. C'est dans cet esprit que le Maroc a choisi de s'inscrire à l'approche internationale bâloise, et ce, à l'instar des banques internationales.

Par ailleurs, de nombreux acteurs ont manifestés des craintes lors de l'élaboration des textes des accords de Bâle II. Ceci dit, une meilleure connaissance des conséquences de ces normes est d'une grande utilité aussi bien pour les banques, les entreprises que pour les autres intervenants.

Une vulgarisation et une sensibilisation des entreprises marocaines des enjeux de Bâle II sont donc d'une grande importance, surtout que le crédit bancaire constitue la principale source de financement externe.

L'objectif de cette étude est d'examiner sur le plan pratique la contribution du système bancaire au financement des entreprises marocaines dans le cadre de l'harmonisation internationale.

En effet, le but est de déterminer les pratiques de financement bancaire des entreprises marocaines qu'elles soient de grandes entreprises, des PME ou des TPE à l'ère de Bâle II, étant donnée que les nouvelles normes de Bâle III sont toujours en cours d'élaboration.

Une réponse sera apportée à cette problématique en se basant sur une large revue de la littérature ainsi que sur une étude empirique exploratoire réalisée auprès d'un échantillon des entreprises et des banques marocaines.

Mots clés : Réglementation bancaire, Bâle II, Risque de crédit, Notation, Financement des entreprises.

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Approches théoriques du financement

Section I : Les développements théoriques de la structure de financement des entreprises

Section II : Les développements théoriques de la relation Banque-Entreprise

Chapitre II : Le cadre réglementaire de l'activité bancaire au Maroc

Section I : La réglementation bancaire Internationale

Section II : La réglementation bancaire Nationale

Chapitre III : Les enjeux et les contraintes de l'activité bancaire dans le cadre de Bâle II

Section I : Etat de la mise en place de Bâle II et contraintes d'application

Section II : Le financement bancaire des entreprises et le risque de crédit

Chapitre IV : Le financement bancaire des entreprises marocaines

Section I : Le système bancaire principale source de financement des entreprises

Section II : Les contraintes de financement et mesures d'accompagnement des entreprises

Chapitre V : Etude empirique des pratiques du financement bancaire des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II

Section I : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des banques marocaines

Section II : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des entreprises marocaines

Conclusion générale

Liste des sigles et abréviations

AMA : Approches de mesures avancées

ANPME : Agence Nationale de Promotion de la PME

AWB : Attijari WafaBank

BAM : Bank Al-Maghrib

BMCE : Banque Marocaine du Commerce Extérieur

BMCI : Banque Marocaine du Commerce Industriel

BEI : Banque Européenne d'Investissement

BRI : Banque des Règlements Internationaux

CA : Crédit Agricole

CCG : Caisse Centrale de Garantie

CEN : Caisse Centrale d'Epargne

CDG: Caisse de Dépôt et de Gestion

CDM : Crédit du Maroc

CDVM : Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières

CEC : Comité des établissements de crédit

CEN : Caisse d'épargne nationale

CGEM : Confédération Générale des Entreprises Marocaines

CIH : Crédit Immobilier et Hôtelier

CP : Crédit Populaire

DAD: Dar Addamane

FODEP: Fonds de Dépollution Industrielle

FOGAM: Fonds de Garantie pour la Mise Niveau

FOGAFAM : Fonds de Garantie Français

GPBM : Groupement Professionnel des Banques Marocaines

G10 : Groupe des pays les plus industrialisés

INMAA: Initiative Marocaine d'Amélioration

IRB: Internal Rating Based

LCR: Liquidity Coverage Ratio

NSFR: Net Stable Funding Ratio

OCDE : Organisation pour la Coopération et le Développement Economique

ONG : Organisation non gouvernementale

OPCVM : Organisme de placement collectif en valeurs mobilières

PME : Petite et moyenne entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

QIS : Quantitative Impact Study

SGMA : Société Générale Maroc

TPE : Toutes petites entreprises

TPME : Toutes petites et moyennes entreprises

UE: Union Européenne

VAR: Value At Risk

Introduction Générale

Contexte de la recherche

La problématique de financement des entreprises porte généralement sur les différents aspects de leur financement bancaire une source dont ces entreprises dépendent largement. Toutefois, l'analyse du financement bancaire ne peut être appréhendée en dehors du contexte réglementaire dans lequel les crédits à l'économie sont réalisés.

Dans ce cadre, le comité de Bâle a été créé en 1974 par les banques centrales et les autorités de supervision et de contrôle bancaire des principaux pays industrialisés pour harmoniser les différentes réglementations nationales et promouvoir la sécurité du système bancaire. Mais ce n'est que depuis 1988, date de l'adoption de l'accord de Bâle I, que les banques se sont référées à cet accord pour l'évaluation de leurs risques. Elles étaient conscientes de l'existence des risques et de la nécessité de la gestion de ceux-ci, mais elles ne disposaient pas de moyens adéquats pour optimiser la mesure de ces risques et en déduire ainsi un bon niveau de capital.

De nombreuses critiques ont été adressées au ratio Cooke ou ratio Bâle I [1]. En conséquence, de nombreux travaux ont été réalisés par le comité de Bâle et ont abouti à un ensemble de recommandations publiées en 2004. Ces recommandations se sont traduites en une nouvelle réglementation prudentielle relative aux fonds propres qui est l'accord de Bâle II. La réglementation Bâle II, en vigueur depuis 2006, a pour premier but l'amélioration du contrôle bancaire. Elle consiste à mieux prendre en compte la complexité accrue de l'activité bancaire, des nouvelles techniques de gestion des risques et de faire dépendre les exigences en fonds propres plus étroitement des risques encourus par les banques.

Par ailleurs, la crise financière initié en 2007 et qui a fortement impacté l'économie mondiale a mis en évidence les faiblesses de Bâle II et la nécessité de mettre en place un nouveau système de régulation financière avec une réforme de la réglementation tant microprudentielle que macroprudentielle. Les critères de Bâle III qui entreront en vigueur entre 2013 et 2018 constituent un des principaux défis auquel le secteur bancaire fera face.

[1] Le ratio Cooke est un ratio minimal de 8% de fonds propres par rapport à l'ensemble des crédits accordés par les banques.

Les objectifs du Comité de Bâle demeurent d'améliorer à l'échelle mondiale la solidité et la stabilité du secteur bancaire, et de réduire les grandes disparités entre réglementations internationales.

La réforme du secteur financier est un processus continu et ininterrompu. Ce processus s'inscrit dans une vision qui tient compte des évolutions rapides que connaît le secteur financier international où l'innovation, l'apparition de nouveaux produits et de nouveaux métiers sont des données permanentes, et où la production de nouveaux textes législatifs adaptés s'avère nécessaire.

Au niveau national, et afin de s'aligner aux normes de Bâle II, le secteur bancaire a été étoffé par deux textes de loi. Il s'agit de la loi 34-03[2] relative aux établissements de crédit et organismes assimilés et la loi 76-03[3] portant statuts de Bank Al Maghrib.

Toutefois, et afin de renforcer la performance et la solidité du système bancaire marocain dans la perspective des nouvelles dispositions de Bâle III, la refonte de la loi bancaire[4] et l'amendement du statut de Bank al Maghrib[5] est devenue nécessaire au regard, entre autres, de l'évolution de l'environnement interne et des enseignements tirés de la crise financière internationale.

Intérêt, problématique et questions de recherche

Au début de notre thèse, nous avons constaté que l'accord de Bâle II attirait toute l'attention des banques et des organisations de réglementation internationales afin de le mettre sainement en place. Mais tout cela a été perturbé par la crise financière qui a conditionné la survie et la continuité de cet accord. L'accord de Bâle II a montré quelques faiblesses et sa refonte est devenue nécessaire. Bâle III entrera en vigueur progressivement entre 2013 et fin 2018.

---

[2] Loi n°34-03 relatif aux établissements de crédit et organismes assimilés publiée au Bulletin officiel n° 5400 du 2/3/2006

[3] Loi n°76-03 portant le statut de Bank Al-Maghrib, publiée au bulletin officiel n°5400 du 2/3/2006.

[4] Loi n°103-12 relatives aux établissements de crédit et organismes assimilés, publié au Bulletin officiel N°6340 du 5 mars 2015, p. 978.

[5] Projet de loi n°04-15 portant statut de Bank Al Maghrib. Disponible sur le site internet : http : //www.sgg.ma. (Consulté de le 3 décembre 2015).

Notre travail s'intéresse au pratique de financement des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II, étant donnée que Bâle III est toujours en cours d'élaboration. Ce dernier ne change pas l'esprit de Bâle II mais l'enrichit plutôt. L'accord de Bâle II a pour finalité de permettre aux banques de reconnaître toutes leurs activités à risques, et de garantir une bonne mise en oeuvre des pratiques de gestion des risques afin de protéger les institutions.

Par ailleurs, il faut souligner que l'ensemble de ces évolutions ont suscité les inquiétudes des entreprises, qui craignaient de se voir pénalisées tant du point de vue du coût que de la disponibilité du crédit. Ce qui est certain, c'est que le nouveau dispositif Bâle II va influencer plus particulièrement l'accès au financement alors que les banques vont introduire de nouvelles méthodes de notation des entreprises.

Du fait de leur caractéristique, les entreprises marocaines souffrent de nombreuses contraintes principalement liées à l'insuffisance des fonds propres, l'accès au financement, les conditions de financement, et le management à caractère familial. Le développement des entreprises reste subordonné à la levée de nombreuses contraintes puisque celles-ci sont appelées à jouer un rôle de moteur de la croissance. Les difficultés d'accès aux sources de financement en générale et au financement bancaire particulièrement figurent parmi les plus grandes entraves à leur développement.

Le sujet de la thèse a pour thème : « Les pratiques de financement bancaire des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II ».

La motivation du choix de ce thème de recherche est doublement justifiée :

Du coté des banques, Bâle II constitue un dispositif prudentiel destiné à mieux appréhender les risques bancaires et principalement le risque de crédit ou de contrepartie et les exigences en fonds propres. Il permettra aux banques une meilleure adaptation de leurs outils de sélection et de mesure du risque de crédit. Et par conséquent cela nécessitera un ensemble d'actions notamment en terme des investissements à réaliser en matière de formation, de communication et de systèmes d'informations qui sont particulièrement importants.

Du côté des entreprises, et étant donné que le crédit constitue la voie privilégiée du financement des entreprises après l'autofinancement, il est normal que celles-ci s'intéressent de près aux changements réglementaires bancaires. Car l'application de Bâle II imposé aux banques entraînera une différentiation de l'accès et du coût des crédits accordés aux entreprises.

Dans ce contexte nous allons dans le cadre de cette recherche essayer d'apporter des éléments de réponses aux questionnements suivants :

- ***Quel est l'état de l'application de Bâle II par les banques marocaines?***
- ***Comment les banques se préparent pour le passage aux méthodes avancées en matière de gestion du risque du crédit?***
- ***Est-ce que les banques respectent la totalité des exigences réglementaires inspirée par le comité de Bâle ?***
- ***Quelles sont les contraintes rencontrées par les banques en matière d'application des méthodes avancées ?***
- ***Quelle est la place du crédit bancaire dans la structure de financement des entreprises marocaines ?***
- ***Quelles sont les conséquences de la réglementation bancaire Bâle II sur l'accès et la disponibilité du crédit aux entreprises marocaines?***
- ***Comment les conditions tarifaires des crédits accordés par les banques aux entreprises sont-elles affectées par la mise en place du nouveau dispositif ?***
- ***Quels sont les critères les plus déterminants en matière d'évaluation du risque de crédit et qui permettent la fixation de la note de l'entreprise marocaine auprès de sa banque ?***
- ***Quelles sont les recommandations possibles pour les banques et les entreprises pour un meilleur accès au financement dans le cadre de Bâle II ?***

Les hypothèses formulées à propos de notre sujet sont les suivantes :

Première hypothèse :

La présence d'asymétries d'information sur le marché du crédit est l'origine du rationnement du crédit. De ce fait, les entreprises pour lesquelles, le niveau d'information est jugé faible et le risque élevé, doivent s'attendre à une restriction des fonds de leurs banques.

Deuxième hypothèse :

Bâle II aura un impact sur les pratiques de financement bancaire du fait que les nouvelles mesures de gestion du risque incitent à une différenciation plus forte des tarifs en fonction du risque, ce qui pourra conduire à une tarification bancaire plus proche des coûts.

Démarche méthodologique

L'objectif de la thèse est de déterminer les pratiques de financement bancaire des entreprises marocaines qu'elles soient de grandes entreprises, des PME ou des TPE à l'occasion de l'entrée en vigueur des accords de Bâle II en 2007.

Notre recherche s'inscrit dans le cadre d'une approche à la fois exploratoire et descriptive. Elle a comme ambition, premièrement, de décrire les pratiques de financement des banques marocaines. Nous comptons parvenir à cet objectif à travers une étude empirique en utilisant la méthode de l'enquête.

En effet, cette recherche s'appuie sur l'utilisation d'un questionnaire comme mode de collecte des données adressé à un échantillon des cadres impliqués travaillant au sein des établissements bancaires et un autre destiné aux entreprises marocaines.

Le choix du questionnaire revient au fait qu'un tel outil permettrait d'interroger les individus sur l'information voulue, il permet par conséquent d'obtenir une information précise et de la traiter statistiquement pour l'interpréter par la suite. De telles caractéristiques font du questionnaire un outil approprié à notre étude.

L'objectif de ce travail étant d'analyser la structure de financement des entreprises marocaines, préciser le rôle du financement bancaire et de décrire la perception des entreprises du dispositif Bâle II et ses implications sur leurs financements et sur leurs relations avec les banques.

Structure de la thèse

Afin de mieux cerner les enjeux de la réglementation bancaire sur les financements des entreprises nous avons adopté une démarche en cinq chapitres.

Ainsi dans le premier chapitre nous allons présenter en premier lieu la littérature sur la structure de financement des entreprises, dans ce cadre, nous allons voir l'approche classique et le débat qui a opposé les auteurs qui ont défendu la thèse de l'existence ou non d'une structure optimale du capital, et également les nouvelles théories explicatives de la structure

du capital dont la Théorie de l'agence, théorie du signal, Théorie du financement hiérarchique, et la Théorie du market timing. Dans un deuxième temps nous allons présenter le cadre théorique qui étudie la relation banque-entreprise, notamment l'approche transactionnelle qui met l'accent sur le contrat comme mécanisme de gestion de la relation bancaire, et l'approche relationnelle qui s'inscrit dans le long terme et met l'accent sur la coopération.

Le deuxième chapitre fera l'objet d'une revue de littérature déterminant le cadre réglementaire et institutionnel régissant l'activité bancaire tant sur le plan international que sur le plan national.

Le troisième chapitre portera sur les enjeux et les contraintes de l'activité bancaire dans le cadre de Bâle II notamment, l'état de la mise en œuvre de Bâle II au Maroc, d'exposer les contraintes liées à sa mise en application par les banques marocaines et de préciser l'impact de ces normes sur les métiers de la banque en générale et sur les financements des entreprises en particulier.

Le quatrième chapitre traitera du financement bancaire des entreprises marocaines, ainsi, après une présentation du système bancaire marocain, nous allons voir les différentes formes de crédit bancaire notamment les financements domestiques et ceux liées aux opérations internationales dédiés à l'entreprise, de préciser les contraintes d'accès des entreprises marocaines au financement bancaire et d'exposer les différents moyens de financements mis en place par le système bancaire et les pouvoir publics pour promouvoir l'investissement et la création d'entreprises.

Le dernier chapitre qui constitue en quelque sorte le volet pratique de ce travail sera consacré à la présentation du cadre méthodologique de la recherche qui repose sur une démarche exploratoire, à la présentation des résultats de l'enquête effectué auprès des entreprises et des banques marocaines et les enseignements tirés de cette recherche qui donneront des éléments de réponses à notre problématique.

Chapitre I : Approches théoriques du financement

La décision de la structure de capital constitue un problème central de la théorie financière. En effet, la détermination de cette structure constitue une des décisions les plus difficiles à prendre par les dirigeants de l'entreprise.

Plusieurs chercheurs se sont intéressés à ce sujet et les pionniers dans ce domaine sont Modigliani et Miller depuis 1958. Ces deux auteurs se sont situés dans un monde parfait et ont montré que la valeur de l'entreprise est indépendante de sa structure financière. En 1963, ils ont introduit l'impôt sur les sociétés et ont prouvé que la valeur de l'entreprise est une fonction croissante de son niveau d'endettement.

La littérature financière s'est davantage enrichie par des travaux qui mettent l'accent sur l'importance des conflits d'intérêt entre les principaux agents participant à la vie économique et financière de l'entreprise. Ainsi les développements relatifs à la théorie du signal et de l'agence ont ainsi permis de proposer différentes explications aux choix de financement des entreprises.

En marge de ces travaux, de nouvelles théories se sont développées pour éclairer le comportement de financement de la firme. Il s'agit notamment de la théorie de financement hiérarchique et la théorie du market timing.

La remise en cause du cadre analytique développé par Modigliani & Miller met en évidence le rôle important que peut jouer le crédit bancaire dans l'économie. Il en est de même de l'importance accordée à la problématique d'accès au financement des entreprises et au coût du crédit.

Par ailleurs, la relation qui existe entre les banques et leurs clients est une relation complexe, basée le plus souvent sur une information imparfaite et incomplète. Les banques ne possèdent pas toute l'information sur les projets présentés par les entreprises, de même, les entreprises ne connaissent pas les stratégies suivies par les banques par rapport la décision d'accord des crédits, les méthodologies d'évaluation du risque, etc.

Dans l'étude des relations banques entreprises, les approches transactionnelle et relationnelle constituent un important cadre d'analyse. Si la première met l'accent sur le contrat formel comme moyen de gestion de la relation bancaire, la seconde accorde une place importante aux

mécanismes informels. La combinaison de ces deux approches est souhaitable afin d'améliorer la compréhension et la prédiction du comportement d'une entreprise pour ce qui est du maintien et de la pérennisation de sa relation avec sa banque.

Section I : les développements théoriques sur la structure de financement

Pour structurer son capital et face à la multitude de modes de financement présentant chacun tant d'avantages que des inconvénients, l'entreprise se trouve obliger à faire un choix qui ne remettra pas en cause son équilibre afin de préserver sa valeur sur le marché et c'est ce qui constitue le problème central de la théorie financière.

Ceci-dit, depuis plusieurs décennies, l'étude de la structure du capital a constitué le thème principal de la finance de l'entreprise. Des études empiriques et théoriques ont été largement développées à ce sujet.

Une revue de littérature aura pour objet de présenter la variété des approches développées au sujet de la structure du capital des entreprises. Ainsi, le premier paragraphe sera consacré au débat qui a opposé les auteurs qui ont défendu la thèse de l'existence d'une structure optimale du capital, à ceux qui ont été des défenseurs de la non pertinence de la structure optimale. Le deuxième paragraphe fera l'objet du développement de nouvelles théories explicatives de la structure du capital (Théorie de l'agence, théorie du signal, Théorie du financement hiérarchique, Théorie du market timing).

I- les théories classiques

La théorie du bénéfice net d'exploitation fut développée par David Durand[6] Selon cette théorie, le coût des capitaux propres ou taux de capitalisation du bénéfice net (Ke) varie en fonction du risque financier associé au degré d'endettement de la firme, alors que la capitalisation du bénéfice avant frais financiers s'effectue à taux constant. Il en résulte que la valeur de la firme et le coût global du capital sont indépendants de sa structure financière.

Ceci dit, cette approche purement descriptive ne sera formalisée qu'avec Modigliani et Miller.

[6] Durand D., "The cost of debt and Equity Funds for Business"; 2éme éd. Par The management of corporate capital; 1955; p. 91-116.

1- Effet de levier de l'endettement

L'effet de levier est le mécanisme par lequel le recours à la dette permet d'améliorer la rentabilité sur fonds propres, lorsque le taux de rentabilité de l'actif économique excède le coût de la dette. En fait, l'effet de levier ne fait que retracer une vérité d'expérience évidente : si l'on peut investir des fonds avec une rentabilité supérieure à l'intérêt qu'exigent les prêteurs, il y a tout intérêt à emprunter au maximum car chaque somme empruntée rapporte davantage qu'elle ne coûte.

Pour une entreprise donnée (les aspects fiscaux ne sont pas pris en compte) :

C : le montant des capitaux propres Rf : la rentabilité financière

D : le montant des dettes r : le taux d'intérêt

A : l'actif total : A=C+D R: la rentabilité économique[7]

Le bénéfice de la firme :

- Avant charges financière est : AR,
- Après paiement des intérêts est (AR-rD).

La rentabilité financière de la firme : Rf=(AR-rD)/C

C'est-à-dire Rf=(C+D)R-Rd/C

C'est-à-dire Rf=CR+D(R-r)/C

Rf=R+(R-r)D/C

La relation établie signifie que le taux de rentabilité est déterminé par :

Le taux de rendement des actifs R,

Le différentiel entre ce taux R et le coût des dettes r,

Le ratio D/C représentatif de la structure financière et fréquemment désigné sous le nom de « ratio de levier ».

Trois situations peuvent se présenter :

- Si R>r, la rentabilité économique de l'entreprise dépasse le taux à servir aux prêteurs. Dans ce cas de figure, l'effet de levier joue de manière positive. Le recours à

[7] La rentabilité de l'actif économique est égale au rapport entre le résultat net et l'actif total

l'endettement permet d'accroitre la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise, ce surcroît de gain bénéficiant aux actionnaires.

- Si R=r, cela signifie que lorsque le coût des dettes (r) est égale aux taux de rendement des actifs qu'elles permettent de financer (Rf), la structure financière devient indifférente : elle ne peut ni augmenter ni diminuer le taux de rentabilité financière.
- Si R<r, le coût des dettes étant supérieur aux taux de rendement des actifs, l'endettement diminue le taux de rentabilité des capitaux propres, Rf étant alors une fonction décroissante de D/C.

L'existence d'un point neutre de rentabilité définissant deux zones, l'une dans laquelle l'endettement présente un avantage croissant pour l'actionnaire, l'autre dans laquelle il présente un désavantage croissant pour celui-ci, à mesure qu'on s'éloigne du point neutre, suggère qu'il pourrait y avoir une balance optimale entre ces avantages potentiels et, par conséquent, un taux optimal d'endettement[8].

Le ratio optimal et l'effet de levier financier en général, est une théorie qui était basée sur le certain, or, la turbulence croissante que connaissait l'environnement de la firme aux années cinquante a obligé les auteurs a trouvé d'autres explications aux choix de la structure de financement en y intégrant cette incertitude. C'est à ce point que se situe l'apport novateur de Modigliani et Miller.

2-Le principe de neutralité de Modigliani et Miller

Jusqu'aux années 1960, les économistes éprouvent des difficultés à formaliser la relation entre incertitude et investissement. Dans leur article fondateur, Modigliani et Miller [1958] rappellent que les théories de l'investissement ne font que comparer le rendement de l'investissement avec un taux d'intérêt certain. Ces théories assimilent donc le capital à de la dette, dont les annuités sont certaines et constantes dans le temps. L'innovation des deux économistes américains consiste à formaliser l'incertain.

Dans une grande partie de son analyse, l'économiste théoricien au moins, a eu tendance à négliger ce problème de coût de capital en raisonnant comme si les biens de production –au même titre que les obligations- pouvaient être considérés comme générateurs de flux de fonds connus et certains. Partant de cette hypothèse, l'économiste théoricien a conclu que le coût du

[8] Cobbaut R., « Théorie Financière », Economica, 1994, p.355.

capital pour les actionnaires d'une entreprise est simplement le taux d'intérêt sur les obligations[9].

Selon le théorème de Modigliani et Miller (1958), sous des conditions de concurrence parfaite, la valeur d'une entreprise est indépendante de sa structure financière. Cette valeur ne dépend que de la rentabilité de son actif économique et d'un taux d'actualisation calculé à partir du risque propre de l'industrie et non à partir de sa structure de financement. En conséquence, les entreprises seraient indifférentes entre les différents types de financement.

Ce résultat repose sur une batterie d'hypothèses :

1. Les marchés de capitaux sont parfaits[10] et il n'y a pas de coûts de transaction, les acheteurs de titres sont rationnels et ils agissent en conséquence.

2. Les bénéfices moyens futurs que l'on attend de la firme sont représentés par une variable aléatoire subjective. Il est supposé que les valeurs attendues des distributions de probabilité de tous les acheteurs de titres soient les même.

3. Les firmes peuvent être placées dans les catégories de « rendement équivalent ». Toutes les firmes à l'intérieur d'une classe ont le même degré de risque d'activité économique.

4. Le contrôle des entreprises ne pose pas de problème et aucune taxe discriminatoire ne favorise une source de financement en particulier.

5. Les agents économiques partagent une information identique et complète.

Partant de ces hypothèses, l'analyse de MM se caractérise par deux principales propositions :

Proposition n°1 :

Deux firmes appartenant à la même classe de risque économique doivent nécessairement se voir attribuer la même valeur par le marché, même si elles ont une structure financière différente.

[9] Modigiali F., Miller M.H. ,« coût du capital, Gestion financière et théorie de l'investissement », 1958, p. 41, in Finances Modernes : théorie et pratique, Dunod, 1973, Tome II, Traduction Girault F. et Zisswiller R.

[10] Des marchés de capitaux parfaits, tels que les ont définis MM, correspondent à une situation d'incertitude purement théorique dans laquelle information et jugements subjectifs au sujet des actions sont uniformes pour tous les participant au marché.

Proposition n°2 :

Les décisions d'investissement sont indépendantes des décisions de financement.

Toutefois ce modèle souffre de plusieurs limites, car plusieurs hypothèses de base sur lesquelles ils reposent sont difficilement réalisables dans la réalité, par exemple, aux Etats Unis, les intérêts sont déductibles alors que les dividendes ne le sont pas. En effet, Modigliani et Miller se sont rendu compte de cette réalité et ont proposé dans un deuxième article publié en 1963 un modèle qui stipule que la structure de financement optimale est la structure qui comprend un maximum d'endettement et un minimum de capitaux propres. Cet apport connut lui aussi plusieurs critiques, ce qui poussa Miller en 1977 à publier un nouvel article dans lequel il confirme que l'endettement n'a pas d'effet sur la valeur de l'entreprise parce que la fiscalité des intérêts est compensée par l'imposition des dividendes distribués aux actionnaires. Avec ce constat, la théorie de la structure de financement optimale a reconnu ses limites, néanmoins, elle est toujours citée comme la base de la finance d'entreprise.

3-La non neutralité de la structure financière

3-1La prise en compte de la fiscalité

La prise en compte de la fiscalité, et notamment de la déductibilité des frais financiers sur le résultat imposable, est étudiée par Modigliani et Miller (1963)[11] qui montrent que la valeur de la firme endettée est toujours supérieure à celle de la firme non endettée : elle est égale à la valeur de la firme sans dette augmentée de la valeur actuelle des économies d'impôt sur frais financiers sous réserve que l'entreprise endettée dégage un résultat d'exploitation positif.

Toutefois, comme le montre Miller (1977)[12] en s'intéressant à l'imposition sur le revenu, le gain fiscal généré par l'endettement est réduit lorsque l'on prend en compte la fiscalité des personnes physiques. Ainsi, l'objectif de la firme ne consiste plus à minimiser sa propre facture d'impôt. Elle devrait essayer de minimiser la valeur actualisée de tous les impôts payés sur le revenu de la société. Tous les impôts signifient à la fois les impôts de la société et des particuliers (actionnaires et obligataires).

[11] F.Modigliani, M.H.Miller: « Corporate income taxes and the cost of capital: a correction », American Economic Review, vol 53, juin 1963; pp 433-443.
[12] M.H.Miller, « Debt and taxes », Journal of Finance, vol. 32, n°2, may 1977, pp. 261-275.

En 1995, Rajan et Zingales, confirment l'importance de la prise en compte du taux d'imposition personnel des propriétaires de l'entreprise mais, soulignent la difficulté pour le modélisateur d'obtenir le taux effectif d'imposition.

Suite à cette prise en compte du rôle de la fiscalité, il s'avère donc que les entreprises doivent maximiser la quantité de dette au sein de leur structure de financement pour tirer un bénéfice optimal de l'avantage fiscal associé.

Notons que De Angelo et Masulis ont présenté en 1980, un modèle nuançant l'effet des déductions directes d'impôts liées à l'endettement. Ils montrent que selon les circonstances, les déductions fiscales liées à l'investissement et aux amortissements peuvent jouer le rôle de « produits de substitution » vis à vis des avantages fiscaux associés à l'endettement.

3-2 La prise en compte du coût de défaillance

L'une des principales critiques faites à Modigliani et Miller est la non prise en compte des coûts de faillite. Si la fiscalité favorise l'endettement de l'entreprise par le biais de l'augmentation de sa capacité financière, elle engendre parallèlement l'accroissement du risque de défaut de l'entreprise.

En effet, plus une firme s'endette plus elle augmente le risque d'avoir des difficultés financières. Celles-ci peuvent la conduire jusqu'à la faillite. Les difficultés financières coutent cher et leur coût vient réduire la valeur de la firme.

Les coûts de faillite sont loin d'être négligeables et peuvent être décomposés en deux catégories : des coûts directs et des coûts indirects.

- Les coûts de faillites directs sont les frais d'avocats de tribunaux et autres coûts qu'implique la procédure de faillite.
- Les coûts de faillite indirects sont ceux résultant des difficultés de faire fonctionner une société lorsque la procédure de faillite est entamée.

Comme le suggèrent Harris et Raviv (1991)[13], l'importance de ces coûts justifierait que la loi sur la liquidation soit considérée dans chaque pays comme aspect intégral du contrat de dette.

En effet, la législation en matière de faillite et l'application plus ou moins stricte des droits du créancier augmente la probabilité de sanction des dirigeants de l'entreprise endettée.

[13] M. Harris, A. Raviv, « The theory of capital structure », Journal of Finance, n°1, mars 1991, pp.297-354.

La levée des hypothèses concernant la fiscalité et la faillite conduit à une situation où la définition d'une structure financière optimale au niveau de chaque entreprise est le jeu d'un arbitrage entre l'avantage fiscal de l'endettement et les coûts résultant d'une éventuelle faillite. Ces coûts sont d'autant plus importants que la taille de la firme diminue.

II-Les théories modernes

La théorie de la structure de financement optimal a montré ses limites et les études empiriques ont montré que cette théorie (avant ou après l'introduction de la variable fiscale) n'explique pas suffisamment la diversité des structures financières des entreprises.

Pour combler ces limites, la théorie de l'agence et la théorie du signal essaieront d'expliquer le choix de la politique de financement des entreprises, ces théories serviront de base pour l'élaboration des modèles de financement hiérarchique et du Market Timing.

1-La théorie de l'agence : conflits d'intérêts et structure de financement des entreprises

La reconnaissance des conflits d'intérêt relève de la théorie de l'agence, qui met en évidence la fragilité des relations entre agents (Fama et Miller 1972, Jensen et Meckling 1976). La définition la plus classique d'une relation d'agence est celle donnée dans l'article de Jensen et Meckling (1976) [14]:

« Une relation d'agence est un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engage une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent ».

Dans une relation de coopération, les divergences d'intérêts entre le principal/mandant et l'agent/mandataire engendrent des problémes caractéristiques d'une relation d'agence. Les principaux acteurs concernés sont les dirigeants, les actionnaires et les créanciers. L'idée principale est que chaque agent cherche la maximisation de son intérêt personnel avant l'intérêt général, d'où l'apparition de conflits (Ross, 1977). Les marchés financiers ne sont plus considérés comme parfaits mais caractérisés par des asymétries d'information et des conflits d'intérêt. La structure financière est le moyen de résoudre les conflits qui opposent les

[14] M.C.Jensen, W.H Meckling, « Theory of the firm : managerial behaviour, agency costs and capital structure », Journal of financial Economics, 3, octobre 1976, pp 305-360.

différents partenaires impliqués dans le fonctionnement de l'entreprise. Le choix entre un financement par ouverture du capital et/ou un financement par dettes résulte d'un arbitrage entre les coûts d'agence actionnaires- dirigeants et les coûts d'agence dirigeants- créanciers.

1-1Les conflits d'agence dirigeants-actionnaires

Jensen et Meckling (1976) distinguent les actionnaires insiders des actionnaires outsiders. La théorie de l'agence considère qu'une ouverture du capital est une source de conflits entre les insiders (actionnaires internes et dirigeant) et les outsiders (actionnaires externes). L'introduction en bourse incite les parties concernées à maximiser leurs utilités respectives à travers le choix des investissements.

Si le dirigeant n'est pas l'actionnaire majoritaire de l'entreprise, la délégation des pouvoirs serait une source de conflits. Les causes de conflits peuvent être le détournement de biens sociaux par le dirigeant (Jensen et Meckling, 1976), la poursuite de l'activité dans un contexte peu favorable à l'entreprise (Harris et Raviv, 1990) ou une tendance au sur- investissement prioritaire sur la distribution des dividendes (Jensen, 1986). D'une manière générale, l'actionnaire a pour objectif de réduire son risque et de maximiser la valeur de revente de ses participations. Le dirigeant est incité, en revanche à augmenter ses dépenses discrétionnaires.

Il en résulte la non réalisation éventuelle d'investissements profitables, d'où un problème de sous-investissement. Le dirigeant peut également lancer des projets à rentabilité nulle ou négative suite à l'existence d'une liquidité excédentaire et/ou adopter une politique de surinvestissement.

L'ouverture du capital augmente, donc les risques d'une politique d'investissement inadéquate. La relation de cause à effet est très ambiguë : Une politique d'investissement intensive incite à l'introduction en bourse, qui donne lieu à de nouveaux projets d'investissement et comporte un risque d'une politique sous- optimale.

Jensen et Meckling (1976) concluent qu'un appel à des actionnaires externes ne serait pas bénéfique à l'entreprise. Il incite le dirigeant à augmenter ses prélèvements et sa consommation des avantages en nature, d'où la baisse des capitaux à investir ou à distribuer aux actionnaires. De ces faits, résultent des divergences d'intérêts entre les dirigeants incités à préserver leurs avantages et les actionnaires externes ayant souscrits à l'augmentation du capital. Ces conflits d'intérêt donnent naissance à des coûts d'agence élevés entre les actionnaires et les dirigeants.

Jensen et Meckling (1976) soulignent l'existence de coûts d'agence qui sont principalement les coûts de surveillance et de contrôle de la productivité, les coûts d'obligation et les coûts d'opportunités ou de perte résiduelle[15].

1-2 Les conflits d'agence dirigeant-créanciers

Afin d'éviter les coûts d'agence liés à l'ouverture du capital, l'endettement bancaire serait une solution envisageable pour un meilleur contrôle du dirigeant. Les problèmes d'agence émergent, selon Jensen (1986) suite à l'existence des free cash flows définis comme les liquidités en excès après investissement dans tous les projets à valeur nette positive actualisée au coût du capital. Les conflits d'agence s'intensifient avec l'augmentation des free cash flows. En effet, les actionnaires désirent bénéficier de cette liquidité excédentaire sous forme de dividendes et/ ou l'investir dans des projets offrant une valeur nette positive. Les dirigeants peuvent, en revanche placer cette liquidité dans des projets dont la rentabilité serait inférieure aux projets alternatifs des actionnaires. Les dirigeants seraient également incités à se lancer dans des politiques de croissance inadéquate afin de maximiser leurs utilités, ce qui en contrepartie augmente le risque des actionnaires.

Pour résoudre les problèmes d'agence dirigeants- actionnaires, une solution alternative est proposée par la littérature, soit la dette financière. Jensen (1986) considère que l'endettement limite le montant des ressources oisives à la disposition des dirigeants et réduit ainsi les coûts d'agence des fonds propres. Harris et Raviv (1991) énoncent un autre mécanisme de discipline des dirigeants, soit la possibilité pour le créancier de déclarer l'entreprise débitrice en faillite. Afin de préserver sa position sociale, le dirigeant est incité à optimiser sa politique d'investissement pour réduire la probabilité de banqueroute. Il existe, par conséquent un pouvoir de contrôle important de la dette bancaire sur le dirigeant.

Cependant, cette ressource de financement externe n'est pas illimitée. La relation qui existe entre les bailleurs de fonds et l'entreprise est, en effet sujette à des asymétries d'informations. La relation de financement bancaire comporte un risque de transfert de l'option de mise en liquidation de la firme des dirigeants aux créanciers. Un endettement excessif induit, par conséquent des conflits entre ces agents.

[15] Les coûts de surveillance et de contrôle de la productivité (monitoring cost) incitent le dirigeant à agir dans l'intérêt des actionnaires ; Les coûts d'obligation (bonding cost) sont supportés par le dirigeant et engagés pour inspirer confiance aux investisseurs ; Les coûts d'opportunité ou de perte résiduelle (residual loss) résultent de la réduction de l'utilité suite à la divergence d'intérêts.

Les conflits d'agence entre les actionnaires externes et les dirigeants- propriétaires favorisent la dette sur l'ouverture du capital. Cependant, l'endettement engendre des conflits d'agence entre actionnaires et créanciers. L'arbitrage entre les coûts des fonds propres et les coûts de la dette met en évidence l'existence théorique d'un taux d'endettement optimal.

2- La théorie du signal : la structure du capital comme signal

Cette théorie est basée sur l'asymétrie de l'information entre les dirigeants de l'entreprise et le marché (actionnaires, créanciers) par le biais des signaux qui sont les grandes décisions telles que : augmentation du capital, endettement, recours au crédit bail, rachat d'actions, etc[16].

Une approche par la stratégie du signal a été appliquée aux déterminants de la structure financière. Les auteurs marquants de ce courant théorique sont notamment Leland et Pyle (1977)[17], Ross (1977)[18], Harris et Raviv (1991)[19]. Face à des opportunités de développement et/ ou un besoin de consolidation de la structure financière, les entreprises sont parfois contraintes à lever des fonds auprès d'agents externes. Sous l'hypothèse des asymétries d'information, la théorie du signal considère que certains indicateurs sont interprétés par les investisseurs potentiels comme des signaux émis par l'entreprise sur ses capacités financières. A titre d'exemple, une entreprise n'aurait pas besoin de s'endetter si elle distribue un montant important de dividendes à ses actionnaires. Le montant des dividendes serait perçu comme un signal émis aux banques sur les liquidités excédentaires dont dispose l'entreprise (Jensen, 1986 ; Jensen, Solberg et Zorn 1992). Les modèles établis dans le cadre de la théorie du signal nous ont, plus particulièrement éclairé sur la signalisation par la structure financière.

L'idée principale est que la structure du capital serait une solution efficiente pour informer les bailleurs de fonds sur la vraie valeur de l'entreprise. Deux moyens fondamentaux de signalement ont été identifiés : la part du capital détenue par le dirigeant et le taux d'endettement. Ainsi, l'implication de l'entrepreneur dans le financement de l'entreprise est un signal positif émis aux investisseurs potentiels (Leland et Pyle, 1977). De même, une

[16] Col. Jean Barreau ; « Gestion financière » ; Editions Dunod ; Paris 2005 ; p. 179.

[17] Leland. H and Pyle.D, «Information asymmetrics, Financial Structure, and Financial intermediation», Journal of Finance 32, 1977, pp. 371-388.

[18] Ross, S, « The determination of Financial Structure: The incentive signal ling approach», Bell .Journal of Economics 8, 1977, pp.23-40.

[19] M. Harris, A. Raviv, 1991, Op. Cit., pp.297-354.

bonne capacité de dettes sous-entend une bonne aptitude à honorer ses engagements à une échéance prédéterminée (Ross, 1977). Il apparaît, donc que la politique financière peut être assimilée à une source informationnelle pour les investisseurs (Harris et Raviv ; 1991) et pour les autres partenaires de l'entreprise comme les clients et les concurrents (Osha, 1995).

Vu l'abondance des approches, Nous nous limiterons uniquement aux signaux les plus évoqués dans la littérature pour expliquer la structure financière des entreprises. Il s'agit de la part du capital détenue par le dirigeant introduit par Leland et Pyle (1977), et le taux d'endettement développé par Ross (1977).

2-1 Le signal par la détention du capital

Leland et Pyle (1977) ont étudié le cas d'un entrepreneur qui face à un projet d'investissement ne dispose pas de fonds suffisant pour le financer. Le projet nécessite une dépense en capital (K) et engendre des revenus futurs (μ). L'entrepreneur a l'intention de détenir une proportion (α) des actions de l'entreprise, les autres sources de financement étant en provenance des bailleurs de fonds. L'entrepreneur est suffisamment informé sur les revenus potentiels d'un investissement, ce qui lui permet d'attribuer une valeur aux revenus futurs (μ). Mais, il n'a pas la possibilité de faire parvenir cette information aux autres investisseurs qui ont une distribution subjective des revenus de l'investissement (μ). Dans un tel contexte, le signal émis par l'entrepreneur aux investisseurs externes aurait la même valeur (α) que sa propre implication dans le financement du projet. Les investisseurs potentiels supposent, en effet que (μ), valeur des revenus du projet est une fonction croissante de (α), degré d'implication de l'entrepreneur dans le financement. Sous l'hypothèse des asymétries d'information, l'entrepreneur tente de communiquer la fiabilité de son projet aux investisseurs à travers la composition de son portefeuille.

La valeur de marché du projet est alors la suivante :

$$V(\alpha) = 1 / (1 + r) \times [\mu(\alpha) - \lambda]$$

Où :

r = Le taux d'intérêt avec risque

$\mu(\alpha)$ = L'évaluation par le marché des revenus futurs de l'investissement, fonction de

(α), Proportion des actions détenues par l'entrepreneur

λ = La valeur d'ajustement par le marché du risque du projet

L'intérêt de l'entrepreneur est de maximiser son utilité espérée en respectant à la fois la structure financière, la proportion d'actions détenue dans le projet et la proportion d'actions détenue sur le marché. Son choix doit satisfaire sa contrainte budgétaire qui prend en considération ses dépenses dans le projet et la valeur de son portefeuille d'actions sur le marché financier. Le modèle d'équilibre de la structure financière satisfait cette contrainte budgétaire qui s'exprime ainsi :

$$W + D + (1 - \alpha) \times [V(\alpha) - D] - K - (\beta \times V) - Y = 0$$

Où :

W	La richesse initiale de l'entrepreneur
D	La valeur de la dette
$(1 - \alpha) \times [V(\alpha) - D]$	Les revenus de l'entrepreneur après investissement et vente de $(1-\alpha)$ des actions.[20]
K	Le montant de l'investissement total requis dans le projet
$(\beta \times V)$	L'investissement de l'entrepreneur sur le marché
Y	La proportion des actifs risqués détenus par l'entrepreneur

Dans ce modèle, la valeur de marché du projet est une fonction de la proportion d'actions détenue par l'entrepreneur. Un projet a, ainsi une bonne qualité si le dirigeant lui attribue une partie de sa richesse personnelle au détriment d'autres placements. Plus l'entrepreneur s'engage personnellement dans le projet, plus les investisseurs externes sont disposés à le financer. La qualité d'un projet ou de l'entreprise dépend ainsi de l'implication de son dirigeant dans le capital. La détention par le dirigeant d'un portefeuille peu diversifié est alors un signal émis aux investisseurs sur la qualité de l'entreprise. A l'équilibre, il s'établit une

[20] « If the entrepreneur sells a proportion $(1 - \alpha)$ of his equity (retaining a proportion of α), he will receive $(1 - \alpha) \times [V(\alpha) - D]$ » (Leland and Pyle, 1977), P. 373.

relation positive entre la fraction du capital détenue par les insiders et la valeur future espérée de la firme.

Au final, la valeur de l'entreprise est positivement corrélée à la part du capital détenue par le dirigeant- actionnaire. La participation du dirigeant dans le capital a un aspect informatif qui peut être un signal pour les futurs investisseurs. La détention par les insiders d'un portefeuille peu diversifié est un bon signal émis aux investisseurs sur la qualité de l'entreprise.

2-2 Le signal par l'endettement

Ross (1977) confirme le rôle du signal attribué au taux d'endettement. Pour justifier ce résultat, l'auteur suppose dans un premier temps un marché compétitif et parfait sans coûts de transaction et sans fiscalité. Il distingue deux entreprises, (A) et (B) avec des revenus différents, (a) et (b) $(a > b)$. Il existe une proportion (q) de chance que l'entreprise soit de type (A).

En présence d'asymétries d'information, les investisseurs ne peuvent distinguer les entreprises (A) des entreprises (B). Les entreprises auraient, alors la même valeur sur le marché à la date t_0, soit V_0 :

$$V_0 = [q \times a + (1-q) \times b] / (1+r)$$

Avec : $V_0^A > V_0 > V_0^B$

Il serait pertinent pour l'entreprise (A) de signaler sa vraie valeur aux marchés. Il existe, néanmoins un risque d'hasard moral. Il s'agit de la possibilité pour l'entreprise (B) d'émettre de faux signaux sur sa valeur et d'induire ainsi les investisseurs potentiels en erreur. Une manière d'éviter ce risque est de reconnaître le rôle important joué par le manager dans l'activité de signal. Ross (1977) émet les deux suppositions suivantes :

- Les dirigeants détiennent des informations internes sur la nature de l'entreprise, (A) ou (B).
- Les dirigeants bénéficient d'un système d'intéressement suite à la détention des informations internes qui les contraint à véhiculer une information correcte aux investisseurs.

En supposant une stratégie de signal par la dette, il s'établit un équilibre de signalisation directement lié à l'endettement. La valeur critique de la dette (F*) satisfait l'inégalité suivante:

$$b \leq F^* < a$$

Si ($F > F^*$), le marché perçoit l'entreprise comme étant de type (A). Si ($F \leq F^*$), le marché perçoit l'entreprise comme étant de type (B). Si l'entreprise se signale comme étant de type (A) et émet également des dettes tels que ($F^A \leq a$), alors les risques de banqueroute s'annulent et la valeur de l'entreprise serait $V_{à} = V_0 (F^A) = a/1+r$. Cette égalité est également valable pour une entreprise de type (B).

Sous de telles conditions d'équilibre, Ross (1977) exprime la valeur de la dette (D) et la valeur des fonds propres (E) de chaque entreprise comme une fonction de la valeur faciale de la dette (F) dans le temps (t):

$$D = F/1+r \times [1- (F/2t)]$$

Et : $$E = 1/1+r \times [(t/2) - F + (F^2/2t)]$$

Donc : $$V_0 = D+E = (1/1+r)\times(t/2)$$

Se basant sur ce modèle, Ross (1977) estime que la valeur de l'entreprise augmente avec l'augmentation du ratio de levier financier, (D/E). La principale conclusion est que le volume de la dette suit une fonction négative de la probabilité de banqueroute de l'entreprise et une fonction positive de sa vraie valeur. L'endettement sous-entend, donc une diminution des risques de banqueroute et induit une augmentation de la valeur de l'entreprise. Ainsi, un recours à la dette est un bon signal émis aux investisseurs sur la qualité de la firme et sur ses perspectives de développement. Ce signal pourrait encourager les bailleurs de fonds à s'impliquer dans le financement de l'entreprise. Ross (1977) souligne également l'intensité du rôle de signal joué par la dette pour les entreprises non établies. En effet, l'entreprise est capable de supporter un niveau d'endettement d'autant plus élevé que la probabilité de ses cash flows futurs est importante et certaine.

En se basant sur le modèle de Ross (1977), Campbell (1979) considère que la fragilité financière de certaines entreprises résulte du fait qu'elles disposent d'informations internes difficiles à révéler aux marchés. Pour faire face à cette situation, certains moyens existent. Il

est, par exemple envisageable de révéler des informations internes aux banques sans les révéler aux concurrents grâce à des relations de clientèle privilégiées. La banque finance, dans ce cas les nouveaux projets à terme, ce qui est bénéfique aux anciens actionnaires (Campbell et Kralaw 1980). Dans ce cadre, plusieurs auteurs ont mis en évidence l'importance des relations de clientèles sur le long terme comme moyen de réduire le risque de rationnement bancaire. Poitevin (1989) confirme le rôle du signal par la dette en se basant sur un modèle de concurrence entre des entreprises établies sur le marché et des entreprises nouvelles. Les investisseurs étant parfaitement informés sur les entreprises établies, ces dernières sont financées à un prix traduisant leurs vraies valeurs. Les entrants ont, en revanche des difficultés à avoir une politique financière homogène. L'endettement n'est, par conséquent une source de financement que pour les entreprises non vulnérables, capables d'affronter la guerre des prix. C'est un signal crédible sur la compétitivité d'une entreprise non établie, non seulement aux fournisseurs de capitaux mais aux partenaires commerciaux et à la concurrence (Osha, 1995). Harris et Raviv (1991) reconnaissent également le rôle de l'endettement financier comme signal. Cependant, le niveau d'implication du dirigeant au capital reste un premier signal pour les investisseurs, le niveau d'endettement n'ayant qu'un effet secondaire.

En conclusion, le modèle de Ross (1977) confirme la pertinence de la dette financière entant que signal aux marchés sur la qualité de la firme.

3- La théorie du financement hiérarchique

En basant sur plusieurs théories (La théorie de l'agence, la théorie du signal, etc.) Williamson, d'une part et Myers et majluf d'autre part, ont mis au point deux modèles qui hiérarchisent les moyens de financement utilisés par l'entreprise.

3-1 Le modèle de Williamson

Williamson (1988)[21] suppose que les partis au contrat ont une rationalité limité et sont opportunistes. Lorsque les contrats sont incomplets, les cocontractants dotés des caractéristiques précédentes peuvent modifier leur comportement à leur profit après signature du contrat « position de négociation » occupé par chacune des parties peut alors varier considérablement entre deux périodes : période avant (ex-ante) puis après (ex-poste) signature du contrat. Williamson résume cette idée par le terme de « transformation fondamentale ».

[21] Williamson O. , « Corporate Finance and Corporate Governance », Journal of Finance, vol 63, n°3, 1988, p.567-591 ;

Après signature du contrat ces comportements « déviants » peuvent entraîner des perpétuels ajustements ex-poste, afin de rendre viable la relation contractuelle à long terme. Ces ajustements sont coûteux (coût de contrôle, coût de dédouanement, de négociation pour adapter le contrat). C'est pourquoi Williamson montre comment les réduire. Appliquant cette théorie aux contrats de financement, il conclut que la dette et l'augmentation de capital ne sont pas à considérer seulement comme des sources de financement mais aussi comme ayant une capacité plus ou moins élevée à réaliser ces ajustements ex-poste.

Lorsque les investissements sont spécifiques, ils sont l'objet de contrats particulièrement incomplets entre la firme et les apporteurs de capitaux et la « transformation fondamentale » constitue un danger majeur. Dans ce cas, la firme a une probabilité élevée de ne pas respecter ses engagements et le financement approprié pour entreprendre ces investissements doit permettre de réaliser ces ajustements à moindre frais. « Un actif sera spécifique si il ne peut être utilisé que pour peu d'usages et par peux de firmes ».

L'augmentation du capital (avec une diffusion des titres qui ne soit pas trop importante) est mieux adaptée que l'endettement pour financer des investissements spécifiques pour les raisons suivantes [Williamson (1988)]:

Les actionnaires ont un intérêt constant à surveiller la politique d'investissement du dirigeant. Premièrement. Ils ont un statut de "créanciers résiduels" à la fois sur les bénéfices de la firme et en cas de liquidation des actifs. Deuxièmement, les fonds sont apportés pour la durée de vie de la firme;

Les dirigeants sont élus par les actionnaires qui ont le pouvoir de les remplacer et de décider de leurs rémunérations, ont accès aux documents comptables et peuvent demander un audit approfondi sur certains points particuliers. De plus, les actionnaires sont informés des investissements envisagés avant qu'ils ne soient réalisés;

L'augmentation de capital est une structure plus "souple" que l'endettement. Par exemple. Si l'investissement spécifique est lin projet de recherche et de développement. Les actionnaires tolèreront davantage que les prêteurs. Le fait qu'il ne dégage pas la rentabilité escomptée dans les délais prévus.

En revanche, selon Williamson (1988)[22], l'endettement ne permet pas de réaliser réellement des ajustements ex-post dans la mesure où notamment, les intérêts doivent être payés à intervalles réguliers. Les remboursements versés aux dates prévues. Sous peine d'aboutir à une procédure de liquidation. Si l'investissement est spécifique, les emprunteurs vont redouter particulièrement l'une de ces défaillances, ajuster le taux et ainsi augmenter le coût de la transaction.

Si l'actif possède la caractéristique contraire, l'endettement (une formule de financement "simple") est plus approprié la probabilité de réaliser des ajustements ex-post est mineure puisque cet investissement dégagera vraisemblablement plus régulièrement des revenus. Etant une formule de financement plus simple. L'endettement serait moins coûteux et donc mieux adapté.

Williamson ne considère pas que le caractère plus ou moins spécifique de l'actif soit le seul critère qui détermine son financement. En effet, il conçoit que le caractère plus ou moins profitable du projet détermine également la décision financière à prendre. Néanmoins, il suppose que la spécificité reste la caractéristique clé expliquant la structure financière.

3-2 Le modèle de Myers et Majluf (1984)

Myers et Majluf (1984)[23] présentent un modèle dans lequel le dirigeant agit uniquement pour maximiser la richesse des actionnaires ou propriétaires existant[24]. Leur modèle ne s'appuie pas sur une optimisation du ratio d'endettement. Les asymétries informationnelles et les problèmes de signalisation qui affectent la demande de financement externe entraînent une hiérarchisation du financement celle-ci s'exprime par la préférence des entreprises pour un financement interne (autofinancement) au détriment d'un financement externe.

Cette hiérarchie s'exprime toutefois différemment et ceci, en fonction de l'objectif poursuivi par le dirigeant de l'entreprise. En effet, le dirigeant peut décider d'agir, en fonction de son

[22] Williamson, 1988, op. cit., p.567-591.

[23]Myers S. C. et N. S. Majluf., «Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Informations that Investors do not have ». Journal of Financial Economics, Vol. 13, 1984, pp. 187-221.

[24] Consulté également Narayanan (1988) pour un modèle théorique proche aboutissant aux même conclusions.

aversion pour le risque, soit pour maximiser la richesse des actionnaires, soit pour agir dans son propre intérêt.

Dans ces deux cas, le dirigeant agit pour maximiser l'intérêt de certains membres de l'entreprise (Myers et Majluf [1984]) :

- Dans le cas où le dirigeant agirait dans l'intérêt des actionnaires existants, celui-ci est amené à établir une hiérarchie entre les différentes sources de financement. En raison de la forte asymétrie d'information et des problèmes de signalement associés à l'émission de fonds propres, la préférence en matière de financement va aux fonds internes de l'entreprise sur les fonds externes, et ensuite de la dette sur les fonds propres, avec une préférence pour la dette la moins risquée possible [Myers et Majluf (1984)]. La hiérarchie financière décroissante définie est donc : autofinancement, dette peu risquée, dette risquée et augmentation de capital en dernier ressort.
- Dans le cas où l'objectif du dirigeant serait de maximiser son utilité, Myers (1984) définit un surplus organisationnel composé d'attributs divers (salaire élevé, consommation de biens et services à titre personnel, gratifications...). Etant donné le caractère assez contraignant, vis à vis du surplus organisationnel, de l'activité de monitoring liée à l'endettement, le dirigeant établira la hiérarchie suivante : autofinancement, augmentation de capital puis endettement. Myers souligne toutefois que ce genre de comportement peut être limité par la vigilance plus ou moins stricte des actionnaires.

Dans un contexte d'asymétrie d'information, Myers et Majluf (1984) montrent que les problèmes d'asymétrie d'information entre les actionnaires actuels et les actionnaires potentiels peuvent provoquer une priorité au niveau du schéma de financement. Ainsi, les entreprises ont des priorités dans le choix des sources de financement. Elles privilégieront :

En premier lieu, l'autofinancement. Elles adaptent leurs objectifs de paiement de dividendes en fonction de leurs opportunités d'investissement. Selon les années, les résultats et les opportunités étant variables, les entreprises devront tirer sur leur trésorerie.

Puis, si cela ne suffit pas et qu'il faut faire appel à un financement externe elles choisiront d'émettre de la dette peu risquée. Pour être sûres de pouvoir le faire à tout moment, elles

conservent des lignes de crédits. Si les entreprises ne peuvent faire appel à l'endettement classique, elles émettront des titres en partant du moins risqué vers le plus risqué.

Enfin si tout ce qui précède s'est révélé insuffisant, des actions seront émises.

On voit donc que l'entrepreneur choisit, non pas au hasard, mais sans grand enthousiasme, son financement. Cet ordre de priorité est dicté par la ligne du moindre effort des dirigeants (il ne faut pas aller chercher l'autofinancement) et par une volonté de limiter les coûts d'intermédiation des opérations (l'opération la plus onéreuse étant l'émission d'actions).

Dans cette approche, l'émission d'actions est l'opération la plus complexe en ce qui concerne la réduction de l'asymétrie d'information. Les coûts d'intermédiation et de communication financière vers les actionnaires sont les plus élevés.

4- La théorie du Market Timing

Récemment, on assiste à l'émergence d'un nouveau cadre théorique initié par les travaux de Baker et Wurgler (2002) [25], il s'agit de la théorie du « Market Timing ». Cette théorie se réfère au climat du marché financier pour expliquer la structure financière des firmes. En effet, les modalités à choisir pour se financer dépendent des conditions du marché, il serait opportun pour une entreprise de procéder à des augmentations de capital si le climat boursier est favorable à ces opérations, c'est-à-dire lorsque les cours des titres évoluent à la hausse reflétant ainsi l'optimisme des investisseurs. L'entreprise aura intérêt à racheter ses titres ou à s'endetter lorsque le pessimisme règne sur le marché boursier.

En outre, la théorie de « Market Timing » postule que les dirigeants des entreprises sont capables d'identifier les périodes durant lesquelles l'émission d'action est moins coûteuse, en raison d'une forte valorisation des titres de la firme par le marché. Ils émettent ainsi des titres en fonction du coût relatif des dettes et des fonds propres qui est variable dans le temps. Ces décisions d'émission ont des effets durables sur la structure de financement, car la structure financière observé à la date t n'est rien d'autre que le résultat des décisions de financement prises dans le passé. Ainsi les firmes préfèrent émettre des actions quand elles s'aperçoivent que le coût des actions est relativement faible, et préfèrent s'endetter dans le cas inverse.

[25] Becker, M. et J. Wurgler, "Market timing and capital structure", Journal of Finance, 57, n°1 , 2002, pp. 1-32

Baker et Wurgler (2002)[26] affirment que la structure du capital est la résultante de la volonté successive de « timer » le marché et indique que l'émission d'action a des effets durables sur la structure financière. Ils soulignent que les entreprises qui ont un faible endettement sont celles qui ont levé des fonds pendant les périodes élevées par le marché. Inversement, les firmes qui ont un ratio d'endettement élevé sont celles qui ont levé des fonds lorsque les cours de leurs titres étaient faibles. En effet, les deux auteurs trouvent une corrélation négative entre le ratio d'endettement actuel et la moyenne pondérée des ratios market-to-book[27] passés. Dans ces conditions, la structure du capital des firmes ne résulte plus du choix conscient d'un ratio cible d'endettement, ni de préférences hiérarchique de financement[28], mais de l'accumulation des décisions prises dans le passé en fonction du contexte boursier du moment.

Suite aux travaux de Baker et Wugler (2002), plusieurs études ont essayé de vérifier empiriquement la théorie du Market Timing. Les résultats obtenus seront discutés selon trois volets : la pertinence de la théorie de Market timing, sa persistance dans le temps et enfin, les biais susceptibles d'affecter les proxys.

Selon le premier volet, Huang et Ritter (2005) examinent des modèles de séries temporelles pour tester les déterminants de financement durant la période 1964-2001. Conformément aux prédictions de la théorie de Market Timing, ils concluent que les firmes américaines financent une part importante de leur déficit de financement par des capitaux propres externes quand le coût de capitaux propres est faible. Celles ayant de faibles opportunités de croissance privilégient le financement par emprunt mais lorsque le coût de capitaux propres est faible, elles saisissent l'occasion et émettent des actions.

Frank et Goyal (2004) montrent que des ratios MTB élevés ont une incidence négative et à court terme sur l'endettement. Toutefois, leurs résultats n'arrivent pas à conclure en faveur de la relation surévaluation-émissions d'actions.

[26] Becker, M. et J. Wurgler, 2002, op. cit., pp. 1-32.

[27] C'est un ratio financier qui mesure le rapport entre la valeur de marché des capitaux propres et leur valeur comptable.

[28] La théorie du « Market Timing » rejoint la théorie des préférences hiérarchisées de financement sur le fait que la structure financière est le résultat des décisions de financement externe, plutôt que d'un objectif poursuivi.

Fama et French (2002) suggèrent que la variable qui mesure le comportement du Timing à savoir la moyenne pondérée de l'historique des ratios MTB est négativement corrélée au ratio d'endettement mesuré en valeur de marché. Ce résultat conforte les conclusions de Baker et Wurgler (2002).

Selon le deuxième volet, Baker et Wurgler (2002) posent le problème de persistance dans le temps du comportement du Timing. Ils concluent que l'influence du Timing du marché sur la structure de capital est significativement persistante, dans la mesure où la volonté successive de « timer » le marché tiendra jusqu'à dix ans.

En revanche, les travaux empiriques récents suggèrent la pertinence d'un comportement d'ajustement vers des niveaux cibles d'endettement. Frank et Goyal (2004) utilisent un modèle VAR pour étudier la vitesse d'ajustement des firmes sur la période 1952 - 2000. Les résultats arguent que les ratios MTB élevés n'ont pas un effet significatif sur la dynamique de la structure de capital. Alti (2004), Hovakimian (2005) et Leary et Roberts (2005) suggèrent la pertinence empirique d'un comportement d'ajustement rapide vers l'endettement cible en dépit des prédictions de la théorie de Market Timing. Reste à signaler, que ces auteurs trouvent que le financement par émission d'actions coïncide avec des périodes propices, cependant, ils arguent que l'effet de ces dernières sur le comportement de financement des firmes est significativement faible et de court terme.

Le troisième volet porte sur les biais affectant les proxys retenus. Baker et Wurgler (2002) retiennent comme mesure du comportement de Timing une variable qui capte l'interaction entre le ratio MTB et le déficit de financement (External Finance Weighted MTB *EFWMTB*). Selon ces auteurs, le déficit de financement sera comblé par émission d'actions lorsque les firmes réalisent des ratios MTB élevés. Plusieurs critiques ont été adressées à cette mesure (Lemmon et Zender 2003, Kayhan et Titman 2004, Bie et Haan 2004 et Hovakimian 2005). En effet, la variation du ratio Market to Book peut indiquer que les valeurs d'actions sur le marché sont élevées ou encore que les opportunités de croissance sont importantes. De même, Hennessy et Whited (2004) suggèrent que les firmes financent leurs opportunités de croissance par des capitaux propres lorsque les ratios de MTB sont élevés, et ce afin d'éviter le risque de détresse financière.

Alti (2005) argue que la relation entre la décision d'émission d'actions et les évaluations de ces derniers est influencée par d'autres facteurs qui affectent la politique de financement. Par exemple, les entreprises ayant des opportunités de croissance importantes et des ratios MTB élevés, peuvent employer relativement plus de financement par fonds propres afin de maintenir leur flexibilité financière.

Section II : Les développements théoriques de la relation Banque-Entreprise

Dans l'étude des relations banques-entreprises, les approches transactionnelle et relationnelle constituent un important cadre d'analyse. En s'appuyant sur les notions d'incertitude, de risque et d'asymétrie d'information, ces deux approches permettent de distinguer deux types extrêmes de relations entre la banque et l'entreprise.

En effet, la perception de la continuité des échanges inter organisationnels (approche relationnelle) rompt avec la perception de la ponctualité de ces échanges (approche transactionnelle). Il en résulte l'émergence d'un continuum relationnel avec d'un côté l'approche transactionnelle et de l'autre l'approche relationnelle. Dans cette section, nous allons présenter ces deux approches, qui malgré leur différence, se complètent pour donner une meilleure explication des relations de clientèle bancaire.

I. L'approche transactionnelle

L'approche transactionnelle met en avant des facteurs tels que l'opportunisme, le manque de flexibilité, le déséquilibre de pouvoir, le non respect de normes collectives de comportement comme facteurs potentiels de rupture.

Nous allons présenter ici l'analyse des coûts de transaction développée par Williamson qui s'inscrit directement dans le cadre de cette approche, nous présenteront par la suite d'autres théories de l'économie organisationnelle qui complètent cette analyse notamment, la théorie d'intermédiation financière, la théorie des contrats incomplets, et la théorie de la dépendance des ressources, nous exposeront ensuite les apports d'un nouveau courant de recherche, la théorie des conventions, qui fait un lien très intéressant avec les théories de l'approche relationnelle.

1. La théorie des coûts de transaction

Dans un premier temps la théorie des transactions s'est intéressée à l'intégration comme mode d'organisation répondant à la volonté de minimiser les coûts de transaction et à l'échec du

« marché spot » (Coase 1937)[29]. Puis les théoriciens de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985)[30] ont proposé un nouveau mode d'organisation, de nature hybride, situé entre le marché et la hiérarchie. Cette forme est qualifiée par Williamson, ***d'arrangement contractuel bilatéral***. Elle permet la présentation et l'étude d'échanges stables et durables entre deux organisations non intégrées.

La théorie des coûts de transaction introduit des notions d'opportunisme, d'incertitude et d'investissement spécifique.

1.1 Définition

R.H. Coase (1937)[31] définit les coûts de transaction comme « les coûts d'utilisation du mécanisme des prix » alors que K. Arrow (1969)[32] les définit comme « les coûts de fonctionnement du système économique ».

Pour O.E. Williamson, « les coûts de transaction constituent l'équivalent économiques des frictions dans les systèmes physiques »[33]. L'auteur distingue deux sorte de coûts : ex ante et ex post. « Les premiers sont les coûts associés à la rédaction, la négociation et la garantie d'un accord, lesquels peuvent être réalisés avec un luxe de précaution »[34]. Par contre « les coûts de contractualisation ex post prennent plusieurs formes. On relève notamment :

- Les coûts de mauvaise adaptation occasionnées par le fait que les transactions se désajustent.

[29] R.H. Coase ; The nature of the firm; Economica; 1937, pp.386-405;. Traduction française, Revue Française d'Economie, n°11; 1987, pp.133-163.

[30] O.E. Wiliamson ; Les institutions de l'économie, interEditions ; Paris, 1994. Traduit de the Economic Institutions of capitalism, Free Press, New York, 1985.

[31] R.H. Coase, 1987, Op. Cit., pp.133-163.

[32] K. Arrow ; The organisation of economic activity :issues pertinent to the choice of market versus no market allocution; the Analysis and Evaluation of public Expenditures, Washington DC, Governement Priting Office, vol1,1969, in General Equilibrium, Collected papers of K.J. Arrow, Cambridge (Mass); the Belknap Press Of Harvard university press, 1983, vol.2,133-154,p.48.

[33] Williamson ;1985, Op. Cit, p.38.

[34] Williamson, 1985, Op. Cit ; p.39.

- Les coûts de marchandage occasionnés par des efforts bilatéraux faits pour corriger des divergences ex post.

- Les coûts d'organisation et de fonctionnement associés aux structures de gouvernance (qui ne sont pas souvent les tribunaux) auxquels les conflits sont soumis ;

- Les coûts d'établissement d'engagement sûrs (ou coûts de garanties) »[35].

Il convient de préciser que, d'une part, les coûts ex post et les coûts ante sont interdépendants et que, d'autre part, il est difficile de les quantifier comptablement. D'ailleurs, Williamson admet que ces coûts de transaction sont difficilement quantifiables. Il recommande de ne pas tenter de les mesurer avec une grande précision mais plutôt d'étudier les relations organisationnelles à partir de l'analyse des coûts de transaction.

1.2 Les déterminants des coûts de transaction

Deux facteurs de nature comportementale sont à l'origine des coûts de transaction : la rationalité limitée et l'opportunisme. Ces coûts sont également influencés par l'incertitude de l'environnement de la transaction, la fréquence de celle-ci et la fréquence des actifs.

1.2.1 Rationalité limitée et opportunisme

Le concept de rationalité limitée, emprunté à H. Simon (1976), met en relief le fait que l'agent économique, contrairement à l'homo oeconomicus, éprouve des difficultés à saisir et à analyser l'information de manière fiable. Sa rationalité est limité à la quantité et à la qualité de l'information dont il dispose et à sa capacité de calcul. En outre, la rationalité limitée des acteurs, et donc l'impossibilité pour eux de connaitre à tout moment le comportement de l'autre partie de la transaction, encourage les comportements opportunistes. L'opportunisme que Williamson considère comme le principal facteur explicatif des coûts de transaction et par conséquent de l'existence de l'entreprise est définit comme « une recherche d'intérêt personnel qui comporte la notion de tromperie. Cette dernière inclut les formes les plus apparentes telles que les mensonges, le vol et la tricherie (…), il (l'opportunisme) inclut les deux formes active et passive, ainsi que les deux types ex ante et ex post[36]. Pour Williamson,

[35] O.E Williamson, 1985, Op. Cit., p.41.

[36] O.E. Wiliamson, 1985, Op. Cit., p.70.

la rationalité limitée, dans un contexte d'incertitude, « rend les contrats inévitablement incomplets », et permet l'exercice de comportements opportunistes.

La présence simultanée de la rationalité limitée et de l'opportunisme dans la transaction justifie que tous les échanges économiques soient organisés contractuellement, le contrat étant un mécanisme essentiel de régulation des comportements.

1.2.2 L'incertitude

Différentes définitions citées dans la littérature présentent différentes dimensions de l'incertitude de l'environnement. Ainsi, Duncan (1972) et Khnawalla (1972)[37] considèrent l'incertitude environnementale comme la résultante de la complexité de l'environnement.

Dans ce sens, l'incertitude existe parce que l'environnement est complexe, turbulent et dynamique. Miller et Friesen (1983)[38], à leur tour, estiment que l'incertitude, la turbulence, l'hétérogénéité et le dynamisme de l'environnement désignent le même phénomène. Ils mettent l'accent sur les changements permanents liés aux évolutions technologiques et à l'impossibilité de prévoir les actions futures des individus. Ils insistent aussi sur la diversité qui peut influencer les stratégies et les performances des entreprises qui sont dans l'incapacité de prévoir les événements futurs. Cette conception rappelle celle de Williamson (1985)[39] qui considère que l'incertitude existe parce que les acteurs ne peuvent prévoir tous les états du monde dans lequel ils opèrent en raison de ses turbulences.

Le concept d'incertitude correspond à l'idée que les agents ne sont pas en mesure de déterminer avec précision l'ensemble des caractéristiques de l'avenir. Plus l'incertitude est forte, plus les coûts de transaction sont élevés et donc, plus le recours à une coordination par la hiérarchie est préférable à une coordination par le marché.

1.2.3 La spécificité des actifs

La spécificité des actifs désigne généralement des investissements particuliers qui ne sont pas transférables à un autre poste sans sacrifier tout ou partie de leur valeur d'échange. Elle signifie que l'actif en question a une valeur plus importante quand il est mis en œuvre pour la

[37] Cité dans Gueguen, « Pragmatisme méthodologique et analyse de l'environnement en stratégie», 14ème conférence de l'AIMS, Angers, 2005.

[38] Cité par Gueguen, 2005.

[39] O.E. Williamson, 1985, Op. Cit.

transaction considérée que dans n'importe quel usage « la spécificité d'un actif se définit en référence au degré avec lequel un actif peut être redéployé pour un autre usage ou par d'autres utilisateurs sans perte de capacité de production »[40].

2. La théorie de l'intermédiation financière

2.1 Le modèle de D.W. Diamond

La première analyse rigoureuse ayant légitimée l'existence des intermédiaires financiers a été proposée par D.W. Diamond[41]. Au travers de sa théorie de l'intermédiation financière, qui se fonde sur la minimisation du coût de l'information, il montre que, dans un cadre d'analyse d'asymétrie d'information ex post, « l'intermédiation financière est le mécanisme incitatif optimal pour financer les projets des entrepreneurs »[42].

Dans son modèle Diamond suppose que chaque projet d'investissement d'une firme requiert, pour être entrepris, le concours de plusieurs prêteurs individuels. Pour assurer le contrôle du résultat de la firme, le prêteur individuel doit payer un coût de contrôle. Dans le cas où la firme a emprunté auprès de N prêteurs, chacun de ces prêteurs devra engager un coût de contrôle s'il veut vérifier l'exactitude de l'annonce de résultat de l'emprunteur. Le contrôle de la firme devra donc être effectué N fois. Cela soulève deux problèmes. Tout d'abord chacun des prêteurs subirait des coûts très élevés pour surveiller l'emprunteur, ce qui conduirait à la duplication des coûts. Ensuite, certains prêteurs seraient tentés de ne pas engager ces frais en considérant leur faible part dans le bénéfice attendu. L'information est donc de ce modèle, un bien public dont le financement fait l'objet d'un problème de « passager clandestin ».

Pour éviter ces deux problèmes, les prêteurs individuels peuvent déléguer cette activité de contrôle à une structure constituée à cet effet, la banque de dépôts, qui engagera au nom des déposants les coûts de contrôle et de contentieux éventuels.

Dans ce cas, un seul coût de contrôle est engagé « au nom » des N prêteurs individuels. Il en résultera donc une économie de N-1 coûts de vérification.

---

[40] O.E. Williamson, 1985, Op. Cit. p.71.

[41] D.W. Diamond, financial intermediation and delegated monitoring, review of economic studies, vol 51, 1984, pp. 393-414.

[42] Diamond, 1984, Op. Cit., p.402.

Toutefois cette délégation de contrôle à un intermédiaire financier pose un problème. En effet, le résultat du contrôle n'étant connu que de la banque, cette dernière dispose d'une information privilégiée sur le résultat des investissements. Diamond montre que, si les banques sont suffisamment grandes, ce problème peut être résolu. En effet, lorsque les banques élargissent leur activité, en finançant un grand nombre d'entreprises, elles ne supportent plus aucun risque agrégé, et du fait de la loi des grands nombres, le rendement des actifs bancaires tend vers un taux certain.

Les principaux enseignements de cette approche sont :

- L'équilibre avec intermédiaire financier domine l'équilibre de finance directe avec prêteurs multiples, puisqu'il permet d'éviter la duplication des coûts de vérification. L'intermédiation financière constitue un système de « surveillance déléguée » (delegated monitoring).

- L'intermédiation financière est en mesure de réduire les coûts du financement externe car le contrôle se révèle être moins onéreux que celui des actionnaires dispersés.

- Le coût de surveillance de la banque devient négligeable quand la banque contrôle un portefeuille de prêt important, diversifié par firmes et marchés.

- La délégation de contrôle est avantageuse pour les prêteurs et la qualité d'intermédiaire financier du contrôleur délégué renforcera cet avantage.

2.2 L'apport de E. Fama

E. Fama reconnait l'expertise des intermédiaires financiers dans leur fonction de producteur d'information et suggère que le recours par une firme à un financement intermédié sert de signal à destination d'autres prêteurs afin d'attester la qualité de la firme, la confiance dont jouit auprès des banques, pour lui permettre finalement d'accéder à des modes de financement directs moins onéreux.

A partir de l'hypothèse d'asymétrie d'information, D.W. Diamond et E. Fama ont montré que les banques constituent les prêteurs les plus efficaces pour évaluer ou surveiller le risque de crédit. La firme bancaire dispose de capacités spécifiques pour évaluer la qualité des emprunteurs qui lui permettent d'avoir un avantage informationnel sur les autres types de prêteurs.

3. La théorie des contrats incomplets

La théorie des contrats incomplets développer initialement par Sanford Grossman et Oliver Hart (1986)43, reposent sur un consensus : les contrats sont incomplets car elles incluent certaines variables complexes, ce qui nécessiterait de les décrire de manière suffisamment claire pour qu'un tribunal puisse en exiger l'application, peut être extrêmement coûteux. Cette hypothèse d'invérifiabilité rend compte d'une situation d'asymétrie d'information entre les parties contractantes et les tribunaux, à l'origine de l'incomplétude contractuelle.

La théorie des contrats incomplets suggère d'autre part que le concept de rationalité limitée44 des acteurs économiques n'est pas nécessaire pour bâtir une théorie des organisations et des relations contractuelles interfirmes.

L'article de Grossman et Hart (1986)45, a donné lieu à deux types de réflexion théorique :

– la théorie des droits de propriété, selon laquelle l'échange entre les parties des droits de propriété sur les actifs en jeu dans leur relation permet de résoudre certains problèmes liés à l'incomplétude;

– la théorie de la renégociation optimale, dont l'objectif est de trouver une solution purement contractuelle à l'incomplétude.

3-1 Le modèle de Grossman et Hart et la notion des droits de propriété

Deux entreprises s'engagent dans une relation d'échange nécessitant la mise en place d'investissements spécifiques, selon la chronologie suivante : À la date 0, les parties signent un contrat sachant que, pour améliorer le surplus de leur échange, elles devront investir dans un actif spécifique à la date 1 et ne procèderont à leur échange qu'à la date 2, après avoir pris, chacune, une décision de production. Celle-ci dépendra bien sûr du montant des investissements mis en place ex ante.

On suppose que l'information des parties est symétrique, à la fois ex ante et ex post. Sous l'hypothèse standard de rationalité, ceci signifie que les différentes situations possibles et la

[43] Grossman, S. et O. Hart, « The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of vertical and Lateral Integration », Journal of political Economy, 94(4), 1986, pp.691-719.

[44] O. Hart, «Is Bounded rationality an Important Element of a Theory of Institutions? », Journal of Institutional and Theoretical Economics, 146, 1990, p. 700.

[45] Grossman, S. et O. Hart , 1986, Op.cit.., pp. 691-719.

manière dont elles affectent les gains de l'échange sont de connaissance commune entre les parties, et que chacune observe parfaitement les décisions d'investissement et de production prises par l'autre.

Cependant, Grossman et Hart font l'hypothèse que les investissements spécifiques et les décisions de production sont des variables complexes et trop coûteuses à décrire de manière claire dans le contrat initial, ce qui les rend invérifiables par le tribunal. De plus, les gains de l'échange obtenus par chaque firme à la date 2 sont des variables privées et de ce fait non vérifiables. Le contrat complet optimal ne peut donc pas être exécutoire dans un tel cadre puisqu'il est contingent à ces différentes variables qui ne sont pas, par hypothèse, vérifiables par un tiers. C'est cette hypothèse qui conduit les auteurs à qualifier d'incomplet le contrat signé à la date 0 par les parties.

Cette incomplétude conduit à accorder une place primordiale à la ***notion de propriété***. En effet, le choix du niveau de production de la date 2 revient au propriétaire de la firme car celui-ci détient les droits résiduels de contrôle sur ses actifs, c'est-à-dire le droit d'user de ces actifs de toute manière non prohibée par la loi ou par toute clause explicite du contrat[46]. Les décisions de production sont ainsi sous-tendues par des droits, qui peuvent être cédés contractuellement ex ante. Autrement dit, si aucune variable n'est contractualisable ex ante, le contrat peut néanmoins préciser l'allocation de ces droits entre les deux firmes. Le contrat signé à la date 0 n'est donc plus un contrat standard; il porte sur l'allocation des actifs physiques entre les deux parties, chacune pouvant, le cas échéant, acheter ou vendre certains actifs à l'autre.

Cependant, la manière dont ont été attribués les droits de propriété influence les gains de l'échange des parties et, de ce fait, leurs incitations à investir ex ante. Le problème est alors de trouver la répartition des droits de propriété qui conduit à des décisions d'investissement efficaces.

Selon Grossman et Hart, La meilleure structure de propriété est alors déterminée selon l'arbitrage suivant : il est possible d'augmenter l'incitation à investir d'une des parties en lui

[46] Les droits mentionnés explicitement dans le contrat sont des droits contractuels spécifiques. Les droits résiduels correspondent au contrôle de tout ce qui n'est pas droit contractuel spécifique, c.-à-d. tout ce qui n'est pas spécifié dans le contrat.

donnant le contrôle d'actifs supplémentaires, mais uniquement en contrepartie d'une baisse des incitations de l'autre partie, à qui l'on supprime le contrôle sur ces actifs.

3-2 La théorie de la renégociation optimale

Prolongeant la théorie des droits de propriété, la théorie de la renégociation optimale développée par Hart et Moore (1988)[47] recherche la forme optimale d'un contrat incomplet et ce, en étudiant les contrats volontaires et auto-exécutoires.

Hart et Moore (1988)[48], supposent que les deux parties contractent à la date 0 en vue d'échanger à la date 2 une unité d'un bien périssable. Par rapport au modèle de Grossman et Hart (1986), une situation de risque est introduite : la réalisation d'un état de la nature après la mise en place des investissements spécifiques conditionne la réalisation de la valeur de l'unité de bien pour l'acheteur (notée v) et le coût de production du vendeur (noté c). Les deux parties sont supposées neutres au risque.

L'état de la nature est supposé suffisamment complexe pour être invérifiable ex ante. Les réalisations de la valeur v du bien pour l'acheteur et de son coût c pour le vendeur sont, par la suite, invérifiables et donc non contractualisables. Le contrat initial ne peut donc mentionner ces variables, il est de ce fait considéré comme incomplet.

Cependant, l'état de la nature devient publiquement observable ex post. Les parties peuvent alors renégocier (gratuitement) le contrat initial et l'adapter à la nouvelle situation. Comme l'ont montré Grossman et Hart (1986), des parties rationnelles sont capables d'anticiper toute renégociation éventuelle et de l'intégrer dans leurs calculs dès l'élaboration du contrat initial. Ce contrat initial est à la fois volontaire et auto-exécutoire.

Le contrat incomplet est un contrat auto-exécutoire : la renégociation conduit à un prix d'équilibre unique et efficient, que les parties sont capables de déterminer ex ante. Elles intègrent donc ce processus de révision dans le contrat initial. Ceci implique que les parties n'auront jamais concrètement à renégocier le contrat initial : « à l'équilibre, les parties n'auront jamais à résilier le contrat initial et à en écrire un nouveau »[49].

[47] Hart, O. et J. Moore, « Incomplete Contracts and Renegotiation », Econometrica, 56(4), 1988, pp.755-785.

[48] Idem., p.758.

[49] Idem., p. 776.

Le contrat est aussi volontaire : l'échange n'a lieu que si le vendeur offre le bien et l'acheteur accepte la livraison. Aucune partie ne peut être obligée d'échanger si elle ne le désire pas. Ceci implique que le tribunal ne peut pas exécuter le contrat initial à la demande d'une seule des parties.

4- La théorie de la dépendance des ressources

Cette théorie suppose que l'organisation est conceptualisée comme étant dépendante des ressources existantes dans son environnement pour sa survie. Le degré de dépendance qui caractérise l'organisation dépend de l'importance des ressources, du monopole de contrôle et de la discrétion d'allocation de ces ressources que possèdent les organisations externes et les stakeholders (Pfeffer & Salanick, 1978)[50]. A cet égard, la théorie de la dépendance des ressources indique que « les organisations doivent atteindre les demandes de ceux qui, dans leur environnement, fournissent les ressources nécessaires et importantes à leur survie…les organisations doivent répondre plus aux demandes de ces groupes et organisations dans l'environnement qui contrôlent les ressources critiques »[51]. Les organisations obéissent aux demandes des autres acteurs où elles agissent afin de gérer les dépendances qui créent des contraintes pour l'action organisationnelle[52].

La théorie de la dépendance des ressources explique l'établissement de relations inter firmes comme une réponse stratégique à l'environnement. L'incertitude associée à l'acquisition de ressources essentielles entraine une nécessité, pour les organisations d'établir des liens étroit avec d'autres firmes, et ce afin de stabiliser les échanges.

La dépendance d'un acteur vis-à-vis d'un autre acteur est fonction de deux éléments (Emerson 1962) [53]:

- Elle est directement proportionnelle à l'importance qu'attribue un acteur aux actions menées par l'autre acteur ;

[50] J. Pfeffer et G.R. Salancik, "The External Contrôl of Organizations: A Resource Dependence Approach", New York, Harper and Row, 1978, p.300.

[51] Pfeffer, "Organizations and Organization Theory", Pittman, 1982, p. 193.

[52] J. Pfeffer et G.R. Salancik, 1978, Op. Cit., p.257.

[53] R.M. Emerson, "Power-dependence relations", american sociological review, 1962, pp 31-41.

- Elle est inversement proportionnelle à l'existence d'autres recours que le partenaire actuel. A condition que ces choix soient au moins aussi intéressants que le choix actuellement retenu.

Il faut noter que dépendance, pouvoir et coûts de transferts sont des éléments fortement liée. En effet, lorsque la dépendance du client est forte, son niveau de pouvoir est faible et ses coûts de transfert pour changer de fournisseur sont élevés. Selon Pfeffer, le pouvoir permet aux décideurs d'imposer leurs décisions. Cinq sources de pouvoir sont à considérer : l'autorité, les ressources apportées, la dépendance des partenaires, la capacité à maitriser l'incertitude et la faible substituabilité.

La capacité du client à rompre est donc influencée par le degré de dépendance du client**.** Plus la dépendance est grande et plus la rupture sera difficile. De même les coûts de transfert sont intégré au calcul coûts /bénéfices de la relation. Lorsque ces coûts sont élevés le client peut préférer maintenir une relation pourtant peu satisfaisante. La dépendance représente donc potentiellement un frein à la sortie de la relation. Cependant lorsqu'une entreprise devient trop dépendante d'une autre notamment du fait d'investissements spécifiques important elle a tendance à chercher à échapper à cette tendance. Dans ce dernier cas une asymétrie trop importante du pouvoir menace la relation.

Cette approche est d'autant plus intéressante que les relations entre organisations sont souvent le théâtre d'une grande interdépendance entre des acteurs ayant des niveaux de ressources et de pouvoir différents.

En conclusion, la théorie de la dépendance des ressources suppose que les décisions managériales sont influencées par les agents internes et externes qui contrôlent les ressources critiques[54]. Cette théorie reconnaît donc l'importance des ressources et compétences de l'organisation lors du choix des alternatives stratégiques. En effet, ces dernières ne sont pas liées à l'environnement uniquement mais de plus en plus aux ressources propres de l'entreprise.

5- la théorie des conventions

La première définition des conventions a été attribuée à Lewis (1963), qui les assimile à une régularité dans l'action et/ ou dans la croyance. A l'inverse du contrat, les acteurs dans les

[54] J. Pfeffer et G.R. Salancik, 1978, op.cit., p.258.

conventions délimitent communément les problèmes mais n'envisagent pas toutes les alternatives pour les résoudre. Cette façon de concevoir les problèmes de coordination[55] est nouvelle dans la mesure où elle part des individus qui la créent et l'interprètent.

Gomez (2006) définit la convention comme « un système de règles dans lequel se situent les acteurs lorsqu'ils ont à effectuer un choix. Elle permet de rendre raisonnable, c'est-à-dire, de donner une raison, un sens, aux choix individuels ». Il ajoute que le couple individu-convention forme un système de gouvernement. Ainsi, la théorie des conventions affirme qu'une décision ne peut s'opérer par des calculs rationnels dans un contexte marqué par l'incertitude. Cette situation entraîne une interdépendance des choix individuels qui rend la décision de financement non autonome. D'où l'importance des conventions qui ont pour objet de coordonner l'action des agents. Elles permettent de réduire les conflits, de renforcer la confiance dans les contrats implicites et de ce fait faire face à l'incertitude inhérente aux relations de financement[56].

Le principe des conventions a été transposé par Rivaud Danset et Salais (1992) aux relations de coordinations entre les banques et les entreprises. Un tel raisonnement attribue une nouvelle approche des relations de financement bancaire axée sur le fonctionnement des entreprises et des banques.

5-1 L'incertitude dans la théorie des conventions

Dans son ouvrage «Risk, uncertainty and profit », Knight (1921) a instauré le principe fondateur des conventions de financement, soit l'existence d'une incertitude dans l'activité des entreprises. L'auteur souligne l'émergence de l'incertitude et les changements dans le contexte actuel, suite à une ignorance des événements futurs. L'incertitude caractérise l'apparition d'événements nouveaux, indépendants des données antérieures tels que les transformations des produits ou les innovations technologiques. A l'inverse des situations risquées, ces événements ne peuvent être considérés comme les résultats d'aléas stationnaires.

Knight (1921) établit, en effet une distinction entre le risque et l'incertitude. « La différence pratique entre les deux catégories, le risque et l'incertitude, est que, s'agissant de la première, la distribution du résultat parmi un ensemble de cas est connue (soit par le calcul a priori, soit par des statistiques fondées sur les fréquences observées), tandis que ceci n'est pas vrai de

[55] Coordonner signifie « Disposer selon certains rapports en vue d'une fin » (le Petit Robert de la langue française). Il existe beaucoup de méthode pour coordonner les individus dans les organisations qui vont des règles contraintes très sanctionnées aux règles conventions qui sont intégrées par les individus.

[56] GOMEZ, P Y., « Information et conventions », Revue française de gestion 160(1), 2006, pp.217-240.

l'incertitude en raison de l'impossibilité de regrouper les cas, parce que la situation à traiter présente un degré élevé de singularité»[57]. Knight (1921) considère que les situations singulières ne permettent pas l'usage de probabilités. Il devient, donc délicat de modéliser les comportements des agents en situation d'incertitude. La singularité des situations n'empêche pas la prévision mais exclut le seul recours aux modèles probabilisables. Deux modalités de traitement de l'incertitude apparaissent : les probabilités et les jugements. Dans des situations normales prévisibles, la probabilité est sollicitée pour une meilleure gestion de l'incertitude. Dans les autres situations considérées comme uniques, il est nécessaire de mobiliser l'évaluation et le sens du jugement.

Le raisonnement de Knight (1921) est transposable à l'activité de prêt bancaire. Une demande de crédit émanant d'une entreprise présente une incertitude relative à l'exactitude de l'information fournie et à l'évolution future de l'entreprise. Ainsi, un banquier recourre, dans ce cas à une analyse objective et subjective. Il utilise une classification par classe homogène se basant sur une analyse financière et mobilise également son expérience cumulée. Il en résulte une estimation personnelle de la qualité du demandeur.

Dans l'activité bancaire, le traitement de l'incertitude résulte d'un savoir- faire tacite qui ne conduit pas nécessairement à une approche quantifiée du risque. D'une manière générale, l'incertitude induit un ensemble de phénomènes qui ne peut être résolu selon des normes classiques.

Orléan (1989) considère que l'incertitude « relative au financement bancaire » nécessite pour être gérée des formes de collaboration capables de nuancer la tendance des banques à la généralisation de la défection. L'auteur définit alors la convention comme «une représentation collective permettant une coordination à priori des anticipations individuelles».[58]

5-2 Les conventions de financement

Rivaud Danset et Salais (1992) ont étendu le raisonnement de Knight (1921) concernant le traitement de l'incertitude à l'activité de prêt. Deux méthodes d'évaluations sont, alors envisageables pour les prêteurs :

[57] KNIGHT. F. H Risk, "uncertainty and profit", Houghton Mifflin Company, Boston- New York, 1921, p.233.

[58] Orlean, A., « pour une approche cognitive des conventions économiques », Revue Economique 40(2), 1989, p.264

- normaliser les entreprises et affecter des probabilités de défaillance.
- considérer chaque emprunteur d'une manière individuelle et traiter les demandes de prêts au cas par cas.

Les deux auteurs distinguent deux modèles d'activité bancaire : un modèle à «l'acte» et un modèle «à l'engagement». Le premier modèle d'activité à l'acte est basé sur le principe de la normalisation avec des règles préétablies qui conditionnent les demandes des clients. Face à une probabilité de défaillance, les relations emprunteurs/ prêteurs sont gérées par un contrat de dette standard. Cette façon de gérer la relation est un moyen pour les emprunteurs de maîtriser l'incertitude grâce à des critères objectifs comme la rentabilité ou la valeur boursière. L'activité bancaire est liée, ainsi aux marchés financiers. A l'inverse, le modèle de l'activité à l'engagement se base sur un traitement personnalisé de l'information. L'intérêt est d'établir une relation de clientèle à long terme basée sur une confiance mutuelle et un échange efficace d'information. Les relations privilégiées entre prêteurs et emprunteurs sont, un moyen de se prémunir contre le risque. Un véritable partenariat s'établit pour faire face aux situations difficiles[59].

Une diversité des modèles bancaires se conjugue à une diversité des entreprises pour donner naissance à des conventions de financement. Rivaud Danset et Salais (1992)[60] distinguent quatre conventions de financement susceptibles d'apparaître entre les banques et les entreprises :

- La convention industrielle du marché financier qui se base sur l'analyse financière comme mode de communication et répond aux besoins des entreprises du monde industriel et du modèle bancaire à l'acte.

- La convention contractuelle du marché financier qui se base sur les contrats pour une meilleure maîtrise de l'incertitude face à un non-respect des engagements mutuels.

- La convention interpersonnelle du marché financier qui mobilise des processus de collaboration mutuelle pour réduire les difficultés d'élaboration de contrats et de plans de financement à moyen terme.

[59] Rivaud-Danset, D., Salais, R., « Les conventions de financement. Premières approches théorique et empirique », 7 (4), 1992, pp. 89-91.
[60] Rivaud-Danset, D., Salais, R., 1992, Op.cit., pp. 92-102.

- La convention de la garantie collective du marché financier où l'incertitude élevée ne peut être prise en charge par les banques et où les entreprises mettent en jeu des formes collectives de financement (fonds régionaux, associations, capital risque…)

5-3 Les régimes de financement

De ces conventions citées ci dessus découlent des régimes de financement. Paranque (2004)[61], admet l'existence de trois régimes de financement théoriques :

- L'Autonomie : Ce régime se base sur un financement des actifs fixes et circulants par des fonds internes en réduisant les ressources externes.
- L'Endettement : Ce régime repose sur le recours à des ressources externes, principalement l'endettement bancaire pour le financement de l'ensemble des actifs par opposition au régime de l'Autonomie.
- Le Découvert : Ce régime est déterminé par un financement des actifs immobilisés par les fonds propres ou par les dettes à long et moyen terme et par un financement des besoins courants par les dettes à court terme.

Un lien apparaît entre les conventions et les modalités de financement, ainsi identifiées. Ces conventions de financement sont définies comme des arrangements stabilisant la coordination entre les acteurs. Selon Paranque et Rivaud Danset (1998), «Ces modes de financement sont assimilés à des conventions dés lors qu'ils ne se présentent pas comme des résultats non intentionnels mais comme des modes de financement durables satisfaisant les intérêts des acteurs concernés»[62].

La littérature relative au courant des conventions considère que le mode de financement dans lequel s'inscrit l'entreprise est un moyen de maîtriser l'incertitude de son environnement et d'optimiser au mieux sa gestion financière. Ce mode s'assimile, par conséquent à une convention de financement à laquelle adhère l'entreprise.

II. L'approche relationnelle

L'approche relationnelle s'est développée grâce aux travaux du marketing relationnel. L'avènement du paradigme relationnel a pour objectif d'inscrire la relation banque-entreprise

[61] Paranque. B, « Vers une économie de la petite entreprise », Techniques Financières et Développement, Numéro 77, Décembre 2004, pp. 2- 13.

[62] Paranque. B, Rivaud Danset. D, "Structure Financière des entreprises industrielles françaises : une approche en termes de conventions de financement", Bulletin de la Banque de France, Numéro 57, Septembre 1998, p.82

dans le long terme en fondant ses principes autour de la coopération. Dans ce sens, la banque et l'entreprise doivent chercher à établir, développer et maintenir des relations durables.

1. Présentation de l'approche relationnelle

La relation entre deux parties en échange est définit comme le résultat de leurs interactions précédentes qui reflètent un processus continue dans le temps (Gundlach et Murphy, 1993)[63].

Dans cette approche, l'entreprise cherche à établir la continuité et la stabilité avec ses clients. Chaque transaction doit être vue en terme historique, présent et avec une anticipation future et dans un contexte relationnel et social[64].

La littérature du marketing considère la théorie du contrat relationnel comme initiatrice de cette approche. En effet, elle prend en compte la totalité des relations entre les parties et ne se limite pas à un accord ou à un échange spécifique (Macaulay, 1963) [65]. Selon cette théorie, les individus qui participent à un échange relationnel ne retirent pas seulement de simples satisfactions économiques, la relation leur apporte aussi une satisfaction personnelle, de nature plus affective. En effet, les participants d'un échange relationnel peuvent s'attendre à des satisfactions non économiques et s'engager dans un échange social où la progression et la performance de la relation sont relativement complexes et se produisent sur une longue période (Dwyer, Schurr et Oh, 1987)[66].

Des chercheurs comme Turnbull et Wilson (1989) ont montré que la relation sociale peut créer des barrières substantielles à la concurrence. La relation commerciale sera alors l'élément essentiel et sa durée devient un élément fondamental (Dwyer, Schurr et Oh, 1987). C'est dans ce sens que Berry (1983) conceptualise la relation en marketing comme l'attraction, le maintien et le développement de la relation avec le client. Le marketing relationnel voit ainsi le jour.

Ces différentes approches révèlent deux sortes de marketing : le marketing transactionnel et le marketing relationnel. Le marketing transactionnel met l'accent sur l'échange économique

[63] Gundlach, G. T., and Murphy, P. E.. «Ethical and legal foundations of relational marketing exchange ». Journal ofMarloeting, vo1.57, no. 4, 1993, p. 35-46.

[64] Macneil, 1980 ; Dwyer, Schurr et Oh. 1987 ; Ganesan, 1994; Blois, 1997; Weitz et Jap, 1995.

[65] Macaulay, S. « Non contractual Relations in Business: a preliminary study ». American Snciologicol Review, vol. 28, p. 55-67.

[66] Dwyer, R., Schurr, P. et Oh, S., « Developing Buyer-Seller Relationships ». Journal of Marketing, vol. 51, no. 2, 1987, p. 11-27.

uniquement et le marketing relationnel privilégie la continuité des interactions avec le client après la transaction.

Le secteur bancaire se présente comme un champ d'application propice à l'approche relationnelle, via lequel elle va prendre de nouvelles dimensions, le rendant ainsi plus global et plus exhaustif. « L'approche relationnelle s'inscrit dans une perspective à long terme basée sur la connaissance réciproque des deux partenaires, fondée sur une certaine forme de personnalisation et de confiance partagée, et porteuse de bénéfices mutuels »[67].

D'après cette définition, l'approche relationnelle se présente comme un processus interactif inscrit sur le long terme permettant d'établir et de développer une relation personnalisée dans un contexte de confiance et d'échange fructueux. On remarque la mis en relief de l'apport de cette approche pour tous les différents intervenants (la banque, les entreprises) au niveau du processus d'échanges.

2. Les normes relationnelles dans la littérature en marketing

Les normes définies par Macneil (1980) représentent, selon lui, l'ensemble des composantes des échanges, tout au moins l'ensemble des composantes endogènes à la relation. Ainsi, les normes permettent de catégoriser, en sous-ensembles homogènes, les déterminants de l'interaction entre les individus. La relation, dans ce contexte, est appréhendée dans sa continuité. L'analyse des déviations par rapport aux normes et l'étude de leur impact sur le mode de comportement des clients (stabilité/rupture) peuvent permettre de comprendre les déterminants de la rupture. Chaque déviation représente une menace pour la cohésion de la relation et peut donc être vue comme un facteur potentiel de rupture.

Selon Macneil (1980) il existe neuf normes qui sont à la base de tout type d'échange, y compris l'échange transactionnel et celui relationnel, ces normes sont: Intégrité du rôle; solidarité; flexibilité; réciprocité; mise en oeuvre du planning; réalisation de la Promesse; réparation, confiance et attentes; création et restriction du pouvoir Harmonisation avec la matrice sociale.

[67] Ricard.Line., « Les facteurs explicatifs et normatifs d'une approche relationnelle ». Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec à Montréal, 1995, p.22.

Tableau 1: Les normes d'échange selon Macneil (1980)[68]

Normes contractuelles	Normes transactionnelles	Normes relationnelles
1. Intégrité du rôle 2. Solidarité 3. Flexibilité 4. Réciprocité 5.Mise en œuvre du planning 6.Réalisation de la promesse 7.Réparation, confiance et attente 8.Création et restriction du pouvoir 9.Harmonisation avec la matrice sociale	1. Intégrité du rôle 2. Solidarité 3. Flexibilité 4.Normes supra contractuelles (Harmonisation avec la matrice sociale)	1. Réciprocité 2.Mise en oeuvre du planning 3.Réalisation des promesses 4.Réparation, confiance et attentes 5.Création et restriction du pouvoir

Les normes ainsi présentées peuvent être transactionnelles, c'est-à-dire qu'elles peuvent permettre une meilleure caractérisation des échanges de natures transactionnelles ou bien relationnelles, c'est-à dire qu'elles peuvent permettre une meilleure caractérisation des échanges de nature relationnelle.

Quatre normes régulent prioritairement les échanges relationnels (Macneil, 1980). Il s'agit de (1) l'intégrité du rôle ; (2) de la solidarité ; (3) de la flexibilité ; et (4) de normes supracontractuelles. L'intégrité du rôle représente le comportement des acteurs sur le long terme, leurs obligations et les relations personnelles. La norme de préservation de la relation renforce l'importance de la solidarité. L'harmonisation des conflits regroupe le respect des délais et la flexibilité. Enfin, les normes supra-contractuelles représentent l'impact sur la relation des grands principes sociaux et moraux que sont la justice, l'égalité, la liberté[69].

3. L'approche relationnelle dans le secteur bancaire

L'approche relationnelle trouve ses origines au niveau du marketing de service ainsi que du marketing industriel. Berry (1983)[70] est le premier auteur à introduire la notion d'approche

[68] Prim-allaz et Perrien et Pras, « les apports de la théorie du contrat social à l'explication des ruptures de relations de long terme entre organisations : une application aux relations Banques/PME » ; 17ème congrès de l'Association Française de Marketing , 2001, p.28.

[69] Prim-allaz et Perrien et Pras , 2001, op.cit., p. 6.

[70] Berry L.L., "relationship Marketing", in berry, Shostack et Upah Eds, Emerging Perspective on Services Marketing, AMA, pp.69-82.

relationnelle au niveau du marketing de service. Pour Bitner et Zeithaml, (1987)[71] l'emploi de l'approche rationnelle est primordial pour développer des relations privilégiées et fructueuses avec ses clients, cette nécessité est accentuée par la perception du risque qui découle des spécificités des services telles l'intangibilité, l'inséparabilité et l'hétérogénéité (Ricard, 1995).

Les services financiers représentent bien le portrait du secteur des services à travers l'intangibilité de ses produits ainsi que leur degré élevé de complexité (Devlin, 1998)[72] qui sont observables au niveau de la consommation, de la livraison, de la durée et de la signification auprès du consommateur (Colgate et Stewart, 1998)[73].

Certains auteurs[74] parlent d'adéquation de l'approche relationnelle au niveau des services financiers où le développement d'une relation continu est l'élément clef du service, de plus la dépendance de la personne envers ce genre de service est forte à tel point qu'elle prend une autre dimension celle de la possession.

Certains auteurs en marketing ont révélé l'existence d'autres facteurs qui ont favorisé l'adoption de l'approche relationnelle au sein de l'industrie bancaire. Selon Ricard (1995)[75] cela est dû principalement à l'intensification de la concurrence et la multiplication des produits financiers et surtout au niveau des caractéristiques (intangibilité, inséparabilité, fluctuation de la demande, hétérogénéité et la périssabilité) des services de l'activité bancaire, qui sont explicitées davantage par Zollinger et Lamarque (1999).

[71] Bitner, M. Jet V. A. Zeithaml.. «Fundamentals in Services Marketing ». in Surprenant (ed.). Add Value to your Service, AMA, 1987, p. 7-11.

[72] Devlin, J. F. « Adding value to service offerings: the case of UK retail financial services ». European Journal of Marketing, vol. 47, 1998, p. 1091-1109.

[73] Colgate, M., Stewart, K., Kinsella, R. « Customer defection: a study of student market in Ireland », International Journal of Bank Marketing, vol. 14, no.3, 1996, p. 9-23.

[74] Ennew et Binks (1996)

[75] Ricard L., " L'apport relationnel dans le secteur bancaire", Gestion, 1995, pp. 21– 27.

Tableau 2: Les caractéristiques des services de l'activité bancaire (Zollinger et Lamarque, 1999)[76]

Intangibilité	-Absence d'identité spécifique des banques: différenciation des enseignes difficile à percevoir pour les consommateurs. -Dispersion géographique de l'activité bancaire: couverture de besoins internationaux, nationaux, locaux...
Inséparabilité	-Arbitrage croissance / risque: vente de services financiers se traduit par l'achat d'un risque; nécessite de trouver un équilibre entre expansion, vente et prudence.
Fluctuation de la demande	-Activité bancaire fortement soumise aux variations de l'activité économique.
Hétérogénéité	-Responsabilité fiduciaire garante du respect des intérêts des consommateurs au niveau macroéconomique.
Périssabilité	-Intensité de la main d'oeuvre dans l'activité et les processus.

4. Les déterminants relationnels de la relation Banque Entreprise

La littérature en marketing relationnel foisonne de facteurs renforçant les relations interentreprises. Dans le domaine des services, trois déterminants sont communs à la majeure partie des études : la confiance, la satisfaction et les relations interentreprises.

4.1 La confiance

Plusieurs études[77] ont établi le rôle essentiel de la confiance dans le développement et le maintien de relations entre les partenaires d'un réseau de distribution ou plus spécifiquement entre vendeurs et acheteurs de biens ou de services.

C'est une notion centrale dans les recherches en marketing relationnel. Malgré sa complexité, la confiance reste au coeur des problématiques des relations interentreprises. Selon Dwyer et al. (1987)[78], c'est la seule variable qui explique le comportement des organisations. En effet, les relations ne peuvent exister ni résister au temps sans la confiance. Si l'entreprise estime pouvoir faire confiance à la banque, elle résout la question de l'incertitude en s'engageant

[76] Zollinger, Monique et Lamarque Eric. « Marketing et stratégie de la banque ». Paris, Éditions Dunod, 1999, p.280.

[77] Anderson et Narus, 1990 ; Andaleeb, 1992 ; Morgan et Hunt, 1994 et Kumar, 1998.

[78] Dwyer F., Schurr H., Oh S., 1987. Op.Cit., p. 11-27.

dans une relation avec elle. Les conséquences de la confiance se traduisent par l'existence d'un engagement envers son partenaire.

Une des études les plus importantes et les plus connues sur la confiance est celle de Morgan et Hunt (1994)[79]. Elle est à l'origine du marketing relationnel à travers le modèle KMV. Pour ces auteurs, la confiance existe lorsque « une partie a confiance dans la fiabilité et l'intégrité d'un partenaire dans l'échange ». Cette définition met en évidence l'importance du sentiment de confiance et sa centralité dès qu'il s'agit de relations de long terme. La fiabilité et l'intégrité pour Morgan et Hunt font référence à des qualités telles que la fidélité, l'expertise, l'honnêteté, la loyauté, le sens des responsabilités, la serviabilité et la bienveillance.

L'apport de l'approche relationnelle par rapport à l'approche transactionnelle est la mise en évidence des structures informelles pour la gestion des relations interentreprises.

Dans cette optique, les acteurs peuvent s'engager, de manière plus ou moins tacite, dans un jeu de relations qui échappent largement à toute prédéfinition explicitée par une hiérarchie (Guibert et Dupuy, 1997)[80]. Ainsi naissent les interdépendances, les partages de représentations et les actions constitutives de la cohésion, et dont le repérage et la diffusion constituent le contrôle informel. Dire que les relations entre acteurs sont gouvernées par la confiance, c'est comprendre que les attitudes sont fondées sur la croyance selon laquelle l'autre n'entreprendra rien de négatif au regard du maintien et de la qualité de la relation, et agira de façon positive chaque fois qu'il en aura la possibilité.

4.2 Les relations interpersonnelles

Les relations interpersonnelles revêtent une place primordiale dans le déroulement des transactions économiques. Dans ce sens, la prise de décision n'est plus uniquement le fruit d'un calcul rationnel mais est « enchâssée» dans un contexte social. En effet, de nombreuses entreprises sont liées par des directions croisées de telle façon que les relations entre les directeurs des entreprises soient nombreuses et étroites. La relation banque-entreprise ne peut déroger à la règle, puisque le banquier jouit généralement d'un statut social privilégié. Le banquier, compte tenu de l'enjeu financier qu'il représente pour l'entreprise, ne peut

[79] Morgan R.M., Hunt S.D., "The Commitment-Trust Theory of Relationship", Marketing, Journal of Marketing, vol. 58, July, 1994, pp. 20-38.

[80] Guibert N., Dupuy Y., La complémentarité entre contrôle formel et contrôle informel : le cas de la relation client-fournisseur, Comptabilité, Contrôle, Audit, Tome 3, 1, Mars 1997, pp. 39-52.

seulement être un interlocuteur financier, mais aussi un ami qui partage les mêmes activités extraprofessionnelles et appartient à la même communauté. Cette proximité relationnelle crée une relation de confiance qui permet au client de compter sur le soutien de son banquier en cas de difficultés.

Les liens affectifs qui s'établissent entre les acteurs sont susceptibles d'atténuer les comportements opportunistes (Heide et John, 1990)[81]. Or, ces auteurs pensent que ce genre de liens est plus difficilement implémentables dans les grandes structures en raison de la dilution des centres de décision, et, dans, le cas des relations bancaires, de la multiplication du nombre de partenaires de l'entreprise. Toutefois, l'asymétrie informationnelle et la pression concurrentielle encore plus accrues peuvent accroître la volonté des entreprises à maintenir des relations de qualité avec leurs partenaires. De manière générale, les acteurs concernés par la relation sont appelés à se côtoyer régulièrement en travaillant parfois ensemble, et des liens plus personnels peuvent se nouer. Dans ce contexte, l'échange d'informations peut déboucher sur l'établissement de relations spontanées et échappant au contrôle de la hiérarchie (Nickolson et al., 2001)[82].

Les relations interentreprises ne sont donc pas seulement pilotées par des mécanismes formels, ils ont également besoin de l'existence d'un maillage serré de connections interpersonnelles (Ricard et al., 2003)[83].

Les relations interpersonnelles revêtent une importance particulière dans les activités de service. En effet, le contact avec le client est important, voire indispensable pour la mise en place d'un service personnalisé, satisfaisant et efficace. De même, compte tenu de la nature intangible des services, les relations au niveau individuel facilitent l'appréciation et l'évaluation du service rendu, et par conséquent, le développement des relations de long terme entre les contractants.

[81] Heide J.B., John G., Alliances in Industrial Purchasing: the Determinants of joint action in Buyer-supplier relationships, Journal of Marketing Research, vol. 27, N° 1, 1990, pp. 24-36.

[82] Nicholson C. Y., Compeau L. D., Sethi R., The Role of interpersonal Liking in Building Trust in Long-Term Channel Relationships, Academy of Marketing Science, Winter, 29, 1, 2001.

[83] Ricard L., Bergeron J., Perrien J., « Les déterminants de la fidélité des clients commerciaux dans l'industrie bancaire canadienne », Canadian Journal of Administrative Sciences, 20(2), 2003, pp. 107-120.

4.3 La satisfaction à l'égard des expériences passées

Perrien et al. (1992)[84] ont assimilé la satisfaction à un jugement de justice. Elle reflète une situation d'équilibre entre les contributions et les rétributions. Un sentiment d'injustice peut se manifester si l'une des parties est insatisfaite car elle sent que les rétributions (ce qu'elle a engagé pour profiter le bien) sont supérieures aux contributions (ce qu'elle a eu en contrepartie des ressources engagées). Dans la même optique, Ganesan (1994)[85] a retenu le concept de satisfaction à l'égard des expériences passées. Cette conception permet de dynamiser le modèle conceptuel et la relation est dans ce sens perçue comme le résultat d'expériences vécues par l'entreprise. Elle est considérée, à ce titre, comme un capital que les entreprises cherchent à préserver voire à renforcer.

Plusieurs auteurs[86] ont établi un lien direct entre la satisfaction, la continuité et la stabilité des relations interentreprises. D'autres auteurs[87] ont retenu la satisfaction comme un moyen d'évaluation de la relation. Perrien et al. (2005)[88], de leur côté se sont penchés sur la mise en évidence des déterminants de la satisfaction. Tandis que d'autres se sont intéressés soit aux conséquences de la satisfaction, telles que la fidélité (Ricard et al., 2003)[89], soit au lien de la satisfaction avec certains indicateurs de la performance de l'entreprise tels que l'amélioration des ventes (Anderson et al., 1994)[90].

Dans le secteur bancaire, la satisfaction joue un rôle déterminant dans le développement de relations de long terme. En effet si l'entreprise est satisfaite de l'offre de la banque et de son

[84] Perrien J., Elommal N., « Proposition d'un modèle de l'influence des normes de la relation de MacNeil (1980) sur la satisfaction d'un client vis-à vis de son institution financière principale », 1ères Journées de Recherche en Marketing IRIS, 2005.

[85] Ganesan S., Deteminants of Long-Term Orienation in Buyer-Seller Relationships, Journal of Marketing, vol. 58, 1994, pp. 1-19.

[86] Frazier, 1983 ; Anderson et Narus, 1990.

[87] Prim et al., 2003.

[88] Perrien J., Elommal N., 2005, Op.Cit.

[89] Ricard L., Bergeron J., Perrien J., Les déterminants de la fidélité des clients commerciaux dans l'industrie bancaire canadienne, Canadian Journal of Administrative Sciences, 20(2), 2003, pp. 107-120.

[90] Anderson J.C., Narus J.A., A Model of Distributon Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships, Journal of Marketing, Vol. 54, N° 1, Jan., 1990, pp. 42-58.

expertise, ceci peut augmenter sa confiance dans sa relation bancaire et par conséquent sa volonté de maintenir et de pérenniser sa relation.

Selon Morgan et Hunt, les entreprises qui tirent des bénéfices supérieurs de leur partenariat sont plus motivées à s'engager dans la relation.

Conclusion du chapitre I :

La théorie classique qui postule sur l'existence d'une structure de financement optimal a montré ses limites et les études empiriques ont montré que cette théorie (avant ou après l'introduction de la variable fiscale) n'explique pas suffisamment la diversité des structures financières des entreprises. Dans cette perspective, la théorie moderne constitue un réel tournant dans la théorie financière par l'enrichissement de nouvelles hypothèses et de nouveaux modèles. Elle a pu appréhender des phénomènes financiers que la théorie classique traditionnelle ne faisait que décrire.

Par ailleurs, le cadre théorique mobilisé pour cerner la relation bancaire se base sur deux approches, l'approche transactionnelle qui met l'accent sur le contrat comme mécanisme de gestion de la relation bancaire. Dans cette optique l'échange est ponctuel et séparé de toutes les relations passées et futures. Les parties ne sont pas concernées par la transaction, le but de l'échange est à court terme, spécifique et limité au contenu de la transaction à un point donné dans le temps. La littérature marketing consacrée aux relations clients-fournisseurs met en avant le passage de l'approche transactionnelle à l'approche relationnelle. La relation s'inscrit dans le long terme et l'accent est mis sur la coopération. Ces deux types d'approches bien que différentes, se complètent et permettent de mieux expliquer la nature des relations que peut entretenir un prêteur et un emprunteur.

Le chapitre suivant aura pour objet de présenter le cadre réglementaire de l'activité bancaire tant sur le plan international que sur le plan national.

Chapitre II : Le cadre réglementaire de l'activité bancaire au Maroc

L'activité bancaire est une activité risquée. En effet son principal rôle est la distribution de crédits, cette activité est le fondement même du fonctionnement de l'économie puisqu'elle régit sa croissance et sa pérennité. La distribution de crédits est naturellement risquée puisque nul ne peut garantir la qualité et la pérennité de l'emprunteur. Elle demande donc une gestion et une prévention des différents types de risques auxquels pourrait être confrontée la banque.

C'est dans ce sens que les autorités de gouvernance prudentielle ont alors formé en 1974 le Comité de Bâle. En effet, les accords pris par ce Comité ont pour finalité de favoriser un système bancaire prudent et de renforcer la sécurité et la fiabilité du système financier.

Sur le plan national, Le Maroc a choisi de s'inscrire dans cette approche internationale bâloise à l'instar des banques internationales. Ainsi la mise en oeuvre de la réglementation prudentielle a pour objet de moderniser le système financier marocain et l'adapter aux profondes mutations de l'environnement en consolidant les mesures de contrôle et en renforçant la protection de la clientèle. C'est pour cette raison que les autorités monétaires marocaines s'alignent sur les changements de l'environnement international notamment en matière prudentielle du domaine bancaire avec les différents accords de Bâle qui ont été signés.

Ce chapitre aura pour objet de présenter le cadre réglementaire du système bancaire marocain notamment à l'occasion de l'application des normes internationales.

Section I : La réglementation bancaire Internationale

C'est dans un contexte d'instabilité économique et financière particulièrement forte faisant suite à l'effondrement du système de Bretton Woods que les banques centrales du G10 ont crée le comité de Bâle pour la supervision bancaire en décembre 1974 en le plaçant sous l'égide de la banque des règlements internationaux (BRI)[91].

Le comité de Bâle, vise à assurer la stabilité et la fiabilité du système bancaire et financier à travers l'établissement de standards minimaux en matière de contrôle prudentiel, la diffusion et la promotion des meilleures pratiques bancaires et de surveillance et la promotion de la

[91] Agnès Bénassy- Quéré & Agnès Chevallier, « L'économie mondiale 2011 », Editions la Découverte, 2010, p.64.

coopération internationale en matière de contrôle prudentiel. Il se compose de hauts représentants des autorités de contrôle et banques centrales de 27 pays[92].

En 1988, le Comité a décidé d'introduire un système de mesure du capital communément appelé l'Accord de Bâle. Ce système prévoyait la mise en oeuvre d'un cadre de mesure du risque de crédit avec un niveau de capital minimum de 8% fin 1992. Depuis 1988, ce cadre a été progressivement introduit non seulement dans les pays membres mais aussi dans pratiquement tous les autres pays avec les banques actives au niveau international.

En Juin 1999, le Comité a émis la proposition d'un cadre révisé de suffisance du capital. Le cadre de capital proposé se compose de trois piliers : des exigences minimales de fonds propres, qui cherchent à affiner les règles normalisées énoncées dans l'Accord de 1988, surveillance des institutions par examen du processus d'évaluation interne et d'adéquation du capital, et l'utilisation efficace de la communication pour renforcer la discipline de marché comme un complément des efforts de surveillance.

Comme la crise financière qui s'est amorcée en 2007 l'a clairement illustré, la mauvaise gestion du risque de liquidité peut causer de graves problèmes aux établissements bancaires, contribuer à la propagation de tensions financières à l'ensemble du système financier et finalement conduire à l'interruption de l'intermédiation financière[93]. Avant la crise, les marchés d'actifs étaient orientés à la hausse, et les financements, facilement disponibles à faible coût. Le retournement brutal de la situation a montré que l'assèchement de la liquidité peut être rapide et durable. Le système bancaire s'est trouvé soumis à de vives tensions, qui ont amené les banques centrales à intervenir pour assurer le bon fonctionnement des marchés monétaires et, parfois, soutenir certains établissements.

Historiquement, les travaux du Comité de Bâle ont abouti à la publication de trois grands accords : Bâle I en 1988, Bâle II en 2004 et Bâle III en 2010[94].

---

[92] Afrique du Sud, Allemagne, Arabie saoudite, Argentine, Australie, Belgique, Brésil, Canada, Chine, Corée, Espagne, États-Unis, France, Hong-Kong RAS, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Luxembourg, Mexique, Pays- Bas, Royaume-Uni, Russie, Singapour, Suède, Suisse et Turquie.

[93] Tamara Gomes et Carolyn Wilkins, « le point sur les normes de liquidité de Bâle III », Banque du Canada, Revue du système financier, juin 2013, p.41.

[94] Maria Halep & Gabriela Dragan, « L'impact de l'application des réformes Bâle III sur l'industrie bancaire roumaine », CES Working Papers, 2012, p. 708.

I. Bâle I

En 1988, le Comité de Bâle propose un ratio international de solvabilité qui doit permettre une adéquation des fonds propres par rapport aux risques, tout en renforçant la solidité et la stabilité du système bancaire et également d'atténuer les inégalités concurrentielles entre les banques. Il s'agit du ratio Cooke (du nom du président du Comité de Bâle de l'époque).

1. Les différents piliers de l'accord Bâle I

1.1 Le risque de crédit

L'Accord de Bâle de 1988 a placé au centre de son dispositif le ratio Cooke, qui veut que le ratio des fonds propres réglementaires (au sens large) d'un établissement de crédit par rapport à l'ensemble des engagements de crédit de cet établissement ne pouvait pas être inférieur à 8%.

L'accord définissait également ce qu'il fallait considérer comme fonds propres réglementaires et ce qu'il fallait considérer comme l'ensemble des engagements de crédit.

1.1.1 Les fonds propres réglementaires

Ce sont des ressources propres à la banque. On distingue principalement dans ces fonds le capital social, les dividendes non versés. Ils assurent un rôle de garantie vis à vis des créanciers en mettant en évidence la solvabilité de la banque. Ils permettent aussi de financer les opérations de croissance interne ou externe.

Par fonds propres, on entend en fait le capital au sens strict. On peut y intégrer des réserves et les reports à nouveau ou bénéfice non distribué. Au sens large, il s'agit des ressources censées rester dans l'entreprise de manière permanente en vue de couvrir des risques éventuels liés à l'activité de l'entreprise[95].

1.1.2 Les quasi - fonds propres

Outre le capital au sens strict, on peut inclure dans la catégorie des fonds propres réglementaires (suivant les indications du comité de Bâle), les réserves de réévaluation d'actifs, les provisions pour pertes et les dettes liées à long terme (obligations convertibles en actions,...) à actualiser au taux de 20%.

Par dettes liées, on entend des dettes pour lesquelles l'obligation de remboursement est subordonnée à des conditions qui ont pour objet de faire participer les créanciers aux risques

[95] Rapport de la banque des réglements internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres » Juillet 1988, mise à jour en date d'avril 1998, p.3.

de l'entreprise. Il s'agit par exemple des émissions des titres participatifs, des obligations convertibles en actions, etc.

Ces genres de quasi-fonds propres répondent logiquement au principe de la liberté contractuelle et à ce titre, nous estimons qu'ils sont divers et variés.

Toutefois, ils sont considérés comme des fonds propres faisant de ce fait partie des fonds réglementaires[96].

1.1.3 Les engagements

L'ensemble des crédits et avances octroyés sont pris en compte. Cependant, il existe des pondérations :

Le ratio Cooke doit respecter deux exigences :

- Le ratio entre fonds propres et quasi-fonds propres sur l'ensemble des engagements pondérés doit être au moins égal à 8%,
- Le ratio fonds propres sur l'ensemble des engagements doit être au moins égal à 4%.

De là découle la formule de calcul du ratio Cooke qui suit [97]:

$$\textbf{\textit{Ratio Cooke}} = \frac{\textit{Fonds propres}}{\textit{Actifs pondérés du risque}} \geq 8\%$$

Avec : Actifs pondérés du risque = postes d'actifs X pondération du risque correspondant

Dans les accords de Bâle de 1998, il était recommandé de tenir compte de tous les engagements de crédits. Il existe toutefois quelques aménagements. Par exemple les crédits à court terme ne sont pas pris en compte dans le calcul des fonds réglementaires.

Dans la catégorie des engagements des établissements de crédit, il convient de distinguer les engagements portant sur les éléments du bilan et ceux portant sur le hors bilan. Cette distinction peut être schématisée à l'aide du tableau ci-après:

[96] Idem, pp. 3-5.

[97] Idem, p.10

Tableau 3: Le taux de pondération selon l'engagement des banques

Taux de pondération	Engagements Bilan	Engagements Hors Bilan
0%	Les créances liquides sur les Etats membres de l'OCDE ou les banques centrales.	Engagements supérieurs à 1 an (lignes de crédit des entreprises, garanties des crédits à long terme, etc.).
20%	Les créances sur les banques des Etats de l'OCDE.	Auto-liquidation, frais financiers divers (crédits documentaires, nantissements...).
50%	Les crédits hypothécaires pour les logements.	Garantie et lettres de crédits standards (garantie de bonne fin de transaction, émission des billets à ordre).
100%	- Les autres créances du secteur privé sur les institutions non financières. - Les créances sur les Etats et institutions paraétatiques des pays non membres de l'OCDE.	Accords de ventes et de rachats, endossements des effets de commerce et autres transactions.

Source : Rapport de la banque des réglements internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres » Juillet 1988, mise à jour en date d'avril 1998, p.6.

1.2 Le risque lié aux activités de marché

Le risque de marché est défini comme le risque de perte enregistré au compte de résultat sur les positions bilan et/ou hors bilan qui résulte des variations des prix de marché. Les risques pris en compte sont liés aux taux d'intérêts et aux cours des actions pour les postes de bilan (dettes et capitaux), les contrats, les échanges de marchandises et devises pour les engagements hors bilan.

Les risques relatifs au marché sont évalués par règles de pondération interne des établissements de crédits et des banques. Ces règles doivent avoir été approuvées par les autorités nationales de régulation.

En définitive, le ratio Cooke porte sur trois piliers à savoir le risque de crédit, le risque de marché et en outre le risque des produits dérivés. Mais cette évaluation simpliste peut paraître

grossière et non exhaustive car elle ne tient pas compte de certains paramètres de défaut auxquels les établissements de crédit sont exposés.

2. Les limites de Bâle I

Il a été constaté au fur des années que Bâle I n'avait pas fini les investigations tendant à la maîtrise du risque bancaire en matière d'exposition au risque d'une part et surtout en matière d'octroi des crédits et de la couverture de ceux-ci par rapport aux fonds propres d'autre part.

D'abord, les pondérations forfaitairement appliquées ne correspondent pas à la réalité économique, et leur différenciation par rapports aux différents postes du bilan relève de l'arbitraire sinon d'une approximation sans réelle corrélation avec les données réelles. Il en est de même des écarts constatés entre les exigences réglementaires d'une part et la pratique bancaire de l'autre. Celle-ci étant en avance sur l'évaluation du risque et disposant généralement des fonds réglementaires au dessus des minimum exigés.

Après, le capital économique est un indicateur plus pertinent en terme de calcul du risque que le capital réglementaire.

Ensuite, le ratio Cooke ne tient pas compte des développements technologiques dans les infrastructures des banques, de la vitesse de circulation de l'argent et de la naissance des nouveaux instruments financiers.

Aussi, le ratio était caractérisé par :

- une prise en compte limité des sûretés adossées aux engagements tels les garanties ou les hypothèques,
- une insensibilité remarquable aux nouvelles techniques liées aux dérivés de crédit telle la titrisation...,
- aucune prise en compte de la diversification du portefeuille des crédits.

Enfin, malgré l'amendement de 1996 sur les produits dérivés, le développement explosif de ceux-ci dans les années quatre vingt dix a rendu très complexe l'évaluation des engagements hors bilan.

Ces différentes faiblesses ont conduit à une incohérence entre le capital réglementaire et le niveau de fonds propres requis économiquement. On assiste enfin dans la pratique bancaire à

une asymétrie de traitement des agents à besoin de financement suivant leurs rating[98]. On constate soit une surcapitalisation lorsque la solvabilité du débiteur est élevée, soit à une sous-capitalisation lorsque celle-ci est faible.

II. Bâle II

Le comité de Bâle pour la supervision bancaire a promulgué en juin 2004 un nouveau dispositif : Convergence Internationale pour la Mesure des Fonds Propres et Normes de Fonds Propres «*International Convergence Of Capital Measurement and Capital Standards* ». En entreprenant la révision de l'Accord de 1988, le Comité avait pour objectif premier de mettre au point un dispositif permettant de renforcer encore la solidité et la stabilité du système bancaire international[99].

Cet accord Bâle II a été conçu pour contribuer à la prévention des faillites bancaires individuelles grâce à des normes de fonds propres plus flexibles et mieux proportionnées aux risques et à leurs évolutions.

1. Les différents piliers de l'accord Bâle II

Les recommandations de Bâle II s'appuient sur trois piliers (terme employé explicitement dans le texte des accords). Le contenu de ces trois piliers est mis en relief dans le tableau ci-dessous, tableau faisant ressortir les différences avec l'accord de Bâle I.

[98] Le rating est un système de notation des agents économiques par des agences de notation; Une note est attribuée à chaque agent économique en fonction de sa rentabilité, de ses perspectives de développement ainsi que de sa solvabilité financière. C'est une garantie en quelque sorte à donner aux partenaires commerciaux pour assurer le risque de non paiement.

[99] Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », 2006, p. 2.

Tableau 4: Les différents piliers de l'accord de Bâle II

Bâle II		
Pilier I : ***Exigence minimale de fonds propres.*** -Risque de crédit (nouvelle approche de calcul) -Risque de marché (inchangé). - Risque opérationnel (nouveau).	**Pilier II :** ***Surveillance par les autorités prudentielles.*** -Evaluation des risques et dotation en capital spécifique à chaque banque. -Communication plus soutenue et régulière avec les banques	**Pilier III :** ***Transparence et discipline de marché.*** -Obligation accrue de publication (notamment de -la dotation en fonds propres et des méthodes d'évaluation des risques)
Bâle I : Harmonisation des bases juridiques en matière de surveillance bancaire. Taux de capital propre de 8 % uniforme à l'échelle internationale.		

Source : Crédit Suisse Economic & Policy Consulting, « Bâle II : étape importante de la réglementation bancaire», Economic Briefing N° 36, 2004, p. 5.

1.1 Pilier 1 : L'exigence de fonds propres

Les établissements devront disposer d'un montant de fonds propres au moins égal à un niveau calculé selon l'une des méthodes proposées.

Il s'agit du calcul du ratio proprement dit : la logique reste la même, c'est-à-dire un rapport des fonds propres et des encours risques. L'appréciation de ces derniers est cependant modifiée par une plus grande reconnaissance des techniques de réduction des risques et par la définition d'une charge en fonds propres pour les risques opérationnels. Au total, toute banque devra avoir, au titre des exigences minimales en fonds propres, un ratio :

$$\textbf{\textit{Ratio McDonough}} = \frac{\textit{Fonds propres}}{\textit{Risque de crédit} + \textit{Risque Opérationnel} + \textit{Risque de marché}} \geq 8\%$$

L'innovation importante de l'accord de Bâle II concerne l'instauration de trois options distinctes pour le calcul du risque de crédit et de trois autres pour le risque opérationnel. Concernant le traitement du risque du marché aucune modification n'a été envisagée à cet égard.

1.1.1 Le Risque de Crédit

Ce risque est appelé aussi le risque de contrepartie, il désigne le risque de défaut des clients c'est-à-dire le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations.

Bâle II préconise trois méthodes pour évaluer le risque de crédit, ces méthodes de notation des entreprises doivent être validées par la commission bancaire[100]:

- La méthode dite **standard** qui consiste à utiliser des systèmes de notation fournis par des organismes externes.
- Les méthodes plus sophistiquées (méthodes IRB pour Internal Ratings Based) avec la méthode dite **IRB-Fondation** et celle dite **IRB-Avancée** et qui impliquent des méthodologies internes et propres à l'établissement financier d'évaluation de cotes ou de notes, afin de peser le risque relatif du crédit.

a. La méthode standard

Cette approche est en principe réservée aux banques ou établissements de crédit de petite et moyenne taille. Toutefois, les grandes banques peuvent y recourir si elles ne peuvent procéder à une notation interne des entreprises. Mais dans la réalité, les dispositions de Bâle les incitent plutôt à adopter les méthodes les plus développées.

L'élément novateur dans cette évaluation est que le ratio est de plus en plus sensible au risque de crédit. Celui-ci tient davantage compte de la solvabilité de l'emprunteur et de la qualité des garanties qu'il fournit.

Dans cette approche, les établissements de crédit utilisent les évaluations externes des agences de rating reconnues. Dans le secteur financier, il en existe globalement trois à savoir : Moody's, Standard & Poor's et Fitch Ratings. Elles ont approximativement quarante agences reparties dans 75 pays.

Le calcul du capital réglementaire est évalué suivant la formule ci-après :

$$\mathbf{RC = RWA \times 8\%}$$

$$\mathbf{RWA = r \times A}$$

Avec :

RC = fonds propres réglementaire (regulator capital)

[100] Idem, p. 20.

RWA = actif pondéré du risque (risk weighted asset)

r = pondération du risque adapté en fonction des sûretés.

A= actifs (par exemple le crédit)

Il existe différentes grilles de pondération suivant les catégories d'emprunteurs. Les encours pondérés sont nets de provisions s'y rattachant. Toutes les techniques relatives à la réduction du risque sont prises en compte. Il s'agit par exemple des garanties, des hypothèques, des sûretés ou encore des dérivés de crédit.

Pour la pondération, les banques doivent choisir les enseignes de rating externes en fonction des critères pertinents approuvés par le régulateur. Il s'agit par exemple de l'objectivité, de la transparence, de l'indépendance, de la crédibilité et des publications.

Par rapport au ratio Cooke, on constate les changements ci-après :

- l'abandon du critère d'appartenance à l'OCDE et l'utilisation des notations externes ;
- la pondération préférentielle des opérations aux particuliers à 75% et des crédits hypothécaires dans l'immobilier à 35% ;
- l'introduction d'une catégorie pondérée à 150% pour les dettes les plus risquées ;
- la conversion des engagements hors bilan (de moins un an) en risque crédit du bilan et pondérés à 20% contre 0% avec le ratio Cooke ;
- la pondération dans la fourchette de [20% - 50%] pour les créances sur les entreprises à forte crédibilité. Par exemple 20% pour les entreprises notées AAA à AA- et 50% pour les entreprises notées A+ à A-. Cette pondération était uniforme à 100% dans l'ancien ratio.

Dans le troisième document de la BRI, ces notations sont mises en relief suivant le tableau suivant :

Tableau 5: La pondération du risque selon l'approche standard

Rating/pondération du risque						
Agent/Rating	**AAA/AA-**	**A+/A-**	**BBB+/BBB-**	**BB+/B-**	**Inférieur à B**	**Sans Rating**
Etat	0%	20%	50%	100%	150%	100%
Banques	20%	20%	50%	100%	150%	50%
Entreprises	20%	50%	100%		150%	100%
Particuliers	75%					

Source : BRI, 3ème document consultatif – cabinet Standard & Poor's (S&P)

b. La méthode IRB

Elle tient compte des systèmes de notation interne des établissements de crédit. Elle permet aussi «une allocation optimale des ressources en fonds propres». L'objectif n'étant pas d'augmenter des fonds propres mais plutôt une meilleure allocation entre les différents risques supportés par la banque.

Pour cette méthode IRB, le comité de Bâle a distingué deux approches : IRB Fondation et IRB avancée.

b1- L'approche IRB Fondation ou de base

Pour procéder à la pondération des postes d'actif ou de contrats hors bilan selon cette méthode, les banques doivent recourir aux quatre paramètres suivants pour chaque ligne de crédit (sauf pour les crédits aux particuliers qui ne sont pas l'objet de notre étude) :

1° la probabilité de défaut (ou probability of defaut) - PD,
2° le taux de perte en cas de défaillance (ou loss given defaut) - LGD,
3° l'exposition en cas de défaillance (ou exposure at defaut) - EAD,
4° la durée du crédit (ou effective maturity) - M.
Le mode de calcul des fonds propres réglementaires se fait de la manière suivante :

Besoin en fonds propres = [I (PD, LGD, M) x EAD] x 8%

1° Probabilité de défaut - PD

Pour le cabinet Mazars (2005-Bâle II), un défaut apparaît lorsque les critères suivants surviennent (concomitamment ou pas) : incapacité des emprunteurs à payer leurs dettes (liquidation, cessation de paiement, provisionnement des encours, rééchelonnement des prêts...) ou impayés de plus de quatre vingt dix jours.

Le risque attaché à cet événement est donc la probabilité qu'une contrepartie soit défaillante sur une période d'un an. Cette probabilité ne dépend pas des actifs objets du crédit car elle est orientée vers l'emprunteur.

Le principe dans cette méthode est que la banque évalue la probabilité de défaut et l'autorité de contrôle fixe les trois autres paramètres avec la maturité du crédit fixée à deux ans et demi (pour l'instant).

2° Taux de perte en cas de défaillance - LGD

Elle est orientée vers la transaction. C'est la perte économique qui se calcule en prenant en compte tous les coûts directs et indirects ainsi que les éléments de réduction du risque apportés telles les sûretés et garanties ainsi que l'efficacité de ses services de recouvrement. Un emprunteur peut avoir plusieurs LGD en fonction des actifs ayant fait l'objet d'un financement.

Exemple : Le non paiement d'un crédit en blanc pour lequel le montant total est à amortir correspond à un LGD élevé alors qu'un immobilier résidentiel à faible coefficient de financement ou encore disposant d'un hypothèque aura un LGD faible.

3° Exposition en cas de défaillance - EAD

Elle correspond à la perte effective en cas de défaillance de la contrepartie. Elle peut être élevée s'il s'agit d'un crédit assorti de sûreté ou d'un engagement de ligne de crédit sans possibilité de résiliation anticipée.

Cette notion couvre aussi bien l'aspect produit que l'aspect emprunteur.

4° La durée du crédit - M

C'est le temps imparti à l'emprunteur pour honorer ses engagements.

Ces quatre éléments sont pris en compte dans les procès prescrits par les accords et validés par les instances de régulation pour le calcul du niveau des fonds propres réglementaires.

b2- L'approche IRB avancée

Cette méthode diffère de la précédente juste par le fait que dans cette optique, c'est la banque ou l'établissement de crédit qui établit elle-même l'évaluation des quatre paramètres permettant la pondération des lignes d'engagement pour déterminer les fonds propres réglementaires.

Cela sous entend des investissements considérables dans les infrastructures de calcul du risque, une technologie adéquate et la pertinence dans les méthodes de calcul.

Cependant, ces procès doivent obtenir l'aval des autorités de contrôle.

En somme, dans le modèle prenant en compte des notations internes, il est tenu compte de la nature du débiteur comme le montre le tableau ci dessous.

Dans cette approche IRB, la pondération des risques se fait à l'image du tableau ci-après (nous nous sommes basés sur le tableau du Crédit Suisse produit par le cabinet S&P) :

Tableau 6: La pondération du risque selon l'approche IRB

	Taux Perte	Rating/probabilité de défaillance en %							
		AAA 0.05	AA 0.1	A 0.25	BBB 0.6	BB 3	B+ 12	B- 20	<B- 99.99
Etats, Banques, Entreprises	10%	4.5%	6.7%	11.3%	17.4%	32.3%	61.1%	78.3%	125.0%
PME	10%	3.5%	5.3%	9.0%	13.9%	25.6%	50.5%	67.4%	125.0%
Particuliers : Hypothèques/ immobilier résidentiel	10%	1.5%	2.5%	5.0%	9.6%	28.6%	63.7%	81.3%	125%
Etats Banques, Entreprises	50%	22.3%	33.6%	56.3%	87.1%	161.4%	305.2%	391.7%	625.0%
PME	50%	17.6%	26.6%	44.8%	69.7%	127.7%	252.6%	337.2%	625.0%
Particuliers : crédits renouvelables qualifiés	50%	6.8%	11.4%	26,6%	48.0%	143.2%	318.4%	406,2%	625%
Autres (sans sûretés)	50%	7.2%	12.5%	25.2%	48.0%	143.2%	318.4%	406.2%	625.0%

Source : crédit suisse & Banque des Règlements internationaux (BRI) -2005.

On constate que la pondération des actifs est inférieure pour les crédits à risque faible que pour les crédits à risque élevé.

Par exemple, un crédit finançant une habitation principale sera moins pondéré que celui finançant un local commercial.

Bâle II tient compte aussi des risques de marché et opérationnels pour le calcul des fonds propres. C'est ce que nous mettons en relief ci-dessous sans pour autant entrer dans les détails pour des raisons de pertinence par rapport au risque de crédit avec incidence sur le financement des entreprises.

1.1.2 Le Risque de Marché

Le risque de marché intervient lorsque les banques possèdent des portefeuilles de négociation composés de titres et des produits dérivés qu'ils n'ont pas l'intention de conserver jusqu'à leur échéance , et dont le but est de réaliser des plus-values . Il est lié aux fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change et des cours de bourse.

Les méthodes d'évaluation des risques de marché n'ont pas évolué par rapport au dispositif de 1996. Pour mesurer le risque de marché, les banques ont le choix entre deux catégories d'approches : l'approche standard ou l'approche « modèles internes ».

a. Approche standard

Il s'agit de mesurer le risque de manière standardisée. Le périmètre de calcul est en fonction de chaque catégorie de risque. Ainsi :

- Pour le risque de taux et le risque sur titre de propriété, c'est le portefeuille de négociation
- Pour le risque de change et le risque sur matière première, c'est l'ensemble des opérations qu'elles appartiennent au portefeuille de négociation ou non.
- Pour le risque opérationnel, c'est l'option associée à chacune des catégories de risques précédentes.

Les méthodes utilisées se basent sur une pondération différentiée entre risque spécifique et risque général. La différentiation des pondérations s'effectue selon des bandes temporelles.

b. Approche modèles internes

L'utilisation des modèles internes est subordonnée à la réalisation de certaines conditions et dont l'utilisation est donc soumise à l'approbation explicite des instances de régulation comme la Commission bancaire. Elle permet aux banques de s'appuyer sur les mesures de risque obtenues à partir de leurs propres modèles de gestion interne des risques, sous réserve que soient respectées certaines conditions qualitatives et quantitatives.

L'exigence de fonds propres correspond à la valeur la plus élevée entre la perte potentielle du jour précédent et la moyenne des pertes potentielles sur les soixante derniers jours ouvrés, multipliée par le facteur de multiplication.

La méthode la plus couramment utilisée par les banques est la VAR (Value At Risk). Elle représente la perte potentielle maximale d'investisseur sur la valeur d'un actif ou d'un portefeuille d'actifs financiers, compte tenu d'un horizon de détention et d'un intervalle de

confiance. Autrement dit le but de cette méthode c'est de déterminer quel serait le montant X, tel que la probabilité de perdre plus que X, soit inférieure à un certain seuil de tolérance, comme par exemple 5 % ou 1 %.

1.1.3 Le Risque Opérationnel

Le comité de Bâle définit le risque opérationnel comme « le risque de perte provenant de processus internes inadéquats ou défaillants, de personnes et systèmes ou d'événements externes ».

Cette définition recouvre plusieurs éléments qui interviennent comme facteurs de risques. On trouve parmi ces éléments: les erreurs humaines, les fraudes et malveillances, les défaillances des systèmes d'information, les problèmes liés à la gestion du personnel, les litiges commerciaux, les accidents, les incendies, les inondations, etc...

Cette définition recouvre les erreurs humaines, les fraudes et malveillances, les défaillances des systèmes d'information, les problèmes liés à la gestion du personnel, les litiges commerciaux, les accidents, incendies, inondations, etc.…

Le nouveau dispositif distingue trois approches pour calculer le risque opérationnel, par ordre croissant de complexité et de sensibilité au risque :

- approche indicateur de base ;
- approche standard ;
- approches de mesures avancées (AMA).

a. Approche indicateur de base

Les banques appliquant l'approche indicateur de base doivent, au titre du risque opérationnel, détenir des fonds propres correspondant à la moyenne sur les trois dernières années d'un pourcentage fixe (alpha) de leur produit annuel brut moyen positif. Pour calculer la moyenne, il convient d'exclure les chiffres d'une année pour laquelle le produit annuel brut est négatif ou égal à zéro du numérateur et du dénominateur. La formule est la suivante:

$$\mathbf{K = \Sigma\ (PB*\alpha)/n}$$

K : exigence de fonds propres selon l'approche indicateur de base

PB : produit annuel brut, s'il est positif, sur les trois années écoulées

n : nombre d'années, sur les trois écoulées, pour lesquelles le produit annuel est positif

α : 15 %, coefficient fixé par le Comité, représentant la proportion entre le niveau de fonds propres de l'ensemble du secteur bancaire et l'indicateur correspondant.

Le nouveau dispositif ne soumet l'utilisation de cette méthode à aucune condition spécifique.

b. Approche standard

Le principe de calcul reste le même. Par contre, le calcul se fait par ligne de métier de la banque ou établissement de crédit. La formule est donnée comme suit :

$$K = \Sigma (PB * \beta)/n$$

K : exigence de fonds propres selon l'approche standard

PB : produit annuel brut pour une année donnée pour chacune des huit lignes

β : pourcentage fixe, déterminé par le Comité, représentant la relation entre le niveau de fonds propres requis et le produit brut de chacune des huit lignes de métier. Les valeurs bêta sont données dans le tableau si dessous :

Tableau 7: Le facteur bêta par ligne de métier de la banque

Lignes de métier	Facteur bêta
Financement d'entreprise (β1)	18%
Activités de marché (β2)	18%
Banque de détail (β3)	12%
Banque commerciale (β4)	15%
Paiements et règlements (β5)	18%
Fonctions d'agent (β6)	15%
Gestion d'actifs (β7)	12%
Courtage de détail (β8)	12%

Source : Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », 2006, p. 160

c. Approche avancée

Le comité de Bale n'indique aucune orientation pour cette méthode. Le principe reste la flexibilité. Les banques doivent satisfaire aux mêmes critères que pour la méthode Standard ainsi qu'à des critères qualitatifs et quantitatifs supplémentaires :

- modéliser les règles de calcul,
- enregistrer les données internes de perte,

- analyser les scenarios possibles avec des données externes pour évaluer les événements d'occurrence rare et d'impacts très importants
- Analyse de l'activité et de l'environnement de contrôle interne.

L'objectif reste la pertinence du modèle et l'aval de l'instance de régulation est obligatoire.

1.2 Pilier 2 : la surveillance prudentielle

Le deuxième pilier du nouvel accord se fonde sur un ensemble de principes directeurs. Ces principes soulignent la nécessité, pour les banques, d'évaluer l'adéquation de leurs fonds propres en regard de leurs risques globaux et, pour les autorités de contrôle, d'examiner ces évaluations et d'entreprendre toute action appropriée. De plus en plus, ces éléments sont considérés nécessaires à l'efficacité de la gestion des établissements bancaires, d'une part, et du contrôle bancaire, de l'autre.

Les commentaires reçus du secteur bancaire et les travaux du Comité ont mis en lumière l'importance du processus de surveillance prudentielle. Les analyses des risques et de l'adéquation des fonds propres doivent aller au-delà de l'évaluation du respect des exigences minimales de fonds propres. L'incorporation d'un volet sur la surveillance prudentielle dans le Nouvel accord présente donc des avantages en plaçant l'accent sur le fait que les banques et les autorités de contrôle doivent disposer de solides capacités d'évaluation des risques. En outre, tout dispositif d'adéquation des fonds propres, y compris le nouvel accord, de caractère pourtant prospectif, est voué à prendre un certain retard par rapport aux profils de risque des organisations bancaires complexes, notamment du fait qu'elles tirent parti de nouvelles opportunités commerciales. Ceci renforce l'importance du deuxième pilier et de l'attention que les autorités de contrôle doivent lui porter.

Le Comité de Bâle pense que les banques appliquant l'approche NI au risque de crédit doivent détenir des fonds propres suffisants pour les protéger contre une conjoncture économique défavorable ou incertaine. Ces établissements seront tenus de procéder à une simulation de crise suffisamment prudente, conçue par eux, dans le but d'estimer dans quelle mesure leurs exigences de fonds propres NI pourraient s'accroître en situation de crise. Les banques et les autorités de contrôle s'appuieront sur les résultats de ces simulations pour s'assurer que le niveau des fonds propres constitue une protection adéquate. En cas d'insuffisance, les autorités de contrôle pourront, par exemple, demander à une banque de réduire ses risques de telle sorte que les fonds propres existants couvrent les exigences minimales, plus celles qu'indiquent les résultats d'une nouvelle simulation de crise.

Un autre élément qui porte sur l'analyse, par les banques, de la concentration des risques est sur le traitement des risques résiduels liés à l'utilisation de sûretés, garanties et dérivés de crédit. Ainsi, en plus du régime qui leur est appliqué dans le cadre du premier pilier, les opérations de titrisation font l'objet d'une surveillance prudentielle destinée à mieux faire comprendre aux banques les attentes des autorités de contrôle en ce qui concerne les expositions de titrisation spécifiques. Ce volet aborde des concepts comme le degré de transfert des risques et précise le traitement des clauses de rachat anticipé et des mécanismes de remboursement anticipé. Il indique en outre quelle attitude les autorités de contrôle pourraient adopter dans les cas où il apparaît qu'une banque a apporté un soutien implicite (non contractuel) à une structure de titrisation.

1.3 Pilier 3 : la Discipline de marché

Le troisième pilier a pour objet de compléter les exigences minimales de fonds propres (premier pilier) et le processus de surveillance prudentielle (deuxième pilier). Le Comité a cherché à favoriser la discipline de marché en élaborant un ensemble d'informations à publier, permettant aux acteurs du marché d'évaluer les principales données relatives au profil de risque d'une banque et à son niveau de capitalisation. En effet, la publication d'informations constitue un élément particulièrement important du nouvel accord, puisque les établissements bénéficieront d'une plus grande latitude pour déterminer leurs exigences de fonds propres grâce à des méthodologies internes. En renforçant la discipline de marché grâce à une meilleure communication financière, le troisième pilier du nouveau dispositif de fonds propres apportera de grands avantages en aidant les banques et les autorités de contrôle à gérer les risques et à renforcer la stabilité.

Les autorités de contrôle disposent de voies juridiques différentes pour amener les banques à satisfaire aux obligations en matière de publication d'informations. Ces voies peuvent englober la communication financière d'éléments nécessaires pour des considérations de sécurité et de contrôle, ou la notification de données dans des rapports réglementaires. Quand aux moyens par lesquels les banques seront appelées à diffuser des informations auprès du public dépendront du pouvoir juridique des autorités de contrôle.

2. Les limites de Bâle II

Même si le Comité a essayé de combler les lacunes de Bâle I, de nouvelles critiques sont apportées pour les normes de Bâle II. L'approche fondée sur les notations internes semble

trop complexe et la pro-cyclicité provenant de l'exigence des fonds propres semble également poser problème.

Malgré la disposition de cette règlementation à vouloir mieux encadrer la prise de risque des banques, en leur proposant l'utilisation de techniques de notation interne plus précises, la complexité de ces techniques n'a pas permis une mise en place universelle comme avec la réglementation de Bâle I. Seules les banques les plus importantes étaient capables de développer et de mettre en œuvre un système pour mesurer la probabilité de défaut des clients. Or, les banques restantes ont dû continuer à utiliser la méthode standard. Ceci signifie que pour un nombre de banques important la mesure du risque restait basée sur les évaluations des Agences de notations. Ce qui n'a pas écarté les critiques faites à Bâle I sur l'incitation de banques à prendre plus de risque.

De plus, le renforcement du niveau des fonds propres proposé par Bâle II met plus en évidence le caractère pro-cyclique de la réglementation. Pendant les périodes de récession de l'économie le niveau de risque des emprunteurs calculé par des notations internes ou externes augmente et en conséquence l'exigence en matière de fonds propres des banques s'intensifie. Les banques n'ayant pas intérêt à augmenter leur niveau de fonds propres préfèrent diminuer le nombre de prêts octroyés et de cette façon leur exposition au risque. D'un autre côté, cette diminution du crédit bancaire amène une contraction de la consommation et de l'investissement qui finalement aggrave la récession. La logique inverse est aussi vraie, en période d'expansion les meilleures conditions économiques favorisent des notations des contreparties plus avantageuses et s'ensuit une diminution du niveau de fonds propres pour les banques qui les pousse à augmenter leurs prêts.

Par conséquent, Bâle II visiblement accentue les cycles économiques, favorisant l'expansion en période de croissance et freinant le développement en période de récession. Ceci montre l'inefficacité de la règlementation pour prévenir une crise financière car elle n'est pas en mesurer de détourner une tendance récessive.

III. Bâle III

Bâle III est la principale réforme mise en œuvre depuis la crise de 2007. Cette nouvelle réglementation bancaire, renforce les règles internationales en matière de fonds propre et de

liquidités[101]. Certaines dispositions de Bâle III constituent une révision en profondeur des normes actuelles, d'autres sont entièrement nouvelles et portent sur des aspects qui n'étaient pas couverts auparavant.

1. Les principales mesures de l'accord

1.1 Une redéfinition des fonds propres

Bâle III a introduit une nouvelle structure des fonds propres qui se base sur l'amélioration et le renforcement du niveau de ces fonds.

1.1.1Amélioration de la qualité des fonds propres

Bâle III vise à améliorer la qualité des fonds propres des établissements bancaires pour renforcer leur capacité à absorber des pertes. Dans ce cadre, le Tier 1 et le Tier 2, sont définis de la même manière que sous les accords de Bâle II.

- Tier 1 : il est composé de deux parties. Premièrement, le noyau dur lui-même est composé des actions ordinaires et des bénéfices mis en réserve. Deuxièmement, le capital qui se situe entre le noyau dur et les dettes subordonnées.
- Tier 2 : les dettes subordonnées qui ont une capacité d'absorption de pertes beaucoup plus faible.
- Tier 3 : instruments de capital qui sont destinés à la couverture du risque de marché pour s'assurer que ce risque soit géré à une qualité égale par rapport aux risques opérationnels et de crédit.

Selon les accords de Bâle II, le montant du capital doit être de 8% des actifs pondérés. Ces 8% sont détaillés de la manière suivante :

- 4% pour le Tier 1 : dont 2% de noyau dur et 2% du capital entre le noyau dur et les dettes subordonnées.
- 4% pour le Tier 2.

Cependant, des déductions doivent être faites pour le Tier 1. En effet, il y a certains éléments qui ne rentrent plus dans la définition du capital. Il s'agit du goodwill, des intérêts minoritaires, des approvisionnements pour déficit et les actifs d'impôts différés et enfin les investissements dans les autres institutions financières telles que ses propres parts ou celles que la banque possède dans une compagnie d'assurance. Le but de cette dernière suppression

[101] Inci Ötker & Ceyla Pazarbasioglu, « Bâle III : quels effets pour les banques », Problèmes économiques, n° 3016, 30 mars 2011, p. 15.

étant d'éviter le double comptage de capital. Enfin, Bâle III va éliminer le Tier 3 qui n'était disponibles que pour couvrir les risques de marché.

1.1.1Renforcement du niveau des fonds propres

La crise financière a démontré que le secteur bancaire a besoin d'une quantité croissante de fonds propres. Dans ce contexte, Bâle III fait passer le Tier 1 de 4% à 6% et le noyau dur de 2% à 4.5% du total des actifs pondérés par les risques. Quant au Tier 2, il peut être de maximum 2% étant donné que le montant total des capitaux requis reste de 8%. A première vue, ce minimum de 8% pourrait laisser croire qu'il n'y a pas d'augmentation du capital. En réalité, il y a bien augmentation du capital requis par l'introduction de deux volants (le volant de conservation et le volant contracyclique).

En ce qui concerne la qualité des fonds propres, on observe aisément que celle-ci est améliorée dans la mesure où la part des fonds propres de meilleure qualité passe à 4,5%.

En conclusion, les établissements de crédit devront non seulement prévoir une part plus importante dans leur bilan pour les fonds propres mais elles devront également tenir compte du fait que le nouvel accord prend en considération moins de postes que le précédent pour calculer le pourcentage effectif de capital.

1.2 Mesures macroprudentielles

Il s'agit de contrer le risque s'étendant à l'ensemble du système, c'est-à-dire le risque que des perturbations au sein du système financier puissent déstabiliser la macroéconomie.

Pour limiter le risque systémique il faut non seulement réduire la procyclicité, c'est-à-dire la tendance du système à amplifier les périodes d'expansion et de repli de l'économie réelle. Mais aussi prendre en considération les interconnexions et les expositions communes des établissements financiers, particulièrement ceux qui ont une importance systémique.

Dans ce cadre, les accords de Bâle III prévoient le calcul d'un volant de conservation. Ce volant est composé d'actions ordinaires et vient s'ajouter au noyau dur du Tier 1. Celui-ci s'élève alors à 7% (4.5% de fonds propres en temps que tels et 2.5% de volant de conservation). Nous observons que, grâce à ce volant de conservation, il y a un renforcement de la qualité ainsi que de la quantité des fonds propres. En réalité, ce volant a pour objectif de s'assurer que les banques puissent maintenir un niveau de capital minimum lors de récession économique. Les banques qui ne satisfont pas à cette mesure ne pourront ni payer des dividendes, ni donner des bonus à leurs employés. Nous pouvons dire que le noyau dur du

Tier 1 doit être de 4.5% en 2015 et que le volant de conservation de 2.5% doit être mis en place pour 2019, ce qui portera le noyau dur à 7%.

Les banques vont devoir également créer un volant contracyclique, ce volant servira à fournir des liquidités à la banque en cas de grosses pertes, évitant ainsi de devoir lever tout de suite de nouveaux capitaux. Il est composé d'actions ordinaires et également d'autres formes de capital. Ce volant variera de 0% à 2.5% du total du bilan. Cette mesure répond bien au problème de procyclité des Accords de Bâle II.

1.3 Maîtrise de l'effet de levier

Une des caractéristiques de la crise a été l'accumulation, dans le système bancaire, d'un effet de levier excessif au bilan et au hors-bilan.

Le Comité instaure une nouvelle exigence sous la forme d'un ratio de levier ayant pour objectifs :

- de limiter l'effet de levier dans le secteur bancaire, permettant ainsi d'atténuer le risque que son inversion ait un effet déstabilisateur dommageable au système financier et à l'économie ;
- de mettre en place des garde-fous supplémentaires contre le risque de modèle et l'erreur de mesure, en complétant la mesure fondée sur le risque par une mesure simple, transparente et indépendante du risque.

Nouvel élément de Bâle III : un ratio de levier indépendant du risque sera défini pour compléter l'exigence de fonds propres fondée sur le risque. Ce ratio de levier est défini par le rapport des fonds propres sur le total de bilan (total actif ou passif).

Le comité propose enfin de fixer le niveau du ratio de levier à 3%, du moins durant la période de transition (2013-2017)[102].

1.4Amélioration de la gestion de la liquidité

1.4.1Ratio de liquidité à court terme

Le Comité de Bâle envisage l'introduction d'un ratio de liquidité à court terme, le Liquidity Coverage Ratio (LCR), dont l'exigence minimale est de 100 % et qui a pour but de favoriser la résistance immédiate des banques à une éventuelle situation d'illiquidité.

[102] Alain Verboomen ; Bâle II et le risque de crédit : les règles actuelles et leur évolution sous Bâle III ; Editions Larcier ; 2011, p. 32.

Il s'agit d'une obligation pour les banques de disposer d'un volant d'actifs liquides de très bonne qualité, suffisant pour faire face à des sorties de trésorerie pendant 30 jours, dans un scénario de tensions aiguës à court terme.

$$\textbf{Ratio LCR} = \frac{\textit{Stock d'actifs liquides de haute qualité}}{\textit{Sorties nettes de trésorerie sur une période de 30 jours}} \geq 100\%$$

Le Comité de Bâle a prévu une mise en œuvre progressive du LCR avec une première exigence de 60% à partir du 1er janvier 2015 et une augmentation progressive de 10% par an pour atteindre 100% au 1er janvier 2019.

1.4.2Ratio de liquidité à long terme

Bâle III envisage l'introduction d'un ratio de liquidité à long terme, le Net Stable Funding Ratio (NSFR), pour remédier aux asymétries de financement et inciter les banques à recourir à des ressources stables pour financer leurs activités. Il s'agit de mettre en parallèle le montant des ressources stables à moins et plus d'un an avec les différents profils d'actifs. Et d'évaluer les ressources et les besoins de financement grâce à une pondération reflétant le caractère «stable » du financement et l'échéance de l'actif financé.

$$\textbf{Ratio NSFR} = \frac{\textit{Ressources stables à 1 an}}{\textit{Besoins de financement à 1an}} \geq 100\%$$

La pondération des actifs à financer créant un besoin de financement est la suivante:

- 0% et 5 % pour les comptes d'espèces et titres d'état,
- 65% et 85% pour les prêts hypothécaires et prêts aux particuliers,
- 100% pour les autres actifs.

La pondération des sources de financement en fonction de leur caractère « stable » :

- 100% pour le Tier 1,
- 80%-90% pour les dépôts de la clientèle,
- 50% pour les emprunts non garantis.

Le comité de Bâle a prévu d'instaurer une exigence minimale à compter du 1er janvier 2018.

1.5Révision de la couverture de certains risques

Il est nécessaire non seulement d'améliorer la qualité des fonds propres et de relever leur niveau, mais aussi de s'assurer que les risques importants sont bien appréhendés par le dispositif de fonds propres. L'incapacité des banques à prendre en compte les risques

importants sur les positions de bilan et de hors-bilan, ainsi que sur les expositions liées aux opérations sur dérivés, a eu un effet amplificateur majeur sur la crise. Dans ce cadre, le comité a renforcé les exigences en fonds propres pour risque de contrepartie sur instruments dérivés et a diminué le recours aux notations externes.

1.5.1Risque de contrepartie

Le Comité instaure les nouvelles exigences suivantes [103]:

- Les banques devront absorber les éventuelles pertes en valeur de marché découlant d'une détérioration de la note de crédit d'une contrepartie (ajustement de valorisation sur actifs – CVA, credit value adjustment). Si les exigences de Bâle II couvrent le risque d'un défaut de la contrepartie, elles ne visent pas le risque CVA qui, durant la crise financière, a constitué une plus grande source de pertes que le risque de défaut lui-même ;
- Le Comité renforce les normes relatives à la gestion des sûretés et au dépôt de garantie initial. Les banques qui ont des expositions sur dérivés importantes et illiquides vis-à-vis d'une contrepartie devront appliquer des périodes d'ajustement de marge plus longues pour le calcul des exigences de fonds propres réglementaires correspondantes ;
- Face au risque systémique résultant de l'interdépendance des banques et des autres établissements financiers sur les marchés dérivés, le Comité soutient les efforts du Comité sur les systèmes de paiement et de règlement (CSPR) et de l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) visant à établir des normes solides à l'intention des infrastructures des marchés financiers;
- Le Comité relève les normes de gestion du risque de contrepartie dans divers domaines, notamment le traitement du risque de corrélation défavorable (wrong-way risk), c'est-à-dire les cas où l'exposition s'accroît alors que la qualité du crédit de la contrepartie se détériore.

Les réformes portant sur la couverture du risque de contrepartie entreraient en vigueur le 1er janvier 2013.

[103] Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010 (document révisé juin 2011), p. 4.

1.5.2Diminuer le recours aux notations externes

Le Comité a évalué diverses mesures visant à diminuer le recours aux notations externes prévu dans le dispositif de Bâle II.

Les banques doivent désormais procéder à leur propre évaluation interne des expositions à des produits titrisés faisant l'objet de notations externes ; élimination de certains effets de seuil associés aux pratiques d'atténuation du risque de crédit ; intégration de certains éléments du code de conduite de l'OICV (Code of Conduct Fundamentals for Credit Rating Agencies) dans les critères d'admissibilité définis par le Comité pour l'utilisation des notations externes dans le dispositif de fonds propres[104].

Le document intitulé « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010 (document révisé juin 2011) décrit les réformes élaborées par le Comité de Bâle. Il énonce les règles et fixe le calendrier de mise en œuvre du dispositif de Bâle III :

[104]Idem., p. 5.

Tableau 8: Calendrier de mise en œuvre de Bâle III

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ratio de levier	Période d'évaluation parallèle : 1er janvier 2013 - 1er janvier 2015 publication à compter du 1er janvier 2015					Intégration au pilier	
Ratio minimal pour les actions ordinaires et assimilées de T1 (CET1)	3,5%	4,0%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%
Volant de conservation des fonds propres				0,625%	1,25%	1,875%	2,50%
Ratio minimal CET1+volant de conservation	3,5%	4,0%	4,5%	5,125%	5,75%	6,375%	7,0%
Déduction de CET1		20%	40%	60%	80%	100%	100%
Ratio minimal Fonds propres de base (T1)	4,5%	5,5%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%
Ratio minimal Total des Fonds propres	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%
Ratio minimal Total des Fonds propres+ volant de conservation	8,0%	8,0%	8,0%	8,625%	9,25%	9,875%	10,5%
Instruments de Fonds propres devenus non éligibles aux autres éléments de T1 et à T2	Elimination progressive sur 10 ans						
Ratio de liquidité à court terme (LCR)			Introduction du ratio minimal				
Ratio de liquidité à long terme (NSFR)						Introduction du ratio minimal	

Source : Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010 (document révisé juin 2011), p.76.

2. Les limites de Bâle III

L'évolution de la réglementation prudentielle aura certainement des conséquences directes importantes et les banques devront se préparer à cette échéance.

Parmi ces contraintes on trouve une évaluation du risque qui est peu fiable. En effet, la méthode de calcul des fonds propres est biaisée. Notons que ce problème était déjà présent lors du premier accord en 1988. Le niveau des capitaux propres requis est déterminé en

fonction du calcul du profil de risque des actifs de la banque. Si les risques sur les actifs de la banque sont sous-évalués, il faudra alors moins de capitaux pour couvrir ces risques. Les risques sont en général sous-évalués donc les banques peuvent se permettre d'avoir moins de capitaux propres que ce qu'il faut réellement pour bien correspondre aux risques. La mesure du risque utilisée est la méthode VAR (méthode utilisée pour évaluer les risques de marché). Ce modèle estime la probabilité de variation du prix des actifs et de leurs dérivés par l'hypothèse de distribution normale du risque. On accorde un poids décroissant aux évènements de plus en plus anciens de sorte que les évènements ayant lieu un mois ou deux plus tôt ont un poids négligeable. Le Modèle VAR n'anticipe pas les évènements grave (ex : une crise financière). On peut alors comprendre pourquoi aucun modèle de calcul des risques n'est en mesure d'anticiper la crise financière (une crise financière).

Il est alors judicieux de se demander s'il existe une autre manière de calculer les risques de manière non biaisée. Malheureusement, il n'existe aucune méthode permettant d'avoir une bonne mesure du risque. En effet, les évènements improbables ne savent pas être quantifiés. De plus, les bulles et les crises apparaissent de façon chronique et on ne sait pas les anticiper.

La solution à ce problème de mesure du risque et donc de montant minimal de capitaux propres serait alors d'augmenter les fonds propres des banques et ne plus tenir compte du risque car le mesure de celui-ci est biaisée.

Bâle III aura des effets sur la rentabilité, en effet, l'ensemble de ces évolutions se traduit par une mobilisation grandissante des ressources limitant d'autant le développement des établissements régulés. Ainsi, le ratio de solvabilité mobilise deux fois et demie plus de fonds propres en Tier 1, l'effet de levier imposerait également une forte augmentation en la matière, le ratio LCR à sa manière restreint la rentabilité par des réserves de liquidité en dettes souveraines, et le ratio des grands risques posera un problème pour certaines entités avec des portefeuilles de contreparties trop resserrés impliquant un rehaussement de la qualité et du niveau des fonds propres éligibles.

À ces freins directs limitant le développement vient s'ajouter leur conjonction. Ainsi, à titre illustratif, l'achat d'actifs liquides peut avoir un impact négatif sur le ratio de levier[105].

[105] Jean Michel Stra, Investance ; « Gestion des risques : Les conséquences de Bâle III pour les banques de taille moyenne » ; Financement des entreprises : la nouvelle place des banques ; Revue Banque n°754 ; Décembre 2012. p.88.

Bâle III ne s'attaque pas aux établissements bancaires dit « fantômes » tels que les banques d'investissements, les fonds spéculatifs, les véhicules, etc. Ces établissements ne sont pas soumis aux exigences de fonds propres de Bâle III car ils ne reçoivent pas de dépôts du public. Or, ces activités sont des activités qui comportent des risques systémiques car ces établissements empruntent des capitaux à court terme sur les marchés liquides et achètent à long terme sur les marchés illiquides. Il y a donc beaucoup de risque de crédit, de marché et de liquidité, ce qui entraîne un risque de faillite s'il est impossible de refinancer la dette à court terme. En conclusion, il faut que les normes de fonds propres touchent tout le secteur bancaire et pas uniquement les banques qui ont des dépôts. Ainsi, si des établissements ne sont pas soumis aux exigences de fonds propres, les établissements de crédits vont avoir tendance à tritriser leurs créances vers ces établissements.

Section II : La réglementation bancaire Nationale

Dans une perspective de doter le Maroc d'un marché des capitaux capable de relever le défi des financements de tous les acteurs économiques en particulier les entreprises, les autorités publiques ont engagé depuis le début des années 90 une série de réformes monétaires et financières qui s'inscrivent de toute évidence dans un processus continu.

Certes, les réformes ne sont que l'incarnation d'une volonté ferme de notre pays d'adapter son système financier d'une part aux exigences internationales, mais aussi aux attentes des opérateurs économiques nationaux. C'est dans cet esprit que s'inscrit l'adhésion du Maroc aux accords de Bâle II. Cette volonté se traduit d'ailleurs par l'adoption de la loi bancaire 2006 ainsi que la loi portant statuts de Bank Al-Maghrib qui sont en fait de réelles réformes qui répondent parfaitement aux règlementations dites internationales[106].

Toutefois, afin de renforcer la performance et la solidité du système bancaire marocain dans la perspective des nouvelles dispositions de Bâle III, la refonte de la loi bancaire de 2006 est devenue nécessaire au regard, entre autres, de l'évolution de l'environnement interne et des enseignements tirés de la crise financière internationale.

[106] Alami Youssef - Professeur à l'ENCG de Tanger : « Réflexion sur l'apport des accords Bâle 2 aux PME au Maroc » ; Colloque international sur La construction de la croissance des PME ; Marrakech, 11 et 12 mars 2010 ; p. 2.

I. Dispositifs de mise en œuvre de Bâle II au Maroc

Afin de s'aligner aux normes de Bâle II, le secteur bancaire a été étoffé par deux textes de loi. Il s'agit de la Loi 34-03[107] relative aux établissements de crédit et organismes assimilés et la Loi 76-03[108] portant statuts de Bank Al Maghrib.

Ces textes avaient pour objet d'accompagner les mutations enregistrées au niveau du système financier international ainsi que celles intervenues au niveau national. Ces textes de lois ont introduit des aménagements majeurs dont on rappelle ci-dessous l'essentiel :

1. Renforcement de l'autonomie et des attributions de Bank Al Maghrib

Le dispositif renforce les attributions et l'autonomie de Bank Al Maghrib (BAM) en matière de supervision et de contrôle.

Ce texte a, en effet, confié à la Banque Centrale la responsabilité de la conception et de la conduite de la politique monétaire, de la mise en oeuvre de la politique de taux de change, de la réglementation et de la supervision de l'activité des établissements de crédit.

S'agissant de la politique monétaire, Bank Al Maghrib disposera, à l'instar des banques centrales dans les pays développés, d'une large autonomie en rapport avec l'élaboration et la conduite de la politique financière.

Ce dispositif délimite les responsabilités entre le Ministère chargé des Finances et la Banque Centrale.

Conformément à cette orientation, l'institut d'Emission intervient sur le marché monétaire (avance aux établissements de crédits, institution des réserves obligatoires sous forme de dépôt pour lutter contre la sur liquidité bancaire,…) de même qu'il est habilité à fixer les taux d'intérêt des opérations de banque, à arrêter la rémunération des réserves obligatoires des banques,...)

Pour ce qui est de la politique de change, le statut de la Banque Centrale établit les périmètres d'intervention du Ministère des Finances et de Bank Al Maghrib : c'est au Ministère que revient la fixation du régime de change et des objectifs de la politique de change. Quant à

[107] Voir la loi n°34-03 relatif aux établissements de crédit et organismes assimilés publiée au Bulletin officiel n° 5400 du 2/3/2006

[108] Voir la loi n°76-03 portant le statut de Bank Al-Maghrib, publiée au bulletin officiel n°5400 du 2/3/2006.

Bank Al Maghrib, elle est chargée de la mise en oeuvre de cette politique conformément aux orientations du Ministère des Finances.

En matière d'institution des règles de bonne gouvernance financière, les statuts apportent cinq (5) innovations majeures :

- Les administrations publiques ne sont plus représentées au conseil de la Banque Centrale à l'exception du Ministère chargé des Finances qui n'assiste qu'à titre consultatif aux délibérations se rapportant à la politique monétaire. Les autres membres proviennent du secteur privé sans pour autant avoir une fonction de responsabilité au sein d'un établissement de crédit ou à caractère financier.

- La Banque Centrale n'est plus autorisée à détenir des participations ou à siéger aux conseils d'administrations des établissements qu'elle supervise. (EX : BAM a cédé le 20 mars 2006 au niveau du marché des blocs 2 828 831 actions CIH).

- La Banque Centrale doit être auditée chaque année par un commissaire aux comptes. Ce commissaire aux comptes doit adresser un rapport d'audit comptable cinq mois après l'expiration de chaque exercice aux membres du conseil et au commissaire du gouvernement.

- La Banque Centrale doit fournir, chaque année, à la cour des comptes ses propres comptes et ceux des organismes de prévoyance sous sa tutelle.

- Le gouverneur de la Banque Centrale doit obligatoirement rendre compte aux commissions parlementaires chargées des finances des actions de la banque en matière de politique monétaire et de contrôle des établissements de crédit et organismes assimilés.

Au sens de la Loi bancaire, la Banque Centrale détient le monopole en matière d'agréments aussi bien pour la création de nouveaux établissements de crédit que pour toute cession ou acquisition de participation dans le cadre de seuils de 10%, 20%, et 30%. Aussi, toutes les décisions de Bank Al Maghrib comportant refus devraient être motivées.

Outre le pilotage des opérations de redressement en cas de faillite ou de difficultés financières d'un établissement financier, le gouverneur de Bank Al Maghrib est appelé aussi, à agréer la nomination des directeurs des établissements de crédit. Il dispose aussi d'un droit de regard

sur la distribution des dividendes aux actionnaires lorsque la situation financière de l'établissement financier est précaire et nécessite un renforcement des fonds propres.

2. Élargissement du champ d'application de la Loi

La Loi relative aux établissements de crédit et organismes assimilés inclut dans son champs d'application, outre les établissements de crédit exerçant l'activité bancaire, la Caisse d'épargne nationale (CEN), la Caisse de dépôt et de gestion (CDG), la Caisse Centrale de Garantie (CCG), les associations de micro crédit, les banques off shore et les services financiers de Barid Al Maghrib.

Concernant la lutte contre le blanchiment d'argent, la loi exige des établissements de crédit la mise en place de procédures de détection de toute opération dont la cause économique ou le caractère licite ne sont pas apparents.

3. Redéfinition des compétences des organes consultatifs

Les domaines d'intervention des différents organes consultatifs ont fait l'objet d'un réexamen afin d'éviter tout chevauchement de compétences.

Le Conseil national de la monnaie et de l'épargne a changé de nom pour devenir le Conseil national du crédit et de l'épargne.

Présidé par le Ministère chargé des finances, Il aura pour mission de débattre de toute question intéressant le développement de l'épargne ainsi que de l'évolution de l'activité des établissements de crédit. Il formulera des propositions à l'attention du gouvernement dans les domaines qui entrent dans sa compétence.

En revanche, le comité des établissements de crédit (CEC) dont la composition a été revue, devrait être consulté, dans sa configuration élargie qui englobe, outre les représentants des autorités monétaires, les représentants de la profession, sur toute question se rapportant à l'activité des établissements de crédit. Quand il devra donner son avis sur les différentes demandes d'agrément, sa composition se limitera aux représentants des autorités monétaires.

D'autre part, l'avis de la commission de discipline devrait être requis sur toutes les sanctions, à l'exclusion de celles à caractère pécuniaire, dont seraient passibles les établissements de crédit et organismes assimilés. Par ailleurs, tous les aspects intéressant la comptabilité des établissements de crédit devraient être soumis à l'avis du Conseil national de la comptabilité.

4. Renforcement du rôle des commissaires aux comptes

La Loi a unifié les fonctions d'audit externe et de commissariat aux comptes et redéfinit ces fonctions. Les établissements de crédit sont tenus de désigner deux commissaires aux comptes, après approbation de la Banque Centrale. Ainsi, la mission des commissaires aux comptes engloberait, outre le contrôle des comptes des banques conformément aux dispositions de la loi sur les sociétés anonymes, ce corps de métier doit s'assurer du respect par les banques des mesures comptables et prudentielles et de l'application du contrôle interne tel que défini par la circulaire de Bank Al Maghrib.

Par ailleurs, les attributions des commissaires aux comptes portent aussi, sur la vérification de la sincérité des informations à destination du public.

5. Mise en place d'un cadre approprié pour le traitement des difficultés des établissements de crédit

La Loi a mit en place une procédure spécifique de traitement des difficultés des établissements de crédit qui déroge aux procédures prévues par le code de commerce et qui permet à Bank Al-Maghrib de superviser l'opération de redressement des établissements dont la situation financière n'est pas irrémédiablement compromise ou de les mettre en liquidation, dans le cas contraire. En cas de difficulté financière, le gouverneur de Bank Al-Maghrib nomme un administrateur provisoire qui doit établir à son attention un rapport dans lequel il précise la nature, l'origine et l'importance des difficultés de l'établissement ainsi que les mesures susceptibles d'assurer son redressement, sa cession partielle ou totale ou sa liquidation.

6. Mise en place d'un cadre de coopération entre Bank Al-Maghrib et les autres autorités de contrôle prudentiel

Afin de permettre une plus grande harmonisation des lois financières et un meilleur contrôle consolidé des risques encourus, le nouveau dispositif prévoit l'institution d'une « Commission de Coordination des Organes de Supervision du Secteur Financier ». Cet organe vise le développement d'une étroite collaboration entre Bank Al-Maghrib et les autorités de tutelle de marché comme le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM), et la direction des assurances et de la prévoyance sociale.

7. Renforcement de la protection des intérêts de la clientèle des établissements de crédit

Les innovations prévues dans ce domaine par la Loi bancaire portent essentiellement sur :

- L'institution de l'obligation de signature d'une convention de compte précisant les conditions de fonctionnement et de clôture des comptes de la clientèle.

- Le plafond d'indemnisation des dépôts par le fonds de garantie, est fixé par voie de circulaire et ce, pour une plus grande souplesse.

- L'exigence de l'information du public en cas de fermeture ou de déménagement d'agences (minimum 2 mois) avec le droit de transfert ou de clôture, sans frais pour les clients.

- Possibilité pour les tiers intéressés d'accéder aux informations détenues par les services d'intérêt commun gérées par Bank Al –Maghrib tels que la centrale du risque et les incidents de paiement.

- Mise en place d'une procédure pour le traitement des comptes en déshérence : la Loi prévoit que ces fonds et valeurs soient versés, à l'expiration d'un délai de 10 ans, à la CDG qui les détiendra pour le compte de leurs titulaires ou ayants droit pour une période de 5 ans. Après ce délai, ces soldes seront transférés au trésor.

La réglementation bancaire constitue un texte structurant. Tout en renforçant les prérogatives de la Banque Centrale, elle permet au système bancaire national de répondre aux aspirations tendant à garantir la stabilité des prix et un contrôle prudentiel efficace.

II. Dispositifs de mise en œuvre de Bâle III au Maroc

Dans un environnement réglementaire en pleine mutation au plan international, le Maroc poursuit ses actions visant l'adaptation du cadre légal et réglementaire applicable aux établissements de crédit et sa convergence vers les meilleurs standards. Ainsi, pour préserver la stabilité financière, plusieurs réformes ont été réalisées, portant notamment sur l'amendement du statut de Bank Al-Maghrib et de la loi bancaire.

1.Réforme de la loi bancaire

La nouvelle loi bancaire n°103-12[109] a fait l'objet d'une nouvelle réforme, après celles de 1993 et 2006. Ce texte structurant, qui a tenu compte des enseignements tirés de la crise financière et de la nécessité de faire converger la législation marocaine vers le référentiel

[109] Loi n°103-12 relatives aux établissements de crédit et organismes assimilés, publié au Bulletin officiel N°6340 du 5 mars 2015, p. 978.

international, a défini le cadre légal pour l'exercice de la surveillance macro-prudentielle, tout en renforçant les mécanismes de résolution des crises mis à la disposition de Bank Al-Maghrib. Il a introduit également les fondements légaux visant à permettre l'émergence de nouveaux acteurs et services financiers, notamment dans le domaine de la finance participative.

1.1Nouveau dispositif de surveillance macro-prudentielle et renforcement du régime de résolution des crises

Avec la nouvelle loi bancaire, le Comité de Coordination et de Surveillance des Risques Systémiques (CCSRS), qui remplace la Commission de Coordination des Organes de Supervision du Secteur Financier (CCOSSF) a vu ses attributions et sa composition, élargies. Ce Comité a pour missions[110]:

- de coordonner les actions de ses membres en matière de supervision des établissements soumis à leurs contrôles ;
- de coordonner la surveillance des organismes qui contrôlent les entités constituant un conglomérat financier ;
- de déterminer les établissements financiers ayant une importance systémique et de coordonner la réglementation commune à ces établissements ;
- d'analyser la situation du secteur financier et d'évaluer les risques systémiques ;
- de veiller à la mise en œuvre de toutes mesures pour prévenir les risques systémiques et en atténuer les effets ;
- de coordonner les actions de résolution de crises, affectant les établissements soumis à leur contrôle et revêtant un risque systémique ;
- et de coordonner la coopération et l'échange d'informations avec les instances chargées de missions similaires à l'étranger.

Sur le plan du traitement des difficultés des établissements de crédit, la nouvelle loi confère à Bank Al-Maghrib le pouvoir, en cas d'urgence et lorsque des circonstances menaçant la stabilité du système bancaire l'exigent, d'exercer des mesures exceptionnelles et de décider directement de l'application d'une ou plusieurs mesures de résolution prévues par la loi[111].

[110] Article 108 de la loi précité.

[111] Article 115,126, 127 et 178 de la loi précité.

Les options et mécanismes juridiques de résolution ont été parallèlement étendus dans la nouvelle loi. Celle-ci confère, par ailleurs, un rôle en matière de résolution à la nouvelle société chargée de la gestion du fonds collectif de garantie des dépôts. En plus de contribuer au processus de résolution, en tant qu'administrateur provisoire, celle-ci peut prendre une participation dans le capital d'un établissement de crédit ou lui accorder des prêts[112].

1.2Introduction de nouveaux acteurs et services financiers

La loi consacre un chapitre dédié aux banques participatives, traitant des principes de base devant les gouverner, du périmètre de leurs activités et du cadre institutionnel qui leur est spécifique notamment la création d'une fonction chargée d'identifier et de prévenir les risques de non conformité de leurs opérations et activités aux avis conformes du Conseil Supérieur des Ouléma. Ces banques seront soumises aux mêmes procédures d'agrément et de supervision, moyennant les aménagements nécessaires pour se conformer aux standards en la matière[113].

Avec le développement des canaux de paiements électroniques et la diversification des acteurs sur le marché de ces paiements, la loi a créé le statut d'établissement de paiement pour les entités qui seraient habilitées, après agrément, à fournir des services de paiement[114].

Dans la perspective du développement de la place financière de Casablanca et pour combler le vide juridique concernant la fourniture des services d'investissement, la loi a défini les services qui peuvent être exercés soit par les banques, soit par des institutions spécialisées qui relèveraient du contrôle du Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM)[115].

De leur côté, les associations professionnelles seront renforcées par la création d'une troisième association à laquelle doivent adhérer les établissements de paiement y compris les sociétés intermédiaires en transfert de fonds[116].

[112] Article 114 de la loi précité.

[113] Article 54-61 de la loi précité.

[114] Article 11 de la loi précité.

[115] Article 7 et 8 de la loi précité.

[116] Article 32 de la loi précité.

1.3Elargissement du périmètre de la supervision bancaire

La nouvelle loi bancaire étend la compétence de Bank Al-Maghrib à l'agrément des associations de micro-crédit et des banques offshore, à l'élaboration de la réglementation comptable et prudentielle les régissant ainsi qu'au traitement de leurs difficultés, y compris le retrait d'agrément[117].

1.4Renforcement des règles relatives à la gouvernance bancaire

La loi a instauré l'obligation de doter les conseils d'administration des établissements de crédit de membres indépendants. Elle prévoit également des dispositions permettant à Bank Al-Maghrib de s'opposer à toute nomination d'une personne au sein des organes d'administration, de direction ou de gestion d'un établissement de crédit, si elle estime que les mandats exercés dans d'autres institutions peuvent entraver l'accomplissement normal de ses fonctions[118].

La loi consacre l'obligation de la mise en place des Comités d'audit chargés d'assurer l'évaluation des dispositifs du contrôle interne ainsi que des comités chargés du suivi du processus d'identification et de gestion des risques. Ces comités doivent être l'émanation du conseil d'administration ou du conseil de surveillance, le cas échéant, et comporter des administrateurs indépendants[119].

1.5Renforcement de la protection de la clientèle

Pour converger vers les meilleures pratiques, la gestion des deux fonds de garantie des dépôts prévus par la loi bancaire est confiée à une société gestionnaire au capital détenu par les banques et placée sous le contrôle de Bank Al-Maghrib[120].

Dans le but de faciliter davantage le règlement des litiges entre les établissements de crédit et leur clientèle et de renforcer la protection des intérêts de cette dernière, la loi confère à Bank Al-Maghrib des prérogatives renforcées et impose aux établissements de crédit de se doter

[117] Article 18 de la loi précité.

[118] Article 92 de la loi précité.

[119] Article 78 de la loi précité.

[120] Article 67, 68 et 69 de la loi précité.

d'un dispositif interne de traitement des réclamations formulées par leur clientèle. Elle exige également de ces établissements d'adhérer au dispositif de médiation bancaire[121].

La nouvelle loi prévoit, par ailleurs, des passerelles entre les autorités de la concurrence et Bank Al Maghrib et comporte également des dispositions visant l'harmonisation de ses prescriptions avec celle de la loi relative à la protection des données à caractère personnel[122].

2.Réforme de la loi portant statut de Bank Al-Maghrib

Les missions des banques centrales ont subi une transformation profonde suite aux enseignements tirés de la crise financière internationale de 2009, particulièrement, en matière de stabilité financière.

Eu égard à ces développements, et en vue de mettre cette loi au diapason des meilleurs standards internationaux, il est devenu nécessaire de procéder à une refonte de la loi portant statut de Bank Al-Maghrib.

Les grandes lignes du projet de loi portant statut de Bank Al-Maghrib n°04-15[123] peuvent être récapitulées comme suit :

2.1Le renforcement de l'indépendance de la Banque centrale

Le projet de loi prévoit d'attribuer à la banque centrale une autonomie totale en lui conférant le pouvoir de définir l'objectif de stabilité des prix, qui devient son objectif principal, et de conduire la politique monétaire en toute indépendance. De même, il propose une nouvelle disposition permettant la concertation régulière entre le ministre chargé des finances et le Wali en vue d'assurer la cohérence de la politique macro-prudentielle ainsi que celle de la politique monétaire avec les autres instruments de la politique macro-économique[124].

En contrepartie du renforcement de son indépendance, ledit projet prévoit l'introduction du contrôle parlementaire en permettant l'audition du Wali par les commissions permanentes

[121] Article 157 et 158 de la loi précité.

[122] Article 49 et 50 de la loi précité.

[123] Projet de loi n°04-15 portant statut de Bank Al Maghrib. Disponible sur le site internet : http : //www.sgg.ma. (Consulté de le 3 décembre 2015).

[124] Article 6 du projet de loi précité.

chargées des finances du parlement sur la politique monétaire et l'exercice des autres missions de la banque[125].

2.2L'élargissement des missions de la banque centrale au renforcement de la stabilité financière

Le projet de loi propose d'élargir les missions de Bank Al-Maghrib à la contribution à la prévention du risque systémique et au renforcement de la stabilité financière et d'adapter ses instruments d'intervention à cette mission[126].

Pour s'acquitter de cette nouvelle mission, ledit projet prévoit des dispositions permettant à la banque (i) d'être représentée au sein du comité de coordination et de surveillance des risques systémiques, créé par la nouvelle loi bancaire ; (ii) de proposer au Gouvernement toute mesure visant à maintenir la stabilité financière ; (iii) de prendre des participations dans des établissements de crédit dans un contexte de gestion des risques systémiques et de résolution des crises bancaires ; (iv) d'imposer aux établissements de crédit et aux gestionnaires des systèmes de paiement la mise en place de tout mécanisme de garantie permanent ou temporaire pour prévenir l'instabilité financière et (v) de prendre toutes autres mesures dans les circonstances exceptionnelles.

2.3La clarification des attributions de Bank Al-Maghrib en matière de politique du taux de change et l'assouplissement de la gestion des réserves de change

Compte tenu de l'interaction entre la politique monétaire et la politique de change et afin de se conformer avec les meilleures pratiques internationales, selon lesquelles la politique de change relève des attributions des ministères en charge des finances avec toutefois une consultation des banques centrales, le projet de loi précise que Bank Al-Maghrib met en œuvre la politique du taux de change dans le cadre du régime de change et des orientations fixées par le ministre chargé des finances, après avis de la banque. Dans ce cadre, Bank Al-Maghrib a été également autorisée à utiliser les réserves de change dans un objectif de défense ou de préservation de la valeur du dirham en cas de régime de change flexible.

Par ailleurs, et afin d'assouplir la gestion des réserves de change, le projet de loi prévoit des dispositions visant à habiliter la Banque à conclure des conventions avec ses contreparties sur la base des conventions cadres agréées par des associations professionnelles internationales et

[125] Article 43 du projet de loi précité.

[126] Article 10 du projet de loi précité.

de déléguer la gestion d'une partie des réserves de change à des mandataires dans des conditions fixées par la banque[127].

2.4Le renforcement de la bonne gouvernance de la banque centrale

Les principales nouveautés du projet de loi visant la consolidation de la bonne gouvernance de Bank Al-Maghrib concernent :

- l'indépendance institutionnelle et personnelle de la banque
- l'élargissement des prérogatives du conseil de la Banque
- L'élargissement des attributions du Wali
- L'institution de nouveaux organes d'administration et de direction de la banque

2.5Le contrôle de la banque et la répartition des bénéfices

Les principales nouveautés du projet de loi consistent à limiter la portée du contrôle du Commissaire du Gouvernement aux opérations financières et à subordonner la répartition du bénéfice net disponible, après les prélèvements nécessaires, à un accord entre la banque et l'autorité gouvernementale chargée des finances[128].

2.6L'instauration d'un nouveau cadre juridique régissant les systèmes et moyens de paiement

En l'absence d'un cadre juridique relatif aux systèmes et moyens de paiement, le projet de loi a consacré un nouveau chapitre à la supervision et la sécurisation des systèmes et moyens de paiement. Les principales nouveautés de ce projet de loi se présentent comme suit [129]:

- Doter la banque centrale des moyens nécessaires pour lui permettre d'exercer la fonction de supervision des systèmes de paiement, en l'habilitant à agréer la création de ces systèmes et en renforçant son pouvoir de contrôle et de sanction ;
- Instituer des dérogations notamment par rapport au code de commerce afin de garantir l'irrévocabilité des opérations de règlement et de livraison introduites dans les systèmes de paiement ;
- Préciser les modalités de surveillance et de sécurisation des moyens de paiement ;

[127] Article 11 et 12 du projet de loi précité.

[128] Article 46 du projet de loi précité.

[129] Chapitre IV du projet de loi précité.

– Créer un conseil national des systèmes de paiements qui aura pour mission de tracer les orientations stratégiques de ces systèmes et d'examiner les questions relatives à la falsification et à la contrefaçon des moyens de paiement.

III. Dispositifs prudentiels applicable aux établissements de crédits

Parmi les règles qui régissent les établissements de crédit, les normes prudentielles revêtent désormais une importance toute particulière. La stabilité du système bancaire est en effet aujourd'hui l'une des principales raisons d'être de la réglementation bancaire. Au cours des dernières années, Bank Al Maghrib a procédé à une importante rénovation du cadre réglementaire en adoptant les règles reconnues à l'échelle internationale.

En effet, le dispositif prudentiel a fait l'objet d'une refonte en vue de son harmonisation avec les nouvelles dispositions de la loi bancaire et de son alignement sur les standards internationaux.

1. Règle du capital minimum

Les établissements de crédit doivent justifier à leur bilan d'un capital intégralement libéré ou d'une dotation totalement versée, dont le montant doit être égal au moins à :

- 200 millions de dirhams pour les banques recevant des fonds du public ;
- 100 millions de dirhams pour les banques qui ne recueillent pas de fonds du public ;
- 50 millions de dirhams pour les sociétés de financement agréées en vue d'effectuer les opérations de crédit immobilier ou les opérations de crédit-bail ou les opération de crédit à la consommation ou les opérations de crédit autres que celles prévues ci-après[130];
- 40 millions de dirhams pour les sociétés agréées en vue d'effectuer les opérations de cautionnement autres que le cautionnement mutuel ;
- 30 millions de dirhams pour les sociétés agréées en vue d'effectuer les opérations d'affacturage ;

[130] Circulaire n°1/G/2011 du 14 avril 2011 modifiant et complétant la circulaire n°20/G/2006 du 30 novembre 2006 relative au capital minimum des établissements de crédit.

- 10 millions de dirhams pour les sociétés agréées en vue d'effectuer les opérations de mise à la disposition de la clientèle de tout moyen de paiement et leur gestion ;

- 1 million de dirhams pour les sociétés agréées en vue d'effectuer les opérations de cautionnement mutuel[131].

2. Fonds propres prudentiels

Les fonds propres sont constitués des fonds propres de catégorie 1 et des fonds propres de catégorie 2. Les fonds propres de catégorie 1 sont constitués des fonds propres de base et des fonds propres additionnels.

Par ailleurs, le total des fonds propres ne doit en aucun être inférieur au capital minimum exigé.

Les établissements sont tenus de respecter, sur base individuelle et/ou consolidée, après application des déductions et retraitements prudentiels les exigences minimales suivants :

- Le montant des fonds propres de base doit, à tout moment, être au moins égal à 5,5% des risques pondérés ;
- Le montant des fonds propres de catégorie 1 doit, à tout moment, être au moins égal à 6,5% des risques pondérés ;
- Le montant des fonds propres de catégories 1 et 2 doit, à tout moment, être au moins égal à 9,5% des risques pondérés[132].

Les instruments pouvant être inclus dans les fonds propres doivent répondre à des critères d'éligibilité propres à chaque catégorie. Parmi les changements introduits par cette nouvelle réglementation figure notamment le critère imposant que l'achat de l'instrument ne soit pas financé directement ou indirectement par l'établissement.

Les nouvelles règles entrent en vigueur le 1er janvier 2014, avec une mise en œuvre progressive de certaines dispositions prévues jusqu'en 2019[133].

[131] Circulaire n°20/G/2006 du 30 novembre 2006 relative au capital minimum des établissements de crédit.

[132] Circulaire n° 14/G/13 du 13 août 2013 relative aux fonds propres des établissements de crédit.

[133] Bank Al-Maghrib, Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, exercice 2013 ; p.94.

3. Coefficient minimum de solvabilité

Les établissements sont tenus de respecter, en permanence, sur base individuelle et /ou consolidée :

- Un coefficient minimum de solvabilité de 12%, défini comme étant un rapport entre d'une part, le total de leurs fonds propres et d'autre part, le total de leurs risques de crédit et de marché pondérés.
- Un coefficient minimum de 9%, défini comme étant un rapport entre d'une part le total de leurs fonds propres de base et d'autre part, le total de leur risque de crédit et de marché pondérés[134].

4. Coefficient maximum de division des risques

Les établissements sont tenus d'observer en permanence sur bases individuelle et consolidée, un rapport maximum de 20% entre d'une part, le total des risques pondérés encourus sur un même bénéficiaire et d'autre part, leur fonds propre. Toutefois Bank Al Maghrib peut exiger le respect d'un coefficient inférieur à ce seuil pour certains bénéficiaires pour l'ensemble des bénéficiaires d'un établissement.

Par ailleurs, les établissements sont tenus de communiquer à Bank Al Maghrib sur bases individuelle et consolidée, les risques bruts dont les montants par bénéficiaire, sont supérieurs ou égaux à 5% de leur fonds propres[135].

5. Règles de prises de participation

L'objectif visé par cette règle est d'éviter que les établissements de crédit ne prennent des risques excessifs dans des sociétés commerciales ou industrielles.

Ainsi et sans préjudice des règles applicables en matière de division des risques, les prises de participation ne peuvent à aucun moment excéder l'une des limites, ci-après, aussi bien sur base individuelle que consolidée :

- 60% des fonds propres de l'établissement de crédit, en ce qui concerne le montant total du portefeuille des titres de participation

[134] Circulaire n°7/G/12 du 19 avril 2012 modifiant la circulaire n° 25/G/2006 du 5 décembre 2006 relative au coefficient minimum de solvabilité des établissements de crédit.

[135] Circulaire n°8/G/12 du 19 avril 2012 relative au coefficient maximum de division des risques des établissements de crédit.

- 15% des fonds propres de l'établissement de crédit, en ce qui concerne chaque participation
- et 30% du capital social ou des droits de vote de la société émettrice, pour ce qui est de chaque participation.

Sont exclues de ces limites, les participations détenues dans les établissements à caractère financier et, sous certaines conditions, les holdings ayant pour objet de prendre des participations ou de gérer un portefeuille de valeurs mobilières.

Sont également exclues de ces limites, les participations détenues dans les entreprises faisant l'objet d'un programme d'assainissement ou de sauvetage agréé par l'établissement prêteur ou en contrepartie du règlement des créances en souffrance que les entreprises débitrices n'ont pu rembourser, à condition que la détention des titres n'excède pas le délai de quatre ans[136].

6. Positions de change

La position de change est définie comme étant la différence entre la somme des avoirs et la somme des engagements libellés dans une même devise.

Les banques sont tenues de maintenir leurs positions de change libellées dans une même devise et toutes devises confondues dans la limite respectivement de 10%[137] et 20% du total de leurs fonds propres nets.

Toute position dans une devise donnée, enregistrant une perte de change de plus de 3%, doit immédiatement être déclarée à Bank Al-Maghrib, qui précise à l'établissement bancaire concerné s'il y a lieu ou non de procéder à la liquidation d'une telle position[138].

7. Coefficient minimum de liquidité

Les banques sont tenus en permanence, sur base individuelle et consolidée un ratio de liquidité au moins égale à 100% entre d'une part le montant des actifs liquides de haute

[136] Circulaire n°29/G/2006 du 5 décembre 2006 relative aux conditions de prises de participations par les établissements de crédit dans des entreprises existantes ou en création.

[137] Circulaire n° 15/G/98 du 30/12/98 modifiant la circulaire n°9/G/96 du 29 mars 1996 relative aux positions de change des établissements bancaires.

[138] Circulaire n°9/G/96 du 29 mars 1996 relative aux positions de change des établissements bancaires

qualité qu'elles détiennent et d'autre part leurs sorties nettes de trésorerie, sur les 30 jours calendaires suivants, dans l'hypothèse d'un scénario de forte tension de liquidité[139].

L'entrée en vigueur de ce ratio, en remplacement du coefficient de liquidité en vigueur, a été prévue le 1er juillet 2015, après une période d'observation de 18 mois, au terme de laquelle des ajustements pourraient être apportés.

A cette date, le ratio minimum à respecter par les banques est fixé à 60%, augmenté progressivement de 10 points par an pour atteindre 100 % au 1er juillet 2019[140].

8. Dispositif du contrôle interne

Les établissements de crédit sont tenus de mettre en place un système de contrôle interne. Ce système doit être adapté au profil de risque, à l'importance systémique, à la taille et à la complexité de l'établissement ainsi qu'à la nature et au volume de ses activités.

L'organe d'administration définit le degré d'aversion aux risques de l'établissement, valide sa stratégie des risques, s'assure en permanence de l'adéquation de ses fonds propres internes et dispose d'informations complètes et pertinentes pour appréhender les risques tant de l'établissement que de ses filiales locales et étrangères.

Les quatre fonctions de contrôle : permanent, de conformité, de gestion et de contrôle des risques et d'audit interne, doivent être indépendantes des entités opérationnelles qu'elles contrôlent et dotées de moyens et de positionnements adéquats.

En matière d'audit interne les banques doivent informer sans délai les membres du comité d'audit de toute anomalie majeure identifiée, susceptible d'avoir un impact significatif sur l'établissement.

En matière de gestion des risques, les banques doivent mettre en place une stratégie globale et une cartographie des risques et doivent fixer les conditions d'utilisation des modèles internes pour une meilleure évaluation et maîtrise de ces approches.

[139] Circulaire n°15/G/13 du 13 août 2013 relative au ratio de liquidité des banques.

[140] Bank Al-Maghrib, Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, exercice 2013 ; p.95.

Par ailleurs, les établissements de crédit doivent disposer de systèmes d'information et de communication efficaces, fiables et adaptés, couvrant les activités significatives et les risques encourus[141].

9. Directive relative à la gouvernance

Les banques doivent mettre en place un système de gouvernance adapté au profil de risque des établissements et à leur importance systémique.

L'organe d'administration est responsable en dernier ressort de la solidité financière de l'établissement. Il définit ses orientations stratégiques y compris sa politique d'extension aussi bien au niveau local qu'international et assure la surveillance et la gestion de ses activités.

Les banques doivent mettre en place d'un comité des risques émanant de l'organe d'administration distinct du comité d'audit, tout en définissant son rôle et ses attributions.

Pour ce qui est de la rémunération au sein des établissements de crédit, ces derniers doivent se doter d'une politique de rémunération compatible avec leurs objectifs à long terme[142].

Conclusion du chapitre II :

L'intégration dans l'économie mondiale et les impératifs de restructuration tant de l'économie en général que du secteur bancaire en particulier, ne manquera pas de reconduire à une configuration de ce dernier.

Les premières opérations de rapprochement entre opérateurs bancaires de même que l'adoption des normes Bâle II au Maroc répond à la volonté du pays de restructurer et moderniser son système bancaire et ne sont que les marques de profonds changements.

La crise bancaire actuelle, qui se matérialise par un rationnement des prêts, notamment aux entreprises, et une contraction des marchés de crédit, vient renforcer et accélérer le processus d'application des normes de Bâle II au Maroc.

Par ailleurs il faut souligner que la mise en œuvre du cadre réglementaire bancaire ne sera pas neutre sur le système bancaire et sur les pratiques des banques.

Le chapitre suivant aura pour objet de présenter les enjeux liés à la mise en œuvre de la Bâle II et de présenter les contraintes liées à sa mise en application par les banques marocaines.

[141] Circulaire n° 4/W/2014 du 30 octobre 2014 relative au contrôle interne des établissements de crédit.

[142] Directive n°1/W/2014 du 30 octobre 2014 relative à la gouvernance au sein des établissements de crédit.

Chapitre III : Les enjeux et les contraintes de l'activité bancaire dans le cadre de Bâle II

Dans le cadre des exigences bâloises en matière de gestion des risques, les banques marocaines ont vu naître de nouveaux besoins pour mettre en place un nouveau système de gestion du risque de crédit suivant l'approche standard imposée par Bank Al Maghrib comme phase préliminaire, avant de passer aux méthodes les plus avancées.

Cependant, Bâle II ne sera pas neutre sur le système bancaire, Sa mise en place constitue un défi majeur pour les banques, car elle nécessite un ensemble d'actions. Les investissements à réaliser en matière de formation, de communication et de systèmes d'informations sont particulièrement importants.

Les fonds propres des banques sont coûteux et les exigences en la matière vont sans doute augmenter. Il faut donc réfléchir aux meilleures stratégies possibles afin d'optimiser leur emploi. Certains métiers devront être privilégiés, dans une approche plus maîtrisée du risque.

Une redéfinition des stratégies bancaires s'impose : les banques doivent se recentrer sur leur métier de base, le financement des agents économiques. Elles doivent viser avant toute chose la satisfaction des besoins de leurs clients. La situation exige aussi l'emploi optimisé des fonds propres, la gestion et la maîtrise des risques, l'organisation du contrôle.

Ce chapitre aura pour objet, de présenter l'état de la mise en œuvre de Bâle II au Maroc, d'exposer les contraintes liées à sa mise en application par les banques marocaines et de préciser l'impact de ces normes sur les métiers de la banque en générale et sur les financement des entreprises en particulier.

Section I : Etat de la mise en place de Bâle II et contraintes d'application

Pour la transposition de Bâle II, Bank Al-Maghrib a préconisé une démarche progressive. Ainsi, après l'implémentation de ce dispositif, dans son approche standard en 2007, un texte relatif aux modalités de couverture, par les fonds propres, des risques selon les approches avancées a été adopté en 2010.

Par ailleurs, il faut souligner que la mise en œuvre de Bâle II présente plusieurs contraintes d'ordre externe liées à l'environnement des affaires et d'ordre interne liées aux banques.

I. Etat de la mise en place des trois piliers de l'accord Bâle II

Dans ce paragraphe on avancera l'état de la mise en place des trois piliers de l'accord de BâleII par les banques marocaines.

1. Pilier I : Exigence minimale en fonds propres

La circulaire n°8/G/2010 relative aux exigences en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnel, selon les approches internes aux établissements de crédit, a fixé le cadre à observer pour que des établissements bancaires soient autorisés à appliquer ces approches.

D'autres établissements continueront à appliquer les dispositions de la circulaire n°26/G/2006 relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnel, selon les approches standards.

Par ailleurs, et pour accompagner les banques dans le processus de déploiement des approches avancées de Bâle II, Bank Al- Maghrib, après avoir édicté la circulaire y afférente en 2010, a mis à leur disposition une notice technique fixant les modalités pratiques de ces approches et permettant de faciliter leur préparation à l'étape d'homologation de leur modèle interne.

D'un autre côté, elle a communiqué aux banques la procédure devant être respectée dans le cadre de cette homologation. Cette procédure a pour objet d'harmoniser les informations à communiquer, dans ce cadre, par les banques et d'assurer le déroulement des missions d'homologation dans des conditions optimales[143].

En 2012, Bank Al-Maghrib a rehaussé les exigences en fonds propres en relevant le coefficient minimum de solvabilité à 12% et en instaurant un coefficient minimum de fonds propres de base de 9%[144].

1.1. Exigences en fonds propres relatives au risque de crédit

La circulaire n°8/G/2010 préconise deux approches pour déterminer les exigences en fonds propres pour la couverture du risque de crédit : l'approche dite « fondation » et l'approche « avancée ». Elle définit les segments des expositions, les modalités de calcul des risques

[143] Bank Al -Maghrib, Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, exercice 2011, p.15.

[144] Circulaire n°6/G/2012 modifiant la circulaire n° 8/G/2010 relative aux exigences en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnel, selon les approches internes aux établissements de crédit.

pondérés et des pertes, les règles d'atténuation des risques ainsi que les exigences minimales qualitatives et quantitatives.

Les établissements de crédit estiment, dans le cadre de l'approche dite « fondation », par leurs propres modèles, la probabilité de défaut des emprunteurs (PD). Les autres paramètres de risque, à savoir la perte en cas de défaut (LGD), l'exposition en cas de défaut et la maturité, sont fixés par Bank Al-Maghrib. Dans le cas de l'utilisation de la variante « avancée » de l'approche Notations Internes, ils devraient estimer, eux-mêmes, l'ensemble de ces paramètres.

Les établissements procèdent à une classification de leurs expositions en six groupes : souverains, établissements de crédit, entreprises, clientèle de détail, actions et autres actifs qui ne correspondent pas à des créances.

Pour ce qui est des entreprises, les critères de segmentation prudentiels ont été révisés pour tenir compte de l'évolution du tissu économique et converger, dans la mesure du possible, avec la définition nationale de la PME retenue par le Ministère du Commerce et de l'Industrie.

Les établissements sont tenus de calculer les pertes inattendues et les pertes attendues. Le montant des pertes inattendues correspond aux exigences en fonds propres qui résultent du calcul des actifs pondérés selon les formules prudentielles établies par Bank Al-Maghrib. Les pertes attendues estimées doivent être couvertes par des provisions éligibles.

Le calcul des risques de crédit pondérés peut tenir compte des techniques d'atténuation de ces risques. Les instruments éligibles à l'application de ces techniques sont constitués des sûretés réelles ainsi que des sûretés personnelles et dérivés de crédit, sous réserve des conditions fixées par Bank Al-Maghrib.

Les établissements sont tenus de respecter des exigences qualitatives et quantitatives notamment en termes de conception et de validation des outils de notation, de documentation, d'implication des organes d'Administration et de Direction dans ce processus et d'estimation des paramètres de risques.

1.2. Exigences en fonds propres relatives au risque de marché

Les modalités de calcul des exigences en fonds propres, au titre du risque de marché, ont été alignées sur l'approche de modèles internes préconisée par l'accord de Bâle II ainsi que sur

les nouvelles dispositions prévues dans le document publié par le Comité de Bâle en juin 2009.

L'approche de modèles internes mesure le risque de marché selon des méthodes mathématiques et statistiques de type «Value at Risk (VaR) » qui permettent d'estimer la perte potentielle maximale que peut subir un portefeuille, au cours d'une période de détention donnée, suite à la variation des prix de marché et en fonction d'un intervalle de confiance donné.

Suite à la crise financière internationale, le Comité de Bâle a renforcé le dispositif de mesure du risque de marché par la mise en place d'une VaR stressée qui a été retenue par la circulaire n°8/G/2010.

1.3. Exigences en fonds propres relatives au risque opérationnel

Le Comité de Bâle a proposé quatre approches pour le calcul des exigences en fonds propres au titre du risque opérationnel : l'approche indicateur de base, l'approche standard, l'approche standard alternative et l'approche par mesure avancée (AMA).

Les trois premières approches ont été déjà transposées par la circulaire n°26/G/2006. Pour ce qui est de l'approche AMA, les modalités de calcul des exigences en fonds propres y afférentes sont fixées par la circulaire n°8/G/2010.

Selon cette approche, le risque opérationnel est évalué suivant des méthodes quantitatives et/ou qualitatives.

Dans ce cadre, le calcul des exigences en fonds propres s'effectue à travers une approche quantitative dite, « approche de distribution des pertes » qui consiste à établir, pour chaque ligne de métier et chaque type d'événement, deux courbes de distribution des probabilités de pertes, l'une indiquant la fréquence et l'autre la sévérité. Ces deux courbes sont ensuite combinées pour donner lieu à une courbe agrégée à laquelle une VaR opérationnelle est affectée.

Au même titre que les risques de crédit et de marché, la circulaire requiert le respect d'un ensemble d'exigences qualitatives et quantitatives minimales par les établissements qui envisagent d'utiliser l'approche AMA.

2. Pilier II : La surveillance prudentielle

Pour la mise en œuvre du pilier II, dont le champ d'application est étendu à l'ensemble des banques, est déjà entamé d'une manière progressive depuis juin 2007.

En 2010, la banque centrale a publié la directive n°2/G/10 relative à la pratique des stress tests par les banques. Ces stress tests[145] doivent être établis sur la base d'un éventail de scénarii selon différents degrés de sévérité en fonction des caractéristiques des risques évalués.

Par ailleurs, pour assister les banques dans la mise en place des dispositions de la directive relative à la pratique des stress tests, Bank Al-Maghrib a établi une notice technique visant à expliciter certaines dispositions de cette directive (programme de stress tests, procédures requises, modalités de communication des résultats issus des stress tests, etc).

La notice technique a également défini pour les risques de crédit, de concentration, de liquidité, de marché et risque-pays, un canevas standardisé de stress tests de sensibilité et de stress tests à chocs multiples. Pour chaque type de risque, deux scénarii à choc ont été retenus, l'un modéré et l'autre extrême, calibrés à dire d'expert ainsi que sur la base des historiques des données disponibles[146].

Sur le plan opérationnel, et depuis 2012, les stress tests sont menés régulièrement par l'ensemble des banques. Ils font partie intégrante du dispositif de gouvernance des banques et de gestion des risques, et constituent désormais un outil incontournable pour l'appréciation de la situation prudentielle de chaque établissement.

Pour ce qui est de la périodicité des stress tests, ces derniers doivent au minimum être effectués semestriellement pour les risques de crédit, concentration et marché, trimestriellement pour le risque de taux d'intérêt et mensuellement pour le risque de liquidité.

Bank Al-Maghrib a entamé la refonte des dispositions de la circulaire sur le contrôle interne, elle a publié également la directive sur la gouvernance des établissements de crédit en vue de

[145] Les stress test **(**tests de résistance) sont des techniques destinées à évaluer à résistances d'institutions financières, considérées isolément ou dans leur ensemble, à un choc sur leurs activités. On distingue deux grandes classes de stress test. Les tests microprudentiels évaluent la résistance d'un portefeuille, d'une activité ou d'une institution de manière isolée. Les tests macroprudentiels évaluent la résistance d'un sous-ensemble large ou de l'ensemble du système financier, permettant de capturer l'impact des risques systémiques.

[146] Bank Al -Maghrib, Rapport annuel sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, exercice 2011, p.15.

son harmonisation avec les 29 principes du Comité de Bâle ainsi que les meilleures pratiques au niveau international.

3. Pilier III : Transparence et discipline de marché

S'agissant du pilier III, la directive n° DN44/G/2007 du 31 août 2007 relative à la publication par les établissements de crédit des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques définit les informations devant être publiées par les établissements de crédit. Ce texte comporte des informations tant qualitatives que quantitatives, portant sur la structure des fonds propres, les expositions aux différents risques, les procédures de gestion de ces risques et l'adéquation des fonds propres.

Ainsi, les établissements de crédit sont tenus de publier les éléments d'information portant sur le champ d'application du dispositif réglementaire relatif au coefficient de solvabilité, notamment :

- la raison sociale de la société mère du groupe auquel s'applique le dispositif réglementaire ;
- la présentation des filiales et des méthodes de leur consolidation ;
- une présentation des divergences entre les principes d'élaboration des comptes consolidés, selon qu'ils répondent à des exigences comptables ou à des exigences prudentielles ;
- les restrictions éventuelles sur les transferts des fonds ou des fonds propres réglementaires au sein du groupe ;
- le montant des insuffisances en fonds propres dans les filiales non incluses dans le périmètre de consolidation et qui sont déduites à des fins réglementaires ;
- la valeur comptable des participations dans les entreprises d'assurances et l'incidence de leur traitement prudentiel sur les fonds propres réglementaires[147].

Ils doivent également publier les éléments d'information relatifs au dispositif mis en place pour identifier, mesurer, gérer et surveiller les différents risques qu'ils encourent dans le cadre de leur activité, notamment :

[147] Article 3 de la directive n° DN 44/G/2007 du 31 août 2007 relative à la publication par les établissements de crédit des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques.

- une description des objectifs, politiques, stratégies et approches adoptées pour identifier, mesurer, gérer et surveiller les risques de crédit, de marché, opérationnels et de taux d'intérêt dans le portefeuille bancaire ;
- des informations indiquant le niveau d'exposition, les caractéristiques, la répartition et les exigences en fonds propres spécifiques à chacun des risques susvisés[148].

II. Les contraintes liées à la mise en place de Bâle II au Maroc

Bank Al Maghreb a pu identifier deux principales problématiques lors de la mise en œuvre de Bâle II. Une liée à l'environnement des affaires (externe) et l'autre liée aux banques (interne)[149].

1. Contraintes d'ordre externe

L'environnement des affaires au Maroc, est caractérisé par une faiblesse du nombre de notation externe des entreprises. Egalement, l'impact du risque pays sur les notations externes de celles-ci va les pénaliser. En effet, elles ne peuvent recevoir une pondération plus favorable que le risque souverain.

Cet impact pourrait être atténué avec les projets de changement des méthodologies de notation externe. En plus, le cadre légal ne permet pas d'appliquer l'ensemble des techniques d'atténuation du risque de crédit offerte par Bâle II, notamment le recours à la compensation des dépôts avec les crédits en cas de liquidation ou de redressement judiciaire.

D'autres problématiques liées à l'environnement des affaires peuvent être avancées :

- Lenteur dans l'exécution des sûretés
- L'amélioration de la qualité de l'information financière, notamment sur les PME, est nécessaire à la mise en œuvre de l'approche notation interne
- Le manque d'historique de données sur les risques ne permet pas d'adopter à court terme les approches avancées

[148] Article 6 de la directive n° DN44/G/2007 du 31 août 2007 relative à la publication par les établissements de crédit des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques.

[149] Union des banques maghrébines, 11ème conférences des présidents des banques du Maghreb : « les risques bancaires et les modalités d'application des règles de Bâle II : mise en œuvre de Bâle II au Maroc », Nouakchott ; 7 juin 2007.

- BAM a demandé aux banques la diffusion des données dans le cadre d'une centrale d'information clients (CIC). Le comité de Bâle encourage les banques à constituer des pools de données.

2. Contraintes d'ordre interne

La principale problématique liée aux banques, consiste à une mise à niveau complète des systèmes d'information des banques[150]. Cette problématique soulève les points suivants :

- La nécessité de mettre en place des systèmes d'engagement globaux qui prennent en compte d'une manière automatisée l'affectation, ligne par ligne, des sûretés, garanties et provisions aux risque de crédits ;
- L'intégration dans le système d'information de la nouvelle méthodologie du traitement des éléments de hors bilan ;
- La mise en œuvre de la segmentation sur la base consolidée, notamment pour le segment « client de détail » ;
- Le coût, estimé important, du suivi des exigences en fonds propres sur la base consolidée surtout pour les banques possédant des implémentations à l'étranger ;
- La mise en place, sur base consolidée, d'un dispositif de gestion et de suivi des risques de taux et de liquidité. Les états de reporting prudentiels soulèvent également un problème d'intégration des systèmes d'information avec les filiales du groupe ;
- La séparation entre le portefeuille bancaire et de négociation dans le cadre des exigences en fonds propres relatives aux risques de marché ;
- La ventilation de l'activité sur les huit lignes de métiers des risques opérationnels pour le besoin de l'approche standard ;
- La prise en compte simultanée dans le système d'information des exigences réglementaires de Bâle II et de celle relative aux IFRS ;
- Coût engendré par l'adoption obligée de l'approche standard préalablement à l'approche IRB.

[150] Bruno Simon : « Bank & Finance » Novembre 2007. pp. 95-99

Bank Al Maghreb a proposé une panoplie de solutions qui permet de surmonter ces problèmes cités ci-dessus[151]. On cite :

- Adopter la segmentation sur la base consolidée pour le segment « Corporate » et « PME » et sur la base individuelle pour le segment « clientèle de détail » ;
- Un déploiement progressif qui doit être basé notamment sur les critères de significativité des filiales et de l'importance des coûts engendrés, ainsi que l'existence d'un contrôle interne approprié au niveau de la filiale et d'une répartition équilibrée des fonds propres ;
- Des commissions techniques mixtes se penchent sur les problèmes d'ordre pratique soulevés par les banques ;
- l'analyse de ces interactions est intégrée dans le plan d'action de la cellule de Bâle II. Des réflexions sont menées en coordination avec la cellule IFRS et seront partagées avec la profession dans le cadre d'une commission mixte BAM/GPBM.

La mise en place par la banque d'un processus global d'évaluation des besoins internes en fonds propres pour la couverture de l'ensemble des risques, nécessite des vigilances importantes tant pour la banque que pour Bank Al Maghib qui devra évaluer le dit processus.

III. L'impact de Bâle II sur les métiers des banques

1. Les métiers de la banque

Le concept de métier est étroitement lié à la « ressource based view ». Les compétences clés constituent le cœur du ou des métiers de l'entreprise et toute stratégie de développement doit s'articuler nécessairement autour de ceux-ci.

Un métier peut se définir comme la capacité à gérer un système d'offre, c'est-à-dire un ensemble de tâches permettant de proposer à une clientèle définie un produit ou un service particulier. Ceci implique de posséder non seulement les compétences et les ressources nécessaires à la conduite des tâches retenues, mais également la capacité d'articuler des contributions d'origines variées[152].

[151] Bank Al Maghreb, Rapport de la Supervision Bancaire ; exercice 2007.

[152] Eric Lamarque : « Les activités clés des métiers bancaires : une analyse par la chaîne de valeur », Finance Contrôle Stratégie – Volume 2, N° 2, juin 1999 ; p.149.

La définition du métier repose donc sur une analyse interne de l'entreprise et sur les fondements de sa compétitivité.

Les banquiers se définissent, parfois, comme des gestionnaires de risques ou des distributeurs de produits financiers. Il s'agit là de formulations transversales par rapport aux formulations classiques en termes de produits/marchés. Elles sont fondées sur des fonctions essentielles à l'exercice des métiers de la banque.

Aujourd'hui, une banque peut exercer au moins huit métiers principaux [153]:

1. la banque de particuliers,
2. la banque d'entreprises,
3. les activités de marché,
4. la gestion d'actifs pour compte de tiers,
5. les activités de banque d'affaires,
6. la bancassurance,
7. les métiers de logistique (dont la gestion des moyens de paiement),
8. la gestion actif-passif de son propre bilan.

Toutefois certains de ces métiers se recoupent (ainsi en est-il des métiers 1, 4 et 6, 3, 4 et 8, 2 et 5 et 3 et 5 au moins). Sur cette base, il est possible d'opérer une partition des métiers bancaires à six niveaux au moins :

1. selon les clientèles (particuliers, entreprises ou risque souverain),
2. selon la zone d'activité géographique (nationale ou internationale),
3. selon l'intensité d'utilisation des fonds propres (du conseil au capital risque pour compte propre),
4. selon la récurrence des revenus (du M & A –fusions et acquisitions– à la gestion d'OPCVM),
5. selon la proximité avec la clientèle (du « back » au « front office »),

[153] Rapport réalisé sous l'égide du Comité consultatif du secteur financier par un Comité de pilotage présidé par : Olivier PASTRÉ Professeur à l'Université Paris VIII « Les enjeux économiques et sociaux de l'industrie bancaire » ; Mai 2006 ; p.46.

6. selon le degré d'intermédiation (du « compte propre » pur au « pour compte de tiers » parfait).

Dans ce contexte, il n'y a pas, à ce jour, de modèle de banque qui semble meilleur que les autres, le principe d'universalité, qui prévaut au Maroc, rendant possible toutes les combinaisons.

Concrètement, les acteurs se positionnent sur les segments de la chaîne de valeur sur lesquels ils sont les plus compétitifs (production ou distribution) et font appel aux autres établissements pour compléter leur offre.

2. L'influence de Bâle II sur les métiers bancaires

Bâle II aura incontestablement une influence sur les métiers de la banque et l'activité d'intermédiation. De là ressort des métiers dites « gagnants » et d'autres « perdants » de la réforme.

2.1 Les métiers « gagnants » de la réforme

2.1.1 La banque de détail

Le comité de Bâle a élaboré les principes qui régissent Bâle II en se référant au modèle financier anglo-saxon. Or ce modèle est traditionnellement favorable à l'endettement des ménages. C'est pourquoi le nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres aux risques fait bénéficier les opérations de la banque de détail d'un allégement des fonds propres, les rendant ainsi attrayantes pour les banques. Tel est le cas par exemple du crédit hypothécaire, pour lequel la baisse du coefficient de pondération de 50% à 35% dans l'approche standard correspond à une diminution de 30% des exigences. La réduction des exigences réglementaires est encore plus importante pour les banques qui adoptent les approches de notation interne, car elle dépasse -55% en moyenne[154]. Pour le crédit à la consommation, l'allégement du capital exigé sera aussi d'environ un tiers en moyenne.

Dorénavant, les créances sur immobilier pourront, quant à elles, être pondérées à 40% au lieu de 50% et les autres opérations de détail à 75% au lieu de 100%, sous réserve notamment que la contrepartie soit un particulier ou une petite entreprise, et cette exposition prenne la forme d'un crédit ou d'un ou d'une ligne de crédit renouvelable (dont carte de crédit et découvert), ainsi que les facilités et engagements envers les petites entreprises.

[154] Données issues des études d'impact réalisées par la BRI : QIS3 (« Quantitative Impact Study 3 »)

Les résultats de QIS 3 démontrent que les banques dont l'activité de détail est dominante verront leurs besoins en fonds propres réduits de prés de 20% alors que les banques qui n'ont pas d'activités de détail connaitront dans les cas extrêmes un accroissement de 80% de leurs besoins en fonds propres. Ces résultats montrent bien que les banques dont l'activité repose essentiellement sur les opérations de détail disposent d'un avantage concurrentiel sérieux qui devrait à n'en pas douter inciter les autres banques à développer leurs activités de détail.

2.1.2 Le financement corporate

Le portefeuille corporate (grandes entreprises) regroupe les concours aux entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions d'euro[155].

Pour les expositions émanant de crédits aux entreprises, Bâle II prévoit de remplacer l'actuelle pondération uniforme de 100%, par des pondérations évoluant entre 20% et 150% en fonction de la notation ou de l'absence de la contrepartie. En effet, selon la méthode standard révisée, ne devront bénéficier coefficients de pondérations plus faibles que les sociétés dont le rating est compris entre AAA et A-. Or de telles notations correspondent le plus souvent à des grands groupes. Le financement de ces groupes peut donc être considéré comme un métier « gagnant » de la réforme.

Les grands groupes industriels vont probablement sortir gagnants de la nouvelle approche.

La qualité de leur notation (interne ou externe) devrait leur permettre de bénéficier de pondérations inférieures à 100%. Ceci permettrait de maintenir les marges des crédits aux grandes entreprises à un faible niveau, sans trop pénaliser la rentabilité des banques.

La notation en interne avancée, qui devrait être choisie par l'essentiel des grands groupes bancaires, favorisera les grandes sociétés (corporate)[156].

En définitive, le financement corporate dans son ensemble ne saurait être considéré comme un métier gagnant de la réforme puisque seule une minorité de créances sera concernée par l'allégement des exigences des fonds propres au titre du risque de crédit.

---

[155] Valérie Golitin ,« Le financement des PME et la réforme de Bâle II » ; Secrétariat général de la Commission bancaire Service des Études bancaires ; Bulletin de la Banque de France N° 165 ; Septembre 2007 ; p.108.

[156] Cahiers de l'académie des Sciences et Techniques Comptables et Financières « Le financement des entreprises après Bâle II » ; février 2008 ; n°10 ; p.24.

2.1.3Le financement des PME

Le portefeuille PME correspond aux créances sur les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euro. Il est ensuite affecté soit au portefeuille relevant de la banque de détail (PME-retail), soit au portefeuille de crédit aux entreprises (PME-corporate) selon notamment que le montant du crédit alloué est inférieur ou supérieur à 1 million d'euro.

Au début du processus de consultation, des craintes se sont exprimées au sujet du traitement des crédits aux PME. En effet, les petites entreprises présentent a priori plus de risques que les plus grosses, et pourraient être affectées de coefficients de pondération supérieurs à 100%.

Diverses dispositions ont finalement été admises (aplatissement de la courbe de distribution des pertes) pour limiter les effets de l'estimation de leurs risques sur les coûts en fonds propres. Compte tenu de ces aménagements, les crédits aux PME vont finalement bénéficier en moyenne d'une baisse des exigences en fonds propres prudentiels de 15% (d'après les dernières études d'impact). De plus, les plus petites PME peuvent être assimilées à la clientèle de détail, ce qui diminue encore plus leur coefficient de pondération.

Cette diminution de l'appréciation du risque peut paraître étonnante car, dans la pratique, les marges appliquées à une PME sont, normalement, plus élevées que celles appliquées à une grande entreprise. En fait, le Comité de Bâle II a voulu tenir compte de manière indirecte de l'effet de la diversification. On considère en général que le risque d'une contrepartie est soumis à deux aléas [157]: un aléa *systématique* commun lié aux fluctuations de l'environnement et un aléa *idiosyncrasique* lié à la situation propre de la contrepartie.

Une petite unité (particulier, PME) est moins vulnérable au risque systématique, tout en ayant une probabilité de défaut plus élevée qu'une grande unité. La défaillance d'une petite unité a très peu d'impact sur l'environnement. Il est donc fondé d'exiger moins de capital pour cette catégorie de contreparties, d'autant que l'expérience d'un grand nombre d'opérations permet aux banques de mieux sélectionner la clientèle et donc de limiter les risques. De plus, les pertes moyennes sont supposées couvertes par les marges élevées des produits.

En définitive, au regard des aménagements de Bâle II et de la pratique bancaire, le financement des PME ne semble pas être le grand perdant que l'on craignait au début de processus de consultation.

[157] Jean Christiphe Rabut « Bâle II renouvelle les projets décisionnels des institutions financières », Edition 2006 ; PP. 51-68.

2.2 Les métiers « perdants » de la réforme

2.2.1Les crédits aux souverains

Dans le cadre de la réforme, les pondérations concernant les emprunteurs souverains varient de 0 à 150% suivant leur rating, contrairement à la règle binaire du ratio Cook de 0% pour les membres de l'OCDE et de 100% pour les autres. Cette nouvelle règle vise à pallier des lacunes du ratio Cook sur les traitements homogènes injustifiés des dettes souveraines, risque de pénalisées dans les prêts aux pays émergents ou aux collectivités locales. En effet, compte tenu du risque généré par ces contreparties, les banques devront immobiliser davantage des fonds propres. Il est ainsi vraisemblable que le financement des pays émergents devient rare, impliquant un recours accru aux marchés financiers. Ces craintes sont d'autant plus légitimes que cette tendance est déjà observable avant l'application effective de Bâle II [158].

2.2.2Les opérations interbancaires

Bâle II ne sera pas neutre sur le système bancaire, même si, globalement, le Comité de Bâle a pris soin de calibrer les nouvelles règles de telle sorte que celles-ci n'apparaissent pas comme un durcissement. D'une part, les opérations interbancaires consommeront un peu plus de fonds propres, car la pondération de 20% n'est maintenue que pour les banques très bien notées. D'autre part, par suite de la structure de leurs portefeuilles d'actifs, certaines banques vont voir leurs exigences en capital augmenter, et d'autres diminuer. Plus précisément, les banques qui ont un portefeuille plus axé sur les opérations hypothécaires, les crédits à la consommation, voire les petites PME, profiteront d'un allégement des exigences. A l'inverse, les banques très exposées sur les grandes entreprises ou plus engagées sur les concours aux pays en développement pourraient subir une dégradation de leur ratio.

2.2.3 La titrisation

Cette technique de réduction du risque de crédit qui consiste à transformer des créances représentatives de crédit bancaire, en titres négociables commercialisés auprès des différents agents économiques, permet aux banques de faire accompagner le transfert de propriété d'un transfert de risques. De ce fait, pour un établissement de crédit, cette technique présente l'avantage d'alléger le bilan et ainsi de réaliser une économie en fonds propres. Par

[158] Rapport du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, supervisory guidance on dealing with weak banks, mars 2006.

conséquent, elle constitue un important facteur de diversification des risques et sert donc à renforcer la stabilité financière.

Conscient de ces avantages, le comité a souhaité éviter que le ratio Mc Donough ne se fasse arbitrer par les banques comme l'a été son prédécesseur à l'aide des opérations de titrisation. En effet, dans le cadre de Bâle I, certaines de ces opérations ont permis aux banques d'éviter de détenir des fonds propres correspondant aux risques auxquelles elles étaient exposées. Il n'omet pas également le fait que la titrisation est intimement liée à la question du risque implicite, c'est-à-dire du risque qu'une banque à l'origine de la titrisation aille, notamment pour des raisons de réputation sur le marché, au-delà de ses obligations contractuelles. Cette situation est matérialisée lorsque la banque, en dépit d'une sortie indiscutable des actifs de sn bilan, accepte par exemple de procéder à des rachats ou des substitutions d'actifs améliorant la qualité du portefeuille initialement titrisé ou à des prêts complémentaires à la structure d'émission des titres adossés aux actifs titrisés ou bien des différés de commissions à percevoir. A noter qu'en cas d'abus, une exigence en fonds propre égale à celle portant sur le portefeuille avant titrisation sera imposé à la banque et celle-ci devra publier les obligations non contractuelles qu'elle a accepté de remplir.

C'est pourquoi Bâle II fixe des critères très stricts pour conditionner la prise en compte de cette technique de réduction du risque de crédit[159]. Or si les établissements cédants sont fortement incités à se faire des risques liés aux tranches de titrisation les plus subordonnées, c'est-à-dire qui comportent les risques les plus importants, certaines études ont montré qu'avec Bâle II une banque qui rachète directement le portefeuille sous-jacent, le surcroît peut même atteindre 75% de fonds propres supplémentaires pour le portefeuille noté en dessous de BB.

Ce traitement généralement plus sévère des actifs acquis dans le cadre de la titrisation par rapport à ceux détenus au bilan, pourrait nuire au développement du marché de la titrisation, alors même que le comité de Bâle s'est donné pour objectif de définir dans la neutralité un nouveau cadre pour ce profil de métier.

2.2.4La gestion d'actif et la conservation de titres

Certains métiers qui ne supportent aucun risque de crédit seront dorénavant soumis à une exigence de fonds propres au titre du risque opérationnel qui s'appliquera à l'ensemble des

[159] Dessis joel, « Gestion des risques et gestion actifs-passif des banques » ; Edition Dalloz, 1995, PP. 65 -71.

activités du secteur bancaire. Ainsi les bêtas liés à la gestion d'actifs et la conservation de titres ont respectivement été fixés à 12% et 15% dans l'approche standardisée. Dans ce dernier cas, l'attrait des banques pour ce métier va grandement être réduit. Les groupes bancaires ont d'ailleurs déjà commencé à rationnaliser cette ligne de métier en regroupant leur activité locale de conservation en une unité globale.

Section II : Le financement bancaire des entreprises et le risque de crédit

La distribution de crédits aux différents agents économiques est le créateur essentiel de bénéfices pour les établissements bancaires. En général plus le volume de crédits est important, meilleure est la rentabilité.

Toutefois, malgré que le crédit soit une source incontournable de rentabilité, il est aussi source de risques de perte totale ou partielle des créances encourues. Ce risque est d'autant plus sérieux que le volume de crédits est élevé et ceci influence défavorablement la rentabilité des établissements bancaires à travers notamment le provisionnement de créances douteuses.

Dans leur évaluation des risques liés aux crédits, les banques s'intéressent de plus en plus aux caractéristiques de l'emprunteur individuel. Dans ce sens, elles recourent à des «systèmes de notation» qui leur permettent d'identifier les niveaux de risque individuels caractérisant chacun de leurs prêts et de s'assurer une rémunération appropriée des risques qu'elles prennent. Les notations jouent, aujourd'hui, un rôle de plus en plus important dans la relation entre la banque et les entreprises.

Cette section aura pour objet de préciser l'importance du risque du crédit au sein des banques, et de voir l'incidence des systèmes de notation sur l'offre de crédit aux entreprises.

I. L'importance du risque du crédit

Le risque de crédit est le risque le plus ancien et encore, aujourd'hui, le principal risque pour une banque. Il est présent dans tous les contrats financiers et constitue la principale source de perte[160].

D'une façon générale, le risque de crédit est le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenu une créance ou un engagement de hors bilan[161].

[160] Mustapha Limami ; La gestion du risque de crédit bancaire selon les directives de Bâle II : un dosage entre performance et prudence ; Mémoire de Master en sciences de gestion ; FSJES Rabat ; 2009 ; p.12.

L'objectif ici est de définir d'une manière précise le risque de crédit et voir son évolution au niveau du système bancaire marocain, nous allons définir également le concept de la défaillance des entreprises et dresser la situation des entreprises défaillantes au Maroc, et pour terminer nous allons voir le comportement des banques dans l'allocation des crédits aux entreprises.

1. Le risque de crédit : définition et évolution

Le risque de crédit requiert une importance très importante au sein des banques. Cette importance est la suite logique de l'augmentation du risque concrétisé par l'augmentation des créances en souffrance.

Nous allons définir dans ce qui suit, la notion du risque crédit et retracer son évolution au niveau du système bancaire marocain.

1.1 Définition du risque de crédit.

Le risque de crédit ou de contrepartie ou encore risque de signature est le premier risque qu'une banque doit supporter. Il est étroitement corrélé à la qualité de la signature du débiteur qui renvoie à l'état actuel de l'entreprise et à son évolution prévisible à court ou moyen terme[162]. Il désigne le risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle l'établissement de crédit détient un engagement. Il recouvre en ce sens la possibilité de pertes dues à la défaillance d'un créancier cette perte peut être totale ou partielle.

Une banque est exposée au risque de contrepartie dans la mesure où elle détient des portefeuilles des créances sur divers agents économiques qui sont les particuliers et les entreprises mais aussi les établissements de crédit et l'Etat. Les engagements de hors bilan sont aussi à l'origine des risques de contrepartie, qu'ils s'agissent des engagements de financement ou de garantie ou des engagements sur des actifs financiers (opérations sur titres, sur devises et sur instruments dérivés).

Les facteurs de risque liés au risque de contrepartie et dont les variations pourrait influencer la valeur du portefeuille des créances et des engagements de la banque peuvent être : le taux

[161] Henri Calvet ; Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit ; Edition Economica ; 2002 ; p.96.

[162] Jean Christian Lointier Coll. ; L'entreprise et la banque : leur relation d'affaires en pratique ; Edition Economica ; 2006 ; p.237.

d'intérêt, le cours de change (pour les opérations à l'international), le prix d'un actif, ou la volatilité des sous jacent (concernant le risque de contrepartie sur les instruments dérivés).

1.2 L'évolution des créances en souffrance des banques marocaines

Le risque de crédit est le risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et qui correspond au risque de non remboursement des fonds prêtés.

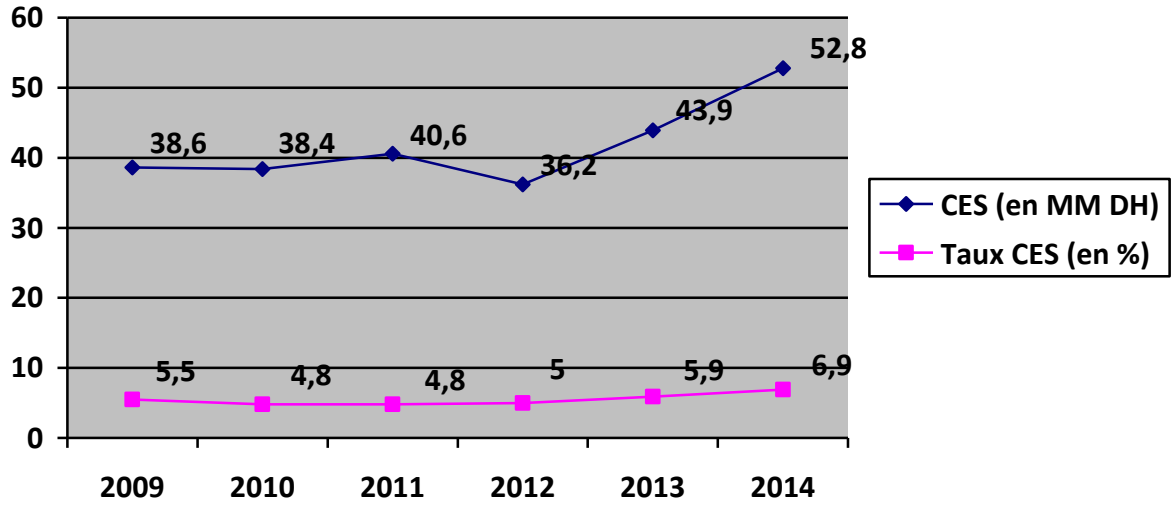
L'exposition de la banque au risque de crédit peut être évaluée par l'observation de certains ratios, qu'il sera utile de comparer avec les ratios moyens de la profession.

Il s'agit essentiellement du taux de créances en souffrance qui est égal au rapport entre les créances en souffrance et le total des créances brutes détenues par un établissement de crédit. Ce ratio ne doit généralement pas dépasser les 5%[163].

L'étude de ce ratio permet de tracer l'évolution des créances en souffrance par rapport au total des crédits distribués puisque l'analyse du seul montant brut des créances en souffrance ne renseigne pas sur l'ampleur du phénomène.

Le graphe suivant renseigne sur l'état du système bancaire marocain en matière de créances en souffrance pour la période 2009 et 2014.

Graphique 1: Evolution des créances en souffrance au niveau du système bancaire marocain



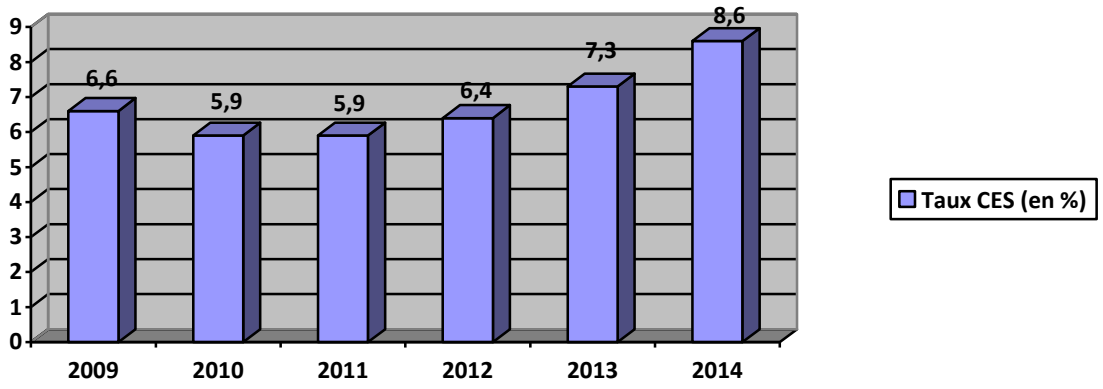
Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

[163] Sylvie de Coussergue ; Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie ; Edition Dunod ; Paris ; 2002 ; p. 110.

Il ressort de ce graphe que le niveau des créances en souffrance du système bancaire dans sa globalité est assez important, atteignant un encours de 52,8 milliards de dirhams en 2014, soit 6,9% du total des crédits distribués contre 5,5% en 2009. Cette évolution a concerné tant les particuliers que les entreprises notamment celles opérant dans les secteurs du tourisme, de la promotion immobilière et des matériaux de construction.

Le ralentissement de la croissance économique s'est traduit par une hausse des créances en souffrance détenues par les banques sur les entreprises. Ces créances ont augmenté, d'une année à l'autre. Ainsi le taux des créances en souffrance a passé de 6,6% à 8,6% entre 2009 et 2014.

Graphique 2: Evolution du taux des créances en souffrance sur les entreprises



Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

Les créances en souffrances sont considérées comme un facteur de vulnérabilité du système bancaire marocain. En effet, le système bancaire marocain souffre d'un taux élevé des créances en souffrance.

L'augmentation des créances en souffrance pourrait porter atteinte à la confiance qu'accordent les banques à leurs emprunteurs. Celle-ci pourrait ainsi développer une certaines aversion à octroyer du crédit, et donc provoquer une certaine réticence à le faire.

2. L'entreprise insolvable

Les entreprises sont souvent confrontées à des difficultés survenues suite à des crises internes ou externes. En effet, la conjoncture économique mondiale devient de plus en plus difficile ce qui affecte la rentabilité des entreprises, fragilise la solidité de leurs structures financières et affaiblit leurs positions face à la concurrence internationale. Cette situation alarmante se

confirme continuellement par le nombre croissant d'entreprises en défaillance ou encore en difficulté.

Nous allons définir dans un premier lieu le concept de la défaillance et dans un deuxième lieu nous allons voir la situation des entreprises défaillantes au maroc.

2.1 Définition de la défaillance de l'entreprise

Il n'est pas facile de trouver une définition universelle de la défaillance. En effet, plusieurs auteurs ont donné des définitions de la défaillance tout en se basant sur des critères différents.

Pour Prunier et Mourel (1996), l'entreprise en difficulté est celle dont la continuité de l'exploitation ou de l'activité est compromise, pour quelque cause que ce soit.

Daunigeau (1986) définit la notion d'entreprise en difficulté comme étant «celle qui est proche de la cessation des paiements compte tenu de l'importance de la perte d'exploitation, de l'encours à payer et de l'existence ou non de crédit bancaire ».

Selon Malecot (1989) «La défaillance intervient lorsque l'exploitation ne peut plus faire face à son passif exigible au moyen de son actif disponible ».

De manière générale, la défaillance est définit comme l'état d'une entreprise qui n'est pas en mesure de faire face à ses obligations vis-à-vis de ses débiteurs (Charreaux 1996).

Parmi les travaux économiques consacrés à ce sujet, deux significations principales du concept de la défaillance s'opposent : l'une est juridique, l'autre économique[164].

- Selon les tenants de la conception économique, la défaillance se définit comme un ensemble de situations d'échec pouvant faire, ou non, l'objet d'un traitement judiciaire comme le non remboursement d'une dette, le non paiement de dividendes, la détresse financière etc. Dans ce cadre, l'entreprise ne parvient pas à réaliser de manière continue ses objectifs économiques (maximisation de la valeur de l'entreprise pour les actionnaires), compte tenu de contraintes sociales et environnementales.
- Le second groupe de travaux considère la faillite d'un point de vue légal. L'échec est alors défini sur la base de sa conformité à un moment donnée avec les critères légaux retenus par les différents législateurs pour déterminer l'existence ou non d'une

[164] Regard sur les PME ; la défaillance des entreprises : étude sur données française entre 2000 et 2010 ; Edition OSEO ; Numéro° 21 ; septembre 2011 ; pp.29-32.

situation de faillite légale d'entreprise. Suivant cette acception juridico comptable sont considérées comme défaillantes les entreprises qui font l'objet d'une cessation décidée dans le cadre d'une procédure judiciaire. Cette dernière commence avec un dépôt de bilan et se termine par une liquidation ou des plans de continuation.

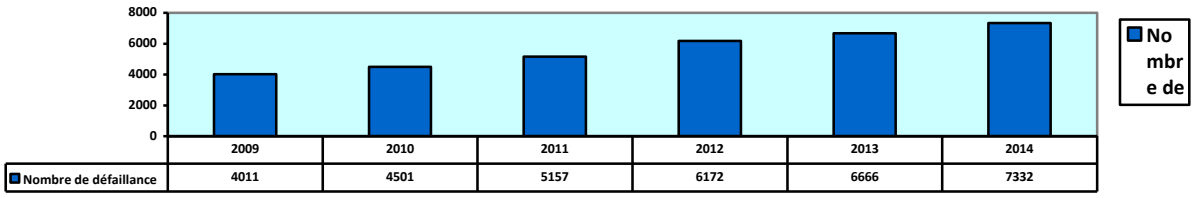
Toutes les définitions convergent que l'entreprise en difficulté est toute entreprise rencontrant des problèmes externes ou internes, conjoncturels ou structurels et touchant sa rentabilité, sa structure financière ou son potentiel de croissance, caractérisée par une situation financière tellement déséquilibrée qu'une cessation de paiement.

2.2L'évolution de la défaillance des entreprises marocaines

Les statistiques récentes en 2013 sont inquiétantes[165]. Au 1er semestre, plus de 1 990 entreprises marocaines ont été enregistrées comme défaillantes. Cette accélération du nombre de défaillances constatées depuis 2011 est aujourd'hui d'autant plus inquiétante que la tendance risque de se poursuivre en 2014. Cette même année verra une augmentation du nombre d'entreprises défaillantes de plus de 10%, contre 8% en 2013. Plus encore, ce dysfonctionnement devrait se ressentir lors de la création même des entreprises. Pour les experts, une piste de sortie de crise est aujourd'hui avancée pour le cas du Maroc, à savoir «l'ouverture de nouvelles options de financement pour les entreprises». Cette piste n'est pas nouvelle, au vu des différents efforts déployés ces dernières années pour pallier au manque de financement des PME nationales.

La conjoncture laisse en effet entendre, selon la même étude, une prudence affichée du secteur bancaire qui opère un net ralentissement de l'octroi de crédit aux entreprises. Face à cette réalité, de nombreuses structures entrepreneuriales sont donc contraintes d'annoncer leur défaillance, ne pouvant plus honorer leurs dettes.

Graphique 3: Evolution de la défaillance des entreprises marocaines



Source : INFORISK, EULER HERMES

[165] Selon l'enquête menée par le cabinet Euler- Hermes sur la défaillantes au Maroc en 2013

Certaines analyses notent la tendance qu'ont certaines entreprises à annoncer délibérément leur défaillance pour mieux relancer leur activité. Dans le cas du Maroc, la conjoncture est réellement difficile au regard du resserrement de marge. Crise des principaux partenaires économiques du pays, recul de l'investissement public, flambée des prix des matières premières, frilosité du secteur bancaire sont aujourd'hui autant d'éléments qui expliquent la difficulté de certaines entreprises à poursuivre leurs activités.

3. Le comportement des banques dans l'allocation des crédits aux entreprises

L'objectif essentiel d'une banque est la maximisation de ses profits. Le préalable à l'octroi d'un prêt sera donc l'évaluation à priori des coûts et des gains espérés du prêt, le résultat de cette évaluation sera contingent au taux d'intérêt choisi.

Pour être profitable, la banque doit éviter les problèmes de sélection contraire et d'aléa moral. Ces problèmes entraînés par l'existence d'asymétries d'informations permettent de comprendre le comportement des banques dans l'octroi du crédit, en particulier leurs stratégies de sélection (filtrage, screening) et de contrôle (supervision, monitoring)[166].

3.1La sélection des emprunteurs (screening)

En présence de sélection contraire, il est important d'identifier quels sont les emprunteurs qui ont le plus de chance de rembourser.

La banque doit donc collecter des informations sur les emprunteurs potentiels. Ces informations peuvent être d'ordre comptable à partir par exemple du bilan, des comptes de résultats et des ratios financiers construits à partir de ces états. La banque peut aussi s'intéresser à savoir la nature de l'activité de l'entreprise et l'environnement dans lequel elle évolue. La banque sera également attentive au montant des autres dettes déjà contractées par l'entreprise. En effet, une entreprise trop endettée, aura moins de chances de rembourser tous ses crédits. De même, quand l'entreprise dispose d'un montant important de fonds propres, cela constitue un bon indicateur pour la banque.

[166] Fatiha BOUHARRA, Risque, incertitude et financement des micro entreprises au Maroc : étude comparatiste avec les entreprises formelles du secteur manufacturier marocain ; Mémoire pour l'obtention du DESA ; université Hassan II ; Avril 2004 ; pp.16-17.

3.2La supervision des emprunteurs (monitoring)

Une fois le crédit accordé, l'entreprise peut s'engager dans des activités plus risquées que celles pour lesquelles le crédit a été contracté. Pour éviter cet aléa moral, la banque devra inscrire dans le contrat du prêt des clauses obligeant l'entreprise à ne pas s'engager dans des activités plus risquées. Dans ce cadre d'étude, plusieurs travaux sont réalisés par les caisses de garanties ou sociétés de capital risque. A signaler aussi que c'est une méthode qui est appliquée par les institutions de micro finance.

3.3 La diversification

La diversification est un des moyens les plus anciens de réduction des risques. Elle permet à la banque de se prémunir contre une perte trop lourde, pouvant conduire à une défaillance. En effet une banque à intérêt à répartir les risques entre un grand nombre de contreparties pour que la probabilité de perte soit faible. Puisque les risques de contreparties sont faiblement corrélé entre eux.

A l'inverse une concentration trop importante des risques sur un petit nombre de contreparties fragilise la gestion de la banque et met en danger sa pérennité en cas de défaillance de l'une des contreparties les plus importantes.

3.4 Les garanties

Par définition, « on entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire »[167]. Les garanties servent à anticiper et à anticiper un risque futur possible de non recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement ou au cour de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie se dégrade. Les garanties présentent un caractère optionnel. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Elles doivent faire l'objet d'un suivi régulier.

Les garanties permettent de diminuer l'exposition au risque, elles permettent également de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt.

[167] Lobez F. ; Banque et marché du crédit ; Edition PUF ; Paris ; 1997, p.5.

II. L'incidence de la notation sur l'offre de crédit aux entreprises

Dans ce paragraphe nous allons définir le concept de notation, de déterminer les différents éléments qui sont pris en considération pour noter les entreprises et de préciser l'impact de la notation sur la tarification des crédits bancaires.

1. Définition du concept

C'est une méthode d'analyse permettant de déterminer la solvabilité d'une entreprise et sa capacité à faire face à ses engagements financiers. Il synthétise en une note plusieurs indicateurs.

Il existe deux types de notations: les notations internes et les notations externes[168].

• ***Les notations externes*** sont publiées par les agences de notation[169]. Normalement, une notation externe ne se justifie que pour les sociétés relativement grandes qui émettent des obligations et d'autres titres sur les marchés des capitaux.

• ***Les notations internes*** sont munies par les banques à leurs preneurs de crédit. Pour attribuer des notations internes, les banques collectent des informations auprès de leurs clients. L'attribution des notations est fondée sur des données historiques.

La notation représente un profil express de l'emprunteur, résumant les informations qualitatives et quantitatives dont disposent les banques, qui sont comparées à des données sur des emprunteurs antérieurs et sur le remboursement de leurs prêts.

Les notations internes et les estimations de défauts et pertes doivent jouer un rôle essentiel dans l'approbation du crédit, la gestion des risques, l'allocation interne des fonds propres et la gouvernance d'entreprise des banques[170].

2. La notation bancaire des entreprises

Nous allons proposer dans ce paragraphe un modèle de notation interne des entreprises et déterminer les différents éléments qualitatifs et quantitatifs qui sont pris en considération pour noter les entreprises.

---

[168] Guide pratique du financement du crédit à l'intention des PME ; « Les entreprises face à la nouvelle culture de notation » ; la commission européenne ; 2007 ; p.11.

[169] Exemples: Standard & Poor's, Moody's, Fitch…

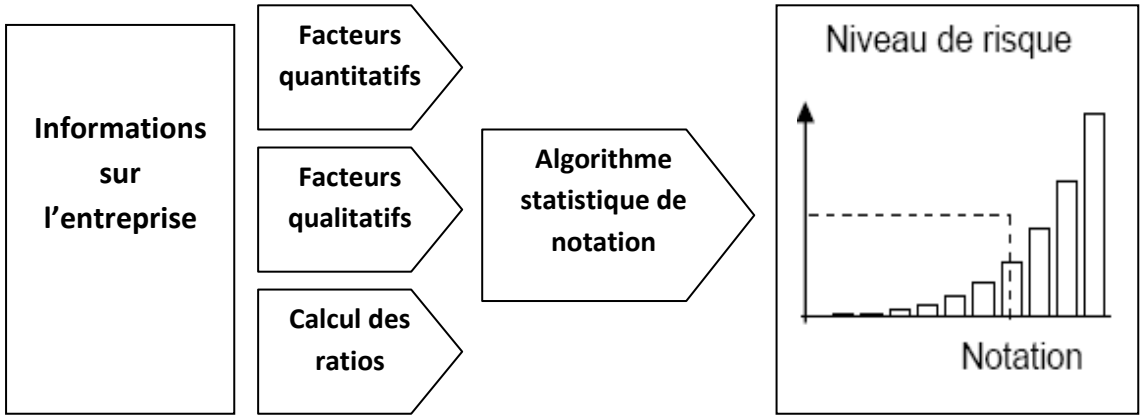
[170] Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », 2006, p.108.

2.1 Modèle de notation interne des entreprises

Au départ, les banques collectent des informations détaillées sur certaines caractéristiques de leurs entreprises. Elles procèdent ensuite à une comparaison entre des facteurs spécifiques déduits des données des emprunteurs, d'une part, et des données historiques sur les défaillances, d'autre part, en vue de déterminer dans combien de cas des emprunteurs présentant des caractéristiques similaires n'ont pas remboursé leurs crédits. Enfin, sur la base d'algorithmes statistiques, les banques attribuent les notations correspondantes aux nouveaux emprunteurs.

Les informations collectées par les banques portent à la fois sur les caractéristiques quantitatives et qualitatives des entreprises. Bien qu'une bonne partie de ces informations ait toujours été collectée, de nombreuses banques les analyseront de manière plus approfondie et plus systématique dans le nouvel environnement de la notation[171].

Graphique 4: Modèle de notation interne des entreprises



Source : Guide pratique du financement du crédit à l'intention des PME ; « Les entreprises face à la nouvelle culture de notation »; la commission européenne ; 2007 ; p.13.

2.2 L'analyse des facteurs quantitatifs, qualitatifs et des ratios des entreprises

Ce paragraphe fera l'objet d'une présentation des éléments qualitatifs et quantitatifs ainsi qu'aux différents ratios calculés par les banques et qui déterminent la note de chaque entreprise.

[171] Guide pratique du financement du crédit à l'intention des PME ; « Les entreprises face à la nouvelle culture de notation »; la commission européenne ; 2007 ; pp.12-13.

2.2.1 L'analyse quantitative

L'analyse quantitative des entreprises repose sur les éléments suivants:

– arrêté des comptes des trois dernières années;

– business plan pour les jeunes entreprises;

– budget à une année minimum;

– budget de trésorerie;

– plan d'investissement.

2.2.2 L'analyse qualitative

Des informations devront être réunies afin de renseigner la banque sur la capacité du management de gérer la société, par le biais des documents suivants:

– extrait du Registre du commerce;

– organigramme;

– CV des personnes responsables de l'entreprise;

– documents descriptifs de l'entreprise;

– documents descriptifs des produits/services;

– risques écologiques et juridiques.

2.2.3 L'analyse des ratios

- **Ratios de structure**

Les ratios de structure comprennent le ratio de liquidité et le ratio des fonds propres :

- ***Le ratio de liquidités*** II est souvent utilisé en vue de mesurer le potentiel de l'entreprise à faire face à ses dépenses imprévues ou à des retards de paiement importants de ses clients.

  Le niveau de ce ratio devrait se situer au minimum à 100%; toutefois, un taux de 125% serait plus apprécié.

- ***Le ratio des fonds propres*** mesure la capacité de l'entreprise à absorber les variations de son résultat par les fonds propres. En outre, le niveau des fonds propres permet également d'apprécier la politique de l'entreprise sur le taux d'affectation des bénéfices en faveur des actionnaires (politique de distribution du dividende).

Ce ratio devrait se situer dans une fourchette de 20 à 25% du total du bilan.

- **Ratio de trésorerie**

Le taux de couverture des charges d'intérêts met en évidence la capacité de la PME à générer suffisamment de profits pour faire face à sa charge d'intérêts nette.

L'EBIT[172] doit permettre de payer au minimum 2,5 x la charge d'intérêts. En dessous de ce seuil, la capacité de la société de rembourser le crédit sera jugée insuffisante.

- **L'analyse des résultats de l'entreprise**

Une analyse sera effectuée sur la base de l'évolution des résultats de l'entreprise.

Dès lors, si les résultats ont été affectés par un événement exceptionnel, une explication devra être fournie.

L'analyse de l'évolution de l'EBIT permettra à la banque de contrôler la capacité du management à vérifier la bonne marche des affaires.

- **Capacité d'endettement de l'entreprise**

La capacité d'endettement permet de calculer l'endettement qu'une PME est en mesure de supporter en relation avec son free cash-flow durable.

Afin de déterminer le free cash-flow durable, l'établissement procédera à une moyenne sur les trois dernières années au minimum. En fonction du risque que le management bancaire est d'accord de supporter, le free cash-flow devra permettre de rembourser l'endettement et de payer les intérêts sur une période de 5 à 12 ans. Cette différence provient du type d'opération et de la branche d'activité.

3. La notation interne et tarification bancaire

Nous allons présenter ici les éléments qui déterminent le coût du crédit et préciser l'effet de la notation sur la tarification des banques.

[172] L'analyse de l'évolution de l'EBIT permettra à la banque de contrôler la capacité du management à vérifier la bonne marche des affaires.

3.1 Les déterminants du coût du crédit bancaire

Les éléments-clés pour la détermination du taux d'intérêt d'un crédit sont : le coût du refinancement, le coût de gestion, la perte attendue (dépend de la classe de risque), et le coût du capital (perte inattendue).

3.1.1 Coût du refinancement

Il s'agit du prix par lequel la banque peut se refinancer pour une structure équivalente au crédit accordé sur le marché des capitaux. Il est clair que, à ce stade déjà, le taux d'intérêt final du client dépendra du rating de la banque sur le marché des capitaux.

3.1.2 Coût de gestion

Coût du traitement de la demande, de l'analyse, de l'octroi du monitoring et de l'administration des paiements. A ce niveau-là, la banque doit optimiser au maximum ses processus pour obtenir le prix de revient le plus bas afin de se distinguer de la concurrence.

3.1.3 Perte attendue

Il s'agit de la perte attendue sur la durée du crédit en fonction de la classe de risque. La perte attendue inclut la perte en capital, en intérêt, en frais ainsi que les coûts liés aux activités des contentieux. Le taux de perte en cas de défaut sera déterminé en fonction des garanties remises (cautionnements, cédules hypothécaires, police d'assurance-vie, etc.). La détermination de la classe de risque aura un impact significatif sur le taux proposé par l'établissement bancaire.

3.1.4 Coût du capital

Le coût du capital est basé sur les fonds propres de référence et sur le coût d'opportunité des fonds propres par le ROE minimal. Il dépend de la politique du management bancaire.

3.2 Les déterminants de la stratégie prix

La stratégie de prix est déterminée par la structure des coûts, la situation du marché, ainsi que par l'environnement politique.

La structure de coût dépend de l'accès aux marchés des capitaux, de l'efficacité opérationnelle des crédits, du coût du risque, de même que du coût des fonds propres.

En ce qui concerne la situation du marché, la stratégie de prix sera influencée par la stratégie des concurrents en termes de produits et de prix. La demande globale de crédit par les

différents segments de clients influencera le prix. De plus, le management déterminera les clients ciblés dans le cadre d'une diversification du portefeuille crédit.

L'environnement politique aura également une influence sur le choix des produits de crédit à offrir. En outre, le degré de liberté en termes de détermination de prix par segment de clients n'est pas forcément complet.

Le taux d'un crédit sera déterminé en fonction de l'attribution à la classe de risque.

Il est donc impératif que, lors d'une demande ou d'un renouvellement de crédit, le dossier soit préparé en vue d'obtenir la meilleure classe de risque.

3.3 Impact de la notation interne sur la tarification

Une entreprise bénéficiant par sa notation d'une forte pondération, permettra à sa banque, de mobiliser un montant de fonds propres bien inférieur au montant à mobiliser pour une entreprise mal cotée.

La réforme de Bâle II lie étroitement le niveau de fonds propres avec les risques réellement encourus par l'établissement prêteur.

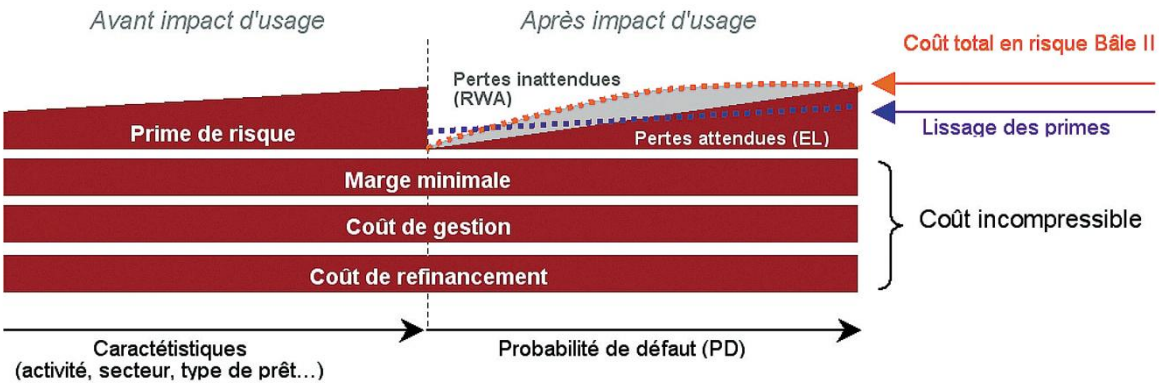
Partant de ce constat, on pourra voir apparaître une différenciation de taux entre l'entreprise bien notée et celle mal noté et par conséquent des taux individualisés[173].

Pour les activités *Corporate*, où la gestion individuelle du client est de mise, la tarification peut prendre en compte les exigences en fonds propres associées au client. Pour les activités Retail, un lissage des primes pourrait être adopté, afin d'éviter une perte de compétitivité sur les segments de marché risqués. Si beaucoup d'établissements disposent déjà de calculs de primes de risques sophistiqués, il sera néanmoins nécessaire de les mettre en cohérence avec les concepts bâlois, notamment ceux prévus au titre du Pilier II de la réforme (risque de concentration, risque de réputation…)[174].

[173] Article rédigé par Monsieur Michel Di Martino expert comptable, commissaire aux comptes et Juge au tribunal de commerce de Lons Le Saunier , « En savoir un peu plus sur Bâle II et l'impact de cet accord sur les entreprises » ; pp.4-5.

[174] La lettre SIA Conseil INSIGHT ; Risk management Bâle II : les impacts d'usage ; 3ème trimestre 2005 ; p.2.

Graphique 5: Impact d'usage de la notation interne sur la tarification



Source : La lettre SIA Conseil INSIGHT ; Risk management Bâle II : les impacts d'usage ; 3ème trimestre 2005 ; p.2.

La notation, calculée en interne, sert à calculer la prime de risque. Cette dernière est égale à l'écart entre le taux d'intérêt auquel une entreprise donnée peut s'endetter et le taux sans risque. Elle est calculée par la banque dans le cas d'un prêt bancaire et se reflète dans le prix de marché pour une dette obligataire. Elle sert à compenser la perte moyenne anticipée du prêteur sur cette créance[175].

Conclusion du chapitre III:

La mise en oeuvre de Bâle II est une contrainte pour les banques. Mais elle peut être également un outil majeur de différentiation concurrentielle lorsque le choix est fait des approches avancées.

Dans ce cas, les caractéristiques du projet le rendent complexe à appréhender pour des raisons organisationnelles et techniques.

L'objectif de Bâle II est d'améliorer la sécurité et la solidité du système financier en tenant davantage compte des risques véritablement encourus et en donnant plus de place aux méthodes internes de contrôle et de gestion des banques.

Cette nouvelle réglementation aura certainement des répercussions sur les relations banques-entreprises, plus particulièrement avec les petites et moyennes (PME). En effet, les banques qui utilisent les approches avancées pourront bénéficier en moyenne d'une diminution de

[175] Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, « Impact de Bâle II sur l'offre de crédit aux PME » ; Trésor-Eco N°13 ; Avril 2007 ; p.6.

leurs exigences en fonds propres. Dès lors, cette amélioration devrait sur un plan général avoir un effet positif sur le coût des crédits accordés par les banques aux entreprises.

Nous verrons dans le chapitre suivant les différentes formes de financement bancaires aux entreprises, les contraintes de leurs financements et les mesures d'accompagnements mis en place par les pouvoirs publics pour soutenir les entreprises.

Chapitre IV : Le financement bancaire des entreprises marocaines

Les entreprises marocaines se financent traditionnellement et en grande partie par des sources internes, dont les fonds propres de l'entrepreneur et les bénéfices non distribués.

Les crédits bancaires restent néanmoins la source de financement externe principale des entreprises. Ces financements pourraient prendre des formes variées allant des lignes de crédits à court terme aux prêts à long terme.

Plusieurs contraintes expliquent la réticence des banques à financer les entreprises. Des contraintes internes relatives à la structure financière des entreprises et à leur organisation interne. Et des contraintes externes liées à la nature et aux caractéristiques des banques marocaines.

Au Maroc si la libéralisation financière, entamée dès la moitié des années quatre-vingt, a permis de supprimer en grande partie les contraintes exogènes au fonctionnement du marché du crédit, force est de souligner que les contraintes endogènes dues aux asymétries informationnelles persistent encore.

Très dépendantes à l'égard du système bancaire, les entreprises marocaines ne cessent de solliciter davantage les établissements de crédit au moment même où certains d'entre eux souhaitaient limiter leurs engagements dans un souci de gestion prudente de leurs risques dans un contexte d'ouverture sur l'extérieur[176].

Ce chapitre aura pour objet de présenter les différentes formes de financement bancaire, de préciser les contraintes d'accès des entreprises marocaines au financement bancaire et d'exposer les différents moyens de financements mis en place par le système bancaire et les pouvoirs publics pour promouvoir l'investissement et la création d'entreprises.

Section I : Le système bancaire principale source de financement des entreprises

La banque constitue la première source de financement externe des entreprises. Cette situation s'explique par plusieurs facteurs. Le recours direct au marché des capitaux implique des coûts

[176] Echatibi Mbarek : « Financement bancaire des PME au Maroc» ; Thèse ; FSJES Rabat ; 2010 ; p.151.

de transaction fixes et variables constituant une barrière à l'entrée pour les entreprises. En outre, l'emprunt est plus avantageux d'un point de vue fiscal que l'ouverture au capital[177].

L'asymétrie se retrouve à un moindre degré dans les relations de l'entreprise avec le banquier. Celui-ci peut cependant compenser le manque d'information par une connaissance personnelle du dirigeant et par des garanties qui réduisent son risque. L'endettement semble être un instrument financier plus flexible et moins contraignant que les autres types de financement, particulièrement si l'entreprise a déjà atteint son stade de maturité, car le prêteur disposera alors d'une information plus complète.

Après une présentation du système bancaire marocain, nous allons voir les différentes formes de crédit bancaire notamment les financements domestiques et ceux liées aux opérations internationales dédiés à l'entreprise.

I. Présentation du système bancaire marocain

Le Maroc dispose actuellement d'un système financier le plus structuré de la rive sud de la méditerranée et certainement le plus performant, qui affiche des taux de rentabilité réels très attrayants, les meilleurs après ceux observés en Afrique du Sud. Cependant, rares sont les institutions ou entreprises financières qui peuvent se prévaloir d'une taille susceptible de concurrencer les plus grandes banques d'Afrique du Sud ou même d'Egypte. La recherche de la taille critique passe par un mouvement de concentration et pose la question des modalités et des formes de ladite concentration.

La rentabilité du secteur bancaire, malgré la diminution continue de la marge d'intermédiation de crédit, est encore appréciable. Atout le plus important du système bancaire marocain, le coût des ressources qui n'est pas appelé à connaître la même évolution que celle des pays européens puisque la marge de progression des dépôts à vue, qui n'exigent qu'une faible rémunération ou même aucune rémunération, est très importante. Le coût des ressources a de très fortes chances de rester relativement bas pendant encore de nombreuses années[178].

[177] Frank Janssen & Robert Wtterwulghe : «L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME : Etat de la question »; Centre Européen de la PME, Institut d'Administration et de Gestion Université Catholique de Louvain ; Octobre 1998.

[178] Rapport préparé par Mr Khalid Hammes Vice Doyen à l'Université Mohamed V pour le compte du Haut Commissariat au Plan, Prospective « MAROC 2030 » : Le système financier Marocain ; Mai 2006.

Ce paragraphe aura pour objet de présenter la structure du système bancaire marocain et d'analyser l'évolution de l'activité et des résultats des banques.

1. La structure du système bancaire marocain

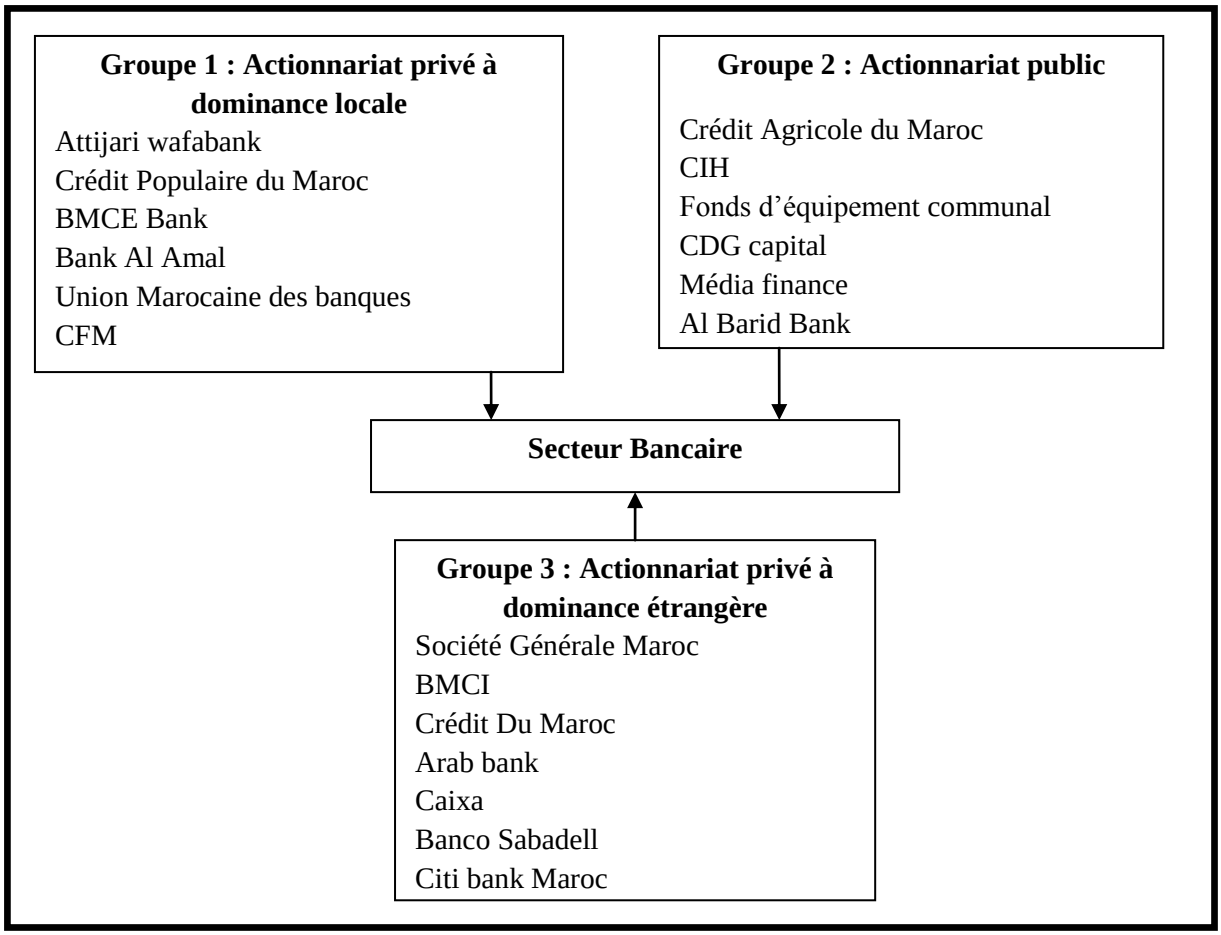
Le secteur bancaire marocain a connu plusieurs mouvements de concentrations, d'alliances, d'ouverture du capital et de croissance externe et interne. C'est ainsi que le nombre de banques est passé de 62 sous le protectorat, à 21 en 2000, puis à 16 en 2005, pour arriver aujourd'hui à un total de 19 banques disposant de l'agrément de Banque Al-Maghrib[179].

1.1 Structure et actionnariat des banques marocaines

Le secteur bancaire marocain se compose de 19 banques, dont 7 sont détenues par des banques étrangères et 6 détenues par l'Etat. Ces deux dernières années ont été caractérisées par le renforcement de la présence internationale à travers l'obtention par deux banques espagnoles, à savoir Banco Sabadell et la Caixa, de licences bancaires afin d'exercer sur le territoire, ainsi que l'obtention en 2008 par Al Barid Bank d'un agrément bancaire.

Les 19 banques peuvent être réparties en trois groupes bancaires compte tenu de la structure actionnariat :

[179] Rapport du Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013 ; p.12.



Les trois groupes composant le secteur bancaire marocain se distinguent clairement de par la taille du réseau ainsi que de l'encours des dépôts et des crédits à la clientèle :

- Le Groupe 1 Actionnariat privé : Constitué d'un réseau bancaire de 4299 agences avec des parts de marché de 68,1% en dépôts et 60,4% en crédits.
- Le Groupe 2 Actionnariat public: Formé principalement d'anciennes banques publiques restructurées, est composé d'un réseau bancaire de 431 agences et des parts de marché ressources et emplois respectivement de 11,3% et 15,9% ;
- Le groupe 3 Actionnariat étranger : les banques à capitaux étrangers disposent d'un réseau de 760 agences et s'accaparent de 20,6% dépôts et 23,7% des crédits[180].

Il y a lieu de souligner que les banques françaises sont fortement présentes au Maroc à travers trois filiales locales, bénéficient de la restructuration et de la modernisation du secteur :

[180]Attijari Intermédiation, Le secteur bancaire au Maroc : un modèle de développement réussi ; Etude publiée en 2009, p : 41.

- BNP Paribas détient 65,5% du capital de la Banque Marocaine pour le commerce et l'industrie (BMCI) ;
- La société Générale participe à hauteur de 56,94% au capital de la Société Générale du Maroc (SGMA) ;
- Le Groupe Crédit Agricole contrôle 78,7% du Crédit du Maroc.

1.2La concentration de l'activité des banques

Le niveau de concentration bancaire est appréhendé à travers la part des premières banques au niveau du total du bilan, dépôts et crédits, mais également selon l'Indice Herfindahl-Hirschman[181] (IHH) et le statut de l'actionnariat.

La structure du marché bancaire continue à être caractérisée par une concentration relativement élevée, mais qui demeure comparable avec celle des pays similaires.

Le secteur bancaire marocain correspond à un oligopole avec frange compétitive, avec Attijariwafa bank et la Banque Populaire du Maroc qui se relaient la place de leader.

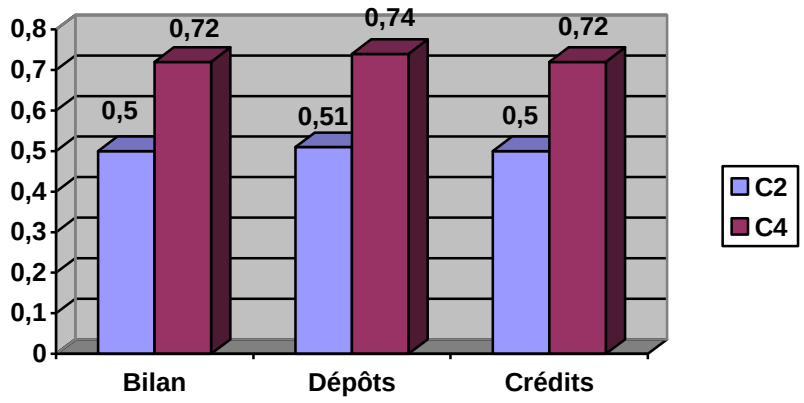
La BMCE, et dans une moindre mesure la SGMA, représentent les principaux challengers, alors que les autres banques représentent moins de 30% des parts de marché.

Il y a lieu de souligner que l'arrivée d'Al Barid Bank en 2009 sur le marché stimule la concurrence. En effet, Al Barid Bank représente le quatrième opérateur du secteur bancaire marocain en nombre de GAB et se positionne à la troisième place en nombre de porteurs de cartes monétiques. Son développement devrait permettre, entres autres, d'améliorer l'accès au financement bancaire à des personnes à bas revenus, en particulier dans le milieu rural[182].

[181] Cet indicateur, qui additionne les puissances carrées des parts de marché des banques, se situe dans une fourchette de 0 à 1. Un indice inférieur à 0,1 témoigne d'un marché peu concentré, d'un marché modérément concentré, s'il est compris entre 0,1 et 0,18 et d'un marché fortement concentré, pour une valeur supérieure à 0,18.

[182] Rapport du Conseil Economique et sociale sur le projet de loi n°103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, n°08/2014, p.16.

Graphique 6: Concentration de l'activité des banques



Source : Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013 ; p.37.

La part des deux premières banques est plus élevée en matière de dépôts (0,51) qu'en matière de bilan (0,5), et de crédits (0,5).

Les quatre premières banques couvrent 74% des dépôts, 72% du total bilan, 72% des crédits.

La concentration du marché bancaire a connu une légère baisse par rapport aux années précédentes (sauf pour les crédits), et reste plus élevée pour les dépôts et les crédits (0,17).

Tableau 9: Indices de concentration IHH

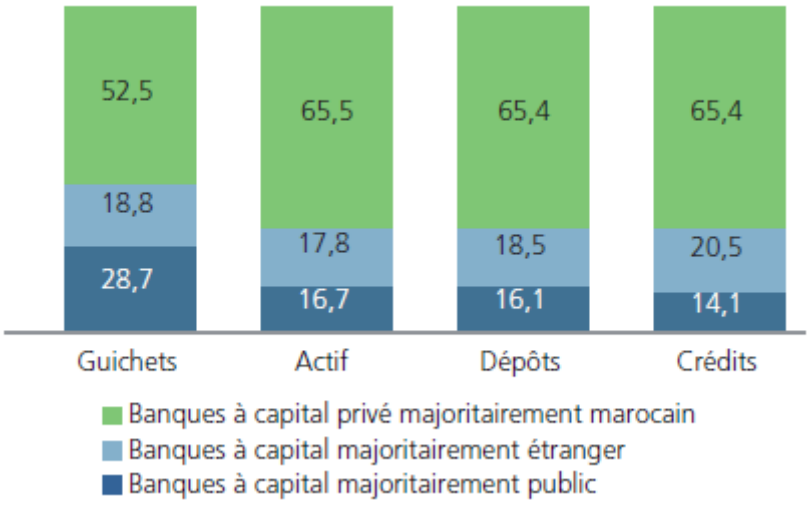
Indice IHH	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total Bilan	0,170	0,172	0,168	0,172	0,175	0,172	0,165
Dépôts	0,183	0,185	0,182	0,185	0,184	0,182	0,172
Crédits	0,145	0,150	0,152	0,156	0,160	0,163	0,168

Source : Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013 ; p.37.

La concentration du marché bancaire a connu une légère baisse par rapport aux années précédentes (sauf pour les crédits), et reste plus élevée pour les dépôts et les crédits (0,17), comparativement au bilan (0,16).

La concentration peut également être considérée selon le statut de l'actionnariat, comme le montre le graphique ci-dessous :

Graphique 7: Concentration bancaire en fonction du statut de l'actionnariat



Source : Rapport annuel de Bank Al Maghrib ; Exercice 2014 ; p. 22.

Les banques marocaines, ont détenu, en 2014, 52,5% des guichets bancaires (contre 18,8% pour les banques étrangères et 28,7% pour les établissements bancaires publics), ont concentré 65,5% du total du bilan (contre 17,8% pour les banques étrangères et 16,7% pour les banques publiques), ont collecté 65,4% des dépôts (contre 18,5% pour les filiales des banques étrangères et 16,1% pour les institutions bancaires publiques)et ont concentré 65,4% des crédits distribués (contre 20,5% pour les banques étrangères et 14,1% pour les banques publiques).

2. Activités et résultats des banques marocaines

Le secteur bancaire marocain tirant bénéfice de la diversification de ses activités et d'une détente des conditions monétaires, dégage dans l'ensemble, de bonnes performances, et ce, malgré les conjonctures économiques difficiles.

Ce paragraphe aura pour objet de présenter l'évolution des dépôts et des crédits qui constituent l'essentiel de l'activité bancaire et d'analyser les indicateurs de rentabilité et des résultats des banques à travers l'évolution des principaux soldes intermédiaires de gestion.

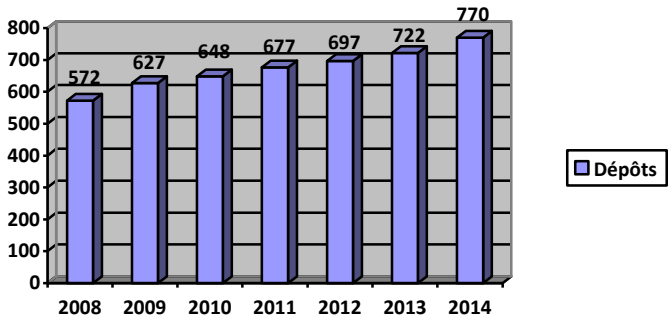
2.1 L'activité des banques

La structure globale des banques marocaines se caractérise par la prépondérance des dépôts à la clientèle alors que les emplois s'avèrent dominé par les crédits à court terme.

2.1.1 Les dépôts

Les banques jouent un rôle très important dans la formation de l'épargne. En effet les banques marocaines ont fourni d'important efforts pour mobiliser l'épargne national ce qui a permis une croissance régulière des dépôts, passant de 572 milliards de dirhams en 2008 à 770 milliards de dirhams en 2014, Ils ont enregistré un taux de progression de 6,6%, en 2014, 3,7% en 2013 et 3,6% en moyenne au cours de la période allant de 2008 à 2012.

Graphique 8: Evolution des dépôts entre 2008 et 2014

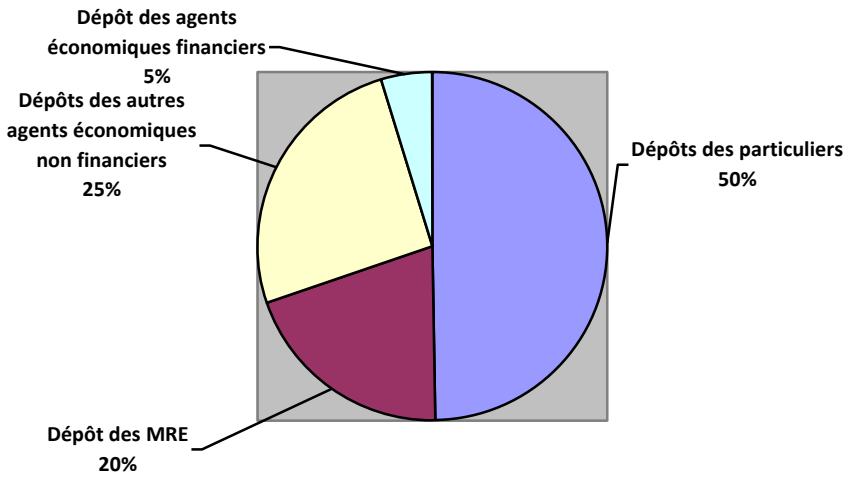


Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

La structure des dépôts est restée globalement stable en 2014. Près de 58% sont à vue, 16,9% sont des comptes d'épargne et 22,2% sont à terme.

Les banques considèrent les dépôts à vue comme une ressource permanente permettant le financement d'actifs à taux fixe. L'expérience montre que ces dépôts, bien que considérés à court terme par la clientèle, constituent globalement des fonds extrêmement stable pour le secteur bancaire.

Graphique 9: Structure des dépôts par catégorie d'agent économique



Source : Rapport annuel de Bank Al Maghrib ; exercice 2014 ; p.40.

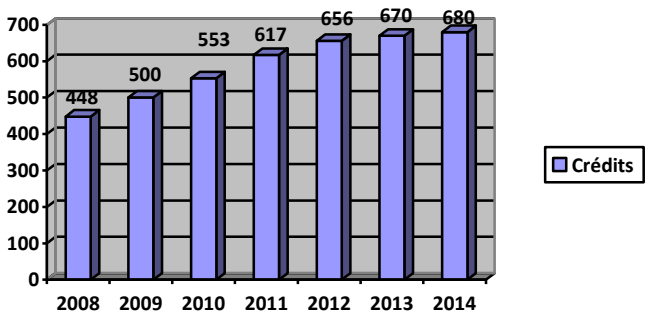
Analysée par catégorie d'agent économique, la structure des dépôts demeure dominée, en 2014, par les dépôts des particuliers, qui ont représenté 50% des dépôts émanent de la clientèle, suivis de ceux des autres agents économiques ayant totalisé 25%. Quant aux dépôts des MRE et des institutions financières, ils ont représenté, respectivement, 20% et 5% du total des dépôts collectés.

2.1.2 Les crédits

Les crédits distribués par les banques marocaines ne constituent qu'une faible partie de l'épargne qui lui est confié. Deux facteurs sont de nature à limiter le potentiel d'expansion des crédits : la nature de cette épargne, composée en grande partie de dépôts à vue, et l'adaptation des banques aux nouvelles règles prudentielles.

Les crédits distribués par les banques sont passés de 448 milliards de dirhams en 2008 à 680 milliards de dirhams en 2014, soit une progression de 34,11% entre les deux périodes.

Graphique 10: Evolution des crédits entre 2008 et 2014



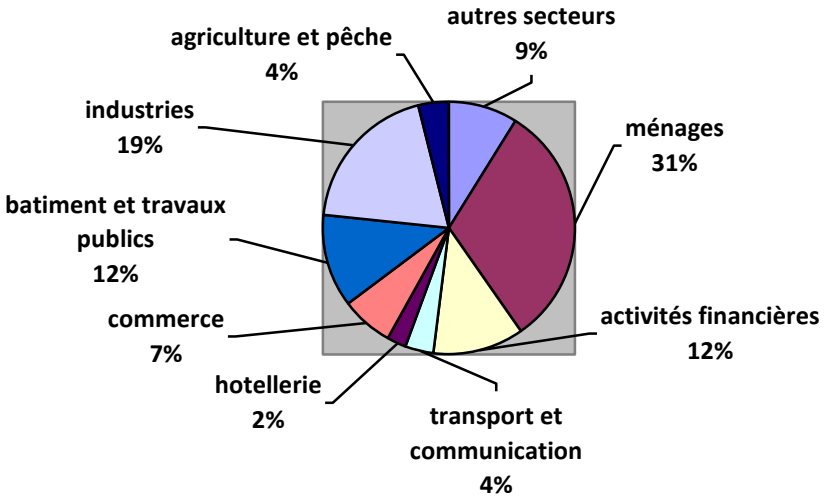
Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

En 2014, la part des crédits à court terme s'est fixé à 34,9%, quant aux crédits à moyen et long terme représentent respectivement 26,4% et 31,8% des crédits distribués.

La structure par terme des crédits bancaires demeure largement en faveur du court terme. Le financement à court terme de l'économie est synonyme d'une faible prise de risque de la part des banques.

La répartition sectorielle des crédits bancaires a dégagé un portefeuille assez diversifié comme le montre le graphique suivant :

Graphique 11: Répartition sectorielle des crédits bancaires



Source : Bank Al Maghrib, Rapport annuel sur la supervision bancaire; exercice 2014 ; p.31.

La répartition sectorielle des crédits accordés par le secteur bancaire fait apparaitre la place importante qu'occupent les ménages dans le portefeuille clients des banques, puisqu'ils figurent à la tête des bénéficiaires des concours bancaires avec 31,4% des crédits distribués.

Ces dernières années la hausse des crédits a bénéficié essentiellement aux ménages et aux secteurs de l'industrie et du commerce. Les financements destinés au secteur du BTP ont, quant à eux, poursuivi leur trend baissier, impactés par le recul des prêts aux promoteurs immobiliers.

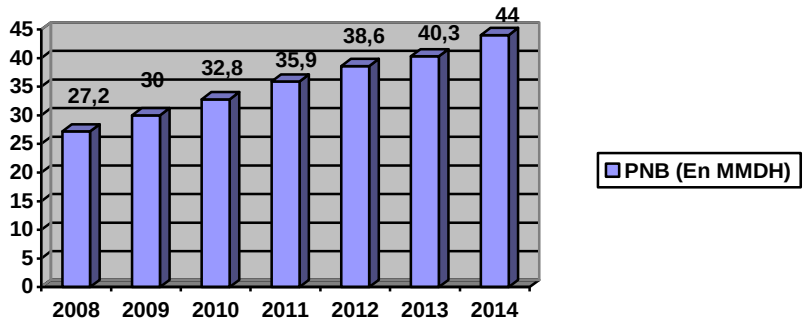
2.2 Analyse des résultats des banques marocaines

L'analyse de la rentabilité et des résultats des banques est retracée à travers l'évolution du produit net bancaire, du résultat brut d'exploitation, du résultat net et de la marge d'intermédiation.

2.2.1 Le produit net bancaire

Le produit net bancaire qui représente la marge bénéficiaire dégagé sur l'ensemble des activités bancaires s'est établit à 44 Milliards de dirhams en 2014 contre 27,2 milliard de dirhams en 2008, soit une progression de 61,81%. Cette amélioration est du à la bonne performance des activités de marché et, dans une moindre mesure, à la hausse de la marge d'intérêt ainsi que de la marge sur commissions.

Graphique 12: Evolution du PNB entre 2008 et 2014



Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

Les activités de marché ont enregistré une croissance remarquable suite la baisse des taux sur le marché obligataire, notamment sur les maturités de court terme.

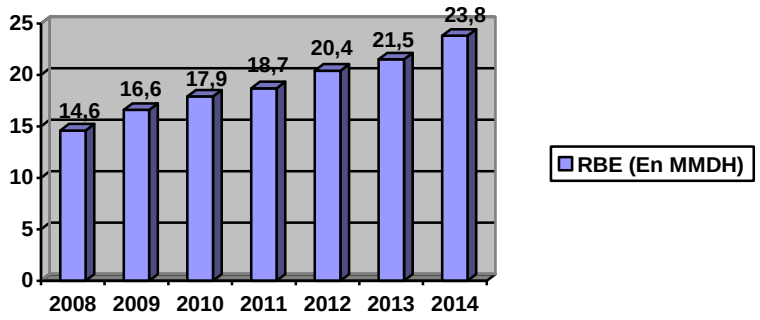
L'analyse du Produit Net bancaire des opérateurs montre que l'essentiel de l'activité bancaire réalisée au Maroc concerne l'octroi des crédits (marges sur intérêt) et les prestations de services bancaires (marges sur commission). En 2014, la marge d'intérêt des banques marocaines s'est établit à 69,9%, la marge sur commission à 12,7% et les résultats sur les opérations de marché à 18,4%.

2.2.2 Le résultat brut d'exploitation

Le résultat brut d'exploitation est obtenu en ajoutant au produit net bancaire les produits non bancaires, déduction faite des charges non bancaires et des charges générales d'exploitation y compris les dotations aux amortissements et aux provisions des immobilisations corporelles et incorporelles.

Le résultat brut d'exploitation est en progression continue, il a évolué de 61,34% au cours de la période 2008-2014, passant de 14,6 Milliards de dirhams en 2008 à 23,8 milliards de dirhams en 2014.

Graphique 13: Evolution du RBE entre 2008 et 2014



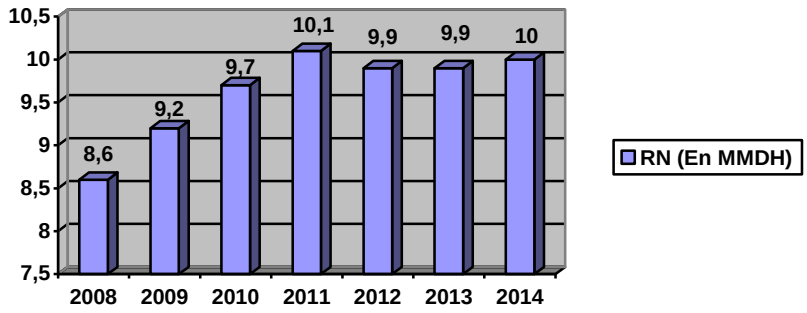
Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

Profitant de la progression du Produit net bancaire, le Résultat Brut d'exploitation a marque une croissance remarquable ces dernière année, et ce, bien que les charges d'exploitation générales aient augmenté.

2.2.3 Le résultat net

Le résultat net des banques a évolué entre la période 2008-2011, passant de 8,6 milliards de dirhams à 10,1 milliards de dirhams en 2011. Cette progression a été ralentie à partir de 2011 notamment par la hausse du coût du risque et des charges non courantes.

Graphique 14: Evolution du RN entre 2008 et 2014



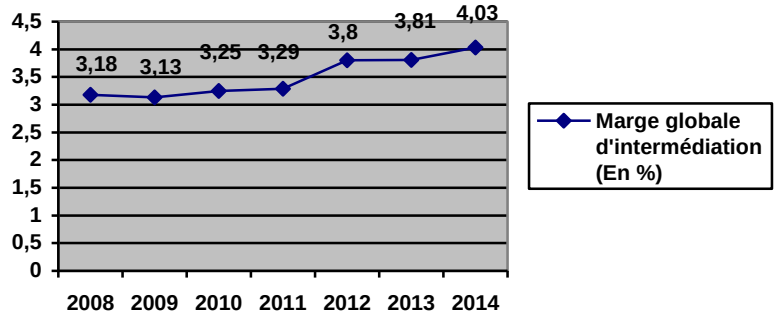
Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

Le bénéfice net cumulé dégagé par les banques s'est établit à 10 milliards de dirhams en 2014, dégageant un rendement des actifs (ROA) maintenu aux alentours de 1% et un rendement des fonds propres (ROE) de 10,2%. Le ROE des banques a diminué ces dernières années sous l'effet principalement de la consolidation des fonds propres des banques.

2.2.4 La marge globale d'intermédiation

La marge globale d'intermédiation des banques, correspondant à la différence entre le taux de rendement moyen des emplois et le coût moyen des ressources. La marge globale d'intermédiation à évolué de 21%, passant de 3,18% en 2008 à 4,03% en 2014.

Graphique 15: Evolution de la marge globale d'intermédiation entre 2008 et 2014



Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

La marge d'intermédiation reste plus élevée au Maroc que dans les principaux pays de la zone Euro. Cela s'explique en partie par l'importance des dépôts à vue non rémunérés dans les avoirs des banques. Les banques dépendent des prêts des ressources à court terme pour financer une partie de leurs prêts à long terme.

Dans ce cadre, les banques cherchent à développer les revenus issus des frais et des commissions plus stable et plus rémunératrice que les intérêts.

II. Le crédit bancaire

Dans ce paragraphe, nous allons définir en premier lieu la notion du crédit et de présenter en deuxième lieu les différentes formes du crédit bancaire dédier à l'entreprise.

1. Définition du crédit

Etymologiquement, le crédit est né avec la nécessité d'échange et trouve son bien fondé dans la rareté des ressources. Le mot crédit vient du latin "Credere", qui signifie "confiance inspirée par quelqu'un ou quelque chose".

Pour Georges Petit Dutallis : « Faire crédits, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou total que comporte la nature même de ce service » [183].

Bernard & al. donnent la définition suivante : « Le crédit est un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociés dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement »[184].

Juridiquement : « Le crédit est l'engagement de la banque de mettre des moyens de paiement à la disposition du bénéficiaire ou de tiers désigné par lui, à concurrence d'une certaine somme d'argent »[185]. Autrement, le crédit est un contrat engageant deux contreparties dans un cadre légal. Ce contrat est assorti d'obligations et de droits revenant à chaque partie. Il s'agit par exemple pour le banquier de débloquer les fonds dont le montant et les conditions de remboursement ont fait l'objet de concertation bilatérale. Et en échange l'emprunteur est tenu de procéder à des remboursements conformément à des échéances convenues à l'avance.

On peut donc conclure que le crédit se caractérise par la conjugaison des cinq éléments suivants :

[183] Georges Petit Dutallis ; Le risque du crédit bancaire; Edition Ripert 1971 ; p.25.

[184] Bernard Yves et Colli Jans –Claude ; les crédits bancaires aux entreprises ; Revue Bancaire ; vol (2) ; p.43.

[185] Article 524 du code de commerce du 1er août 1996.

- **La confiance** du prêteur dans l'emprunteur.
- **Le temps** consenti par le prêteur pour le remboursement du prêt.
- **La promesse** de rembourser de l'emprunteur.
- **La rémunération du service** : intérêt que verse l'emprunteur au prêteur.
- **Le risque « potentiel » de l'opération** que supporte le prêteur.

2. Les formes du crédit bancaire

Le crédit joue un rôle très important dans l'économie. Soucieux d'attirer une clientèle plus large, les banques ont offert une gamme très variée de produits crédit pour satisfaire les besoins des entreprises tant au niveau domestique que dans le cadre des opérations internationales.

2.1Le financement de l'exploitation

Ces types de crédit ont pour objet de satisfaire les besoins temporaires de capitaux pour éviter la cessation de paiement où la perturbation de l'activité de l'entreprise, financer les besoins en fonds de roulement, et faire face à certains décalages dans le temps entre les recettes et les dépenses de l'entreprise.

Dans cette catégorie de crédit on pourra distinguer entre :

- **Les crédits par décaissement :** qui implique un décaissement effectif de l'argent. (cas de facilité de caisse, du découvert, de l'escompte…)
- **Les crédits par signature :** où le banquier s'engage par sa signature sans décaissement effectif d'argent lors de l'octroi de crédit (diverses cautions, le crédit documentaire…).

2.1.1Les crédits par décaissement

Comme ont a cité, ces crédits impliquent un décaissement effectif de l'argent. Il s'agit : des facilités de caisse, le découvert, l'escompte commercial et l'affacturage.

- **Les facilités de caisse**

La facilité de caisse est accordée pour une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme (quelques jours de mois). Ce décalage est dû aux décaissements importants tels que règlement des fournisseurs ou le paiement des salaires. Cette facilité est accordée par le banquier afin de laisser le compte de son client évoluer en

position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé à condition que le compte revienne créditeur assez rapidement grâce aux recettes réalisées.

Ce crédit assure l'élasticité nécessaire au bon fonctionnement de la trésorerie courante et permet de faire face au décalage de très courte durée. Par ailleurs, son utilisation doit être limité et doit être accompagné en contrepartie d'un mouvement significatif source de commission pour la banque[186].

- **Le découvert**

C'est la possibilité offerte par la banque de payer des ordres de paiements (Chèques émis) même dans le cas d'absence ou insuffisance de provisions à titre exceptionnel ou permanent. S'il s'agit d'un découvert permanent l'autorisation de découvert doit être donnée de préférence par écrit. Il a pour objet, de pallier aux insuffisances de trésorerie s'étalant dans le temps d'une part, et de compléter le financement d'opérations ponctuelles, accidentelles ou exceptionnelles d'autre part. De ce fait, il est donc destiné à pallier des décalages de trésorerie à court terme.

- **L'escompte commercial**

L'escompte est la convention par laquelle l'établissement bancaire s'oblige à payer par anticipation au porteur le montant d'effets de commerce ou autres titres négociables à échéance déterminée que ce porteur lui cède à charge d'en rembourser le montant à défaut de paiement par le principal obligé. L'opération comporte au profit de l'établissement bancaire la retenue d'un intérêt et la perception de commission[187].

C'est une opération qui se caractérise par l'endossement d'un effet de commerce non échu, à une banque, moyennant le versement par cette dernière à l'endosseur du montant nominal de l'effet, sans déduction de l'intérêt qui est proportionné au temps restant à courir jusqu'à l'échéance. Par cette opération la banque devient propriétaire et porteuse des effets escomptés

- **L'affacturage (factoring)**

L'affacturage est défini comme étant : « la convention par laquelle un établissement de crédit (factor) s'engage à effectuer le recouvrement et à mobiliser des créances commerciales, soit

[186] Jean Marc Beguin et Arnaud Bernard ; l'essentielle des techniques bancaires ; Edition Groupe Eyrolles ; 2008 ; p.255.

[187] Article 526 du code de commerce du 1er août 1996.

en acquérant lesdites créances, soit en se portant mandataire du créancier avec une garantie de bonne fin [188]».

C'est l'opération par laquelle, dans le cadre d'une convention la banque gère les comptes clients d'entreprises en acquérant leurs créances, en assurant le recouvrement pour son propre compte et en supportant les pertes éventuelles sur les débiteurs insolvables. Le factor se rémunère au moyen de commission et agios. Sont essentiellement intéressé par l'affacturage :

- Les entreprises à forte croissance pour lesquelles le factor prend en charge la gestion du poste client ;
- Les affaires encore jeune dans le développement de l'activité est aléatoire ou cyclique, pour lesquelles le factor pallie l'embauche d'un comptable ;
- Les sous traitants dans la clientèle se réduit à quelques noms (ex : sociétés d'intérim, de nettoyage, de service informatique) ;
- Les entreprises dont le poste client est très divisé et difficile à gérer[189].

2.1.2 Les crédits par signature

Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux même.

Les crédits par signatures présentent des avantages pour le banquier comme pour son client. Ils permettent aux banquiers d'éviter toute sortie de fonds et aux clients d'améliorer leur gestion de la trésorerie, d'abaisser leurs coûts financiers et de valoriser leur image de marque. Ces crédits génèrent par contre aux banquiers des risques difficiles à évaluer et dont le suivi et lourd à gérer.

Les différents types d'engagement par signature sont les cautions, le crédit documentaire et les acceptations ou avals.

[188] Article 5 de la loi n°103-12 relatives aux établissements de crédit et organismes assimilés, publié au Bulletin officiel N°6340 du 5 mars 2015, p.978.

[189] Jean Marc Beguin et Arnaud Bernard ; l'essentielle des techniques bancaires ; Edition Groupe Eyrolles ; 2008 ; p.260.

- **Les cautions bancaires**

Le cautionnement peut être défini comme étant « un contrat par lequel une personne s'oblige envers le créancier à satisfaire à l'obligation du débiteur, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même »[190].

Le cautionnement bancaire est très utilisé par les entreprises. En effet, les cautions allègent la trésorerie des entreprises en leur permettant d'éviter les débours (constitution des provisions, paiement des droits de douane, règlement d'une imposition fiscale…), d'accélérer des rentrées, de différer des paiements.

Les banques elles même sont habituellement plus souples à accorder des cautions, car ils ne nécessitent que leur signature. Elles rémunèrent leur service tout en soulageant leur trésorerie.

A l'instar des autres formes de crédits, les cautions comportent des risques liés à la défaillance du débiteur. Le risque est d'autant plus élevé que les banquiers sont enclins à accorder leur caution avec largeur.

- **Le crédit documentaire**

C'est l'engagement en vertu duquel une banque agissant à la demande et sur instructions d'un client ou pour son propre compte :

- Est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (bénéficiaire) ou à son ordre, ou d'accepter et payer des effets de commerce tirés par le bénéficiaire.

- On autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter les dits effets de commerce contre remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions du crédit documentaire soient respectés.

- **Les acceptations ou avals**

Pour faciliter à son client soit la livraison de marchandises soit l'octroi de crédit par un confrère, le banquier peut accepter (ou avaliser) un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. A cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de

[190] Article 1117 du Dahir (9 ramadan 1331) formant Code des obligations et des contrats (B.O. 12 septembre 1913).

décaissements à effectuer[191]. Facilité pour la constitution des stocks : pour permettre à son client de s'approvisionner en bénéficiant de la confiance de ses fournisseurs, le banquier pourra accepter (ou avaliser) un effet tiré par le vendeur.

Facilité pour l'octroi d'un crédit : le banquier qui souhaite épauler une entreprise dans la gestion de sa trésorerie peut se trouver gêné lui-même quant à ses disponibilités. L'entreprise peut trouver un autre banquier qui acceptera le décaissement des fonds à condition d'être couvert en risque par son confrère. Le crédit est ainsi réparti en risque et en trésorerie entre les deux banquiers.

Certains établissements financiers spécialisés marocains accordent leur aval pour faciliter le financement d'activités entrant dans le cadre de leur objet. Tel est notamment le cas de la caisse marocaine des marchés, pour rendre aisée l'exécution des marchés publics et de la Caisse Centrale des Garanties, pour promouvoir et encourager les projets d'investissement présentant un intérêt économique ou social national[192].

2.2 Le financement de l'investissement

Un crédit d'investissement a généralement la forme d'un prêt d'équipement accordé généralement par une banque aux entreprises. Il s'agit des crédits à moyen et long terme, ils sont octroyés soit pour la création d'une nouvelle entité, renouvellement du parc matériel, expansion soit pour rééquilibrer la structure financière de la société. A la différence des crédits de fonctionnement, les crédits d'investissement sont des crédits amortissables.

Les conditions d'octroi de ce type de crédit se font également au cas par cas selon la situation de l'entreprise (situation financière, notoriété, relations bancaires…), et selon le projet objet de financement.

Le financement de l'investissement peut prendre deux formes : l'emprunt bancaire classique et le crédit bail.

- **Les crédits à moyen et long terme**

Ce sont des crédits destinés au financement des projets d'investissement visant la création, l'extension ou la modernisation des entreprises opérant dans les secteurs de l'industrie,

[191] Luc Bernet-Roland ; Principes de technique bancaire ; Edition Dunod ; 25ème édition ; 2008 ; p.311

[192] Mohammed Azzeddine Berrada ; Les techniques de banque, de crédit et de commerce extérieur au Maroc; édition SECEA ; 5ème édition ; 2007 ; p.318.

l'agriculture, les BTP, le maritime, le transport, le tourisme, le commerce, les professions libérales et autres activités de service à l'exception du secteur de l'immobilier.

Le programme d'investissement finançable par ce type de crédit porte sur toutes les dépenses en frais d'établissement, le matériel, les équipements, les constructions et les aménagements, le terrain et les locaux pour la partie nécessaire à l'exploitation (y compris l'acquisition des fonds de commerce) ainsi que les besoins en fonds de roulement.

La durée de crédit à moyen terme est entre 3 et 7 ans, et entre 7 et 15 ans pour le crédit à long terme. Le plafond de financement est fixé à :

- 70% du programme d'investissement en cas de création
- 80% en cas d'extension où de modernisation
- 50% en cas de matériel d'occasion

Il correspond en général à la technique d'un prêt amortissable, soit par amortissement constant, soit à annuités constantes.

Le taux du crédit est variable (indexé sur les taux de marché).

Les garanties à prendre pour la couverture de ce type de crédit peuvent prendre la forme des sûretés réelles et personnelles ou bien à d'autres garanties (délégation d'assurance, Aval CCG, aval DAD…).

- **Le crédit bail ou le leasing**

Le crédit-bail (ou leasing en anglais) est un crédit permettant l'acquisition d'un bien en échange de redevances et avec option d'un droit de propriété à l'échéance. Les redevances de crédit bail ont surtout l'avantage d'être déductible fiscalement sur une durée différente des amortissements fiscaux du bien[193].

Un contrat de crédit-bail est une entente en vertu de laquelle le propriétaire d'un actif accorde à l'utilisateur le droit d'utilisation du bien en retour d'un certain nombre de paiements spécifiques au cours d'une certaine période. Le propriétaire du bien est appelé « bailleur » l'utilisateur du bien est le « preneur à bail ».

On distingue le crédit bail mobilier et le crédit bail immobilier

[193] Idem., p. 581.

- **Le crédit bail mobilier**

Le crédit bail mobilier est définit comme étant une opération de location de biens d'équipement, de matériel ou d'outillage qui quelle que soit sa qualification (matériel informatique, véhicules automobiles par exemple), donne au locataire la possibilité d'acquérir, à une date fixée avec le propriétaire, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers.

Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité qui doit permettre l'identification des parties et celle des biens qui font l'objet de ces opérations. Cette publicité est faite, à la requête de l'entreprise de crédit-bail, sur un registre ouvert à cet effet, au greffe qui tient le registre du commerce[194].

Les mentions qui doivent figurer dans le contrat de crédit bail mobilier sont :

- Les conditions de résiliation.
- Les conditions de renouvellement.
- Les modalités de règlement à l'amiable des différents éventuels.

À l'expiration de la période de location, le crédit preneur dispose de 3 options. Il peut au choix:

- Lever l'option d'achat et régler la somme correspondant à la valeur résiduelle du bien ;
- Demander le renouvellement du contrat de location
- Restituer le matériel.

- **Le crédit bail immobilier**

Le crédit-bail immobilier a été créé afin de pouvoir financer l'achat ou la construction d'un bâtiment, tout particulièrement pour des sociétés ou même des communes. Tout comme le crédit-bail en général ici il s'agit de pouvoir contracter un engagement entre une personne civile et une société financière. Cette dernière achète ou fait construire un immeuble à usage professionnel tel que des bureaux ou une usine, et en fournit la possession par un bail de longue durée à son cocontractant. Pendant toute la durée du contrat, c'est la société de crédit-bail qui reste propriétaire du bâtiment, l'entreprise qui l'utilise n'étant que la "locataire" des biens qu'elle a fait acheter ou construire. Le crédit-bailleur n'est pas responsable des actes

[194] Article 436 du code de commerce du 1er août 1996.

commis par le crédit-preneur. En effet la société ne joue qu'un rôle de financement. En ce qui concerne la durée du "bail", elle est souvent liée à la durée économique de l'immeuble. C'est pour cette raison qu'on voit rarement de contrat de crédit-bail immobilier d'une durée inférieure à vingt ans. Le "loyer" est composé d'une fraction du capital investi par la société de crédit-bail, de l'intérêt courant sur ce capital et d'une marge bénéficiaire pour la société de financement.

- **Avantage et inconvénient du crédit bail :**

Le crédit bail, comme tout mode de financement, présente des avantages mais aussi des inconvénients.

*** Les avantages**

- Le crédit bail est d'une grande souplesse d'utilisation.
- Il n'existe aucun autofinancement.
- L'utilisateur étant locataire du bien financé n'a pas à fournir des garanties réelles.
- Il n'y a pas d'immobilisation au bilan puisqu'il s'agit d'une location.
- Les loyers sont passés en frais généraux à condition que la durée de location corresponde à la durée économique du bien loué[195.]

* **Les inconvénients**

- Il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.
- Ce type de financement est réservé aux biens standard.
- Les biens financés ne peuvent être donné en garantie.
- Le locataire en rachetant le bien, même pour une valeur résiduelle faible doit l'amortir à l'issue du contrat.
- La mise en œuvre des clauses de sorties prévues en cas de rupture anticipée du contrat peut avoir des conséquences financières assez lourdes pour le crédit preneur. Il en est de même en cas de non paiement des loyers[196.]

[195] Luc Bernet-Roland ; Principes de technique bancaire ; Edition Dunod ; 25ème édition ; 2008 ; p.345.

[196] Idem ; p.346.

2.3Le financement du commerce extérieur

Les besoins de financement des entreprises qui opèrent à l'internationale sont plus importants que ceux effectués au niveau national, le secteur bancaire propose une panoplie de crédits adaptés aux spécificités des besoins de chaque étape de la transaction[197]. Nous allons présenter ici les différentes formes de financements bancaires à court et à moyen et long terme destiné à financer les besoins des entreprises dans le cadre des opérations internationales.

2.3.1Les financements bancaires à court terme

Les financements des opérations à court terme sont généralement des opérations qui servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou en période de contentieux avec le fournisseur.

- **Le crédit de préfinancement**

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites mobilisables auprès de la banque centrale.

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

- **La mobilisation des créances nées à l'étranger**

Elle représente un financement d'exportation dés la naissance de la créance due à l'exportateur.

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

[197] Youssef ALAMI, gestion financière internationale des entreprises, Edition 2009 ; p.236

La mise en place du crédit intervient dés la sortie de la marchandise des douanes.

La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.

- **Les avances en devises**

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.

La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement et les intérêts sont payables en devises à terme échu.

2.3.2 Les financements bancaires à moyen et long terme

Les principaux crédits bancaires à moyen et long terme qu'on va traiter ici sont les plus utilisé par les entreprises il s'agit : du crédit fournisseur, du crédit acheteur, le forfaitage et le crédit bail international.

- **Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

- **Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.

Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements.

- **Le forfaitage**

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

Le forfaitage consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une

société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Cette technique ne doit pas être confondue avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

- **Le crédit bail international**

C'est une technique de financement des investissements qui consiste à vendre l'équipement par l'exportateur, non directement à son client utilisateur final, mais à une société financière de leasing qui se charge par la suite de louer cet équipement au preneur client final pour une durée limitée.

Dans le leasing il y a généralement trois contrats : Un contrat de vente (entre l'exportateur et la société de crédit bail étrangère, un contrat de location (entre l'importateur et la société du crédit bail) et une promesse de vente[198].

La possibilité de prolonger le leasing est parfois également envisagée. Le contrat de crédit-bail entre en vigueur au moment de la livraison des marchandises. La somme des loyers couvre intégralement le remboursement du capital et des intérêts.

Il peut arriver que les sociétés de leasing demandent de conclure avec l'exportateur une convention de reprise, pour se couvrir contre le risque d'une éventuelle restitution du bien donné en leasing (dans ce cas, l'importateur n'exerce pas son option d'achat à la fin de la durée du contrat de leasing).

[198] Youssef ALAMI; Op. Cit.; p. 250.

Section II : Les contraintes de financement et mesures d'accompagnement des entreprises

Le problème de financement constitue la principale contrainte de développement des entreprises et un important élément de blocage de leur croissance. Au Maroc comme un peu partout ailleurs, les entreprises rencontrent de grandes difficultés pour disposer de services financiers appropriés et adéquats. En effet, les enquêtes menées (Mourji 1998, Madi 1998, Boussetta 2002, etc) ont démontré que le rôle du système bancaire dans le financement de ce type d'entreprise est très modeste. Celles-ci recourent généralement à leurs fonds propres et au secteur financier informel[199].

Les difficultés d'accès aux financements rencontrées sont principalement dues, à la fragilité même des entreprises, en effet, Les entreprises marocaines souffrent de plusieurs contraintes notamment une faiblesse des fonds propres et une sous capitalisation qui est généralement due à un manque de réinvestissement dans l'entreprise. Sans oublier également, l'inefficacité organisationnelle et le style de management de l'entreprise, le manque de transparence dans les états financiers et aux défaillances au niveau du capital humain.

Pour remédier à ces contraintes, les pouvoirs publics ont mis en place des organes et des Fonds dédiés à l'assistance et à la mise à niveau des entreprises pour faciliter leur accès au financement. Ainsi, outre le financement via le marché boursier, les fonds de garanties, les programmes de mise à niveau, le capital risque ou encore les différentes lignes de financement et de garanties internationales sont autant d'outils et mécanismes mis en place pour pallier aux problématiques de financement des entreprises.

I. les contraintes d'accès des entreprises marocaines au financement bancaire

Plusieurs contraintes expliquent la réticence des banques à financer les entreprises : des contraintes liées à la nature et aux caractéristiques des banques marocaines, des contraintes relatives à la structure financière de ces entreprises et à leur organisation interne, et d'autres liées au cadre réglementaire et administratif.

[199] Mohamed Boussetta Professeur à l'université Mohammed V de Rabat-Agdal: « Financement des PME au Maroc : Contraintes eujeux et perspectives » ; les journées de L'Economie Gestion ; 2éme édition ; acte du Colloque : Management des Organisations des PME ; ENSET de Mohammedia les 12 et 13 Mai 2006 ; p.148.

1. Les contraintes liées au système bancaire

Parmi les blocages de financement des entreprises on trouve ceux liées aux caractéristiques des banques marocaines, notamment le niveau de concentration des banques et la faiblesse de la taille du réseau bancaire, des contraintes liées à la réglementation prudentielle et des taux d'intérêt et des garanties jugées intolérables par les entreprises.

1.1 Un marché bancaire de faible taille

La disparition de certaines banques, de taille parfois moyenne, a ouvert la voie à une recomposition du marché marocain. C'est ainsi que le nombre de banques est passé de 62 sous le protectorat, à 21 en 2000, puis à 16 en 2005, pour arriver aujourd'hui à un total de 19[200].

Bien que le paysage concurrentiel du secteur au Maroc soit assez diversifié avec des banques disposant de réseau et d'autres pas, les opérateurs dominants sont ceux qui disposent des réseaux les plus importants. Les agences bancaires permettent ainsi de réduire l'asymétrie d'information, d'instaurer une relation commerciale de proximité et, partant, d'assurer le développement des opérateurs en matière de distribution de produits bancaires.

Le tableau ci-dessous reprend la taille du réseau des principales banques marocaines en 2011 :

Tableau 10: Réseau bancaire des banques marocaines en 2011

Banques	Nombres d'agences
AWB	944
BP	1045
BMCE	620
SG	362
BMCI	317
CAM	400
CDM	333
CIH	201

Source : Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013 ; p. 43.

La taille initiale joue donc un rôle important pour pouvoir bénéficier des économies d'échelles. Ce constat peut être expliqué par l'évolution des attentes entreprises. En effet, si

[200] Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013 ; p. 12.

autrefois la proximité géographique entre l'entreprise et l'agence et le développement des GAB-DAB et de la banque à distance est un facteur clé de succès de la banque. A l'heure où la plupart des opérations simples (retrait, consultation de solde, commande de chéquier, virement) peuvent être effectuées sans passer par une agence, les entreprises attendent de celles-ci qu'elles apportent une valeur ajoutée en conseil, de manière à disposer de prestations plus adaptées à leurs besoins et à leurs budgets. L'adaptation de l'offre de service et la rationalisation des procédures au sein des agences est un enjeu majeur pour les banques. Le besoin d'expérience pour y parvenir avec succès et pour pouvoir ainsi bénéficier de réelles économies d'échelle.

1.2 Contraintes liées à la réglementation prudentielle

Le Maroc a opté depuis plusieurs années pour l'application des réformes bancaires internationales permettant d'améliorer la qualité de l'information financière et la solvabilité des différentes banques.

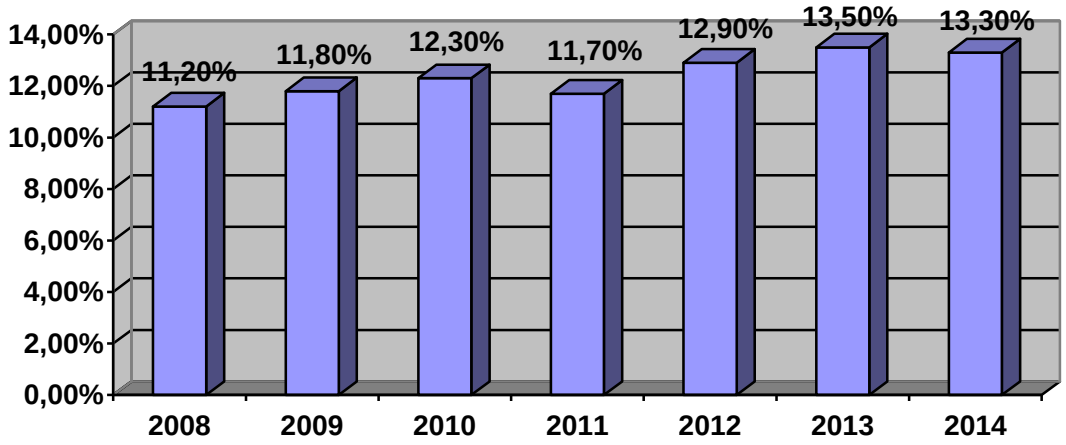
Dans ce cadre les banques devront augmenter leurs fonds propres prudentiels, pour se conformer aux nouvelles normes telles qu'édictées par le dispositif de Bâle III. Cette nouvelle réforme a renforcé les exigences en fonds propres prudentiels tant sur le plan qualitatif que quantitatif[201]. Bank Al Maghrib avait décidé en 2012 de rehausser le ratio de solvabilité des banques marocaines à 12%.

L'application de ce ratio nécessitera pour certaines banques, des mesures leur permettant de faire face à ces nouvelles exigences, dans un contexte d'expansion de leur activité (augmentation de capital, émissions obligataires subordonnées, transformation des dividendes en actions, etc).

Le graphique suivant retrace l'évolution de la solvabilité des banques marocaines entre l'année 2008 et 2014 :

[201] Bank Al Maghrib, Rapport annuel sur la supervision bancaire; exercice 2014, p.73.

Graphique 16: Evolution de la solvabilité des banques marocaines entre 2008 et 2014



Source : Rapports annuels de Bank Al Maghrib

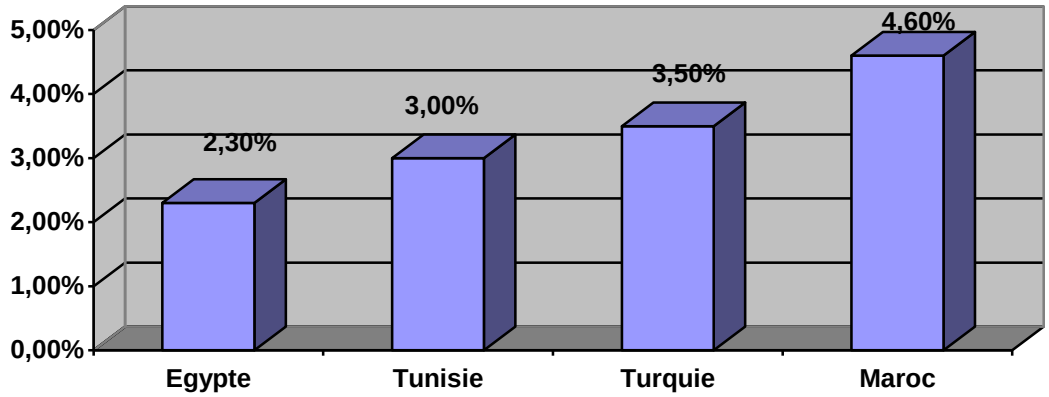
Dans ce cadre et pour conserver une solvabilité suffisante de leur crédit, les banques ne peuvent prendre que des risques très limités dans leurs accords de crédits. En effet, une des limites avancées pour expliquer la faiblesse des crédits distribués par les banques vient de l'économie même de ces dernières. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que ces établissements travaillent avec des capitaux réduits et les prêts qu'ils accordent sont financés par des dépôts ou des financements obtenus sur les marchés financiers[202].

1.3 Des taux d'intérêt élevés

Les taux proposés par les opérateurs bancaires varient généralement en fonction de plusieurs paramètres dont notamment, le niveau de liquidité, les taux de financement sur le marché monétaire, les taux interbancaires, le niveau de risque de chaque client, les tarifs des prestations des prestations annexes obligatoires dans l'octroi des crédits.

[202] Salahddini Abdelouahab : « les déterminants de la politique d'endettement des entreprises marocaine : cas de la région Nord » ; mémoire de DES ; Université Cadi Ayyad FSJES Marrakech ; 1998 ; p. 86.

Graphique 17: Taux de marge d'intérêt à fin 2011



Sources : Banque centrale de Tunisie « Rapport d'activité 2011 » ; AlexBank « Egyptian Banks'Financial Soundness Indicators » ; Banque centrale de Turquie « Financial Stability Report »

Le taux de marge d'intérêts est calculé en rapportant la marge d'intérêts à fin 2011 à l'encours moyen des crédits entre 2010 et 2011.

Le niveau global de la marge d'intérêt au Maroc ressort à 4,6%, contre 3,5% pour la Turquie, 3 % pour la Tunisie et 2,3% pour l'Egypte. Il existe donc une marge pour la diminution du niveau des taux d'intérêts appliqués au Maroc.

1.4 Des garanties intolérables

Les établissements de crédit évitent de prendre des risques excessifs en matière de distribution de fonds. Et pour ce prémunir contre ce risque supposé élevé, les banques exigent des garanties réelles et physiques que la quasi-totalité des entreprises marocaines est dans l'incapacité d'offrir. Ce qui les exclut tout naturellement des financements bancaires.

Pour contourner les difficultés qu'elles rencontrent pour évaluer les risques courus au niveau des entreprises, les banques alourdissent les procédures et exigent d'elles d'importantes garanties. Ainsi, par exemple, les banques marocaines, exigent entre autres le nantissement du fonds de commerce, du matériel de production, diverses assurances (incendie, vol, etc.) et même souvent une garantie hypothécaire[203].

Par ailleurs, les garanties demandées généralement par les banques aux entreprises à l'occasion d'une demande de crédit dépendent de l'utilisation du crédit, selon qu'il s'agit d'un crédit d'investissement ou de fonctionnement. Elles dépassent parfois les actifs de l'entreprise

[203] Mohamed Boussetta ; Mai 2006 ; Op. Cit.; p.148.

pour intégrer des engagements portant sur le patrimoine personnel des dirigeants, et les taux d'intérêt appliqués sont particulièrement élevés pour les PME qui présentent, selon la perception des banques, un risque relativement élevé par rapport aux grandes entreprises. Il n'y a pas de statistiques fiables donnant une idée des garanties demandées en pourcentage des prêts octroyés, mais plus le risque perçu par les banques est élevé, plus les garanties exigées ont tendance à devenir excessives et à dépasser largement le montant du prêt[204].

2. Les contraintes liées à la spécificité des entreprises marocaines

Du point de vue des banques, les difficultés d'accès aux financements rencontrées par les entreprises sont principalement dues, à la fragilité de ces derniers. En effet, les entreprises marocaines se caractérisent généralement par un manque de qualification du propriétaire dirigeant, une faiblesse des fonds propres. De plus, il serait possible que le manque d'enthousiasme des banques envers leur financement aux entreprises soit lié à l'organisation et au style de management de l'entreprise, le manque de transparence dans les états financiers et aux défaillances au niveau du capital humain[205].

2.1La qualité du propriétaire dirigeant

L'une des caractéristiques propres des entreprises marocaines réside dans le rôle que joue la personne du dirigeant. Non seulement il cumule les fonctions techniques commerciales et financières mais en outre il assume le plus souvent seul la responsabilité de son affaire. Cette concentration des tâches de gestion entre ses mains le rassure certainement dans la mesure où il est informé de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, mais en contrepartie, elle ne lui permet pas d'optimiser la rentabilité de son temps et par conséquent il devient sous- informé des réelles potentialités de son entreprise, et perd ses premiers objectifs et sa mission initiale d'élaborer ses stratégies de conquête de nouveaux marchés et de développement de son entreprise.

La grande majorité des dirigeants sont des hommes de production ou de commerce sans grande expérience dans le domaine de Finance, Marketing, Comptabilité, Approvisionnement, gestion de stocks. Or, il faut savoir gérer une entreprise dans son ensemble et saisir les interrelations qui existent entre ses diverses fonctions.

[204] Etude de l'OCDE sur la stratégie de développement du climat des affaires au Maroc : dimension accès au financement ; 2009 ; p.8.

[205] Rapport du CDVM ; Financement des PME au Maroc ; mai 2011 ; p.33.

Cependant, si actuellement on assiste à une accélération du taux d'échec au niveau des jeunes entreprises, ceci n'est pas dû seulement à la conjoncture ou à l'environnement économique mais également aux erreurs commises par leurs dirigeants à titre d'exemple[206]:

- La stratégie de se limiter à un seul client alors qu'il faudrait mieux diversifier la clientèle.
- Par son style de management, le dirigent de l'entreprise instaure inconsciemment un esprit défavorable au développement de l'entreprise (perte de tout comportement créatif de son personnel) et dont les conséquences se traduisent par l'alourdissement des charges, la baisse de la productivité et de la rentabilité de l'entreprise et la détérioration du climat social.
- La négligence du besoin en fonds de roulement. En effet afin d'accrocher des nouveaux clients, le dirigeant leur accorde des délais de paiement plus long, alors qu'il doit régler ses fournisseurs dans un délai beaucoup plus court.
- La peur de travailler dans la « claire » situation qui l'expose au poids de la fiscalité et qu'il qualifie de très pénalisante pour sa société.
- Pour l'amélioration du niveau de formation de son personnel, ni l'importance ni le besoin en formation sont considérés à leur juste valeur.

2.2La faiblesse des fonds propres

L'entreprise marocaine se limitant généralement au seul capital familial, exclue toutes les autres possibilités d'augmentation du capital. Cette dernière est devenue d'ailleurs un phénomène rare surtout dans les entreprises de petite et moyenne taille.

En effet les disponibilités financières des associés restent souvent insuffisantes eu égard au montant des fonds propres nécessaires. De plus, des considérations fiscales peuvent être à l'origine du non recours à une telle issue. Tout ceci a entraîné de faibles niveaux de fonds propres. Ce qui placent les entreprises dans une situation qui freine leurs potentialités de développement et qui bloquent leur capacité de s'endetter sans s'exposer à une fragilisation de leur situation financière. Celles-ci se trouvent ainsi confrontées à une double contrainte. Tout

[206] Lakhmiri A. et Bencehkron S.; « la fonction financière dans la PME-PMI » ; revue gestion et société ; avril 2007 ; n°26 ; p. 20.

d'abord, un besoin de financement (fonds propres insuffisant) et ensuite, le maintient de l'indépendance financière[207].

2.3Prédominance du secteur informel

Le secteur informel joue un rôle important dans notre économie nationale. Ce secteur échappe au paiement de l'impôt à l'Etat, et à la couverture sociale de ses employés, et pratique ainsi, une concurrence déloyale aux entreprises structurées. Et par conséquent, ces dernières sont donc gênées dans leur développement.

Selon les résultats de l'enquête nationale sur le secteur informel entre 1999 et 2007, le nombre d'unités de production informelles s'est élevé à 1.550.274 unités, soit une création nette de 320.000 unités en l'espace de 8 ans ou l'équivalent de 40.000 unités par an[208].

Il est à noter que le bénéfice de se soustraire aux impôts et aux charges sociales, n'est pas aussi important comparant aux inconvénients de l'informel, étant donné que les unités exerçant dans ce secteur ne peuvent pas accéder aux crédits bancaires, aux assurances, et surtout n'ont aucun moyen de recouvrer les créances en souffrances de leurs clients.

2.4 Absence de facteurs de compétitivité

2.4.1 Manque d'informations

Le contexte économique marocain se caractérise par le manque d'informations sur son organisation et son fonctionnement.

Cependant les petites entreprises n'ont pas les moyens (humains, financiers, matériels) d'avoir une intelligence économique propre, elles ont pourtant un besoin crucial d'information qui diffère suivant leur objectif : opportunités d'investissement, normes, nouveautés technologiques, marchés et produits nouveaux, …etc.

Les statistiques sont faibles en dehors de celles de Bank al Maghrib et l'office de change. Le créateur d'entreprise n'a pas d'informations précises sur les branches d'activités et plus particulièrement sur les créneaux qui peuvent l'intéresser sans investigation personnelle. Ces investigations sont généralement partielles, incomplètes et parfois erronées. Il n'existe pas encore au Maroc de base de données informatisées et actualisées.

[207] Salahddini Abdelouahab; 1998 ; Op.Cit., pp.71-72.

[208] Rapport de synthèse de la Direction de la Statistique du Haut commissariat au plan ; enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007 ; p.25.

Très vite les données qui ont pu être collectées dans le cadre des études sectorielles vieillissent et perdent leur intérêt en l'absence de cette actualisation nécessaire[209].

2.4.2 Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et l'innovation

L'une des faiblesses aujourd'hui soulignées pour les entreprises Marocaines et leur accès insuffisant aux technologies nouvelles et à l'innovation, cette faiblesse sera d'autant plus handicapante que l'économie marocaine s'ouvre à la concurrence internationale. Or, il est également établit que le niveau de développement technologique et scientifique d'un pays est à l'image de son progrès économique et que la volonté d'accroître ce dernier nécessite une intégration et une gestion des technologies nouvelles importées puis régénérées sur place. L'exemple du japon des années 60 et plus récemment des pays d'Asie du Sud -Est est édifiant à cet égard.

Au Maroc, une déconnexion évidente entre les quelques centres de recherche universitaires et les entreprises, les moyens matériels et humains sont faibles, l'ouverture et la coopération avec des centres étrangers plus développées sont limitées, les centres de recherche privés ou de grandes entreprises demeurent peu nombreux et à portée réduite. Le plus grave, semble être un certain désintérêt de la puissance publique et des décideurs des entreprises à l'égard de la recherche et du développement technologique. Sans doute, le manque des ressources humaines suffisamment formées et qualifiées, le faible niveau général de qualification technique et bien sur l'insuffisance des moyens financiers sont autant de facteurs explicatifs de ce sous-développement technologique et technique des entreprises.

L'innovation, même relative est faible, le financement des entreprises est inexistant et les structures d'assistance aux innovateurs sont absentes. Il y a un manque de canaux structurels et organisés d'alimentation en informatique et d'apport de connaissances en provenances de l'étranger pouvant nous irriguer avec continuité et permettant aux entreprises d'intégrer ce qui se passe ailleurs[210].

2.4.3 Le manque de personnel qualifié

Les entreprises se plaignent d'une manière générale de manque de personnel qualifié notamment dans les services, et surtout de ne pas trouver à l'embauche à presque tous les niveaux des personnes spécialisés correspondant aux emplois offerts. Cette remarque vaut

[209] Najib Ibn Abdeljalil ; l'entreprise et son environnement ; Edition1999 ; pp.103-104.

[210] Idem ; p. 320.

d'ailleurs également pour les grandes entreprises, mais la situation se trouve aggravée chez les PME par les méthodes même de caractère passif, qu'elles suivent en matière d'embauche, celles-ci sont faites au coup par coup sous la pression des événements immédiats : par retenue d'une candidature spontanée, recommandé par un membre de la famille, ce qui mène à des erreurs nombreuses, multiples essais, coût et perte de temps.

2.5 La faiblesse dans la commercialisation

La fonction commerciale des entreprises a présenté et présente encore, malgré une amélioration notable dans les dernières années, des lacunes persistantes. On rapproche à un certain nombre d'entreprises un manque de connaissance de leurs marchés existants ou potentiels, la programmation insuffisante d'une action commerciale menée au coup par coup, un effort trop modéré de présentation des produits et services à écouler, mais aussi une qualité parfois médiocre de l'accueil et du service après-vente, et une assez forte résistance aux formes modernes de la publicité et des médias[211].

3. Les contraintes liées à l'environnement de l'entreprise

Ces contraintes sont essentiellement liées au cadre réglementaire et administratif des entreprises. En effet, l'offre de service administratif est jugé en deçà des attentes des opérateurs, les remarques récurrentes formulées à l'encontre des procédures administratives identifient des déficits dans la gestion du temps, dans la démarche, dans les procédures et dans la communication, ceci se manifeste par une complexité, lourdeur et retard dans le traitement des dossiers, et dans l'insuffisance de l'information et le manque de coordination. En revanche la réglementation des entreprises est à l'origine de trois séries d'appréhension liées à la complexité, l'éparpillement des textes, le manque de transparence et à la non prise en compte des spécificités liées à la tailles des entreprises[212].

3.1 Le droit des sociétés

Les réformes entreprises par le code de commerce ont prévu la possibilité de la constitution de la société unipersonnelle mais sans toutefois déterminer la taille de la société considérée, ainsi des sanctions pénales ont été prescrites en cas du non accomplissement d'un certain nombre de procédures, tant en ce qui concerne les formalités à remplir lors de la constitution de la

[211] Najib Ibn Abdeljalil ; Op. Cit. ; p.30.

[212] A.Bouzid ; PME et stratégie du développement au Maroc ; Edition 1997 ; p. 51-53.

société, ainsi que celles à établir au cours de leur fonctionnement ou lors de leur dissolution. C'est la raison pour laquelle un nombre significatif de sociétés ont préféré prendre la forme de SARL pour éviter les contraintes que leur exige le statut de sociétés anonymes.

3.2 Le code des douanes

Les formalités douanières peuvent être raccourcies malgré le souci d'amélioration, car les garanties exigées posent le problème des cautions dont l'obtention nécessite des procédures très contraignantes. Les exigences pour l'importation et l'exportation de certains produits fait que les importations sont souvent sujet à problèmes avec les services douaniers concernant l'évaluation des marchandises, la classification des produits et la préparation des formulaires.

3.3 La réglementation comptable et fiscale

Le plan comptable n'est pas adapté à toutes les formes des entreprises, les obligations en termes de production d'information financière sont globalement lourdes.

L'ensemble des obligations déclaratives comptables, fiscales et sociales sont trop complexes et trop nombreuses, il existe par exemple plus de 30 formulaires différents ayant trait impôts au niveau national. Ainsi les chefs des entreprises doivent soumettre de nombreux formulaires contenant pratiquement les mêmes informations et devant être accompagnés des mêmes pièces.

Les investisseurs considèrent que la complexité du système fiscal marocain mène souvent à la confusion et à de nombreuses erreurs dans les déclarations. Ce qui oblige souvent les investisseurs de recourir aux services des fiduciaires et des cabinets de conseil.

Pour les petites entreprises, le coût des conseillers est très élevé, ceci incite un bon nombre d'entre elles à l'évasion fiscale, engendrant ainsi de grosses pertes dans les recettes fiscales de l'Etat.

3.4 La législation sociale

Le droit du travail et de la sécurité sociale en cours, comporte de nombreuses dispositions dont le respect des prescriptions dépasse à la fois les capacités matérielles des entreprises marocaines (c'est le cas de la représentation du personnel au sein de l'entreprise, du mode de règlement des conflits collectifs, de la flexibilité dans les horaires du travail, de la couverture sociale des salariés).

III. Les dispositifs financiers en faveur des entreprises

Pour promouvoir l'investissement et la création d'entreprises, le système bancaire et les pouvoirs publics ont mis en place, des moyens de financement diversifiés.

Ainsi, en plus des crédits bancaires et du financement boursier, des crédits d'aides à l'auto-emploi, des appuis financiers indirects (fonds de garantie, lignes de financement international, etc.) ont été mis à la disposition des entrepreneurs.

1. Le marché boursier

On peut définir la bourse comme « un lieu de rencontre et d'échange entre une offre et une demande de capitaux à long terme dont le support est représenté par une valeur mobilière ».

Le financement direct sur le marché des capitaux ouvre des nouvelles portes aux entreprises. En effet, il leur permet d'avoir des fonds propres plus importants sans intérêts ni contraintes de remboursement (financement gratuit), ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des banques et en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques, ainsi il leur permet aussi d'acquérir une image saine, transparente et moderne, qu'elles pourraient utiliser pour se valoriser sur le marché national et international.

Toutefois, ce choix présente aussi des contraintes. En effet, l'introduction en bourse exige de tout faire pour, non seulement être éligible mais séduire le marché, intéresser les investisseurs en leur offrant du papier de bonne qualité avec des rendements intéressants, chose qui n'est pas aisée.

Il y a aussi des préalables à toute introduction avant de prétendre et tirer profit et lever des ressources financières à moindre coût et sans garantie ; qui touchent essentiellement l'organisation juridique (ajustement des statuts pour se conformer aux dispositions légales relatives à l'appel public à l'épargne), comptable (certification des comptes) et la gestion de l'entreprise[213].

La bourse des valeurs au Maroc est composée de trois compartiments, chacun avec des caractéristiques et des conditions d'admissions différentes. Le tableau suivant résume ces conditions:

[213] Ali Elamry « Financement des PME au Maroc : contraintes et perspectives »; Thèse pour l'obtention de Master Spécialisé en Audit Comptable et Financier en Environnement International **;** ESC Toulouse; 2008.

Tableau 11: Les différents compartiments du marché boursier marocain

Compartiments boursiers	**Conditions**
Premier compartiment (marché principal)	Avec 47 valeurs et 95,5% de la capitalisation globale - société avec un capital entièrement libéré - émission d'un montant minimalde 75 MDH - au moins 250 000 titres de capital - capitaux propres ≥ 50 MDH
Deuxième compartiment (marché de développement)	Avec 13 valeurs et 1% de la capitalisation globale - société avec un capital entièrement libéré - emission d'un montant minimal de 25 MDH - au moins 100 000 titres de capital - CA au cours des 2 derniers exercices≥ 50MDH
Troisième compartiment (marché de croissance)	Avec 14 valeurs et 3,5% de la capitalisation globale - société avec un capital entièrement libéré - émission d'un montant minimal de 10 MDH - au moins 30 000 titres de capital

Source : CDVM, Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières du Maroc ; « Le financement des PME au Maroc » ; Mai 2011 ; p.35.

Pour l'entreprise, la Bourse des valeurs représente une alternative plus efficace et moins chère pour supplanter les financements bancaires. Elle présente plusieurs avantages aux entreprises désireuses de s'y inscrire. Elle propose trois compartiments aux sociétés. Le troisième compartiment offre une nouvelle alternative au financement des jeunes entreprises et particulièrement dans les nouvelles technologies.

L'objectif de la création du deuxième et troisième compartiment est d'inciter les entreprises moyennes à s'introduire en bourse. Actuellement, on compte 15 sociétés cotées appartenant au marché de croissance qui représente environ 3.6% de la capitalisation globale. Il est clair néanmoins, que la cotation des entreprises reste en général très faible par rapport aux autres pays émergents. A part quelques exceptions, la grande majorité des PME marocaines ne présentent pas les critères requis pour pouvoir accéder au troisième compartiment de la bourse. De plus, la proportion des petites et moyennes entreprises qui peut faire appel public à l'épargne pour un montant supérieur à 10 Millions MAD demeure faible. Hormis les seuils qui sont problématiques et très élevés pour une grande population d'entreprises marocaines,

les PME ne sont pas en mesure de respecter les implications de l'introduction en bourse en termes de communication financières et de bonne gouvernance.

Le financement des PME marocaines via les marchés financiers, capitaux et dette, est très marginal en raison de l'étroitesse et des conditions exigées par ces marchés. Malgré les incitations fiscales et financières adoptées, les mécanismes mis en place ne sont pas particulièrement adaptés aux besoins des PME. Le facteur institutionnel constitue aussi une importante barrière d'accès pour ces entreprises au marché boursier, en raison notamment de la complexité des règles boursières comparées aux moyens des PME marocaines[214].

2. Les fonds de garantie

Dans l'objectif de desserrer la contrainte de financement des entreprises et plus particulièrement les PME, l'Etat a mis en place plusieurs fonds dédiés à la garantie des crédits d'investissement et d'exploitation en faveur des entreprises, ces fonds sont gérés par deux institutions : la Caisse Centrale de Garantie et Dar Addamane.

Ces garanties permettent ainsi, de faire sauter le verrou du financement en palliant l'insuffisance de sûretés. La garantie agit par le biais du partage du risque supporté par la banque.

Dans ce cadre, la CCG garantit entre 50 et 85 % des crédits d'investissement destinés à la création et/ou l'extension de leurs projets. Elle garantit également à hauteur de 50% les crédits de restructuration financière des entreprises de tous les secteurs à l'exception de l'immobilier et de la pêche hauturière.

Parmi les avantages du recours à ces fonds de garanties la facilitation de l'accès au crédit par une couverture du risque bancaire, la réduction du coût du financement et l'amélioration de la relation Banque Entreprise[215].

La CCG propose plusieurs produits de garantie destinée à l'entreprise[216] :

[214] Rapport du CDVM ; Financement des PME au Maroc ; mai 2011; pp.35-36.

[215] Caisse Centrale de Garantie, guide sur les produits de la Caisse Centrale de Garantie à l'usage des entreprises ; p. 9.

[216] Confédération Générale des entreprises du Maroc; guide des programmes de financement et d'accompagnement des entreprises au Maroc ; pp.15-23.

Financement de la TPE (Damane Express, ILAYKI, Mouwakaba) : la CCG a lancé en partenariat avec les banques des produits de garantie qui couvrent les crédits allant jusqu'à 1 MDH pour les besoins d'investissement et d'exploitation des TPE.

Investissement (Damane Crea, Damane Dev, FOPEP, Dev Industrie, MDM Invest, RENOVOTEL, Damane Capital Risque): Les produits de cette famille sont destinés à faciliter l'accès aux crédits à moyen et long termes pour la réalisation des projets d'investissement.

Exploitation (Damane Exploitation) : Ce produit est destiné à faciliter l'accès au financement des crédits à court terme pour les besoins d'exploitation et de fonctionnement des entreprises.

Export (Damane Export, Cautionnement des marchés à l'export, Mezzanine Export) : Ces produits sont destinés à faciliter l'accès des entreprises exportatrices au financement bancaire.

Restructuration financière (Damane Istimrar et Fonds de soutien financier aux TPME) : Ces produits sont destinés à consolider les différents crédits des entreprises surendettées en un crédit à moyen et à long terme, soulager leurs trésoreries et soutenir leurs investissements.

Transmission (Damane Transmission) : Ce produit est destiné à faciliter l'accès au financement pour la reprise d'affaires.

Renforcement des fonds propres (Damane Capital Risque et Fonds de Capital Investissement Publics Privés)

3. Les programmes de mise à niveau

Dans le cadre du pacte national pour l'émergence industrielle (2009 – 2015), la PME a été dotée d'un programme de modernisation et de compétitivité. Dans ce programme et vue l'importance socio-économique du tissu des PME, l'Etat s'est engagé dans un vaste programme volontariste pour la mise à niveau et le renforcement de la compétitivité des PME[217]. Ces programmes sont Lancé par le Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies, dans le cadre du déploiement du Pacte National pour l'Emergence Industrielle, et mis en œuvre par l'ANPME avec l'appui des trois banques partenaires.

[217] ALAMI Youssef - Professeur à l'ENCG de Tanger : « Réflexion sur l'apport des accords Bâle 2 aux PME au Maroc » ; Colloque international sur La construction de la croissance des PME ; Marrakech, 11 et 12 mars 2010 ; p.17.

3.1 Les programmes Imtiaz et Moussanada

Les programmes Imtiaz et Moussanada visent le renforcement et le développement de la compétitivité des PME. L'Etat a consacré une aide de 2 milliards de dirhams couvrant la période 2009-2015 dans le cadre de ces programmes.

3.1.1Le programme Imtiaz

Le programme Imtiaz vise à accompagner de manière volontariste 50 entreprises annuellement sélectionnées sur la base d'un Contrat de Croissance. C'est une compétition nationale d'investissement, destinée aux entreprises porteuses d'un projet de développement et souhaitant bénéficier de primes à l'investissement matériel et immatériel correspondant à 20% de l'investissement total[218]. La prime Imtiaz peut atteindre 5 MDH. Les bénéficiaires apportent au minimum, en fonds propres, 20% de l'investissement total.

3.1.2 Le programme Moussanada

Moussanada est un programme d'accompagnement des PME dans leur démarche de modernisation et d'amélioration de leur compétitivité, à travers la mise en place de programmes d'appui fonctionnels accessibles à l'ensemble des secteurs. Il vise à accompagner 500 entreprises par an[219]. L'ANPME prend en charge 60% du coût de l'action d'accompagnement à hauteur de 1 million de dirhams.

3.2 Le programme inmaa

Lancée deux ans après la signature du Pacte National pour l'Emergence Industrielle (2009-2015), INMAA (Initiative Marocaine d'Amélioration) est la première usine modèle en Afrique et Moyen Orient destinée aux entreprises industrielles désirant mettre en place un programme d'excellence opérationnelle communément appelé «Lean manufacturing». Le programme d'INMAA permet d'instaurer dans la durée la culture et la maîtrise de l'excellence opérationnelle.

L'objectif du programme est de transformer plus de 100 entreprises par an tous secteurs confondus avec des impacts importants : +25% de productivité, -20% de coûts unitaires et -50% de délais de production.

[218] Article 57 du pacte National pour l'émergence industrielle

[219] Article 58 du Pacte National pour l'émergence industrielle

Ce programme coûte 150.000 DH/HT par entreprise. Pour les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à 175 MDHS, le coût de la prestation est subventionné à hauteur de 60% à travers le programme MOUSSANADA de l'ANPME. Pour les grandes entreprises dont le chiffre d'affaire est supérieur à 175 MDHS, INMAA est éligible aux contrats spéciaux de formation (CSF) auprès de l'OFPPT[220].

4. Les financements participatifs

Le capital-risque, le capital-développement, le capital-amorçage, le capital-transmission et le capital-restructuration sont les principales formules de prise de participation mises en place pour alimenter les fonds propres des entreprises.

Ces capitaux-investissements interviennent à différents stades du cycle de développement des PME et constituent un appui financier non rémunéré par un taux d'intérêt. Leur rémunération correspond à la plus-value de sortie et accessoirement à des dividendes. Ils ont l'avantage d'apporter de l'assistance technique, du conseil et de l'élaboration d'études qui servent de base à la mobilisation des fonds.

4.1 Le capital-risque

Le capital risque consiste, pour des investisseurs professionnels, à prendre des participations minoritaires et temporaires dans le capital d'entreprises naissantes ou très jeunes. Cela permet d'améliorer considérablement le financement des entreprises à fort potentiel de croissance en créant des conditions favorables pour l'octroi de prêts bancaires. En effet, l'entrée au capital d'investisseurs constitue un formidable effet de levier pour accéder au financement bancaire.

Il permet également aux entrepreneurs de profiter de conseils avisés de ces investisseurs, de leur expérience, de leur carnet d'adresses, etc. Il n'est d'ailleurs pas rare que les investisseurs occupent un siège au conseil d'administration assorti d'un poids non négligeable dans les prises de décisions.

4.2 Le capital développement

Le capital développement est un segment du capital-investissement permettant de financer des entreprises existant depuis plusieurs années, ayant atteint une taille significative, la profitabilité, et devant conserver de fortes perspectives de croissance. Cet investissement en

[220]Rapport du CDVM ; Financement des PME au Maroc ; mai 2011; p.28.

fonds propres, généralement minoritaire, doit servir à financer le développement de l'entreprise.

L'investisseur réalise alors son investissement en ayant pour but de trouver la liquidité à court ou moyen terme, par cession de sa participation, par cession de l'intégralité de l'entreprise, ou par une introduction en bourse.

Certaines firmes du secteur du capital-investissement sont spécialisées sur ce type d'activités, réputé moins risqué car l'investisseur potentiel a déjà accès à un historique de comptes, une équipe constituée et un marché existant.

4.3 Le capital amorçage

L'amorçage consiste en l'apport de capitaux propres à des entreprises en cours de création (c'est-à-dire qui sont au stade de la mise au point du produit ou qui n'ont pas encore achevé leur développement) et qui présentent un fort potentiel de croissance.

Cela concerne donc souvent des projets qui n'en sont qu'au stade de la théorie, de l'idée. C'est une étape qui doit être en principe de courte durée, bien que ces dernières années on assiste à des cycles plus longs, notamment dû au fait qu'il faille un peu de temps pour que l'entreprise trouve un équilibre et attire les capitaux-risqueurs. Cette phase doit ensuite laisser sa place au capital de décollage qui intervient lors des premières années de l'entreprise pour lui apporter ses premières ressources jusqu'à son seuil de rentabilité, point où le capital développement prend à son tour le relais. Mais les spécialistes de l'amorçage ne sont pas seulement là pour apporter des capitaux. L'intérêt est de pouvoir échanger avec l'entrepreneur leur expérience sur la manière d'aborder un marché au niveau marketing et commercial, et leurs contacts industriels.

4.4 Le capital transmission

Le capital transmission intervient à une phase où l'entreprise est arrivée à sa vitesse de croisière. Le capital transmission correspond à la cession par les actionnaires (souvent les créateurs) de leurs parts dans l'entreprise. Plusieurs montages financiers à effet de levier sont alors envisageables : Le LBO – ou leverage buy out – est le rachat des actions d'une entreprise financé par une très large part d'endettement. Concrètement, une Holding est créée, qui s'endette pour acheter la cible. La Holding paiera les intérêts de la dette et remboursera celle-ci grâce aux dividendes provenant de la société rachetée. Les entreprises issues d'un

LBO ont ainsi une forte culture de « cash-flow ». Lorsque les dirigeants participent au rachat, on parle de MBO – management buy out -.

4.5 Le capital restructuration

Le capital restructuration est destiné aux sociétés en profonde restructuration appartenant aux secteurs matures. L'investissement assure le redressement de l'entreprise avant sa cession ultérieure à une société, généralement, du même secteur.

Les capitaux à risque ont été introduits au Maroc en 1989 à l'initiative de la Banque Européenne d'Investissement (BEI).Celle ci a accordé au système bancaire national 81 millions d'Euros sous forme de concours sur capitaux à risque financés grâce aux ressources budgétaires de l'UE. Depuis, plusieurs sociétés se partagent le marché du capital- risque marocain qui connaît toujours un faible développement.

Le marché du capital investissement en général a connu deux phases de développement. La première phase, entre 1993 et 1999, marquée par une timide pénétration du marché. La deuxième entre 2000-2010, caractérisée par une hausse importante des fonds sous gestion et des volumes investis. Actuellement, selon les données de l'AMIC, on compte 31 fonds de capital investissement affiliés, appartenant à 19 sociétés de gestion, et malgré la conjoncture économique peu favorable, trois nouveaux fonds ont été créés entre 2009 et 2010, dont deux sectoriels (Santé, et NTIC). Selon le rapport annuel de l'AMIC, le montant des investissements cumulés s'élève à 2.6 milliards de dirhams à fin 2010. Notons que le capital risque et le capital amorçage ont progressé et représentent 8% des montants investis entre 2006 et 2010[221].

L'activité du capital risque au Maroc est encore liée à la finance traditionnelle. De ce fait, il reste un sous produit de l'activité commerciale des banques. Du coté des PME, ce dispositif financier apparaît peu adapté pour plusieurs raisons:

- La majeure partie des entreprises marocaines sont de petites entreprises familiales. Ces entreprises sont créées par conviction ou parfois par nécessité. Elles sont souvent sous capitalisées et l'apport en fonds propres extérieurs est perçu comme une intrusion par l'entrepreneur.

[221] Rapport du CDVM ; Financement des PME au Maroc ; mai 2011 ; pp. 36-37.

- Les critères d'éligibilité des sociétés de capital-risque sont rigides et la prise du risque est limitée à l'accompagnent du développement des PME. Les PME potentielles, innovantes et en croissance constituent la cible des capital-investisseurs.
- La part des PME éligibles pour l'obtention d'un financement capital-risque est faible. Ceci est dû à l'insuffisance de l'encadrement (financier et technique) qui limite les possibilités d'accès des PME au capital-risque[222].

5. Les produits financiers d'aide à l'auto emploi

Ces produits sont destinés aux jeunes entrepreneurs et aux TPE marocaines, il serait bon de les citer, vu la publicité qu'on leur a faite au Maroc. Et ne serait ce qu'à titre de comparaison avec les instruments mis à la disposition des entreprises marocaines en générale.

5.1 Le Crédit Jeunes Promoteurs

Régit par la loi n°14-94, le Crédit Jeunes Promoteurs est un prêt conjoint de l'Etat et des établissements bancaires disponible auprès de la quasi totalité des banques marocaines. Il s'adresse aux personnes physiques de nationalité marocaine, âgées de 20 à 45 ans à la date de la demande du prêt. Ces personnes doivent être titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur ou de formation ou qualification professionnelle. Les conditions d'application de ce type de crédit sont les suivantes:

- Montant : 90% du montant du projet avec un plafond de 1 million de DH. Ces 90% sont financés à 45% par l'Etat et à 45% par les banques commerciales.
- Durée : 12 ans minimum et 15 ans maximum pour les prêts de l'Etat. 7 ans minimum pour les prêts des banques.
- Taux : 5% pour les prêts de l'Etat, 9% pour les prêts bancaires.

Sur la période de 1988 à 2000, 10 613 promoteurs ont bénéficié du programme Crédit Jeunes Promoteurs, pour un investissement de 5 358 371 100 DH et 41 230 emplois créés.

Ces résultats ne correspondaient nullement aux prévisions initiales du programme, qui prévoyaient la création de 2.000 à 3.000 entreprises par an, générant 2 à 3 emplois/entreprise au minimum[223].

[222] Hind Louali : « Evaluation du financement de la PME » ; Direction de la Politique Economique Générale du ministère des finances et de la privatisation ; document de travail n° 91 ; août 2003 ; p. 13.

[223] Source Ministère du tourisme, Direction du trésor et des investissements extérieurs.

5.2 Le Fonds pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes

Régit par la loi n° 13-94, ce fonds s'adresse aux jeunes marocains âgés de 20 à 40 ans qui ne remplissent pas la condition de diplôme d'enseignement supérieur ou de qualification professionnelle. Il contribue à hauteur de 90% au financement des projets admis dont le montant maximal est de 1 million de dirhams.

L'Etat participe par le biais de ce fonds au financement des actions ci après au profit des jeunes entrepreneurs [224]:

- L'achat, la location et l'équipement des terrains susceptibles d'accueillir des locaux à usage professionnel, destinés à la vente ou à la location à des prix préférentiels ;
- L'achat, la location et l'équipement de locaux et ouvrage nécessaires à la promotion des activités professionnelles ;
- L'aménagement et l'équipement de terrains agricoles en ouvrage de petite et moyenne hydraulique soit de jeunes exploitants agricoles, soit de lauréats des établissements de formation agricole.

5.3 Le micro-crédit

Le micro crédit a pour objet de créer ou de développer l'activité de production ou de service, le montant de ce type de crédit ne peut dépasser 50 000 DH qui est servi par des associations de micro-crédit[225].

Le secteur du micro crédit au Maroc a atteint un stade assez important d'évolution. La croissance de la couverture des institutions du micro crédit au cours des huit dernières années a été impressionnante. Il y a quelques années, aucune banque commerciale ne fournissait de crédit au secteur informel de façon systématique. Quelques ONG seulement avaient commencé à tester des méthodologies de banques villageoises et peu, voire aucune, n'avaient une clientèle significative. Des associations diverses, ONG et organisations communautaires fournissaient du crédit sur une base individuelle ou en groupe avec l'appui d'un bailleur de fonds, mais peu de ces programmes reposaient sur un concept de durabilité financière.

[224] Article 47 du dahir n°1-02-188 portant promulgation de la loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise ; publié au Bulletin officiel n°5036 le5 septembre 2002 ; p.920.

[225] Article 2 du dahir n° 1-99-16 portant promulgation de la loi n° 18-97 relative au micro-crédit ; bulletin officiel n° 46-78 du 1er avril 1999 ; p.172.

A l'heure actuelle, depuis l'adoption de la loi 18-97 sur le micro crédit, une dizaine d'associations, comme AMSEAD, Zakoura, ACAET, Al Amana et autres sont déjà opérationnels. Ces associations ont pu servir au 31 décembre 2006, 1 034 162 de clients actifs avec un encours global de 3,5 milliards et un taux de remboursement de 99%.

Par ailleurs, il faut souligner le financement via le micro crédit reste en dessous des attentes et des besoins des entreprises en raison notamment :

- D'une certaine rigidité des conditions d'éligibilité puisque la présence d'une activité génératrice de revenu stable est de plus en plus exigée ;

- De la cherté de ce mode de financement dans la mesure où les taux d'intérêt varient entre 15% et 30% et même plus ;

- Du montant du prêt souvent négligeable par rapport aux besoins en capitaux ressentis par les PME et qui est destinée essentiellement aux micro-entreprises.

- Des contraintes imposées par la loi sur le micro crédit qui limitent les possibilités de diversification de l'offre des institutions de la micro finance telles que la micro assurance, le financement de projets nécessitant un financement dont le montant dépasse 50000 dirhams.

5.4 Fonds d'appui à la création d'entreprise « Moukawalati »

L'objectif du Programme « Moukawalati » est la contribution à la lutte contre le chômage, moyennant l'appui à la création d'entreprises génératrices de richesses et d'emplois en adéquation avec les exigences et les spécificités régionales. Le programme vise également à assurer la pérennité progressive du tissu économique régional par un dispositif de suivi des entreprises créées au cours de la période critique de démarrage[226].

Le programme Moukawalati[227] a été lancé par l'Etat marocain en Juillet 2006. Ce programme visait l'appui à la création de 30.000 entreprises (Montant d'investissement inférieur ou égal à 250 000 DH), pouvant générer entre 60.000 et 90.000 emplois entre 2006 et 2008. Cette initiative met en place des guichets pour permettre aux diplômés de la formation

[226] ANAPEC ; Manuel des procédures « Initiatives Emploi » - Procédure relative au Programme «Moukawalati »; Mai 2006 ; p.3.

[227] L'accompagnement du programme Moukawalati s'appui sur la loi n° 51/99 instituant la création de l'ANAPEC et le contrat progrès Etat ANAPEC qui prévoit la prise en charge par l'ANAPEC des frais d'accompagnement à hauteur de 10 000 DH par projet.

professionnelle, des bacheliers et de l'enseignement supérieur, de bénéficier d'une offre intégrée.

Entre 2007 et 2011, seulement 2050 entreprises ont été créées dans le cadre du programme Moukawalati (soit 410 créations par an) enregistrant ainsi un taux de réalisation ne dépassant pas les 6,8% en matière de nombre d'entreprises créées. Les emplois générés n'ont, à leur tour, pas dépassé 6180 emplois, soit moins de 7% par rapport aux prévisions initiales (90000 emplois). Par ailleurs, le nombre des entreprises créées n'a pas cessé de régresser d'une année sur l'autre, passant ainsi de 612 en 2007 à 430 en 2009 et à seulement 232 en 2011. Il en est de même pour le nombre des emplois créés[228].

6. Les lignes de crédits étrangères

Cinq lignes de crédit étrangères sont actuellement à la disposition des entreprises marocaines pour financer leurs investissements à moyen terme ainsi que la ligne PROPARCO. Ces lignes sont mises en place dans le cadre d'accords bilatéraux entre le Maroc et certains pays de l'Union Européenne afin de permettre le financement de l'achat d'équipements, biens et services en provenance du pays signataire d'une convention.

6.1 La ligne française

Cette ligne de financement a pour objet, le financement de l'achat, par les PME/PMI, de biens et services d'origine française pour les investissements d'amélioration de la productivité. Peuvent bénéficier de cette ligne toutes les PME-PMI ayant:

- Un C.A annuel n'excédant pas 75 millions de DHS ;
- Un total bilan après investissement inférieur ou égal à 50 MDHS, pour les PME/PMI existantes depuis plus de 2 ans ;
- Un programme d'investissement ne dépassant pas 50 MDH, pour les PME en création.

La quotité de financement peut atteindre 100% du prêt pour l'acquisition des biens et services d'origines françaises. Toutefois, le prêt peut intégrer 20% du matériel local.

[228] Mohamed Boussetta ; « Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : L'Expérience de Moukawalati », Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 54/13, 2013.

6.2 La ligne espagnole

Destinée au financement de la création, l'agrandissement et la modernisation des entreprises mixtes maroco-espagnoles ayant une résidence au Maroc en finançant l'acquisition de biens neufs et services d'origine espagnole. Et dont le total bilan après investissement est inférieur à 50 millions de DH. L'enveloppe globale de la ligne est de 18 millions d'Euros.

La quotité de financement peut aller Jusqu'à 100% du prêt pour l'acquisition des biens et services espagnoles. Toutefois, le prêt peut intégrer 10% du matériel étranger et 15% au maximum des dépenses locales.

6.3 La ligne italienne

La ligne italienne est destinée au financement de l'achat par les PME-PMI et par les entreprises conjointes maroco-italiennes, de biens et services d'origine italienne. Cette ligne est ouverte aux PME-PMI privées marocaines et les PME mixtes maroco-italiennes ayant résidence au Maroc.

Est considérée comme PME marocaine l'entreprise ayant :

- un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes et un chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excédant pas 75 millions de dirhams soit un total bilan annuel n'excédant pas 50 millions de dirhams
- Les entreprises nouvellement créées (ayant moins de deux ans d'existence) peuvent bénéficier de la ligne italienne dans la mesure où elles ont engagé un programme d'investissement initial global n'excédant pas 25 millions de dirhams et respecté un ratio d'investissement par emploi de moins de 250.000 dirhams.
- Les universités et les centres de recherches qui développent des projets pilotes dans le secteur de l'innovation technologique et de la protection de l'environnement pourront, également, présenter des demandes de financement.

La quotité finançable peut atteindre 100% du prêt pour l'acquisition des biens et services italiens. Le prêt peut intégrer un financement part locale de 20%.

6.4 La ligne portugaise

La ligne portugaise est destinée au financement, à des conditions avantageuses, de l'achat par les PME-PMI et par les entreprises conjointes maroco-portugaises, de biens et services d'origine portugaise. Cette ligne est ouverte aux PME-PMI privées marocaines et les PME mixtes maroco-portugaises.

Elle est éligible aux entreprises nouvellement créées (ayant moins de deux ans d'existence) peuvent bénéficier de la ligne portugaise dans la mesure où elles ont engagé un programme d'investissement initial global n'excédant pas 25 millions de dirhams et respecté un ratio d'investissement par emploi de moins de 250.000 dirhams.

Le crédit maximum est de 25 millions de DH, et il peut intégrer un financement part locale de 15%.

6.5La ligne allemande

Ligne de crédit « acheteur » dotée de 50 millions d'Euros, destinée à financer les importations des biens d'équipement d'origine européenne. Cette ligne est destinée aux entreprises marocaines exportatrices.

La quotité finançable est de 85% maximum du contrat d'exportation

6.6La ligne PROPARCO

La ligne de financement PROPARCO permet aux entreprises marocaines de financer en devises (euro ou dollar), à moyen ou long terme, des investissements de biens et services sans contraintes d'origine. Elle permet également le financement de l'acquisition des biens et services entrant dans un programme d'investissement pour des projets de création, de développement ou de restructuration

Elle est destinée aux PME et aux grandes entreprises exportatrices ou dont une partie de recettes est réalisée en devise (Hôtellerie par exemple).

La quotité de financement est de 300 000 Euros au minimum et 4 millions d'Euros au maximum[229].

Les lignes de crédit européennes réservées au PME/PMI se caractérisent par leur sous utilisation manifeste. Ainsi par exemple, en 2004 la ligne PME/PMI française n'a été engagée qu'à hauteur de 53%, la ligne espagnole n'à été décaissée qu'à 37% et la ligne italienne qu'à 26%. Cette sous-utilisation s'explique essentiellement par la méconnaissance de ces

[229] Union des petites et moyennes entreprises (UPME) ; guide pratique sur les sources de financement ; Ce guide a été préparé par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) dans le cadre d'un projet d'assistance technique au Maroc.

mécanismes de financement par la plupart des PME marocaines. Un grand effort d'information et de communication s'avère nécessaire dans ce domaine[230].

Conclusion du chapitre IV:

Les entreprises marocaines pour se développer devront faire face à plusieurs difficultés dont les raisons sont multiples et variées. Même si l'origine de leurs difficultés n'est pas financière, elles se traduisent toutes par des symptômes financiers sous forme de besoins supplémentaires de financement.

Les banques demeurent la source de financement privilégiée des entreprises marocaines. Ceci explique en grande partie les difficultés d'accès aux autres modes de financements disponibles.

Plusieurs mesures sont en cours et d'autres ont été menées par les pouvoirs publics afin d'aider les entreprises marocaines à surmonter leurs défis particulièrement concernant les problématiques de financement.

Le chapitre suivant fera l'objet d'une étude empirique des pratiques des financements bancaires des entreprises marocaines notamment dans le cadre réglementaire Bâle II.

[230] Mohamed Boussetta : « financement des PME au Maroc : contraintes, enjeux et perspectives » ; Les journées de l'économie- gestion ; 2éme édition ; acte du Colloque : Management des Organisations des PME ; ENSET de Mohammedia les 12 et 13 Mai 2006 ; p. 151.

Chapitre V : Etude empirique des pratiques du financement bancaire des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II

Les banques connaissent aujourd'hui une profonde évolution de leur environnement réglementaire, notamment la réforme de Bâle II. Cette dernière aura certainement des répercussions sur les relations banques-entreprises.

Comme nous l'avons signalé l'aspect théorique de notre travail est complété par une étude empirique. Celle-ci a pris la forme d'une enquête réalisée auprès d'un échantillon des banques et des entreprises marocaines.

Ainsi, après la présentation du cadre théorique portant aussi bien sur la structure de financement des entreprises que sur la relation Banque-Entreprise et dans l'objectif d'apporter des éléments de réponses à notre problématique sur les pratiques de financement bancaire des entreprise à l'ère de Bâle II, le présent chapitre fait l'objet d'une contribution empirique basée sur un investigation sur terrain auprès d'un échantillon des banques et des entreprises marocaines.

Pour ce faire nous étions tenus, tout d'abord d'élaborer un questionnaire. Ensuite, choisir un échantillon susceptible d'assurer une meilleure représentativité. Et enfin, contacter la population cible pour effectuer notre enquête.

Ce chapitre sera consacré à la présentation du cadre méthodologique de la recherche qui repose sur une démarche exploratoire, à la présentation des résultats de l'enquête effectué auprès des entreprises et des banques marocaines et les enseignements tirés de cette recherche qui donneront des éléments de réponses à notre problématique.

Section I : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des banques marocaines

Cette section aura pour objet de présenter en premier lieu le cadre méthodologique, notamment le choix méthodologique retenu qui est l'enquête, le contenu du questionnaire et l'échantillon de l'étude et ses caractéristiques. L'analyse des résultats de l'enquête effectuée auprès des banques sera exposée en deuxième lieu.

I. Cadre méthodologique de la recherche

Ce paragraphe aura pour objet d'énoncer la méthodologie que nous avons adoptée sur laquelle est basée notre recherche concernant la pratique de financement bancaire à l'ère de Bâle II.

Elle est d'une importance majeure puisqu'elle expose clairement les motivations et les fondements de nos choix méthodologiques.

Ainsi, au-delà de la littérature écrite, la collecte de l'information peut se faire, en outre à partir du terrain. L'enquête par questionnaire est un moyen de recherche très efficace pour obtenir des informations. Le questionnaire est l'outil le plus utilisé dans les études quantitatives et qualitatives.

1. L'objectif de l'enquête

Depuis une dizaine d'années et conformément à tous les développements de l'intermédiation financière, la perception et la gestion des risques encourus par les banques ont grandement changé.

Au Maroc, une série de réforme a été entamé dans le but d'assurer la stabilité financière du pays, et ce en renforçant le pouvoir de contrôle de Bank-Al-Maghrib et en élargissant son champ d'action pour toucher d'autres institutions financières.

Ainsi, la réglementation Bâle II a été conçue pour permettre une meilleure prise en compte de la réalité des risques inhérents aux métiers bancaires. Par ailleurs, cette réglementation aura incontestablement un impact sur les conditions de financement des entreprises.

Notre recherche s'inscrit dans le cadre d'une approche descriptive. Elle a comme objectif de décrire les pratiques de financement bancaire des entreprises marocaines après l'application des normes Bâle II.

Dans ce cadre, la méthodologie de l'enquête peut être un moyen de dépasser les difficultés pratiques auxquelles sont confrontés de nombreux chercheurs empiriques.

L'utilisation de cette méthode d'investigation se justifie notamment par la possibilité qu'elle offre de recueillir directement des informations sur les attitudes et les croyances des acteurs, grandeurs inexistantes ou difficilement quantifiables à partir des données disponibles.

Avantageuse en termes de collecte d'informations, la technique de l'enquête est une méthode d'investigation qui apparaît comme un moyen d'enrichir la réflexion théorique.

Donc notre méthode d'enquête en terme d'investigation apparaît comme un moyen de vérification du comportement des banquiers vis-à-vis des entreprises dans un contexte d'asymétrie d'information d'une part, et mettre en évidence le déficit d'information qui rend

difficile l'évaluation de l'impact de Bâle II sur le financement des entreprises par les banques marocaines.

Adaptés à notre problématique de recherche, différents entretiens semi-directifs conduits auprès des chargés de clientèles ou chargés d'affaires des banques marocaines permettront de comprendre le traitement réservé aux entreprises quant à l'attribution de crédits.

2. Le contenu du questionnaire

La revue des questions théoriques relatives à l'étude de demande de financement et à l'octroi de crédit dans un contexte d'asymétrie informationnelle, a permis de définir la grande diversité des sujets d'investigation dont il convient de tenir compte dans l'élaboration du questionnaire.

Ainsi, quatre ensembles de questions composent notre questionnaire :

Le premier s'interroge sur le degré de connaissance de Bâle II par les banquiers et l'état de la mise en place de ce dispositif par les banques.

Le second a pour objet de présenter les facteurs déterminant dans la décision d'octroi des crédits aux entreprises par les banques marocaines.

Le troisième s'interroge sur l'évaluation et l'étude du risque crédit des entreprises et présente les difficultés d'ordre informationnel dont souffrent les banquiers lors de l'évaluation du risque de contrepartie des entreprises.

Quant au quatrième, il analyse particulièrement l'impact de la mise en place de Bâle II sur la relation banque entreprise.

En plus de ces trois ensembles, nous avons formulé des questions dans le cadre d'identification des individus enquêtés, pour pouvoir caractérisé notre échantillon et de vérifier la pertinence des informations recueillies pour le traitement et l'analyse.

Il est à souligner que l'élaboration de la version définitive du questionnaire, a fait l'objet d'un test auprès de deux chargés d'affaires ce qui a permis d'améliorer certains aspects de celui-ci.

3. Caractéristique de l'échantillon

Afin de réaliser une analyse sur la pratique de financement bancaire des entreprises à la lumière de Bâle II, une séparation des types de banques a été opérée en considérant un sous marché correspondant au segment «banques universelles »[231].

Ainsi l'échantillon choisi est composé de huit principales banques à savoir : AWB, la BP, la BMCE, la BMCI, le CA, le CIH, le CDM, et la SGMA[232].

La part de marché selon les crédits de ces banques est de 87%, contre 13% pour les autres banques ce qui justifie leur choix dans le cadre de cette étude.

Pour des raisons économiques de budget et de temps, nous avons limité l'investigation à leurs représentations dans la région de RSZZ[233]. Nous tenons toutefois de rappeler que c'est les chargés d'affaires ou chargés de clientèle directement impliqués dans le traitement des dossiers de crédit des entreprises qui ont été concernés.

L'enquête s'est déroulée sur la période Septembre - Novembre 2014. Au total, 24 chargés d'affaires ont été interviewés. Nous considérons que l'échantillon de 24 chargés de clientèle est suffisamment représentatif pour répondre aux objectifs de la recherche.

3.1 Les banques enquêtées

La répartition des 24 chargés de clientèle ayant répondu à nos questions se présentent comme suit :

[231] Au sens de la loi bancaire

[232] Al Barid Bank crée en 2009 n'a pas été pris en compte dans l'étude.

[233] Selon l'ancien découpage administratif de 1997 prévue par la loi n° 47-96, le Maroc se composait de 16 régions, en 2015, on assiste à un nouveau découpage territorial. Le pays compte désormais 12 Régions selon le Décret n°2-15-10 La région de Rabat Salé Zemmour Zaier est devenue la région Rabat Salé Kenitra.

Tableau 12: Nom des banques enquêtées

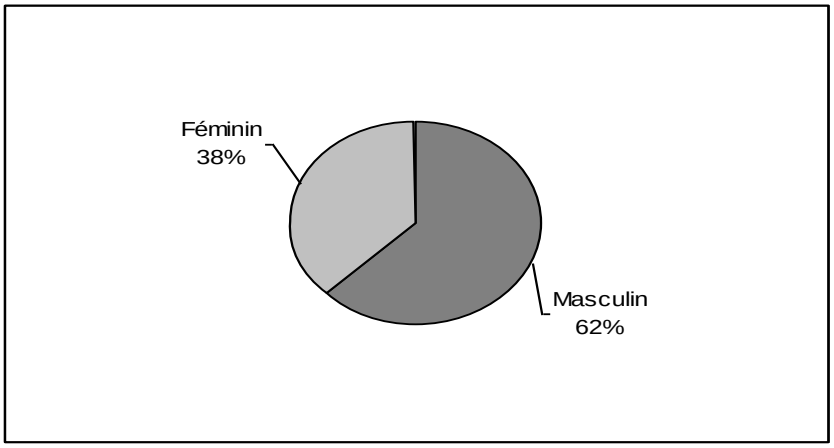
Nom de la banque	**Effectif**	**Fréquence**
Banque populaire (BP)	5	21%
Attijari WafaBank (AWB)	4	17%
Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE)	4	17%
Société Générale Maroc (SGMA)	2	8%
Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie (BMCI)	3	13%
Crédit Du Maroc (CDM)	3	13%
Crédit Agricole du Maroc (CA)	2	8%
Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH)	1	4%
Total	24	100%

D'après le tableau 21% des répondants viennent du groupe Banque Populaire, 17% pour Attijari WafaBank et la BMCE et 13 % pour la BMCI et le CDM.

3.2 Age et sexe des banquiers

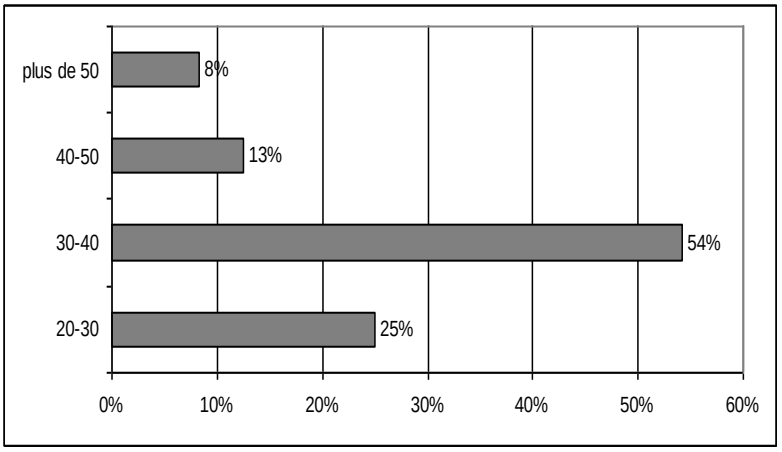
Comme le montre le graphique ci dessous, plus de 62% des répondants sont de sexe masculin contre seulement 38% de sexe féminin. L'échantillon est plus en moins équilibré entre les hommes et les femmes, cela nous renseigne sur la présence de plus en plus des femmes dans le milieu bancaire.

Graphique 18: Catégorie des banquiers enquêtés selon le sexe



Quant au critère d'âge, la majorité des répondants ont entre 30 et 40 ans (54%) alors que les 20 à 30 ans représentent environ un quart (25%) de l'échantillon. Cela nous renseigne sur la forte présence de la catégorie de jeune cadre dans le milieu bancaire.

Graphique 19: Catégorie des banquiers enquêtés selon l'âge



3.3 Expérience dans le domaine bancaire

La moyenne en termes d'années d'expérience dans le domaine bancaire de notre échantillon est de 11 ans pour les 22 réponses obtenues sur les 24, avec 2 sans réponse, ce qui constitue un aspect favorable à notre enquête étant donné que les banquiers interrogé ont une expérience importante.

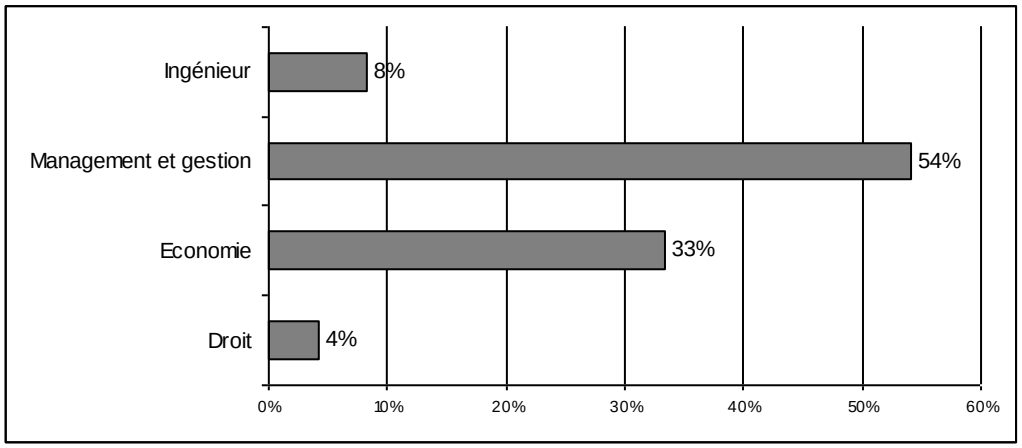
3.4 Type de formation

Aujourd'hui les banques se trouvent confronté à un défi majeur lié à la pérennisation du savoir-faire et la gestion rigoureuse des compétences.

Dans ce cadre, le chargé d'affaires joue un rôle important dans la gestion de la relation client dans les services bancaires aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises. Sa compétence favorise la qualité de la relation en favorisant la confiance.

Au niveau de notre échantillon, comme l'illustre le graphique suivant le domaine de formation des banquiers varie du Droit aux Sciences de l'Ingénieur, les économistes constituant un peu moins de 33%, alors que plus de la moitié (54%) des répondants sont issus des filières du Management et de la Gestion.

Graphique 20: Type de formation des banquiers



II. Analyse des résultats de la recherche

Pour rappel de notre problématique de recherche, notre travail consiste à répondre en se basant sur les résultats de notre enquête menée auprès des chargés d'affaires de 8 banques marocaines aux questionnements suivant :

Quel est l'état de la transposition du dispositif réglementaire Bâle II par les banques marocaines ? Quelles sont les conditions générales de financement bancaire aux entreprises ? Et quel est l'impact de l'utilisation des nouvelles méthodes de notations pour l'évaluation du risque sur l'octroi du crédit aux entreprises ?

Nous allons présenter dans ce qui suit les résultats de l'enquête effectuée auprès des banques. Pour se faire nous avons choisis de regrouper les différentes réponses en quatre niveaux selon la nature des questions :

- Etat de la mise en œuvre de Bâle II au Maroc
- Les conditions générales du financement bancaire aux entreprises

- Système d'information et gestion du risque crédit
- Impact de Bâle II sur les crédits aux entreprises

1. Etat de la mise en œuvre de Bâle II au Maroc

L'objectif recherché dans cette partie est de savoir si les banquiers avaient pris connaissance du contenu de l'accord de Bâle II et d'apprécier l'état de la mise en oeuvre par les banques marocaines de certaines dispositions de l'accord notamment la mise en place d'un système de notations internes en matière de gestion du risque de crédit.

1.1 La connaissance de Bâle II par les banquiers

La totalité des banquiers interrogées affirment qu'elles ont une parfaite connaissance de la réglementation prudentielle de Bâle II, et cela grâce aux différentes sources d'informations, jugées fiables, sur Bâle II mises à leurs dispositions, notamment par le comité de Bâle sur la supervision bancaire, la Direction de supervision bancaire, Bank Al Maghrib et les maisons mères pour les filiales des banques françaises (BMCI, CDM, SGMA).

Tableau 13: Appréciation du niveau de connaissance sur Bâle II par les banquiers

Niveau de connaissance sur Bâle II	Effectif	Fréquence
Satisfaisant	**5**	**21%**
Moyen	**16**	**67%**
Faible	**3**	**13%**
Total	**24**	**100%**

Toutefois, le niveau de connaissances qu'ils ont sur Bâle II n'a été jugé satisfaisant que par 5 banquiers d'entre eux et moyen par 16. Le reste des banquiers ont jugé leur niveau de connaissances sur les Accord de Bâle II faible (3).

1.2 Application de Bâle II par les banques marocaines

Pour la transposition de Bâle II au Maroc, une démarche progressive a été adopté qui tient compte de la structure du système bancaire et répond le mieux possible à ses besoins. Cette démarche est incitatrice à adopter les meilleures pratiques en matière de gestion des risques.

Il est à souligner que le calendrier de transposition de Bâle II, arrêté d'un commun accord avec la profession bancaire, a prévu l'adoption en 2007 des seules approches standard pour l'évaluation des risques. L'application des approches avancées ne devrait intervenir qu'à partir de 2009-2010, selon le degré de préparation des banques. Toutefois BAM avait fixé l'horizon 2012 pour généraliser l'application des méthodes avancées dans toute la place bancaire marocaine.

D'après l'enquête la totalité des banques marocaines affirme qu'elles appliquent le dispositif réglementaire Bâle II depuis juillet 2007.

Pour ce qui est de l'approche retenue en matière d'évaluation du risque crédit, l'étude effectué montre que sur les 8 banques enquêtés, 6 d'entre elles appliquent l'approche standard, (BP, AWB, BMCE, CDM, CA, CIH) et seulement 2 banques (BMCI et SGMA) utilisent l'approche basée sur les notations internes. Ce qui signifie que les banques marocaines sont en retard en matière de convergence vers les normes avancées de Bâle II. Et que les filiales des banques françaises bénéficiant de la mise en place des approches avancées dans leurs maisons mères sont plus avancées que leurs consœurs.

Par ailleurs, il est à signaler que certaines banques marocaines ont déjà mis en place des systèmes de notation en interne, mais il n'y a pas eu beaucoup d'homologation vis-à-vis de Bank Al Maghrib.

Pour accompagner les banques dans le processus de déploiement des approches avancées de Bâle II, Bank Al-Maghrib, avait édicté la circulaire y afférente en 2010, et a mis à leur disposition une notice technique fixant les modalités pratiques de ces approches pour l'homologation de leur modèle interne. Elle a également communiqué aux banques, la procédure devant être respectée dans le cadre de cette homologation afin d'harmoniser les informations à communiquer et d'assurer le déroulement des missions d'homologation dans des conditions optimales.

L'approche avancée de Bâle II, applicable à l'actif des banques, n'est pas obligatoire aux banques alors qu'en ce qui concerne le passif, BAM impose déjà les nouvelles exigences de Bâle III.

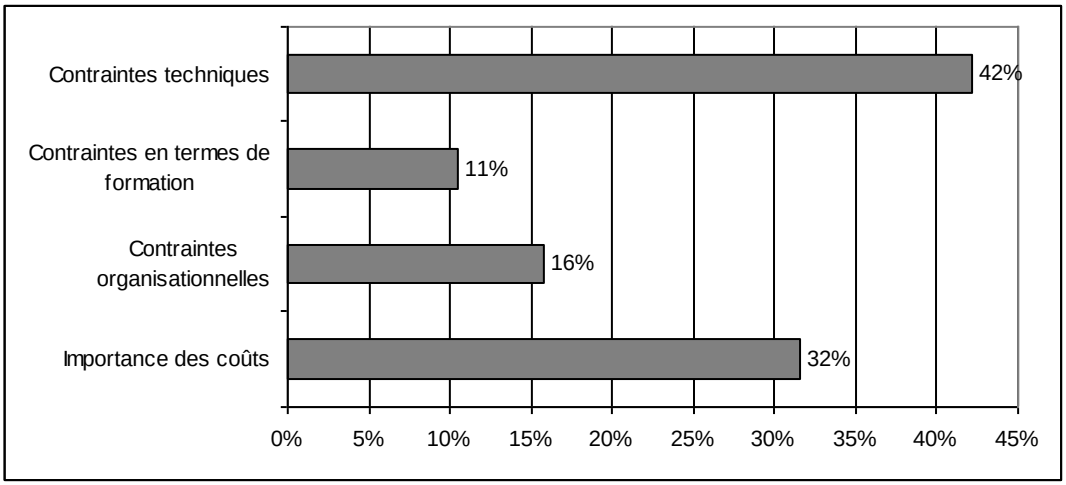
L'application de l'approche avancée de Bâle II apportera une transformation pour les banques. Elle leur permettra une croissance et une prise de risque plus importantes. Les banques, en maîtrisant les risques de leurs clients, ont la possibilité de diminuer les capitaux

propres exigés. Et par conséquent, de minimiser les contraintes de Bâle III qui sont onéreuses en termes de fonds propres.

1.3 Les contraintes liées à l'application des approches avancées

Nous avons interrogé les banquiers sur les contraintes liées à la mise en oeuvre des approches avancées, 42% des enquêtés affirment qu'ils s'agit des contraintes technique liés surtout à la mise en place des historiques de données et d'analyses statistiques, et 32% des banquiers soulignent que ces contraintes sont plutôt liées à l'importance des coûts.

Graphique 21: Les contraintes de la mise en place des approches avancées



Malheureusement, les banques marocaines ne sont pas en mesure d'appliquer les approches avancées pour le moment, et cela en raison de plusieurs contraintes qui sont liées à la mise en application de ces méthodes et qui peuvent être résumées comme suit :

- **Contraintes en termes de coût :** L'application des nouvelles dispositions est extrêmement complexe et onéreuse. Or le coût de gestion de risque est déjà considérable actuellement. En effet, « La mise en œuvre de l'approche avancée de Bâle II coûtera 185 millions de dirhams aux banques marocaines d'ici 2011 »[234], a évalué le Sia Conseil[235], dans une étude réalisée au cours du dernier trimestre de 2008.

[234] Finance.sia-conseil.com

[235] Cabinet de conseil en management et en stratégie opérationnelle. Il est spécialisé dans les projets de transformation des organisations tels que les réformes réglementaires ou amélioration dans les processus. Il opère principalement dans les secteurs de la finance, de l'énergie, de télécoms et des transports/messagerie. Outre la France le cabinet opère en Italie, en Belgique et au Maroc.

- **Contraintes en terme de gouvernance et d'organisation des banques :** les banques marocaines n'ont pas encore intégré ce principe des « quatre yeux » qui vise à bien isoler dans des entités différentes les collaborateurs qui gèrent le risque au quotidien et ceux qui pilotent et qui contrôlent les opérations. Il faudra donc, mettre en place plusieurs niveaux de contrôle des actifs, des contre-vérifications ou encore la double signature afin d'éviter les conflits d'intérêts et de réduire au maximum le risque.

- **Contraintes en terme de formation des ressources humaines :** La mise à niveau des ressources humaines est aussi nécessaire et les banques auront besoin de statisticiens et d'économètres pour la mise en ouvre des bases de notation. En effet, la moindre information financière (telle qu'un effet impayé), commerciale (telle que des tensions avec les salariés) ou autres auront leur importance dans le rating.

- **Contraintes techniques :** Les banques marocaines doivent se doter d'un système performant qui permet la consolidation financière et une vraie maîtrise du risque par la constitution de bases de données historiques et statistiques. En effet, la constitution d'un historique de donnée et l'amélioration de la qualité d'information financière sur les entreprises sont nécessaires pour adopter les approches avancées. Ensuite les banques devront décentraliser leurs systèmes d'information. C'est-à-dire de trouver comment harmoniser la remontée de données décentralisées afin de créer une base risque transversale.

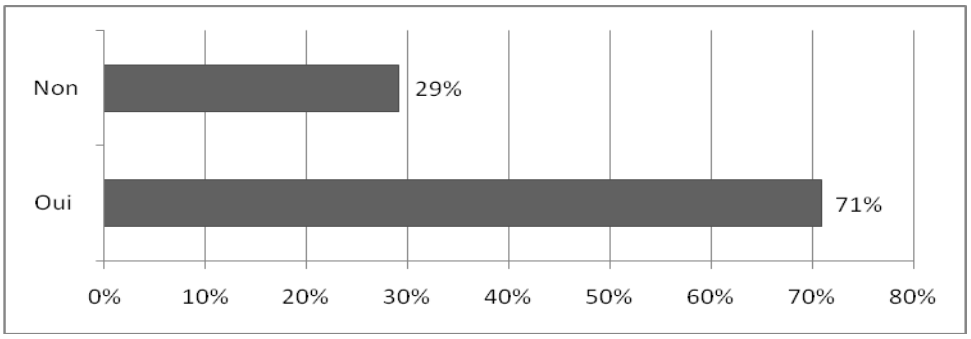
2. Les conditions générales du financement bancaire aux entreprises

Pour prendre la décision d'octroi de crédit aux entreprises les chargés d'affaires peuvent utiliser les principaux signaux développés par la théorie financière pour guider leur jugement. Nous allons voir dans cette partie les critères généraux sur lesquels se bases les banquiers pour accepter les demandes de crédit des entreprises.

2.1 L'effet taille

Selon les banquiers enquêtés la taille de l'entreprise est un élément favorable lors de la décision d'octroi de crédit, avec 71 % des réponses. Cela en raison de la capacité de supporter les incidents qui peuvent survenir dans la vie de l'entreprise. En effet, les PME et les TPE sont perçus comme plus vulnérables par rapport aux grandes entreprises.

Graphique 22: L'effet taille de l'entreprise et la décision d'octroi de crédit

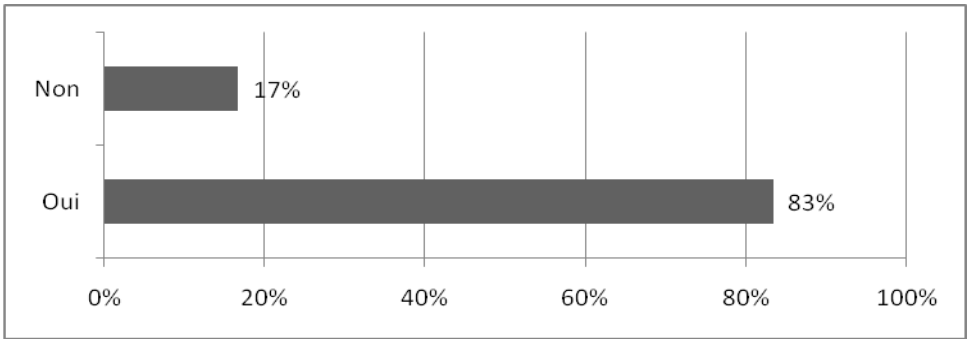


2.2 La structure financière

Les documents comptables sont considérés par les chargés d'affaires comme le premier élément qui compte dans un dossier de crédit. L'analyse financière des documents comptables fournis à la banque par l'entreprise est la technique d'appréciation des risques la plus répandue. Mais les chargés d'affaires affirment également ne faire confiance qu'au bilan fiscal qui est le plus correct à leurs yeux.

Le rôle de la structure financière de l'entreprise en matière décision d'octroi de crédit apparaît clairement dans les réponses données par les chargés de clientèle interviewés, comme l'illustre le graphique suivant :

Graphique 23: La structure financière de l'entreprise et la décision d'octroi de crédit



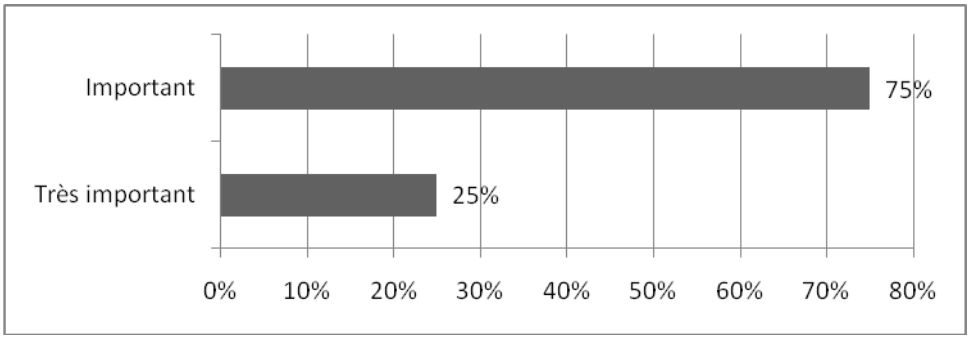
La structure financière constitue selon les banquiers un élément favorable. En effet, une bonne structure financière d'une entreprise lui permettra d'assurer un équilibre financier à terme et d'avoir la capacité d'amortir en partie des difficultés qui peuvent survenir au cours de son cycle d'exploitation par exemple diminution du chiffre d'affaire, etc.

2.3 Le taux d'endettement

Le rôle de l'endettement comme signal de la firme apparaît de façon explicite dans les opinions des chargés d'affaires. Ainsi, à la question « Quel est le degré d'importance du taux

d'endettement pour vous dans l'octroi de crédit à une entreprise? », les chargés d'affaires affirment à 75% que le taux d'endettement est un élément important dans leur décision, alors que pour 25% d'entre eux, cette variable est très importante.

Graphique 24: Le taux d'endettement et la décision d'octroi de crédit

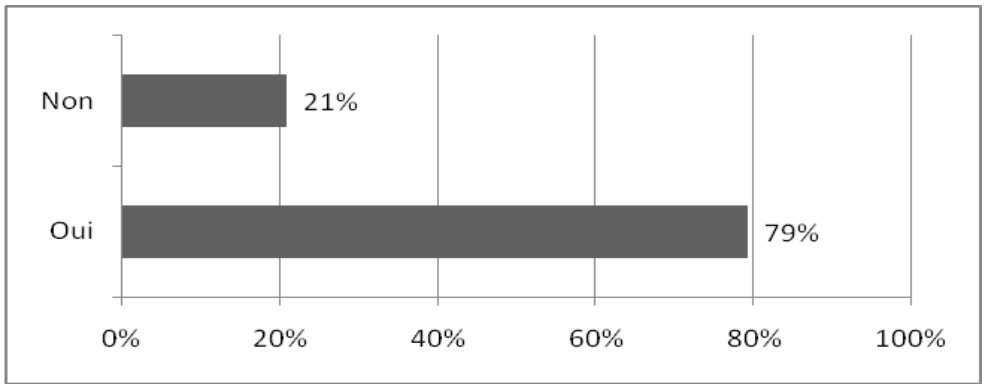


En effet, le taux d'endettement permet aux banquiers d'appréhender le degré de solvabilité de l'entreprise et la capacité à honorer ses engagements et donc sa capacité de remboursement.

2.4 La forme de propriété

La forme de propriété de l'entreprise est également un élément déterminant de la relation de financement, ainsi la forme de propriété est considérée par les chargés d'affaire comme un élément favorable avec 79 % des réponses.

Graphique 25: La forme de propriété et la décision d'octroi de crédit



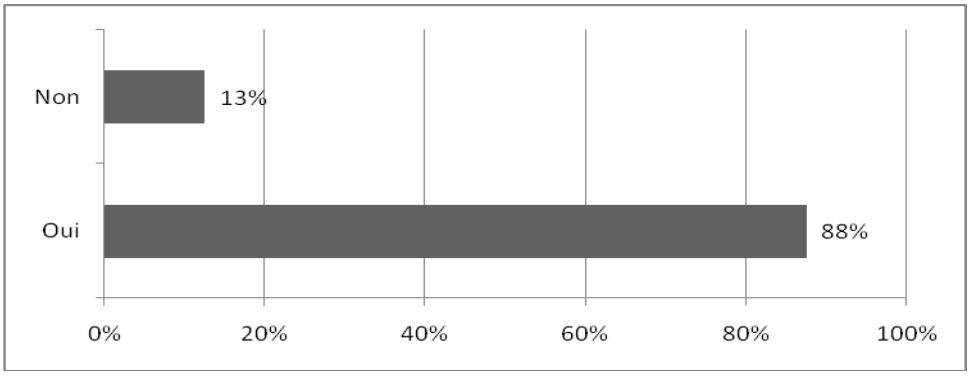
L'importance de la forme de propriété pour les chargés d'affaires, se justifie selon eux par le fait que cela constitue pour les uns une garantie pour la banque, et pour d'autres elle reflète la garantie potentielle sur laquelle la banque peut compter. Ainsi, le patrimoine personnel du dirigeant est un élément très important auquel les chargés d'affaires accordent de l'importance.

En effet, aux yeux des chargés d'affaires, le caractère familial du capital est synonyme en partie de l'implication du dirigent dans l'investissement de l'entreprise. Il permet également d'assurer la stabilité du projet, l'homogénéité des équipes dirigeantes et la garantie de ne pas avoir à gérer des conflits

2.5 Le profil du dirigeant

Selon les banquiers le profil du propriétaire dirigeant de l'entreprise constitue un indicateur (signal) pertinent pour la décision d'octroi de crédit, avec 88% des réponses obtenues. D'ailleurs la qualification de l'entrepreneur conditionne en grande partie la réussite d'un projet à financer.

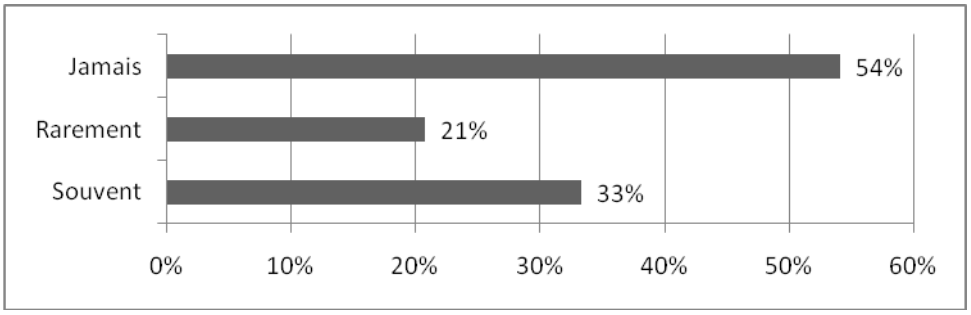
Graphique 26: Le profil du dirigeant et la décision d'octroi de crédit



2.6 La durée de la relation

A la question, « Favorisez-vous les anciennes entreprises clientes de la banque au détriment des nouvelles? », les réponses des chargés d'affaires se présentent comme suit :

Graphique 27: La durée de la relation et la décision d'octroi de crédit



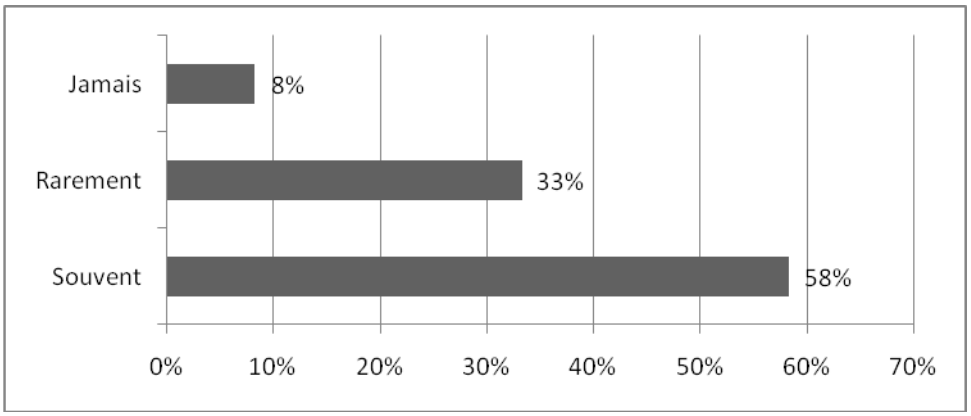
La durée de la relation n'a pas un impact significatif sur les conditions de financement. En effet, 54 % des chargés d'affaires pensent qu'il ne faut pas distinguer les entreprises en fonction de l'ancienneté de la relation de financement, alors que près du tiers des chargés

d'affaires, déclarent réserver souvent un traitement particulier aux anciens clients pour l'octroi de crédit.

2.7 La demande de garanties

D'après les résultats de l'enquête, l'usage de garanties est systématique dans 83 % des cas. Les garanties permettent à la banque d'éviter les conséquences de l'insolvabilité de l'entreprise. En effet, L'usage de la garantie est indispensable dans la mesure où elle permet d'améliorer la sécurité d'un engagement.

Graphique 28: L'usage de la garantie et taux d'intérêt



Les garanties constituent un mécanisme par lequel les banques tentent de limiter le volume global de leur perte potentielle. Les garanties jouent un double rôle dans l'accès au financement aux entreprises, d'une part, grâce aux sûretés, les banques peuvent répondre aux demandes de financement tout en limitant le volume global de leur perte potentielle, d'autre part, lorsque leur qualité est certaine, elles peuvent permettre à la firme de négocier une baisse de leur taux débiteur. Les résultats de l'enquête confirment ce constat. En effet, 58% des chargés d'affaires affirment que le taux d'intérêt diminue souvent dans le cas où l'entreprise fournit des garanties sûres.

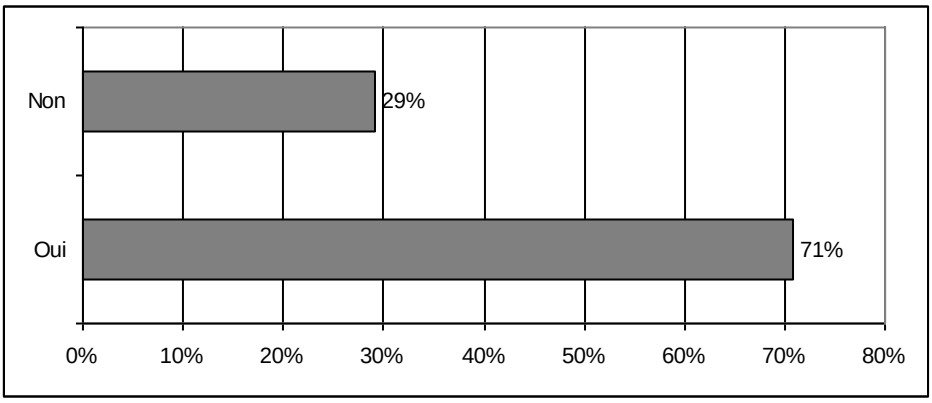
3. Système d'information et gestion du risque crédit

Cette partie aura pour objet de présenter le comportement des chargés d'affaires des banques marocaines en matière de financement, ainsi qu'aux mécanismes de gestion de l'asymétrie d'information et du risque d'opportunisme des entreprises.

3.1 Dossier du crédit et besoin d'information du banquier

Les réponses des banquiers à la question : « Estimez vous que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédit réponds à vos besoin en terme d'information ? », sont présentés dans le graphique suivant :

Graphique 29: Dossier du crédit et besoin d'information du banquier



La majorité des banquiers enquêtés (71%) jugent que l'ensemble des pièces demandées dans un dossier de crédit répond à leurs besoins en terme d'information, la nomenclature des pièces à fournir dans un dossier de crédit suffit largement pour prendre la décision d'octroi ou le refus de crédit. Cela peut s'expliquer en partie par la logique professionnelle des banquiers qui se concentre sur l'aspect financier (quantitatif) dans leur étude et évaluation des demandes de crédit aux entreprises.

3.2 Les éléments influençant la décision de financement

Cinq éléments peuvent influencer la décision d'octroi de crédit : Le dirigeant, le secteur de l'activité, la situation financière de l'entreprise, la rentabilité de projet et enfin les garanties présentés. On a demandé aux banquiers de classer par ordre décroissant ces éléments et les réponses sont données comme suit :

Tableau 14: Les éléments influençant la décision de financement

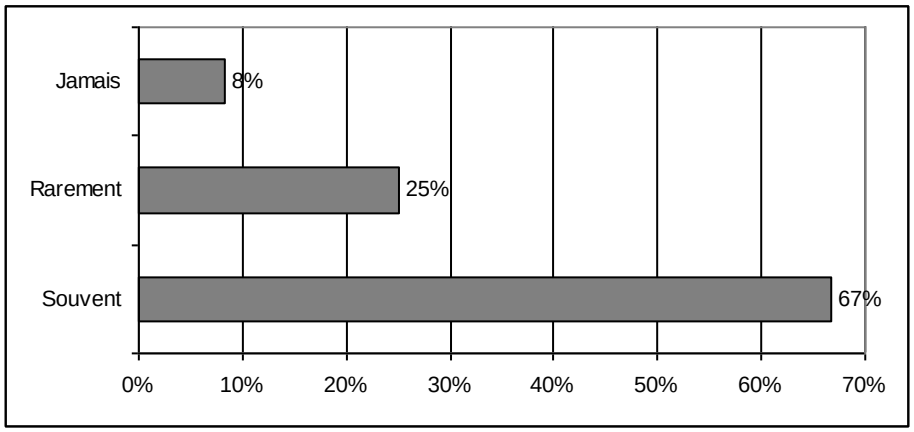
Les éléments influençant la décision de financement	Classification
La rentabilité de projet	4
Les garanties présentes	5
Le dirigeant	2
Le secteur d'activité	3
La situation financière de l'entreprise	1

Ainsi, d'après les réponses des banquiers, les trois principaux facteurs déterminant la décision d'octroi de crédit sont : la situation financière de l'entreprise, la qualité du dirigeant et enfin le secteur d'activité de l'entreprise.

3.3 Les difficultés informationnelles

Les banquiers estiment souvent que les entreprises cachent leur résultats, se qui influence l'attitude des banquiers en adoptent un comportement réticent vis-à-vis des entreprises. Les réponses à la question : « Les entreprises cachent elles leurs résultats ? » se présentent comme suit :

Graphique 30: Les difficultés informationnelles



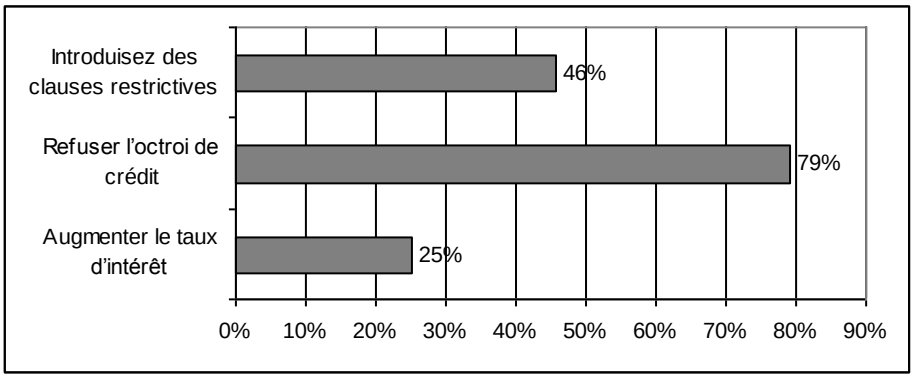
Face au risque d'opportunisme des entreprises, les banques disposent des mécanismes de contrôle pour limiter de masquer les résultats par les propriétaires dirigeant des entreprises, ces mécanismes de contrôle permettent aux banquiers de constituer une base de donner sur les contreparties.

3.4 Le risque de l'entreprise et rationnement du crédit

Une entreprise peut se voir refuser un financement bancaire, même si elle est prête à payer pour cela un taux d'intérêt élevé. Par manque d'opacité informationnelle sur leurs situations elles sont souvent rationnées par la dette bancaire limitant leur possibilité de financer des projets viables économiquement.

En situation de manque d'information, nous avons interrogé les banquiers sur leurs comportements vis-à-vis des entreprises à priori jugés à risque, et les réponses sont illustrées dans le graphique suivant :

Graphique 31: Manque d'information et rationnement du crédit

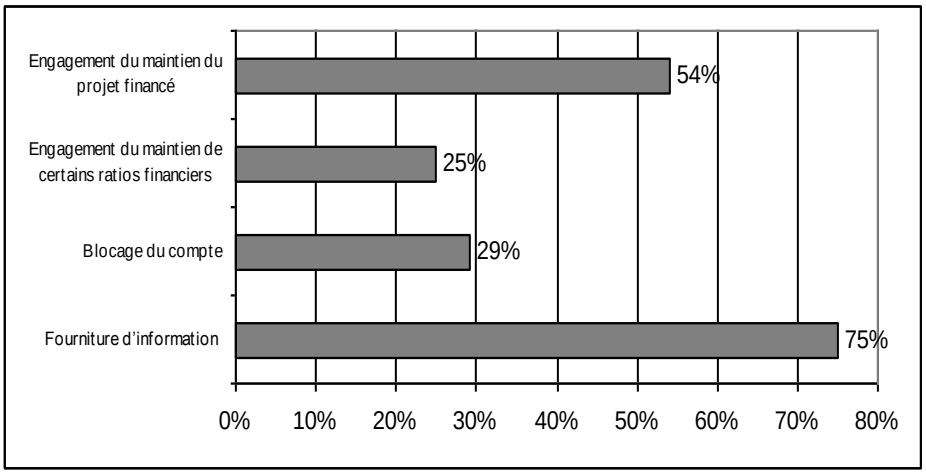


D'après le graphique, la majorité des banquiers (79%) préfèrent ne pas distribuer de crédit, l'introduction des clauses restrictives et l'augmentation des taux d'intérêt est citée dans 46% et 25 % des cas.

La présence d'asymétries d'information sur le marché du crédit est l'origine du rationnement du crédit. De ce fait, les entreprises pour lesquelles, le niveau d'information est jugé faible et le risque élevé, subissent les conséquences les plus sévères de la restriction des fonds imposée par les banques.

Le graphique suivant présente les clauses contractuelles restrictives les plus utilisées par les chargés d'affaires :

Graphique 32: Les clauses contractuelles restrictives les plus utilisées par les banquiers

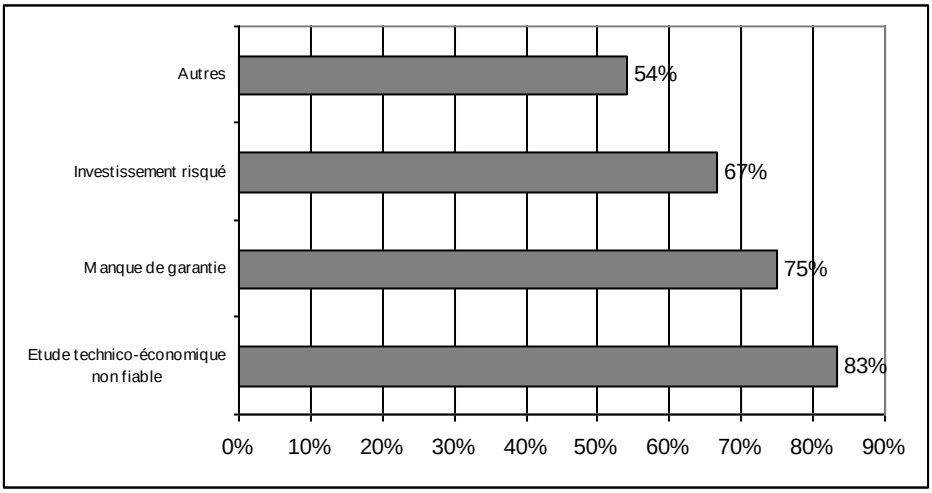


Les clauses restrictives les plus utilisées par les chargés d'affaires sont la fourniture d'information avec 75% des réponses, et l'engagement du maintien du projet financé avec 54%.

3.5 Les causes de rejet des demandes de crédit

Les réponses à la question : « quels sont les motifs avancés par votre banque pour rejeter les demandes de crédit aux entreprises? » se présentent comme suit :

Graphique 33: Les causes de rejet des demandes de crédit



Selon les réponses des banquiers enquêtés, les principaux motifs de rejet des demandes de crédit aux entreprises sont : la non fiabilité des études technico-économique (83%), les garanties (75%), investissement risqué (67%) et autres motifs (54%) tel que : la non qualification du propriétaire dirigeant, la qualité de management de l'entreprise, etc…

Les résultats nous permettent de constater que les banques refusent d'accorder davantage les crédits aux entreprises dans le cas ou l'étude technico-économique est non fiable, cela en raison de la non fiabilité des informations sur les quelles se fonde l'étude en question, cela implique systématiquement un comportement d'aversion au risque de la part des banquiers. En plus du motif du manque de la garantie évoqué par les enquêtés en raison de la sous capitalisation des entreprises marocaines, le motif d'investissement risqué est cité par la majorité des banquiers.

4. Impact de Bâle II sur les crédits aux entreprises

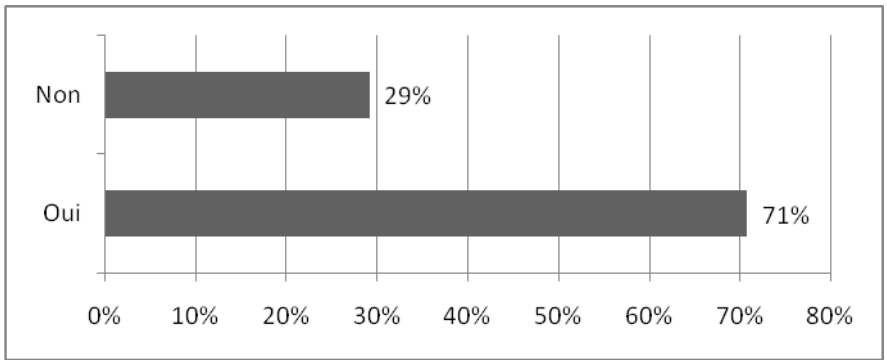
La mise en œuvre de Bâle II impose aux banques une évolution de leurs processus internes pour répondre aux exigences en fonds propres et à une meilleure identification et segmentation de leurs risques clients. Cette partie aura pour objet de voir le comportement des banques marocaines en matière de crédit aux entreprises à l'ère de l'application des normes Bale II.

4.1 La relation banque entreprise dans le cadre de Bâle II

Bâle II a été conçus pour ne pas pénaliser l'accès au financement des entreprises. Les études d'impact conduites sous l'égide du Comité de Bâle révèlent que le dispositif réglementaire Bâle II devrait avoir une incidence positive sur les conditions d'accès au financement[236].

Nous avons demandez aux banquiers si leurs relations avec les entreprises ont été modifié avec la réforme Bâle II. Et la majorité (71%) a répondu que cette relation n'a pas été changée.

Graphique 34: Changement de la relation banque entreprise dans le cadre de Bâle II



Du moment où les banques marocaines appliquent l'approche standard en matière d'évaluation du risque crédit il est encore prématuré de tirer des conclusions définitives sur le changement de la relation banque entreprise.

Par ailleurs, Bâle II modifiera à terme le dialogue entre la banque et ses clients, instauré sur la base des éléments financiers de l'entreprise et de sa stratégie de refinancement, en y ajoutant des probabilités de défaut.

4.2 Impact de la notation sur le coût et l'accès au financement des entreprises

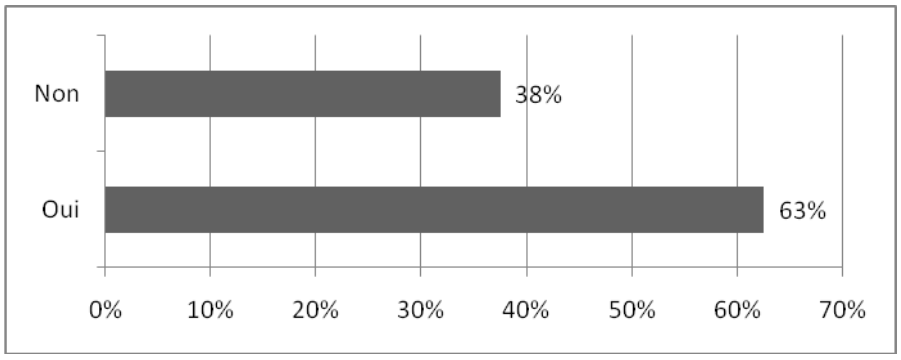
Au Maroc le système de notation est entrain de s'installer par étapes, ainsi, dans un premier temps les banques appliquent l'approche standard depuis 2007 et dans une deuxième étape, l'application des approches avancées s'effectuera selon le degré de préparation de chaque banque. Comme il a été indiqué, la majorité des banques marocaines ont déjà développé un système de notation interne et elles sont en phase d'homologation avec la banque centrale pour passer aux approches avancées.

[236] Plusieurs études effectuées en Europe (Banque Nationale de Belgique, Banque d'Espagne, Banque de France) ainsi qu'une étude conduite par PriceWaterhouse Coopers, en 2004.

D'après les résultats de l'étude d'impact (QIS5)[237] réalisée auprès des banques internationales et publiée par le Comité de Bâle en juin 2006, les approches notations internes apparaissent plus incitatives que l'approche standard en termes d'exigences de fonds propres. En effet, la prise en compte plus fine du risque de crédit se traduit en général par des exigences de fonds propres plus faibles dans les approches notations internes que dans l'approche standard.

Nous avons interrogé notre échantillon sur l'impact de la notation interne sur l'accès au financement des entreprises et la réponse est illustrée comme suit :

Graphique 35: Impact de la notation interne sur l'accès au crédit



63% des banquiers ont jugé que la notation interne aura un impact sur l'accès au financement des entreprises.

Comme il a été souligné auparavant, l'approche notation interne se base sur un ensemble d'indicateurs « quantitatifs » et « qualitatifs ». Les entreprises doivent se faire à l'idée que la notation deviendra un outil incontournable en matière de décision d'octroi de crédit. Ils doivent améliorer leur rating pour éviter de subir une discrimination quant à l'accès au crédit de la part de leurs banques.

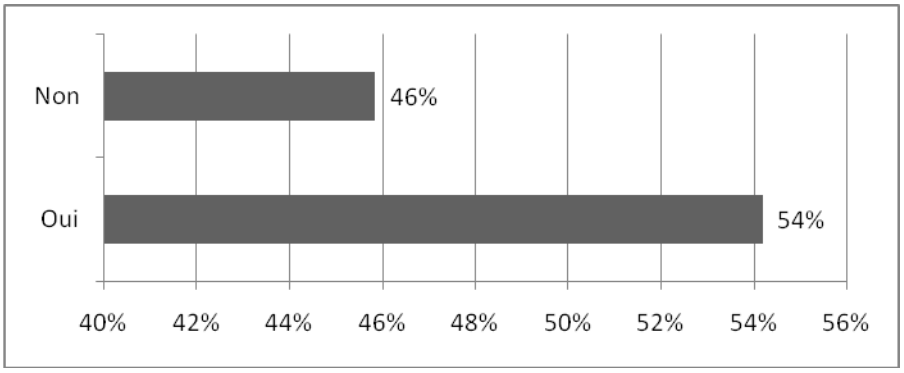
En attendant le déploiement des approches avancées de Bâle II, les banques marocaines utilisent l'approche standard désormais échelonnée sur la base de notations externes d'agence de rating reconnues. Etant donné les entreprises marocaines, qui sont des PME dans leur majorité, ne sont pas notées, les banques se doivent appliquer une pondération de 100%, comme c'est le cas de la réglementation en vigueur.

[237] Les résultats du QIS5 peuvent être consultés sur le site de la Banque des règlements internationaux : http://www.bis.org/

En matière de coût, le taux d'intérêt d'un crédit octroyé est dorénavant calculé non seulement en fonction des coûts de refinancement, de gestion, de risque, mais aussi en tenant compte de la rémunération des fonds propres bancaires retenus pour couvrir le risque d'insolvabilité de l'emprunteur.

Nous avons interrogé les chargés d'affaires sur l'impact de l'application de la notation interne sur le coût du crédit, et 54% des banquiers ont jugés que la notation interne pourra influencer le coût du crédit.

Graphique 36: Impact de la notation interne sur le coût du crédit



La réglementation Bâle II, en introduisant une grande différenciation des risques, surtout dans les approches de notation interne, la rémunération du capital deviendrait sensible au risque. Bâle II peut être perçu comme une opportunité pour les entreprises bien gérées. Son dispositif interne va entraîner une différentiation plus forte dans la détermination des prix des crédits. Les entreprises ayant fait l'objet d'un bon rating bénéficieront d'une tarification non contraignante, alors que les emprunteurs de mauvais rating devront s'attendre à des intérêts beaucoup plus élevés.

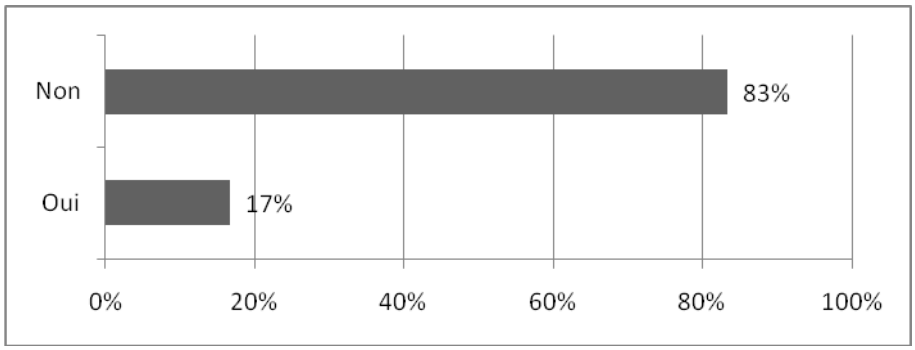
Par ailleurs, il y a lieu de souligner également, que l'accès au crédit et le niveau moyen des taux d'intérêt, dépend beaucoup plus des conditions de la concurrence et des pratiques commerciales des banques marocaines que des contraintes réglementaires.

4.3 Evolution du processus d'attribution du crédit

Pour la constitution d'un dossier de crédit, la directive de Bank Al Maghrib du 1er avril 2005, fixe clairement les éléments d'information minimums devant être requis par les établissements de crédit dans le cadre de l'instruction des dossiers de crédit. Les informations que contient chaque dossier de crédit permettent à la banque de mener une analyse de risque fiable avant l'octroi de crédit à l'entreprise.

D'après les résultats de l'enquête, 83% des chargés d'affaires déclarent que le processus d'attribution du crédit n'a pas évolué.

Graphique 37: Evolution du processus d'attribution du crédit



Dans la pratique, le rôle du chargé d'affaire en matière du processus d'attribution du crédit consiste en la prospection, la collecte et l'analyse des dossiers. Une fois l'analyse est effectuée, le dossier du crédit est transmis au siège de la banque où la décision finale est prise. La fonction du suivi et celle de la prise de décision sont séparés pour assurer une certaine objectivité dans le traitement des dossiers.

4.4 Evolution d'attribution du crédit selon la taille des entreprises

Au Maroc, à la lumière de la segmentation de Bâle II, on assiste à une nouvelle réorganisation des banques par segment de clientèle dont la classification retenue se présente comme suit [238]:

[238] La circulaire n° 8/G/10 relative aux exigences en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnels selon les approches internes aux établissements de crédit, définit les dispositions relatives aux critères de segmentation des entreprises pour les besoins de détermination des exigences en fonds propres au titre du risque de crédit, quelque soit les approches adoptées pour la mesure de ce risque. Les critères de segmentation prudentiels ont été révisés pour tenir compte de l'évolution du tissu économique et converger, dans la mesure du possible, avec la définition nationale de la PME retenue par le Ministère du Commerce et de l'Industrie.

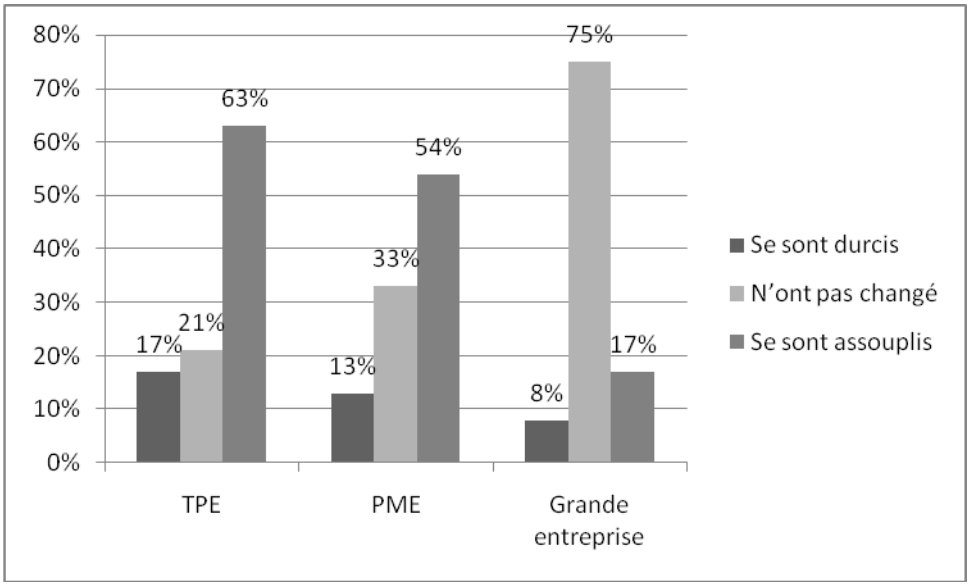
Tableau 15: Critère de segmentation des entreprises marocaines par les banques

Catégories d'entreprises	Chiffre d'affaires	Total engagement
TPE	Chiffre d'Affaires < 10 MDH	Total engagement < 2 MDH
PME	10< Chiffre d'Affaires < 175 MDH	Total engagement > 2 MDH
GE	Chiffre d'Affaires >175 MDH	Engagement illimité

Sources : Tableau élaboré par nos soins sur la base de la circulaire n°8/G/10.

Nous avons demandé aux chargés d'affaires de comparer l'évolution des conditions de crédits aux TPE, PME et aux grandes entreprises, au cours des douze derniers mois. Le graphique suivant présente les réponses des chargés d'affaires à cet effet.

Graphique 38: Evolution d'attribution du crédit selon la taille des entreprises



D'après les banquiers, les grandes entreprises n'ont pas vu leurs conditions de financement s'assouplir, car 75% des répondants affirment que leurs critères n'ont pratiquement pas changé, 54% des chargés d'affaires affirment par contre, que les conditions de crédits aux PME se sont assouplis que, mais cette tendance doit être prise avec précaution puisque, pour 33% des répondants, les conditions de crédits aux PME sont restés presque les mêmes, voir durcies selon 13% des chargés d'affaires. Pour les TPE les résultats sont presque identiques à

ceux des PME où 63% des enquêtés prétendent que les attributions du crédit ont été assouplies au cours des 12 derniers mois.

Cet assouplissement, qui a bénéficié aussi bien aux PME qu'aux TPE, a été surtout lié à la concurrence dans le secteur bancaire et aux perspectives optimistes de l'évolution de la croissance au Maroc.

En faisant l'analyse de l'évolution des conditions du crédit aux entreprises par rapport au cadre réglementaire, les effets de Bâle II sur l'offre de crédit aux entreprises devraient être différents selon l'approche utilisée par les banques en matière d'évaluation du risque du crédit :

L'impact de l'utilisation de l'approche standard :

Selon la circulaire n°26/G/2006, la segmentation du portefeuille d'entreprises est faite selon deux catégories dont les pondérations sont définies différemment[239].

On distingue les petites entreprises classées en clientèle de détail ou « retail » des autres entreprises classées en « corporate ».

Les petites entreprises classées dans la catégorie « retail », c'est-à-dire les TPE sont pondérées à 75% (au lieu des 100% de Bâle I). Ce qui concerne la plupart des entreprises marocaines.

Les entreprises classées en « corporate » qui comprend les PME et les grandes entreprises sont pondérées soit en fonction de la notation externe, soit à une pondération unique de 100%.

En vertu de cette classification, Bâle II aura, sans doute, un avantage significatif sur le traitement des entreprises « retail », car les exigences en fonds propres des banques destinées à la couverture du risque de crédit de cette catégorie d'entreprise sera diminué.

L'approche standard n'accorde aucun traitement spécifique aux entreprises « corporate » qui demeurent pondérées de manière forfaitaire quelle qu'en soit la nature de leur activité et le risque qu'elles représentent. L'innovation majeure de cette approche reste celui du recours à la notation externe, sauf que la plupart des entreprises marocaines ne disposent pas.

[239]Circulaire n° 26/G/2006 du 5 décembre 2006, relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnels des établissements de crédit, p.28.

L'impact de l'utilisation de l'approche notation interne :

Pour procéder à la pondération des postes d'actif les banques doivent recourir aux quatre paramètres suivants pour chaque ligne de crédit: la probabilité de défaut (PD), la perte en cas de défaut (LGD), l'exposition en cas de défaut (EAD) et la maturité (M)[240].

Ainsi, au lieu d'appliquer une pondération forfaitaire de 100%, l'utilisation de cette approche permettra aux banques de se voir pondérer leurs contreparties en fonction de la classe du risque. Et donc les entreprises bien classées bénéficieront d'une pondération plus basse, excepté les engagements envers les entreprises risquées qui seront plutôt pénalisées. Ceux-ci auront des pondérations plus fortes que celles qui leur ont été appliquées auparavant.

Les taux de pondération sont de plus en plus forts dès que nous passons à une classe de risque plus élevée. Il importe de souligner que l'augmentation de ces coefficients ne concernera que les « corporates ». C'est-à-dire les grandes entreprises et les PME. Par contre, les TPE seront épargnés de la forte pondération enregistrée dans les classes de risque élevé.

Dans cette perspective, l'application des approches internes par les banques constitue une opportunité majeure pour les entreprises bien gérées. Ces entreprises bénéficieront des conditions de crédit meilleures que celles présentant un mauvais rating.

Ce traitement individualisé, différencié et objectif préconisé par Bâle II, va sans doute inciter les entreprises demandeurs des crédits à améliorer en permanence les paramètres déterminant leur notation afin de pouvoir bénéficier de conditions de crédit plus avantageuses.

4.5 Impact de Bâle II sur la communication financière

Les banques marocaines doivent entretenir des bonnes relations avec les entreprises pour rapprocher l'exhaustivité et la sincérité des informations nécessaires à la notation.

Les banques collectent pratiquement les informations par réception des états financiers et rapports annuels des entreprises demandeuses de crédits. Elles peuvent aussi faire appel aux services d'experts pour affiner l'information de leurs clients et alimenter au mieux leurs bases de données. Les entreprises sont tenues de présenter toutes les données réelles et non corrigées qui sont en mesure de faire comprendre la réalité de l'entreprise et de son secteur pour mieux convaincre les banques pour l'octroi des crédits.

[240] Circulaire n° 8/G/2010 du 31 décembre 2010, relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnels selon les approches internes des établissements de crédit, p.4.

Bâle II exige aux entreprises marocaines l'acceptation incontournable d'une politique de partenariat avec leurs banques. Désormais cette relation sera fondée sur la transparence afin de maintenir la notation attribuée et surtout l'améliorer.

Cette nouvelle vision impose à chaque dirigent d'entreprise marocaine de se baser sur des données fiables objectifs pour mieux convaincre son banquier. Il est donc appelé à prouver que son entreprise présente bien un faible risque et nécessite impérativement un bon rating et que de ce rating dépend non seulement du coût du crédit pour l'entreprise mais aussi de l'économie des fonds propres et de la rentabilité pour les banques.

La transparence financière en matière de communication constitue d'après les banquiers, une condition capitale pour bénéficier d'une bonne notation auprès de sa banque.

Section II : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des entreprises marocaines

Nous allons présenter dans le cadre de cette section le cadre méthodologique de la recherche réalisé auprès d'un échantillon d'entreprises marocaines, en présentant l'objectif de l'enquête, le contenu du questionnaire et les caractéristiques générale de l'échantillon choisi. L'analyse des résultats de l'enquête effectuée auprès des entreprises sera présentée par la suite.

I. Cadre méthodologique de la recherche

1. L'objectif de l'enquête

L'objectif est d'apporter un éclairage empirique sur la question de la pratique de financement bancaire à l'ère de Bâle II, en prenant pour terrain les entreprises marocaines de toute taille, et de tous secteurs d'activité confondue.

Le problème de financement des entreprises au Maroc figure parmi les entraves au développement de celles-ci. Cela est du essentiellement aux caractéristiques de ces entité qui constituent la majorité de notre tissu économique.

L'application des règles de Bâle II sur les fonds propres par les banques aura, incontestablement un impact sur les conditions de financement des entreprises.

Cette enquête tente d'analyser sur le plan qualitatif la structure de financement des entreprises marocaines, de confronter la perception des gestionnaires vis-à-vis des dispositifs financiers mis en place et de préciser le rôle des banques dans le financement des entreprises. Elle

propose par la suite les recommandations susceptibles de favoriser le développement des entreprises par un accès souple et efficace aux financements bancaires.

Notre souci est de comprendre les difficultés que peut rencontrer les entreprises sur le plan du financement après la refonte du cadre réglementaire bancaire, pour cela on a jugé opportun de procéder par une enquête auprès des entreprises marocaines. Cependant, la disponibilité de l'information, sa richesse et sa consistance pourront être décisives dans la concrétisation de notre étude. Ainsi, sans l'aide précieuse des responsables des entreprises qui seront interrogées, ce travail restera au stade d'un recueil de constats et de suppositions.

2. Le contenu du questionnaire

Pour collecter les données, notre choix a porté sur le questionnaire complété par des entretiens avec les dirigeants et d'autres responsables des entreprises. Le questionnaire nous paraît tout à fait convenable pour disposer des informations sur lesquelles nous devions nous baser afin d'illustrer certains aspects de notre travail. Il est aussi considéré comme outil fondamental de collecte de données dans la recherche en science de gestion.

Le questionnaire nous permet de délimiter le profil de notre étude empirique en plusieurs items simples qui devaient en principe rencontrer des interprétations plus proches de la part des dirigeants d'entreprises. Ceci devient accessible surtout lorsque nous proposons à chaque question plusieurs réponses éventuelles, ce qui permet la compréhension des questions et en facilite les réponses.

Notre questionnaire a été présenté en quatre parties:

La première partie est consacrée à l'identification et aux caractéristiques des entreprises.

La deuxième partie traite de la structure de financement.

La troisième sur l'utilisation du crédit bancaire comme moyen de financement les entreprises.

La quatrième partie s'intéresse à la relation banque entreprise à la lumière du cadre réglementaire Bâle II.

Les questions ont été numérotées par ordre croissant de 1 à 34. Nous avons ajouté au début de notre questionnaire une lettre dans laquelle nous avons mentionné l'objet de cette enquête et l'assurance de l'anonymat des résultats et de leur utilisation purement académique.

Pour tester notre questionnaire, nous avons mené une enquête pilote auprès de 3 entreprises, dans le but de nous assurer que les questions, que nous avons élaborées, peuvent être aisément

comprises. Les interlocuteurs consultés ont été satisfaits du projet du questionnaire et n'ont pas fait de remarques ni sur le fond, ni sur la forme. De ce fait nous avons adopté le questionnaire tel qu'il a été conçu.

3. Caractéristique de l'échantillon

Dans le cas de notre enquête, nous avons constitué un échantillon de 90 entreprises choisies selon la technique du tirage aléatoire. Le nombre d'entreprises qui ont collaboré est de 35 entreprises. Soit un taux de réponse de 39%. On peut dire que cet échantillon, fournit une image satisfaisante de la population des entreprises marocaines.

Les entreprises choisies appartiennent à la région de RSZZ. Le choix de cette région obéit surtout au critère de proximité de notre résidence et des possibilités matérielles qui nous sont offertes pour la réalisation de l'enquête.

Dans le cas de notre enquête nous avons opté pour une administration directe de notre questionnaire, chose qui n'est pas facile mais plus intéressante dans la mesure où elle va nous permettre de minimiser le risque de non réponse d'une part, et faire en parallèle des entretiens avec les dirigeants des entreprises d'autre part.

Cette procédure va nous permettre aussi de se rapprocher mieux du terrain et de pratiquer au moins partiellement l'observation et par conséquent d'améliorer notre connaissance pratique.

3.1 Les entreprises enquêtées

Pour la segmentation des entreprises de l'échantillon nous avons retenue la classification de Bank Al Maghrib notamment dans la circulaire n°8/G/2010 qui prend en considération le critère du chiffre d'affaire. Cette segmentation va de paire avec celle utilisée par l'ANPME pour ses programmes d'appui.

La répartition des 35 entreprises ayant répondu au questionnaire est donnée dans le tableau suivant :

Tableau 16: Répartition des entreprises enquêtées par taille

Répartition des entreprises par taille	Effectif	Fréquence
TPE	8	23%
PME	23	66%
Grande Entreprise	4	11%
Total	35	100%

D'après le tableau, la part des PME et des TPE représente respectivement 66% et 23% du total des entreprises interrogés. Cela nous renseigne sur leur forte présence dans la région.

3.2 La forme juridique et le secteur d'activité des entreprises

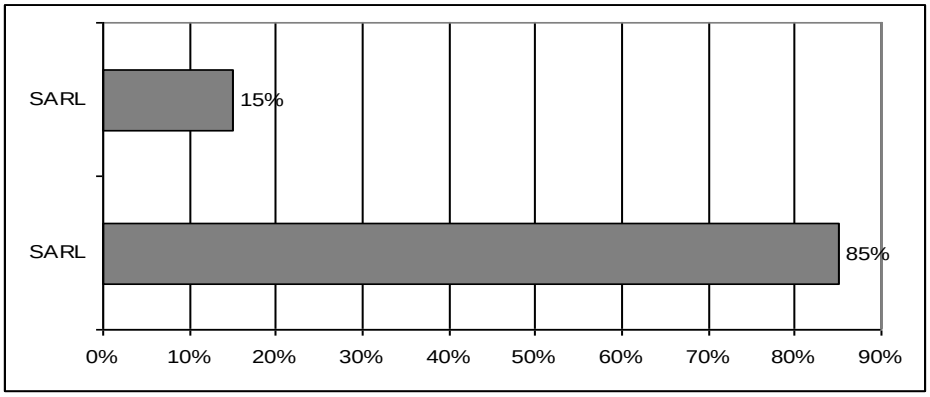
Les différents types de sociétés commerciales reconnus au Maroc sont :

- Les sociétés de personnes : la société en nom collectif, la société en commandite simple, la société en participation. Ces sociétés se caractérisent par l'aspect prédominant du facteur personnel "intuitu personae".
- Les sociétés de capitaux : la société anonyme « SA », la société à responsabilité limitée « SARL » et la société en commandite par actions.
- Les sociétés à réglementation particulière : les sociétés d'investissement, les sociétés coopératives d'achat, les sociétés coopératives de consommation, les sociétés mutualistes.

En dehors de l'entreprise individuelle, la SA et la SARL sont les deux types de sociétés les plus courants.

Dans le cas de notre échantillon 85% des entreprises sont présentes sous la forme juridique SARL et 14% apparaissent sous la forme de société anonyme.

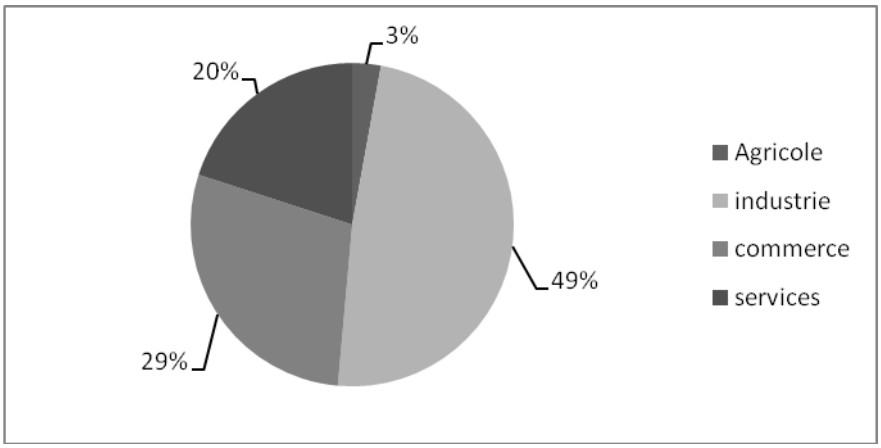
Graphique 39: Répartition des entreprises selon la forme juridique



La SARL reste la formule juridique la plus dominante au niveau de la région. En effet, de part les avantages qu'elle propose, essentiellement au niveau de la responsabilité des associés limitée à leur apport dans le capital de la société, elle est de loin la formule juridique qui rassure le plus les créateurs d'entreprises.

Pour ce qui est de la répartition des entreprises de l'échantillon par secteur d'activité elle se présente comme suit :

Graphique 40: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité



D'après le graphique, notre enquête a porté principalement sur des entreprises qui exercent une activité industrielle. Il s'agit de dix sept entreprises parmi les trente cinq entreprises enquêtées, soit un taux de 49%.

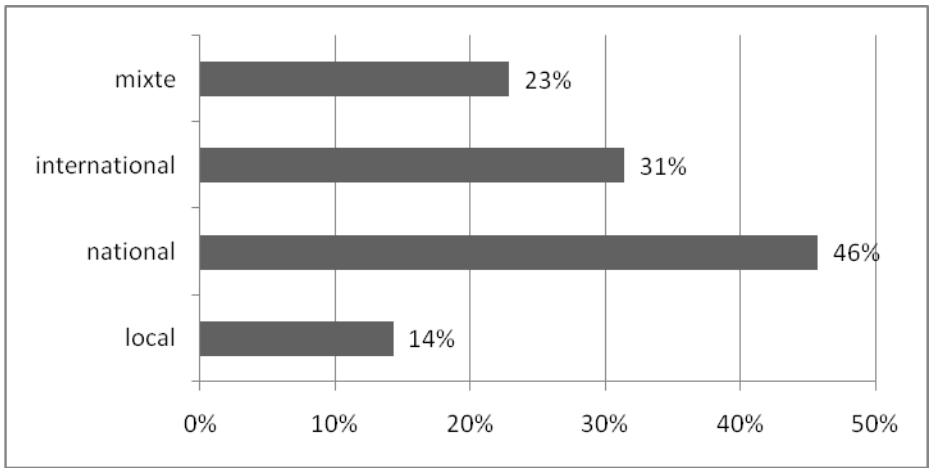
Il est à souligner que la part des entreprises interrogées qui exercent une activité industrielle opèrent surtout dans la filière textile habillement et la filière chimie parachimie.

Résistant à la concurrence des pays asiatiques où les salaires sont moins élevés, la filière textile continue à attirer les grands groupes textiles étrangers, attirés par les exonérations d'impôts, mais également les investisseurs locaux.

3.3 Le marché des entreprises

D'après le graphique, on peut constater que la majorité des entreprises enquêtées opèrent sur marché national (46%), les entreprises opérant sur le marché international représentent 31%.

Graphique 41: Le marché des entreprises



Les entreprises exportatrices profitent des nouvelles opportunités commerciales qui s'offrent à elle, à travers les divers accords (accord d'association avec l'Union Européenne, accord de libre-échange avec les Etats-Unis, accord de libre-échange avec la Turquie et accord Quadra de libre-échange entre l'Egypte, la Jordanie, le Maroc et la Tunisie).

Par ailleurs, il faut souligner que durant notre enquête, nous avons rencontré des établissements fermés pour cause de faillite. Ceci est dû à la crise économique ressentie en Europe et qui s'est répercuté sur les entreprises marocaines exportatrices essentiellement et suite également à la concurrence des produits chinois pour les entreprises opérant sur le marché national.

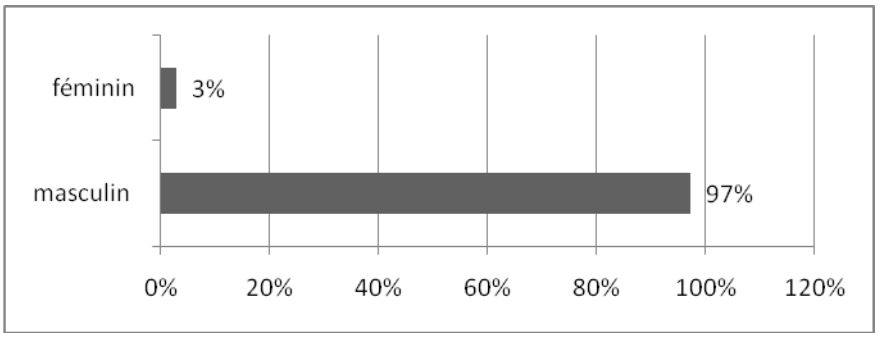
3.4 Age et sexe des dirigeants

L'une des caractéristiques propres des entreprises marocaines réside dans le rôle que joue le dirigeant. Non seulement il cumule les fonctions techniques commerciales et financières mais en outre il assume le plus souvent seul la responsabilité de son affaire. Cette concentration des tâches de gestion entre ses mains le rassure certainement dans la mesure où il est informé de ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, mais en contrepartie, elle ne lui permet pas

d'optimiser la rentabilité de son temps et par conséquent il devient sous- informé des réelles potentialités de son entreprise, et perd ses premiers objectifs et sa mission initiale d'élaborer ses stratégies de conquête de nouveaux marchés et de développement de son entreprise.

La répartition des dirigeants des entreprises enquêtées selon le sexe est illustrée dans le graphique suivant :

Graphique 42: Catégorie des dirigeants selon le sexe



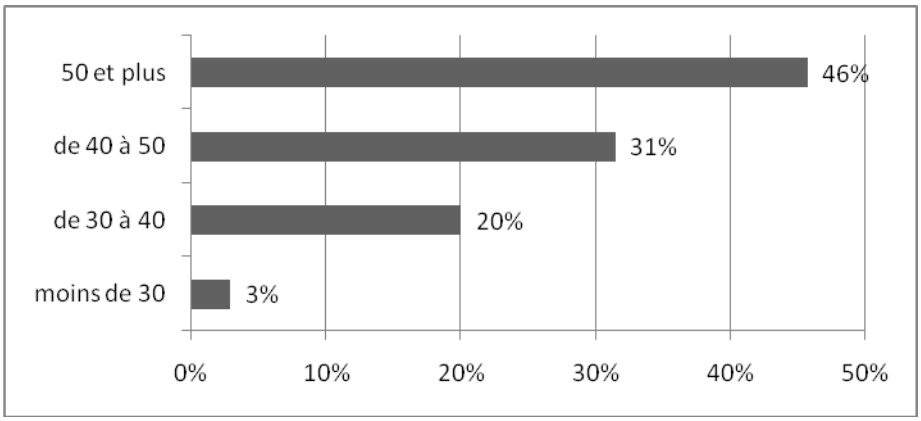
En majorité les dirigeants des entreprises enquêtées sont des hommes soit un taux de 97%, les femmes ne représentant que 3%.

Contrairement à ce qu'on peut remarquer dans les pays de l'Afrique subsaharienne, les femmes entrepreneurs sont peu nombreuses au Maroc. Seulement 10% des créateurs d'entreprise sont des femmes[241], mais cette proportion masque la réalité de la dynamique entrepreneuriale féminine, principalement à cause du poids de l'informel.

En effet, Certains ne considèrent que les entreprises du secteur formel, ce qui limite considérablement le nombre des femmes qui peuvent être considérées comme entrepreneurs puisque une grande majorité d'entre elles sont présentes dans le secteur informel et réalisent des activités à domicile.

[241] « L'entrepreneuriat féminin au Maroc : une étude exploratoire », Fatimaezzahra Rachdi Laboratoire ERMMES (Toulon), EDHEC Nice, France, octobre 2006.

Graphique 43: Catégorie des dirigeants selon l'âge



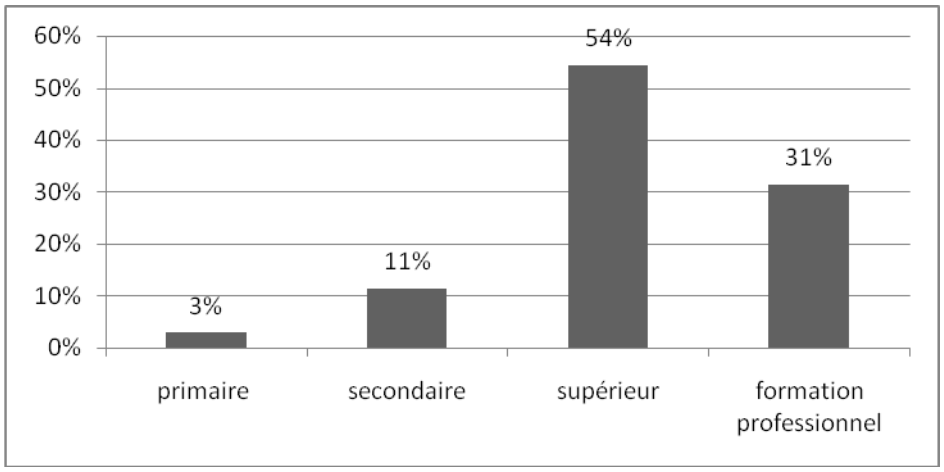
On remarque que les dirigeants ayant une tranche d'âge supérieur à 50 ans représentent 46% soit presque la moitié des entreprises enquêtées, les dirigeants qui ont entre 40 et 50 ans représentent 31% de l'échantillon, ceux qui ont entre 30 et 40 ans indiquent un taux de 20% alors que les moins de 30 ans ne représentent que 3%.

Les qualités du dirigeant d'une entreprise conditionnent grandement son succès ou son échec. Il est très souvent le seul à prendre toutes les décisions. C'est pourquoi le dirigeant doit avoir une expérience professionnelle suffisante et des acquis nécessaires qui vont lui permettre de bien gérer son entreprise. Et c'est ce qui explique que la majorité des dirigeants des entreprises de l'échantillon sont d'une certaine maturité.

3.5 Niveau de qualification des dirigeants

La qualité du dirigeant conditionne fortement la pérennité et le degré de la réussite de toute entreprise et particulièrement dans le cas des entreprises marocaines où le dirigeant concentre généralement tous les pouvoirs de gestion et de décision. De ce fait, il doit avoir les qualités et les compétences nécessaires.

Graphique 44: Niveau de qualification des dirigeants



La personnalité du dirigeant est un critère déterminant de la réussite ou de l'échec de l'entreprise, du fait de la place capitale qu'occupe ce dernier en tant que décideur et gestionnaire. Il a fallut qu'il soit de haute qualification. La lecture du graphique, nous permet de constater que 54% des dirigeants ont un diplôme des études supérieures, 31% ont suivis une formation professionnelle, et ceux qui ont un niveau primaire ou secondaire ne représentent que 14% de l'échantillon.

II. Analyse des résultats de la recherche

Dans ce qui suit nous allons faire une présentation détaillée des résultats de l'enquête réalisée auprès des entreprises. Ces résultats seront ainsi présentés dans des représentations graphiques suivies des interprétations.

Nous avons choisi de regrouper les différentes réponses en quatre niveaux selon la nature des questions :

- La structure de financement des Entreprises
- Le crédit bancaire
- La relation banque entreprise dans le nouveau dispositif de Bâle II
- Impact et mesures d'amélioration de la notation de l'entreprise

1. La structure de financement des Entreprises

La diversité des moyens de financement offerts confronte l'entreprise à la problématique du choix judicieux de la meilleure combinaison entre le financement par les capitaux propres et

l'emprunt. Ce dosage est souvent le résultat d'une politique de financement bien réfléchit qui quantifie les objectifs visés dans le cadre de la stratégie fixé par l'entreprise.

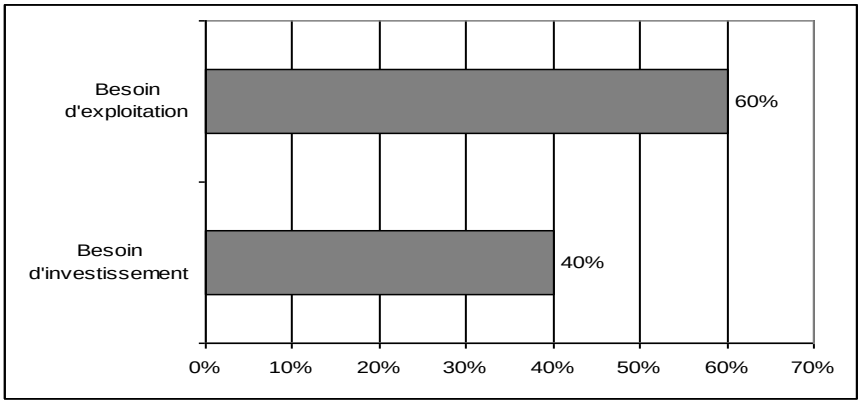
1.1 Les besoins de financement

Les entreprises sont confrontées à un certain nombre de besoins allant de la qualification des dirigeants et des agents, à l'organisation de leur travail, à la gestion de leurs activités liées surtout au financement de leur implantation et du développement de leur entreprise.

Le besoin de financement se manifeste certes au niveau de toutes les entreprises quel que soit le secteur d'activité, la nature de l'entreprise ou son degré de formalisme, mais le niveau de ce besoin ainsi que sa spécificité sont différents selon qu'il agisse d'une PME ou d'une grande entreprise, ou encore selon le stade de développement et la nature du besoin à financer.

La nature des besoins de financement exprimé par les entreprises enquêtées se présente comme suit :

Graphique 45: Les besoins de financement des entreprises



D'après le graphique 60% des entreprises de l'échantillon ont un besoin d'exploitation et 40% ont exprimé un besoin d'investissement.

La plupart des entreprises marocaines sont de type familial et par conséquent elles ont une vision à long terme. En effet, le désir de transmettre l'entreprise aux générations futures encouragerait davantage la gestion efficace des capitaux de ces entreprises. Mais elles sont non redevables des résultats à court terme surtout pour les entreprises non cotées.

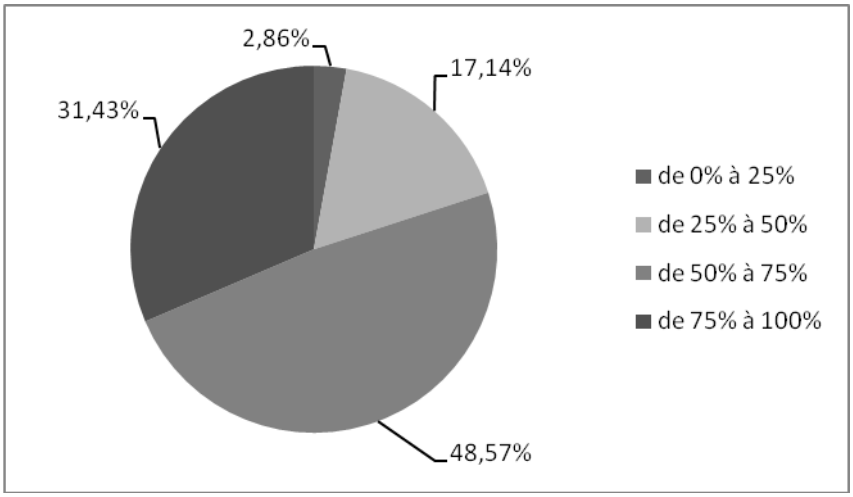
Les entreprises marocaines sont, également caractérisées par l'insuffisance de leurs ressources financières. En effet, ces entreprises sont incapables de gérer leur trésorerie à court terme. Ce qui explique leur manque en ressources financières nécessaires pour couvrir leurs besoins d'exploitations courantes.

1.2 L'autofinancement

Les entreprises marocaines sont plus favorables à un autofinancement de leurs activités. En effet, Le recours à l'endettement n'est pas toujours facile du fait de la présence de l'asymétrie d'information entre les banques les entreprises d'une part, et le souci du dirigeant propriétaire de l'entreprise de l'indépendance d'autre part.

En générale**,** l'autofinancement est le moyen qui consiste à financer les besoins au moyen des ressources tirées de l'activité de l'entreprise. On a interrogé notre échantillon sur la part que représente l'autofinancement dans le besoin de financement, la réponse est illustrée dans le graphique qui suit :

Graphique 46: Part de l'autofinancement dans le besoin de financement



D'après le graphique, la plupart des entreprises enquêtées dégagent une capacité d'autofinancement qui couvre plus de la moitié de leur besoin en financement. Ce constat s'accentue beaucoup plus pour les TPE et les PME de l'échantillon.

Ces résultats soutiennent l'idée que les entreprises marocaines sont réticentes aux autres modes de financement et préfèrent le financement par leurs fonds internes. En effet, par leurs caractéristiques, les entreprises marocaines évitent de s'ouvrir financièrement à l'extérieur et tendent à fuir l'endettement. Par ordre de préférence, elles préconisent l'autofinancement et les comptes courants d'associés en premier lieu pour financer leur activité et en deuxième lieu figure le financement bancaire. Par leur caractère indépendant, elles semblent fortement prédisposées à appliquer ou du moins à respecter les préconisations de la théorie du financement hiérarchique.

Par ailleurs, il est à souligner que, Malgré son importance dans le financement des entreprises, l'autofinancement n'occupe qu'une place résiduelle dans la littérature financière, la théorie financière s'intéresse beaucoup plus sur le financement externe en mettant l'accent sur les problèmes contractuels et informationnels.

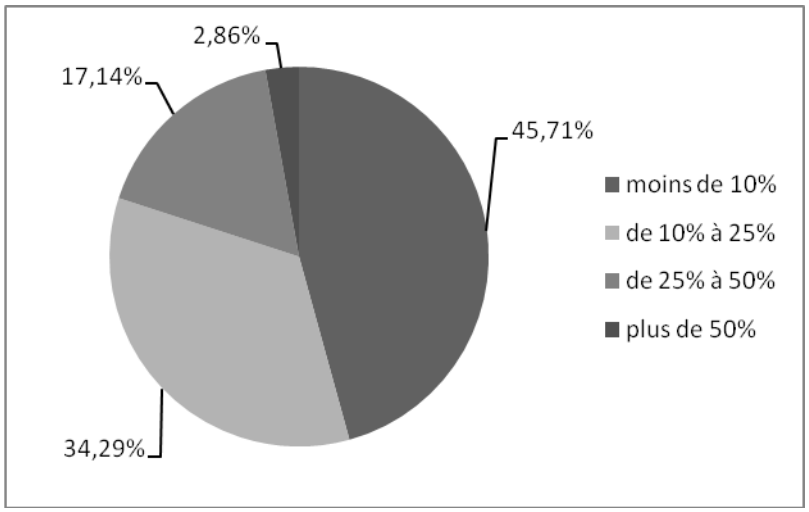
1.3 L'endettement

La théorie du financement hiérarchique veut qu'entre emprunt et émission d'action, l'entreprise opte pour la première modalité, vu que ses coûts, les charges d'intérêt en l'occurrence, seraient moins élevés que les dividendes probables à distribuer.

Selon les entreprises de l'échantillon, Le recours au financement bancaire est rare chez dix sept entreprises et cinq entreprises réclament n'avoir jamais eu recours au financement bancaire étant donné leur préférence pour l'autofinancement ou pour des convictions religieuses.

La part des crédits dans le financement permanent des entreprises enquêtées se présente comme suit:

Graphique 47: Part des crédits dans le financement permanent



La part des crédits dans le financement permanent des entreprises est moins de 25% chez vingt huit entreprises. Et dépasse les 50% pour une seule entreprise.

La faiblesse de l'endettement chez les entreprises enquêtées, peut être expliquée par le fait que la plupart des dirigeants sont influencés par le statut familial de leur entreprise et par les conséquences qui pourront en résulter, cherchent à sauvegarder l'autonomie financière de

leurs entreprises lesquelles fonctionnent généralement par leurs faibles ressources propres et par le crédit à court terme bancaire ou fournisseur.

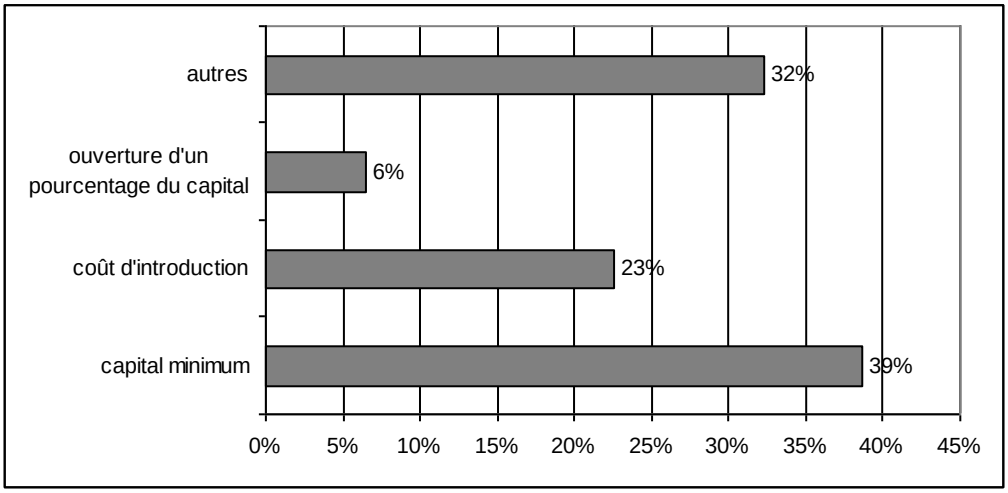
1.4 Le financement boursier

Le financement direct via le marché boursier à plusieurs avantages pour les entreprises. En effet, il leur permet d'avoir des fonds propres plus importants sans intérêts ni contraintes de remboursement (financement gratuit), ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des banques et en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques, il leur permet également d'acquérir une image saine, transparente et moderne, qu'elles pourraient utiliser pour se valoriser sur le marché national et international.

Par ailleurs, et en dépit de toute les réformes qu'à connu la bourse de valeur de Casablanca depuis 1993, le financement des entreprises via le marché boursier reste très limité, comme en témoignent le nombre limité des entreprises cotées et la faiblesse des montants émis lors des introductions en bourse.

D'après l'enquête effectuée, la plupart des entreprises semblent être désintéressées à l'introduction en bourse. Ainsi seulement quatre entreprises sur les trente cinq entreprises enquêtées pensent à s'introduire en bourse.

Graphique 48: Les causes du non recours au financement boursier



Les causes de ce désintérêt sont en premier lieu le capital minimum exigé (39%) et en deuxième lieu vient le problème du coût d'introduction (23%).

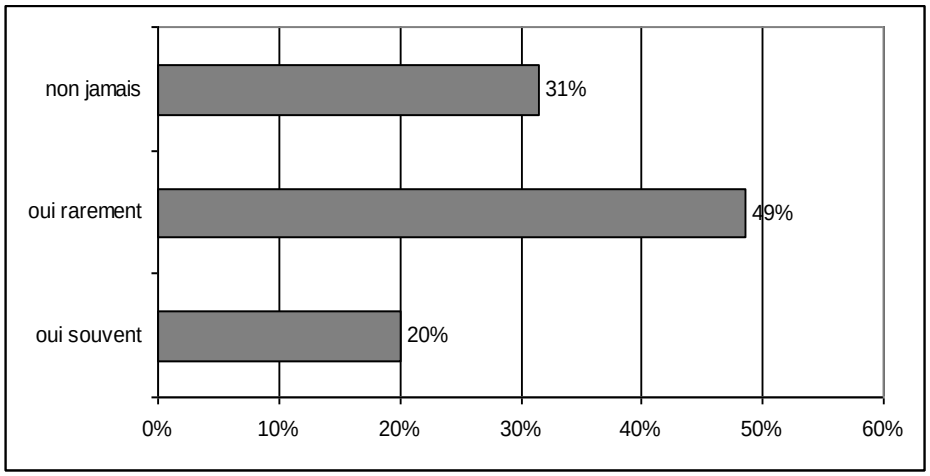
En effet, ce choix présente plusieurs contraintes liées au caractère familial des entreprises marocaines qui n'acceptent pas l'ouverture du capital, des contraintes fiscales dans la mesure

où la bourse exige une transparence financière trop exagérée, les conditions exigées pour y accéder et l'étroitesse de ce marché, et finalement du coût jugé exorbitant de l'introduction en bourse (les commissions de courtages, les coûts de publicité et de la communication financière).

1.5 Les autres moyens de financement

Outre le financement par endettement et le financement boursier, les entreprises peuvent recourir à d'autres moyens de financement tel que le crédit bail, le capital risque, le micro crédit, et les lignes de financement internationales. Le graphique suivant nous indique le degré de recours des entreprises marocaines à ces moyens de financement :

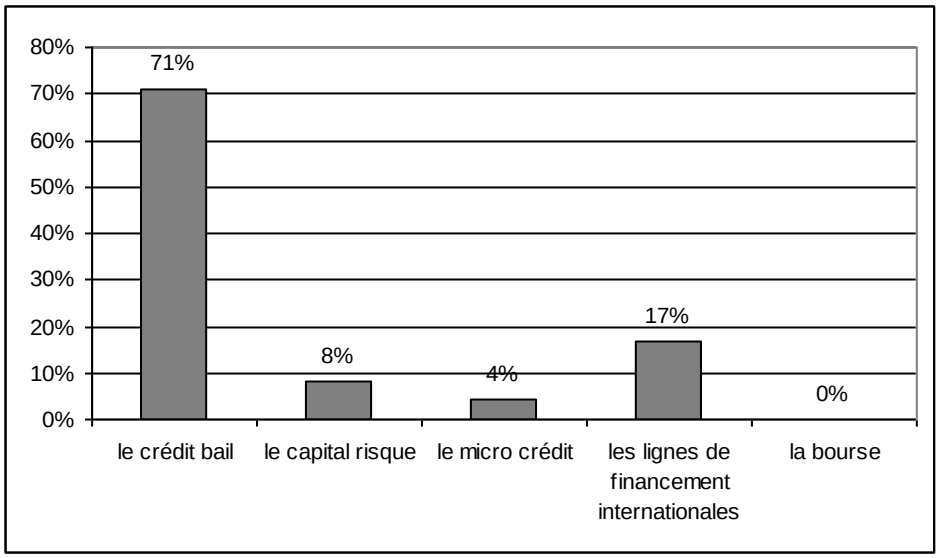
Graphique 49: Le degré d'utilisation des autres moyens de financement



D'après le graphique 20% des entreprises recours souvent aux autres moyens de financement et 49% des enquêtées y recours rarement.

Pour évaluer les dispositifs financiers dédiés à l'entreprise, le graphique suivant montre l'efficience de certaines sources de financement mises en place pour soutenir leurs fonds propres :

Graphique 50: Les autres moyens de financement des entreprises



On doit signaler, d'après les opinions exprimées par les responsables que les entreprises optent pour le crédit bail pour financer leurs activités surtout au niveau des achats de matériel de transport et de matériel et outillage alors qu'il y a une sous utilisation des autres moyens de financement à savoir le capital risque, les micro crédits, le financement par les lignes internationales. Ceci est du à plusieurs causes notamment à un manque d'information, au coût élevé de ces modes de financement et à la réticence du dirigeant de l'entreprise.

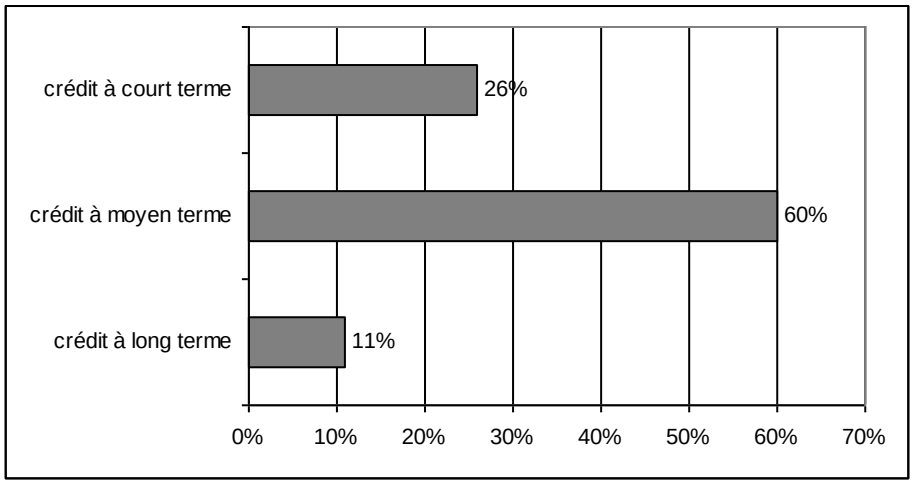
2. Le crédit bancaire comme moyen de financement des entreprises

Le crédit bancaire constitue la source de financement idéal pour les entreprises marocaines, qui du fait de leur forte opacité informationnelle et leurs moyens financiers limités, sont incapables d'accéder aux marchés des capitaux pour le financement de leurs besoins d'investissement et d'exploitation.

2.1 La forme du crédit bancaire

Nous avons interrogé les entreprises sur la forme du crédit la plus demandez. La réponse est illustrée dans le graphique ci-dessous :

Graphique 51: La Forme du crédit



Pour les entreprises consultées, la part des crédits à moyen terme et à court terme présente respectivement 60% et 26% du total des dettes contractées.

Par ailleurs il faut souligner que les bilans des TPE et PME s'opposent à ceux des grandes entreprises, principalement par le poids le plus élevé du court terme. Ceci traduit la prédominance du bas du bilan qui est plus important pour les TPE et PME, et ce contrairement aux grande entreprises.

Du point de vue des entrepreneurs rencontrés, l'importance de l'endettement à court terme et à moyen terme trouve généralement son origine dans :

- l'importance des besoins en fonds de roulement, particulièrement chez les PME pour qui le poste « clients » est important.
- la grande réserve des dirigeants des entreprises à l'égard de l'endettement à long terme, considéré d'une part comme coûteux et d'autre part comme un signe de dépendance de l'entreprise et peut être la perte de son contrôle.
- l'hésitation à s'engager sur les échéances longues en regard des risques d'insolvabilité qui peuvent être causés par des changements conjoncturels.
- le comportement du banquier, qui est généralement réticent et plus exigeant en matière de garanties lorsqu'il s'agit des crédits à long terme.

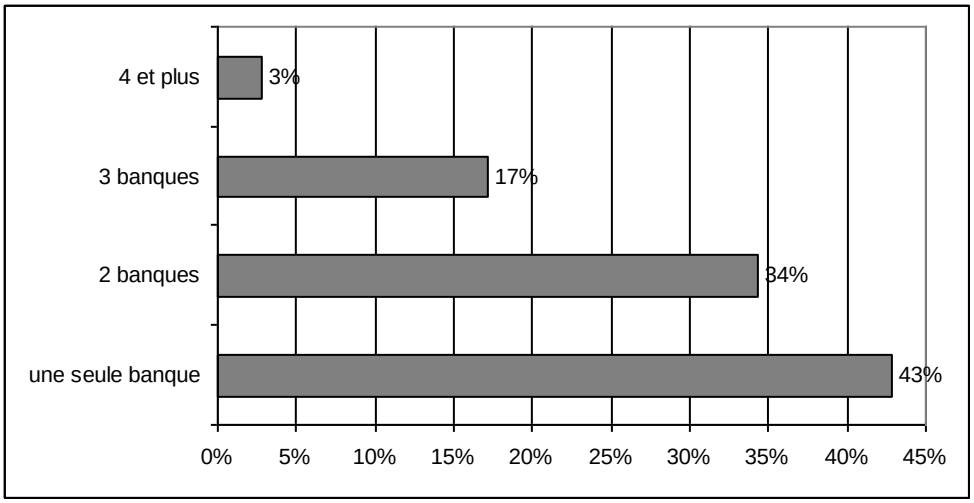
2.2 La multibancarité

A partir d'une certaine taille, l'entreprise a besoin de plusieurs banques pour assurer une gestion efficace de leurs besoins financiers d'investissement et de fonctionnement.

Les entreprises en générale ont tendance à diversifier leurs sources de financement au détriment d'un choix de financement externe concentré entre les mains d'une seule banque afin d'éviter de se voir liquider leurs projets profitables dans le cas où leur banque principale refuserait de les financer pour des problèmes de liquidité exogènes.

Le graphique suivant nous donne une idée sur le degré de la multibancarité des entreprises enquêtées :

Graphique 52: La multibancarité



La majorité des entreprises de l'échantillon recourent à plus d'une banque pour se financer. Ceci est expliqué par le fait que le multicanal bancaire permet à l'entreprise de se financer au moindre coût en confrontant les conditions offertes par les banques pour un montant de crédit déterminé. Il permet aussi d'avoir la possibilité de cumuler un certain montant de crédit supérieur à celui qu'elles pouvaient obtenir auprès d'une seule banque et enfin de bénéficier d'une qualité de service variable.

2.3 La durée de la relation

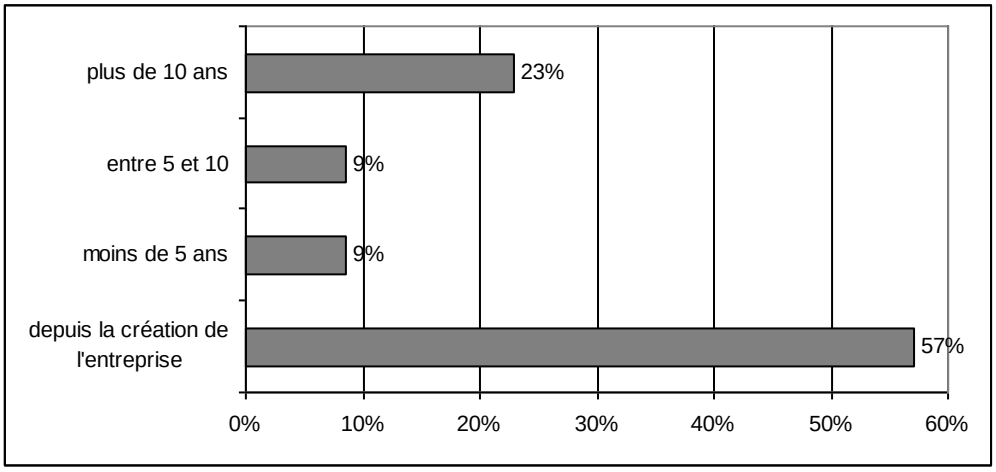
La durée de la relation est considérée comme l'un des plus importants indices qui mesurent la force de la relation. La durée de la relation peut affecter les prix des crédits et leur disponibilité. En effet, la variation de la durée de la relation affecte le taux d'intérêt, la disponibilité et même les termes du contrat de crédit.

A mesure que la durée de la relation banque et l'entreprise augmente, la probabilité de voir l'entreprise se voir refuser un crédit par la banque avec laquelle elle travaille habituellement

diminue. Ce constat est confirmé par de nombreux auteurs qui ont souligné les bénéfices associés à l'existence d'une relation bancaire de long terme[242].

Les entreprises marocaines établissent une relation qui s'inscrit dans la durée avec leurs banques, c'est ce qui ressort à la lecture du graphique suivant :

Graphique 53: La durée de la relation



La majorité des entreprises (57%) sont en relation avec leur banque principale depuis leur création et (23%) entretiennent cette relation depuis plus de 10 ans.

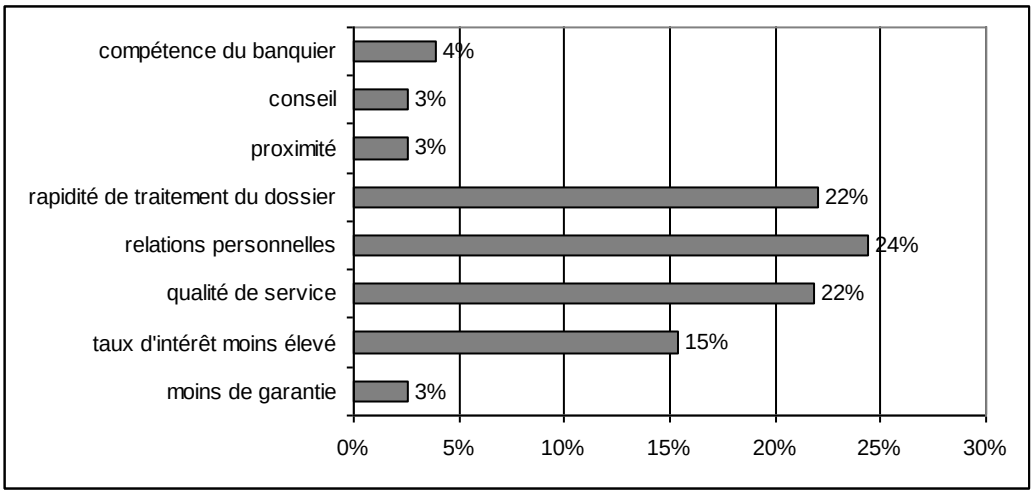
Du côté des entreprises enquêtées, une relation durable avec la banque permet à l'entreprise de se financer à un coût raisonnable, elle permet aussi de diminuer la probabilité d'avoir à fournir des garanties et d'améliorer la confiance du banquier à l'égard de l'entreprise.

2.4 Les critères de choix de la banque

Plusieurs critères déterminent le choix de la banque par l'entreprise. Le graphique suivant nous précise ceux qui sont préférées le plus par notre échantillon :

[242] Plusieurs études empiriques mettent en évidence l'impact positif des relations à long terme sur la disponibilité du crédit. On citera M. Petersen, R. Rajan [1994], D. Harhoff, T. Körting [1998], Chan Y., Greenbaum S., Thakor A. [1986], Mayer C. [1988], et Hellwig M. [1991].

Graphique 54: Les critères de choix de la banque



A la lecture du graphique on trouve que les relations personnelles (24%), la rapidité du traitement des dossiers de crédit (22%) et la qualité de service (22%) sont les facteurs les plus déterminants dans le choix de la banque. Le taux d'intérêt n'est pas primordial vu l'indifférence des taux appliqués par l'ensemble des banques.

3. La relation banque entreprise à la lumière du cadre réglementaire Bâle II

La mise en oeuvre de Bâle II par les banques devrait permettre une meilleure gestion et allocation des fonds propres, les règles de solvabilité accordent une attention particulière aux entreprises dont les caractéristiques spécifiques sont reconnues. Elles s'orientent vers une amélioration de l'objectivité des conditions de crédit et ouvrent la voie à une plus grande transparence de l'information. Cette réglementation contribuera probablement à une modification de la concurrence entre les banques et à une refonte de la relation banque entreprise.

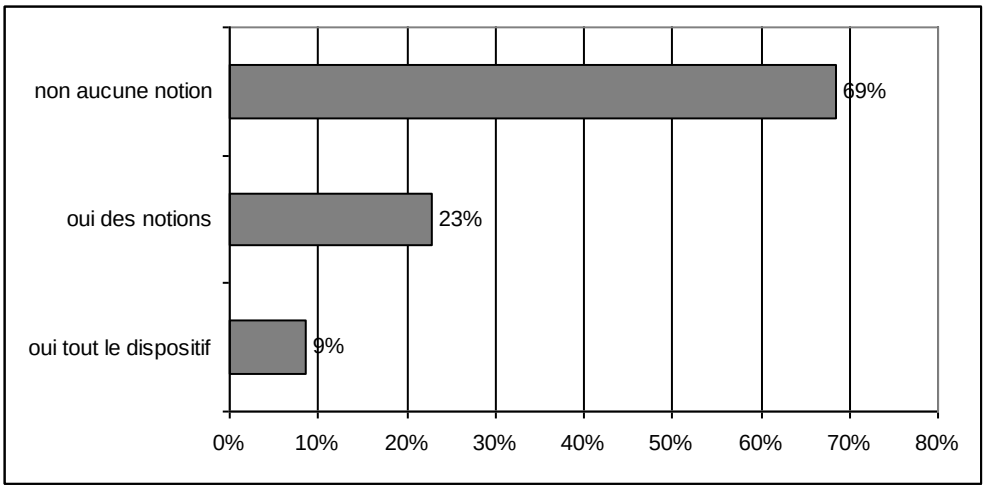
3.1La connaissance de Bâle II par les entreprises

Le dispositif ne concerne que les établissements financiers mais les conséquences vont fortement impacter les entreprises et en particulier les contraindre à optimiser la gestion de leur patrimoine.

Des études récentes menées dans un certain nombre de pays ont fortement souligné la sous information des entreprises du nouveau dispositif Bâle II et de ses conséquences sur leur propre gestion.

Dans notre cas, on constate une méconnaissance du nouveau dispositif Bâle II par les entreprises de l'échantillon enquêtées :

Graphique 55: La connaissance de Bâle II par les entreprises



69% des entreprises de l'échantillon n'ont aucune connaissance de Bâle II, 23% ont une connaissance partielle et seulement 9% des entreprises déclarent connaître tout le dispositif. Par ailleurs il faut souligner que les entreprises qui ont une connaissance de tout le dispositif Bâle II sont plutôt les entreprises de grande taille.

Le moyen de connaissance de Bâle II des entreprises de l'échantillon est faite à travers l'Internet (45%), suivi par la presse écrite (36%) et enfin par le banquier (18%). Ce qui explique une faible communication de la part des banques à l'égard des entreprises.

3.2 La relation banque entreprise après Bâle II

Même s'il est prématuré de tirer des conclusions définitives sur les incidences de cette réglementation sur la relation banque entreprise étant donnée que les banques marocaines n'appliquent pas encore les approche avancée en matière de gestion du risque crédit, on peut déjà, compte tenu des tendances observées, constater qu'il n'y a pas d'effet d'éviction à l'encontre des entreprises marocaines.

Ainsi Près de 57% des entreprises ont indiqué qu'elles ont constaté un changement dans leur relation avec leurs banques et que les conditions d'accès ou d'utilisation des prêts avaient évolué.

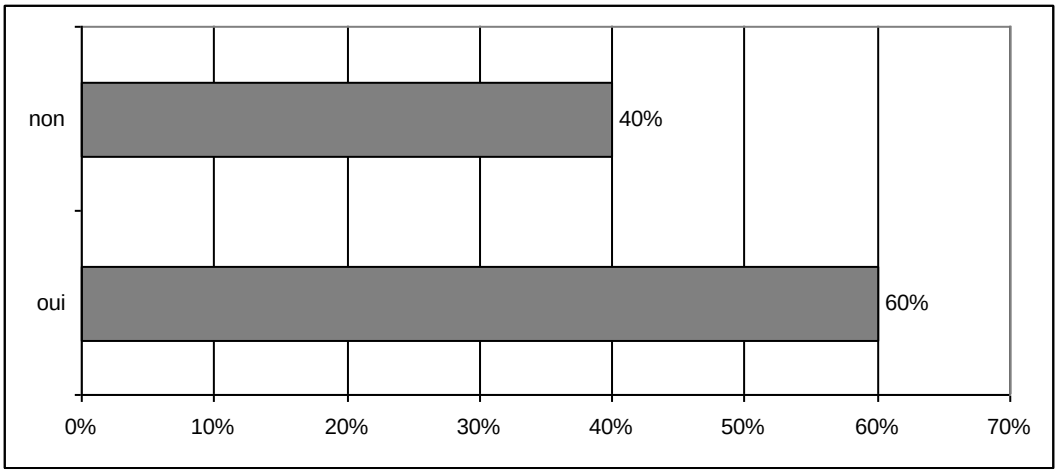
Nous avons choisis de mesurer le degré du changement de la relation en analysant les variables suivants : le coût du crédit, le dossier du crédit, les garanties et la notation.

3.2.1 Le coût du crédit

En tant que charges d'exploitation, le service de crédits constitue l'un des principaux coûts de facteurs pour les entreprises. Il convient de préciser que, depuis la libération des taux d'intérêts débiteurs en 1996, les tarifs appliqués consistent à majorer les taux de référence (appliqués à la meilleure clientèle) d'une prime de risque dont le niveau est déterminé en fonction d'un certain nombre de paramètre fixé par la banque.

Le graphique suivant nous donne une idée sur le degré de variabilité du coût du crédit ressenti par les entreprises enquêtées :

Graphique 56: Le coût du crédit



Le graphique montre que 60% des entreprises de l'échantillon ont constatés un changement en termes d'évolution du coût du crédit. L'enquête révèle une amélioration notable du degré de satisfaction des dirigeants des entreprises marocaines, dans un contexte général marqué par une reprise de l'investissement, et d'un marché du crédit des entreprises devenu globalement offreur.

Le coût du crédit a évolué favorablement en faveur des entreprises, ainsi 62% des entreprises confirment la baisse des taux d'intérêt pratiqués par les banques, du point de vue de ces entrepreneurs, cela est du à la concurrence accru des banques de la place et d'un sentiment de concurrence éprouvé par les chargés d'affaires. Tandis que 29% seulement considèrent que ce taux a augmenté.

L'accès au crédit et le niveau moyen des taux d'intérêt ne devraient pas être affectées par les nouvelles réformes puisqu'ils dépendent bien plus des conditions de la concurrence et des pratiques commerciales des établissements que des contraintes réglementaires. En revanche,

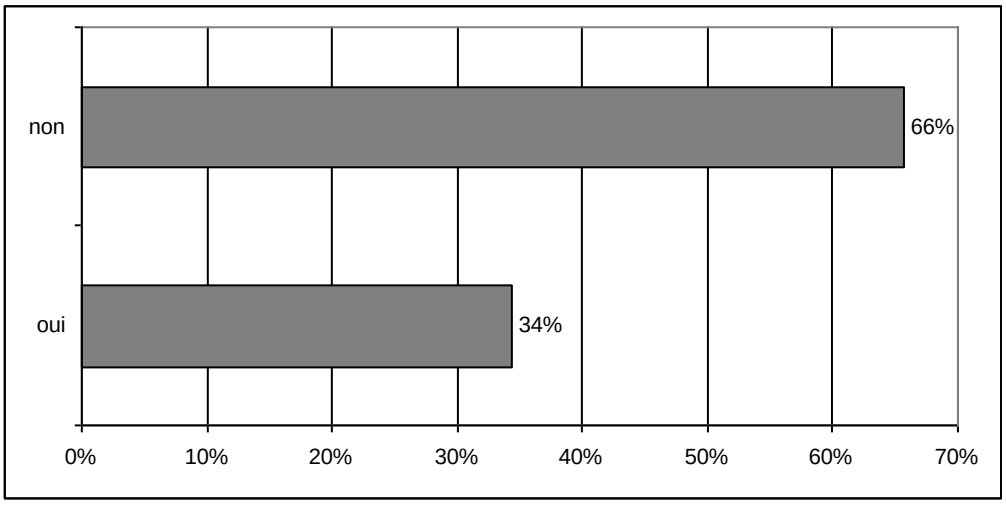
la réforme Bâle II en faisant dépendre le montant des fonds propres requis des risques réellement assumés par la banque devrait conduire à terme à une plus grande différenciation des taux d'intérêt. L'écart s'accroîtra entre le taux accordé à un emprunteur présentant une bonne notation et celui offert à un client considéré comme plus risqué. Cela veut dire que le coût du crédit sera ainsi d'avantage individualisé.

3.2.2Le dossier du crédit

Les informations que contient chaque dossier de crédit permettent à la banque de mener une analyse de risque fiable avant l'octroi de crédit à l'entreprise.

Nous avons interrogé les entreprises sur la variation des pièces à fournir pour la constitution du dossier de crédit et les réponses sont démontrées dans le graphique suivant :

Graphique 57: Le dossier du crédit



Il parait clairement que la plupart des entreprises n'ont pas constaté un changement quant aux pièces à fournir car 66% ont signalé qu'il n'y a pas eu un changement et seulement 34% qui disent que ces pièces sont devenues plus nombreuses. Ces documents sont, pour l'essentiel, des documents comptables habituels. Toutefois, la fréquence à laquelle ils doivent être fournis s'accélère.

Si la plupart des documents sont logiquement exigés, il en résulte de fortes contraintes pour le dirigeant. Il serait dès lors intéressant de réfléchir à une procédure standard où le chef d'entreprise connaîtrait à l'avance les pièces qu'il doit fournir pour éviter toute perte de temps.

3.2.3 Les garanties

Afin d'échapper aux risques de non remboursement de la part des entreprises, les banques exigent des garanties. La prise de garanties constitue un autre moyen de maîtriser les problèmes de risque moral. En rendant la défaillance plus coûteuse pour l'emprunteur, elle incite celui-ci à réduire le risque de ses projets. Par ailleurs, les banques peuvent utiliser des garanties internes (portant sur les actifs de l'entreprise), mais aussi et surtout des garanties externes (relatives aux actifs patrimoniaux du propriétaire dirigeant). La prise de garanties constitue également un mode alternatif de résolution des problèmes informationnels liés à l'emprunteur.

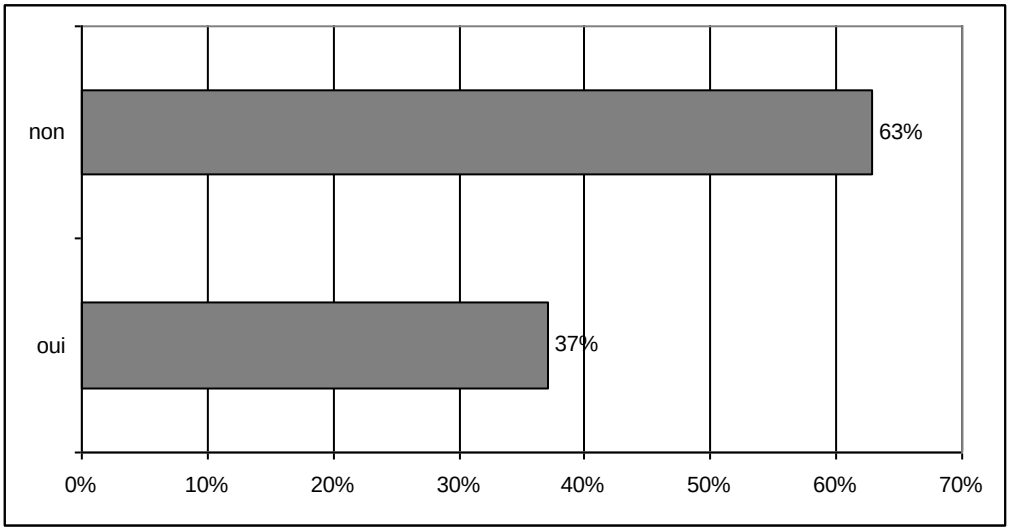
Les garanties permettent aussi à l'entreprise de se financer au moindre coût surtout si l'entreprise a une note faible, il est donc intéressant pour l'entreprise de se renseigner sur le type de garantie à donner qui lui permettra de minimiser le coût du crédit.

D'après les entreprises de l'échantillon, les garanties les plus souvent demandées par les banques sont en premier lieu le cautionnement personnel (46%), suivi du nantissement (30%) et enfin l'hypothèque (24 %).

On remarque clairement que les cautions sont les plus demandées par les banques marocaines. Les banques compensent l'indisponibilité d'informations fiables sur les entreprises par des garanties personnelles.

Le graphique suivant nous renseigne sur l'évolution des garanties après l'entrée en vigueur des normes Bâle II:

Graphique 58: Les garanties



La plupart des entreprises (63%) ont constaté que les garanties n'ont pas augmenté et qu'ils sont pratiquement les mêmes. Pour les autres (37%), ils ont signalé que les garanties se sont accrues. Ceci s'explique notamment par la crainte d'une augmentation des défaillances dues aux difficultés économiques actuelles. De même, l'application de Bâle II dans son approche avancée peut également avoir une influence puisque l'une des évolutions réside dans la prise en compte du taux de recouvrement dans la détermination du risque de crédit, ainsi la qualité des garanties prises influencera le Rating.

3.2.4 La notation

Les banques peuvent noter les entreprises selon l'approche standard ou bien selon les approches avancées.

Les banques marocaines appliquent depuis juillet 2007 l'approche standard pour évaluer le risque de l'entreprise préconisé par l'accord de Bâle II. Cette approche présente des contraintes liées au faible nombre d'agence de notation externe et à l'absence d'agence de notation domestiques.

Nous avons interrogé les entreprises sur leur intérêt d'obtenir leur note auprès des agences de notation externe. La réponse est que 31% ont répondu par oui, les autres (69%) disent que ce n'est pas nécessaire de consacrer un budget pour le faire. Il est à signaler que les entreprises qui ont montré un intérêt d'être notées auprès des organismes externe sont généralement des entreprises qui opèrent à l'internationale.

Pour les approches avancées, il s'agit de prendre en considération la notation interne des banques. Comme on l'a vue auparavant.

La note attribuée par le banquier à son entreprise devient l'élément clé de leur relation. Il est indispensable que l'entreprise se prépare à ce dialogue. Il est également important qu'elle le conduise avec différentes banques.

L'objectif est double, mesurer l'impact du choix de la méthode d'un établissement à l'autre, mais aussi celui des conditions d'application d'une méthode par deux établissements différents. L'entreprise doit viser, dans un premier temps, l'identification des données pour évaluer son risque. Elle pourra, ensuite, promouvoir la communication régulière et fiable de ces informations. Elle ne doit pas hésiter, notamment, à demander à la banque quelle note interne elle se voit attribuer, même si la banque peut se montrer réticente à le faire.

Dans le cas de notre échantillon, nous avons constaté qu'il n'y a pas une communication entre les banques et les entreprises sur les nouvelles méthodes d'évaluation du risque et de la notation. Ainsi 91% des entreprises interrogées n'ont pas une idée sur les nouvelles méthodes d'évaluation du risque pratiqué par les banques. Parmi les 35 entreprises de l'échantillon, deux entreprises seulement connaissent leur note. Et six entreprises seulement prétendent que leurs banquiers leur ont donné conseil pour améliorer leur note.

Chaque entreprise a intérêt à connaître la méthode de notation pratiqué par sa banque, elle doit savoir aussi comment améliorer sa note pour obtenir les crédits dans les conditions les plus avantageuses.

Cela permettra à l'entreprise d'identifier les actions qui optimisent son profil de risque ainsi que ses coûts. Il lui permettra aussi de structurer un dossier qui oriente et facilite l'analyse du risque par le banquier et d'obtenir ainsi un crédit dans les conditions les plus favorables.

Si le financement par autofinancement est moins coûteux que le financement externe, il faut en revanche disposer des ressources supplémentaires pour les mobiliser au service de la croissance de l'entreprise. Mais nous avons bien vu que la particularité des entreprises marocaines conduit inéluctablement vers le financement intermédié et cela malgré les difficultés qui caractérisent la relation entre les entreprises et les Banques.

Conclusion du chapitre V :

L'objectif de la reforme Bâle II, au-delà de la stabilité financière du marché international, a été d'assurer l'accès des entreprises au financement des marchés.

Cette réforme a mis en place une vraie révolution dans l'appréciation du risque de crédit des entreprises en générale et plus particulièrement les TPE et les PME.

Le déploiement du dispositif de Bâle II dans son approche avancé en matière de calcul des risques, entraînera sans doute un impact positif sur la solidité et la transparence du système bancaire marocain. Ce qui conduira les banques, à avoir une meilleure quantification des risques, une bonne notation de leurs clientèles et une bonne communication financière de la part des entreprises.

Dans cette perspective, l'adhésion à la transparence est le plus grand défi des entreprises. De ce fait, les entreprises devront faire face à une grande différenciation des taux d'intérêt

davantage individualisé, dû en grande partie à la qualité de l'emprunteur présentant une bonne notation et celui considéré à profil risqué.

Dans ce cadre, et en vue de centraliser les données et informations sur l'environnement des TPE et PME au plan national et régional et d'établir des indicateurs quantitatifs et qualitatifs sur les conditions de leur accès au financement bancaire et aux mécanismes d'accompagnement, et d'éviter par conséquent la discordance au niveau de l'information publiée. Bank Al-Maghrib a mis en place en partenariat avec le GPBM, l'ANPME et la CGEM, « l'observatoire national des TPME » dont les statuts ont été adoptés en novembre 2013.

En définitive, l'accord de Bâle II améliore l'environnement institutionnel dans lequel va s'inscrire la relation financière entre les banques et les entreprises. Il constitue un catalyseur pour diffuser les meilleures pratiques en matière d'échange d'information, de tarification du risque et de transparence.

Synthèse et recommandations

On doit considérer Bâle II comme étant une opportunité pour les entreprises. En effet, au niveau des établissements bancaires, Bâle II offre le cadre pour évaluer le risque de crédit de manière plus différenciée et plus objective, ce qui devrait se traduire pour les entreprises qui reçoivent un rating favorable de leur banquier par des coûts de crédit plus avantageux par rapport à la situation actuelle.

Mais il faut également admettre que les entreprises qui ne bénéficient pas d'un bon rating et qui ne sont pas prêtes de faire des efforts pour améliorer leur situation doivent s'attendre à une augmentation des coûts de crédit.

Pour profiter pleinement du dispositif Bâle II on propose aux banques et aux entreprises les recommandations suivantes :

Recommandations aux banques :

Accélérer le processus d'adoption des approches avancées par les banques en matière de gestion du risque crédit, car l'adoption de ces approches de mesures va leur permettre de diminuer les capitaux propres exigés et minimiser par conséquent les contraintes de Bâle III, qui sont onéreuses en termes de fonds propres.

Les banques devront mieux présenter les divers facteurs quantitatifs et qualitatifs qui joueront un rôle dans l'examen des demandes de crédits et se montrer plus claires dans leur communication. Cela signifie également que les banques marocaines devront mettre en œuvre une politique plus transparente en rapport avec les conditions d'octroi de crédits découlant de facteurs comme la compétence en matière de gestion, le concept commercial, la politique d'information, etc.

L'insuffisance de fonds propres des entreprises conduit souvent la banque, en cas de crédit, à prendre une garantie sur le logement familial de l'emprunteur. Cette mesure n'est satisfaisante ni pour la banque, ni pour l'entreprise. La recherche d'un autre système de garantie peut présenter deux avantages : elle entraîne une sécurité plus tangible pour le banquier et présente un grand intérêt pour l'emprunteur qui n'a pas à effectuer de nombreuses démarches pour rechercher un organisme de garantie ou de caution, alors que la banque dispose d'un réel savoir-faire dans ce domaine.

En matière de formation la banque doit poursuivre la formation permanente de ses cadres, notamment en ce qui concerne le diagnostic de l'entreprise, le droit des sociétés et le droit

fiscal et de proposer au chef d'entreprise qui le souhaite diverses formules lui permettant d'acquérir une bonne connaissance du fonctionnement du secteur bancaire.

Recommandations aux entreprises :

L'entreprise doit demander à sa banque toute information au sujet des méthodes de notation du risque et des conditions du crédit. Il faut aussi qu'elle se renseigne bien à l'avance sur les informations que réclame la banque, c'est-à-dire sur les documents qu'elle doit lui transmettre et sur le format dans lequel ces documents doivent être communiqués.

L'entreprise doit aussi fournir une documentation claire et complète en temps utile et veillez à ce que tout document qu'elle transmet à sa banque soit correct et complet, de qualité élevée, et qu'il arrive en temps voulu.

Se renseigner sur les facteurs qualitatifs et quantitatifs que la banque prend en compte pour fixer la note de l'entreprise et qui déterminent le taux d'intérêt et les conditions du crédit.

Réduire les délais de paiement en maîtrisant davantage ceux imputables à la sphère publique et en favorisant le recours aux solutions externes de gestion du poste client, comme l'affacturage.

Mettre en œuvre des réformes internes et optimiser le modèle commercial de son entreprise, de manière à obtenir de meilleures conditions de crédit. Il s'agit d'introduire des mesures solides visant à assurer et à améliorer les bénéfices et le capital propre. Dès lors obtenir un bon rating ne dépend pas de la taille de l'entreprise et est plutôt lié aux éléments déterminants que sont la qualité de la direction, la stratégie et la qualité de la gestion financière.

Conclusion Générale

L'objectif de cette thèse a été d'analyser les pratiques de financement bancaire des entreprises dans le cadre de Bâle II. Au Maroc, ce thème correspond à des préoccupations d'apparition récente et suscite un intérêt grandissant de la part des banques et des entreprises marocaines qui dépendent du financement bancaire.

Il faut souligner que Bâle II possède aussi bien des avantages que des inconvénients sur le financement bancaire les entreprises.

En effet, Bâle II a été instauré dans le but d'assurer une meilleure adéquation des ressources par rapport au risque réel encouru par les banques sans pour autant vouloir augmenter le capital réglementaire.

Les piliers 2 et 3 permettent non seulement une discipline de marché, mais aussi la surveillance des banques par les organes de contrôle. Cela établie une transparence à notre sens bénéfique aux entreprises qui sont susceptibles de prendre des décisions en connaissance de cause.

Toutefois le nouveau dispositif possède des inconvénients. Le premier point de faiblesse c'est l'amortissement des coûts de structure engendrés par la mise en place des dispositifs de Bâle II sur les techniques de notation. Les grandes banques auront peut être la tentation de répercuter d'une manière ou d'une autre une partie des dits coûts à la clientèle car il serait difficile de les amortir uniquement par des synergies opérationnelles et stratégiques.

On peut aussi craindre une volatilité du rating par rapport à la flexibilité des approches de calcul. Cette situation peut entraîner l'instabilité et la variabilité des clauses des conventions de crédits aux entreprises.

Enfin, l'introduction des risques opérationnels est certainement l'élément le plus contesté. Comment peut-on prévoir et évaluer les pannes informatiques, l'erreur humaine et les défaillances systémiques de façon approximativement exacte et les intégrer dans le calcul des fonds propres? Cette question est relativement globalisante à telle enseigne que les répercussions sur les entreprises nous semblent imprécises et non spécifiques.

Néanmoins, l'Etat et les acteurs privés se sont engagés pour accompagner le processus de restructuration et d'amélioration de la compétitivité des entreprises surtout dans cette ère de

globalisation et d'ouverture des marchés, où les entreprises marocaines en général seront soumises á une concurrence féroce et seules celles bien structurées vont pouvoir survivre. Ainsi, un éventail de mesures et de dispositifs financiers ont été initiés pour permettre aux entreprises de se moderniser et se restructurer et donc assainir leurs situations et s'inscrire dans une perspective de croissance et par voie de conséquence améliorer leur notation financière vis-à-vis du secteur bancaire. Le dit secteur qui joue un véritable moteur de financement pour les entreprises

Enseignements

En mobilisant une large revue de la littérature, nous avons pu aborder les enjeux du financement des entreprises au Maroc, et expliquer les principes de la réforme bâloise. Sur ces bases, nous avons fondé les piliers de notre étude.

Les résultats de celle-ci mariés au cadre méthodologique que nous avions choisis, nous permettent de ressortir avec un ensemble non négligeable d'enseignements :

Le cadre réglementaire Bâle II a mis en place une vraie révolution dans l'appréciation du risque de crédit des entreprises. Cela va non seulement occasionner une baisse des coûts liés aux fonds propres réglementaires, mais aussi dynamiser davantage l'offre de crédit aux entreprises. Les conditions de la concurrence seront renforcées par les deux derniers piliers et les entreprises ne peuvent que voir leurs conditions de crédit s'améliorer. Cela ne serait possible que pour les entreprises ayant appréhendées l'importance de suivre son rating et d'entretenir des relations de confiance avec son financier au sens large.

Le nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres, Bâle II définit un langage commun, visant à améliorer la communication en matière d'exposition au risque entre les diverses parties prenantes (banques, superviseurs et investisseurs).

La mise à niveau des entreprises est primordiale, étant donné que l'existence d'une asymétrie d'information entre la banque et l'emprunteur, la mauvaise qualité des dossiers de crédit et le manque de transparence des états financiers sont autant d'éléments qui provoquent la réticence des banques à les financer au Maroc.

Limites de la recherche

Notre travail possède des limites communes à toute étude. En effet, la crise de 2007-2008 a identifié des lacunes dans l'évaluation et la gestion des risques, éléments majeurs de l'accord

de Bâle II. Ce qui laisse penser que cet accord ne présentait pas les moyens suffisants qui lui permettaient d'atteindre son objectif escompté. A peine mis en place, le dispositif Bâle II s'est révélé insuffisant face à une crise financière d'une ampleur exceptionnelle. Le comité de Bâle pour la supervision bancaire, en concertation avec d'autres organismes internationaux, en a tiré les leçons en appelant à une revue des règles en vigueur et une refonte des exigences réglementaires, qui vont conduire vers l'accord de Bâle III. Ainsi, quelques mesures seront mises en avant, notamment l'amélioration de la qualité des fonds propres, l'instauration d'un ratio d'endettement et finalement la mise en place de nouveaux indicateurs renforçant les normes de liquidité à court terme (période de stress de 30 jours) et à long terme (période d'un an). Ainsi, ces réformes bancaires communément dénommées Bâle III, ont pour objectif de palier à l'ensemble des insuffisances de l'accord de Bâle II.

Par ailleurs, il est encore prématuré de tirer des conclusions définitives sur l'effet que peut avoir Bâle II sur le financement bancaire des entreprises, étant donné que banques marocaines n'appliquent pas dans leur grande majorité les approches de notation interne de Bâle II. En effet cette disposition avancée de Bâle II, apporte une transformation pour les banques et permettra une croissance et une prise de risque plus importantes. Les banques, en maîtrisant les risques de leurs clients, ont la possibilité de diminuer les capitaux propres exigés. De ce fait, cette disposition de Bâle II minimise aussi les contraintes de Bâle III, qui sont onéreuses en termes de fonds propres.

En effet, les banques marocaines sont désormais engagées sur la convergence Bâle III au niveau du passif avec comme date limite 2019. Par contre, au niveau de l'actif, la vraie transformation n'a pas encore eu lieu. Pratiquement, même si le système de notation interne est quasiment généralisé, il n'y a pas eu beaucoup d'homologations vis-à-vis de Bank Al-Maghrib et, surtout, la mise en œuvre en interne n'a pas encore été effectuée.

L'enjeu réel des banques marocaines sera celui de la rentabilité, car les nouvelles mesures de Bâle III entraîneront une baisse des rentabilités des fonds propres bancaires et la rémunération du capital ne sera plus à la hauteur des attentes des actionnaires. Donc les banques qui veulent optimiser leur rentabilité devront accélérer le processus d'adoption des règles de Bâle II, qui constitue un levier important pour l'assainissement et la modernisation de l'industrie bancaire.

Perspectives de la recherche

Les limites de notre travail exposées ci-dessus, nous poussent à réfléchir sur les éventuels prolongements de cette recherche. Ainsi, se pose la question de la pertinence des nouvelles normes prudentielles sur les fonds propres des banques. Il serait donc important d'analyser les implications de Bâle III sur les banques en général et les banques marocaines en particulier. De même, il serait particulièrement important pour les recherches futures s'intéresser aux conséquences des accords de Bâle III sur l'offre de crédit extérieur et domestique et le degré d'avancement des banques marocaines par rapport à l'implémentation de la nouvelle réglementation.

Finalement, il est peut être utile de veiller à une bonne application des règles prudentielles et d'apporter les améliorations nécessaires, sans avoir une réglementation excessive qui entraverait l'innovation financière et la croissance de l'économie en général.

Liste des tableaux

Tableau 1: Les normes d'échange selon Macneil (1980) 49

Tableau 2: Les caractéristiques des services de l'activité bancaire (Zollinger et Lamarque, 1999)..... 51

Tableau 3: Le taux de pondération selon l'engagement des banques..... 60

Tableau 4: Les différents piliers de l'accord de Bâle II 63

Tableau 5: La pondération du risque selon l'approche standard..... 66

Tableau 6: La pondération du risque selon l'approche IRB..... 69

Tableau 7: Le facteur bêta par ligne de métier de la banque 72

Tableau 8: Calendrier de mise en œuvre de Bâle III..... 82

Tableau 9: Indices de concentration IHH 138

Tableau 10: Réseau bancaire des banques marocaines en 2011..... 160

Tableau 11: Les différents compartiments du marché boursier marocain..... 171

Tableau 12: Nom des banques enquêtées..... 189

Tableau 13: Appréciation du niveau de connaissance sur Bâle II par les banquiers..... 192

Tableau 14: Les éléments influençant la décision de financement 200

Tableau 15: Critère de segmentation des entreprises marocaines par les banques 208

Tableau 16: Répartition des entreprises enquêtées par taille 214

Liste des graphiques

Graphique 1: Evolution des créances en souffrance au niveau du système bancaire marocain 119

Graphique 2: Evolution du taux des créances en souffrance sur les entreprises 120

Graphique 3: Evolution de la défaillance des entreprises marocaines 122

Graphique 4: Modèle de notation interne des entreprises 126

Graphique 5: Impact d'usage de la notation interne sur la tarification 131

Graphique 6: Concentration de l'activité des banques 138

Graphique 7: Concentration bancaire en fonction du statut de l'actionnariat 139

Graphique 8: Evolution des dépôts entre 2008 et 2014 140

Graphique 9: Structure des dépôts par catégorie d'agent économique 141

Graphique 10: Evolution des crédits entre 2008 et 2014 142

Graphique 11: Répartition sectorielle des crédits bancaires 142

Graphique 12: Evolution du PNB entre 2008 et 2014 143

Graphique 13: Evolution du RBE entre 2008 et 2014 144

Graphique 14: Evolution du RN entre 2008 et 2014 145

Graphique 15: Evolution de la marge globale d'intermédiation entre 2008 et 2014 145

Graphique 16: Evolution de la solvabilité des banques marocaines entre 2008 et 2014 162

Graphique 17: Taux de marge d'intérêt à fin 2011 163

Graphique 18: Catégorie des banquiers enquêtés selon le sexe 190

Graphique 19: Catégorie des banquiers enquêtés selon l'âge 190

Graphique 20: Type de formation des banquiers 191

Graphique 21: Les contraintes de la mise en place des approches avancées 194

Graphique 22: L'effet taille de l'entreprise et la décision d'octroi de crédit 196

Graphique 23: La structure financière de l'entreprise et la décision d'octroi de crédit 196

Graphique 24: Le taux d'endettement et la décision d'octroi de crédit 197

Graphique 25: La forme de propriété et la décision d'octroi de crédit 197

Graphique 26: Le profil du dirigeant et la décision d'octroi de crédit 198
Graphique 27: La durée de la relation et la décision d'octroi de crédit..... 198
Graphique 28: L'usage de la garantie et taux d'intérêt..... 199
Graphique 29: Dossier du crédit et besoin d'information du banquier..... 200
Graphique 30: Les difficultés informationnelles 201
Graphique 31: Manque d'information et rationnement du crédit 202
Graphique 32: Les clauses contractuelles restrictives les plus utilisées par les banquiers..... 202
Graphique 33: Les causes de rejet des demandes de crédit..... 203
Graphique 34: Changement de la relation banque entreprise dans le cadre de Bâle II 204
Graphique 35: Impact de la notation interne sur l'accès au crédit..... 205
Graphique 36: Impact de la notation interne sur le coût du crédit 206
Graphique 37: Evolution du processus d'attribution du crédit..... 207
Graphique 38: Evolution d'attribution du crédit selon la taille des entreprises..... 208
Graphique 39: Répartition des entreprises selon la forme juridique 215
Graphique 40: Répartition des entreprises selon le secteur d'activité..... 215
Graphique 41: Le marché des entreprises 216
Graphique 42: Catégorie des dirigeants selon le sexe 217
Graphique 43: Catégorie des dirigeants selon l'âge..... 218
Graphique 44: Niveau de qualification des dirigeants 219
Graphique 45: Les besoins de financement des entreprises 220
Graphique 46: Part de l'autofinancement dans le besoin de financement 221
Graphique 47: Part des crédits dans le financement permanent 222
Graphique 48: Les causes du non recours au financement boursier..... 223
Graphique 49: Le degré d'utilisation des autres moyens de financement 224
Graphique 50: Les autres moyens de financement des entreprises..... 225
Graphique 51: La Forme du crédit..... 226
Graphique 52: La multibancarité..... 227

Graphique 53: La durée de la relation..... 228

Graphique 54: Les critères de choix de la banque 229

Graphique 55: La connaissance de Bâle II par les entreprises 230

Graphique 56: Le coût du crédit..... 231

Graphique 57: Le dossier du crédit 232

Graphique 58: Les garanties..... 233

Table des matières

Sommaire 1

Liste des sigles et abréviations 2

Introduction Générale 4

Chapitre I : Approches théoriques du financement 10

Section I : les développements théoriques sur la structure de financement 11

I- les théories classiques 11

1- Effet de levier de l'endettement 12

2-Le principe de neutralité de Modigliani et Miller 13

3-La non neutralité de la structure financière 15

3-1La prise en compte de la fiscalité 15

3-2 La prise en compte du coût de défaillance 16

II-Les théories modernes 17

1-La théorie de l'agence : conflits d'intérêts et structure de financement des entreprises 17

1-1Les conflits d'agence dirigeants-actionnaires 18

1-2 Les conflits d'agence dirigeant-créanciers 19

2- La théorie du signal : la structure du capital comme signal 20

2-1 Le signal par la détention du capital 21

2-2 Le signal par l'endettement 23

3- La théorie du financement hiérarchique 25

3-1 Le modèle de Williamson 25

3-2 Le modèle de Myers et Majluf (1984) 27

4- La théorie du Market Timing 29

Section II : Les développements théoriques de la relation Banque-Entreprise 32

I. L'approche transactionnelle 32

1. La théorie des coûts de transaction 32

1.1 Définition 33

1.2 Les déterminants des coûts de transaction 34
1.2.1 Rationalité limitée et opportunisme 34
1.2.2 L'incertitude 35
1.2.3 La spécificité des actifs 35
2. La théorie de l'intermédiation financière 36
2.1 Le modèle de D.W. Diamond 36
2.2 L'apport de E. Fama 37
3. La théorie des contrats incomplets 38
3-1 Le modèle de Grossman et Hart et la notion des droits de propriété 38
3-2 La théorie de la renégociation optimale 40
4- La théorie de la dépendance des ressources 41
5- la théorie des conventions 42
5-1 L'incertitude dans la théorie des conventions 43
5-2 Les conventions de financement 44
5-3 Les régimes de financement 46
II. L'approche relationnelle 46
1. Présentation de l'approche relationnelle 47
2. Les normes relationnelles dans la littérature en marketing 48
3. L'approche relationnelle dans le secteur bancaire 49
4. Les déterminants relationnels de la relation Banque Entreprise 51
4.1 La confiance 51
4.2 Les relations interpersonnelles 52
4.3 La satisfaction à l'égard des expériences passées 54
Chapitre II : Le cadre réglementaire de l'activité bancaire au Maroc 56
Section I : La réglementation bancaire Internationale 56
I. Bâle I 58
1. Les différents piliers de l'accord Bâle I 58

1.1 Le risque de crédit 58
1.1.1 Les fonds propres réglementaires 58
1.1.2 Les quasi - fonds propres 58
1.1.3 Les engagements 59
1.2 Le risque lié aux activités de marché 60
2. Les limites de Bâle I 61
II. Bâle II 62
1. Les différents piliers de l'accord Bâle II 62
1.1 Pilier 1 : L'exigence de fonds propres 63
1.1.1 Le Risque de Crédit 64
1.1.2 Le Risque de Marché 70
1.1.3 Le Risque Opérationnel 71
1.2 Pilier 2 : la surveillance prudentielle 73
1.3 Pilier 3 : la Discipline de marché 74
2. Les limites de Bâle II 74
III. Bâle III 75
1. Les principales mesures de l'accord 76
1.1 Une redéfinition des fonds propres 76
1.1.1Amélioration de la qualité des fonds propres 76
1.1.1Renforcement du niveau des fonds propres 77
1.2 Mesures macroprudentielles 77
1.3 Maîtrise de l'effet de levier 78
1.4Amélioration de la gestion de la liquidité 78
1.4.1Ratio de liquidité à court terme 78
1.4.2Ratio de liquidité à long terme 79
1.5Révision de la couverture de certains risques 79
1.5.1Risque de contrepartie 80

1.5.2Diminuer le recours aux notations externes 81

2. Les limites de Bâle III 82

Section II : La réglementation bancaire Nationale 84

I. Dispositifs de mise en œuvre de Bâle II au Maroc 85

1. Renforcement de l'autonomie et des attributions de Bank Al Maghrib 85

2. Élargissement du champ d'application de la Loi 87

3. Redéfinition des compétences des organes consultatifs 87

4. Renforcement du rôle des commissaires aux comptes 88

5. Mise en place d'un cadre approprié pour le traitement des difficultés des établissements de crédit 88

6. Mise en place d'un cadre de coopération entre Bank Al-Maghrib et les autres autorités de contrôle prudentiel 88

7. Renforcement de la protection des intérêts de la clientèle des établissements de crédit 88

II. Dispositifs de mise en œuvre de Bâle III au Maroc 89

1.Réforme de la loi bancaire 89

1.1Nouveau dispositif de surveillance macro-prudentielle et renforcement du régime de résolution des crises 90

1.2Introduction de nouveaux acteurs et services financiers 91

1.3Elargissement du périmètre de la supervision bancaire 92

1.4Renforcement des règles relatives à la gouvernance bancaire 92

1.5Renforcement de la protection de la clientèle 92

2.Réforme de la loi portant statut de Bank Al-Maghrib 93

2.1Le renforcement de l'indépendance de la Banque centrale 93

2.2L'élargissement des missions de la banque centrale au renforcement de la stabilité financière 94

2.3La clarification des attributions de Bank Al-Maghrib en matière de politique du taux de change et l'assouplissement de la gestion des réserves de change 94

2.4Le renforcement de la bonne gouvernance de la banque centrale 95

2.5Le contrôle de la banque et la répartition des bénéfices 95

2.6L'instauration d'un nouveau cadre juridique régissant les systèmes et moyens de paiement 95
III. Dispositifs prudentiels applicable aux établissements de crédits 96
1. Règle du capital minimum 96
2. Fonds propres prudentiels 97
3. Coefficient minimum de solvabilité 98
4. Coefficient maximum de division des risques 98
5. Règles de prises de participation 98
6. Positions de change 99
7. Coefficient minimum de liquidité 99
8. Dispositif du contrôle interne 100
9. Directive relative à la gouvernance 101
Chapitre III : Les enjeux et les contraintes de l'activité bancaire dans le cadre de Bâle II 102
Section I : Etat de la mise en place de Bâle II et contraintes d'application 102
I. Etat de la mise en place des trois piliers de l'accord Bâle II 103
1. Pilier I : Exigence minimale en fonds propres 103
1.1. Exigences en fonds propres relatives au risque de crédit 103
1.2. Exigences en fonds propres relatives au risque de marché 104
1.3. Exigences en fonds propres relatives au risque opérationnel 105
2. Pilier II : La surveillance prudentielle 106
3. Pilier III : Transparence et discipline de marché 107
II. Les contraintes liées à la mise en place de Bâle II au Maroc 108
1. Contraintes d'ordre externe 108
2. Contraintes d'ordre interne 109
III. L'impact de Bâle II sur les métiers des banques 110
1. Les métiers de la banque 110
2. L'influence de Bâle II sur les métiers bancaires 112

2.1 Les métiers « gagnants » de la réforme 112
2.1.1 La banque de détail 112
2.1.2 Le financement corporate 113
2.1.3Le financement des PME 114
2.2 Les métiers « perdants » de la réforme 115
2.2.1Les crédits aux souverains 115
2.2.2Les opérations interbancaires 115
2.2.3 La titrisation 115
2.2.4La gestion d'actif et la conservation de titres 116
Section II : Le financement bancaire des entreprises et le risque de crédit 117
I. L'importance du risque du crédit 117
1. Le risque de crédit : définition et évolution 118
1.1 Définition du risque de crédit 118
1.2 L'évolution des créances en souffrance des banques marocaines 119
2. L'entreprise insolvable 120
2.1 Définition de la défaillance de l'entreprise 121
2.2L'évolution de la défaillance des entreprises marocaines 122
3. Le comportement des banques dans l'allocation des crédits aux entreprises 123
3.1La sélection des emprunteurs (screening) 123
3.2La supervision des emprunteurs (monitoring) 124
3.3 La diversification 124
3.4 Les garanties 124
II. L'incidence de la notation sur l'offre de crédit aux entreprises 125
1. Définition du concept 125
2. La notation bancaire des entreprises 125
2.1 Modèle de notation interne des entreprises 126
2.2 L'analyse des facteurs quantitatifs, qualitatifs et des ratios des entreprises 126

2.2.1 L'analyse quantitative 127
2.2.2 L'analyse qualitative 127
2.2.3 L'analyse des ratios 127
3. La notation interne et tarification bancaire 128
3.1 Les déterminants du coût du crédit bancaire 129
3.1.1 Coût du refinancement 129
3.1.2 Coût de gestion 129
3.1.3 Perte attendue 129
3.1.4 Coût du capital 129
3.2 Les déterminants de la stratégie prix 129
3.3 Impact de la notation interne sur la tarification 130
Chapitre IV : Le financement bancaire des entreprises marocaines 133
Section I : Le système bancaire principale source de financement des entreprises 133
I. Présentation du système bancaire marocain 134
1. La structure du système bancaire marocain 135
1.1 Structure et actionnariat des banques marocaines 135
1.2La concentration de l'activité des banques 137
2. Activités et résultats des banques marocaines 139
2.1 L'activité des banques 139
2.1.1 Les dépôts 140
2.1.2 Les crédits 141
2.2 Analyse des résultats des banques marocaines 143
2.2.1 Le produit net bancaire 143
2.2.2 Le résultat brut d'exploitation 144
2.2.3 Le résultat net 144
2.2.4 La marge globale d'intermédiation 145
II. Le crédit bancaire 146

1. Définition du crédit 146
2. Les formes du crédit bancaire 147
2.1Le financement de l'exploitation 147
2.1.1Les crédits par décaissement 147
2.1.2 Les crédits par signature 149
2.2 Le financement de l'investissement 151
2.3Le financement du commerce extérieur 155
2.3.1Les financements bancaires à court terme 155
2.3.2 Les financements bancaires à moyen et long terme 156
Section II : Les contraintes de financement et mesures d'accompagnement des entreprises 159
I. les contraintes d'accès des entreprises marocaines au financement bancaire 159
1. Les contraintes liées au système bancaire 160
1.1 Un marché bancaire de faible taille 160
1.2 Contraintes liées à la réglementation prudentielle 161
1.3 Des taux d'intérêt élevés 162
1.4 Des garanties intolérables 163
2. Les contraintes liées à la spécificité des entreprises marocaines 164
2.1La qualité du propriétaire dirigeant 164
2.2La faiblesse des fonds propres 165
2.3Prédominance du secteur informel 166
2.4 Absence de facteurs de compétitivité 166
2.4.1 Manque d'informations 166
2.4.2 Insuffisance d'accès aux nouvelles technologies et l'innovation 167
2.4.3 Le manque de personnel qualifié 167
2.5 La faiblesse dans la commercialisation 168
3. Les contraintes liées à l'environnement de l'entreprise 168
3.1 Le droit des sociétés 168

3.2 Le code des douanes 169
3.3 La réglementation comptable et fiscale 169
3.4 La législation sociale 169
III. Les dispositifs financiers en faveur des entreprises 170
1. Le marché boursier 170
2. Les fonds de garantie 172
3. Les programmes de mise à niveau 173
3.1 Les programmes Imtiaz et Moussanada 174
3.1.1Le programme Imtiaz 174
3.1.2 Le programme Moussanada 174
3.2 Le programme inmaa 174
4. Les financements participatifs 175
4.1 Le capital-risque 175
4.2 Le capital développement 175
4.3 Le capital amorçage 176
4.4 Le capital transmission 176
4.5 Le capital restructuration 177
5. Les produits financiers d'aide à l'auto emploi 178
5.1 Le Crédit Jeunes Promoteurs 178
5.2 Le Fonds pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes 179
5.3 Le micro-crédit 179
5.4 Fonds d'appui à la création d'entreprise « Moukawalati » 180
6. Les lignes de crédits étrangères 181
6.1 La ligne française 181
6.2 La ligne espagnole 182
6.3 La ligne italienne 182
6.4 La ligne portugaise 182

6.5La ligne allemande 183

6.6La ligne PROPARCO 183

Chapitre V : Etude empirique des pratiques du financement bancaire des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II 185

Section I : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des banques marocaines 185

I. Cadre méthodologique de la recherche 185

1. L'objectif de l'enquête 186

2. Le contenu du questionnaire 187

3. Caractéristique de l'échantillon 188

3.1 Les banques enquêtées 188

3.2 Age et sexe des banquiers 189

3.3 Expérience dans le domaine bancaire 190

3.4 Type de formation 190

II. Analyse des résultats de la recherche 191

1. Etat de la mise en œuvre de Bâle II au Maroc 192

1.1 La connaissance de Bâle II par les banquiers 192

1.2 Application de Bâle II par les banques marocaines 192

1.3 Les contraintes liées à l'application des approches avancées 194

2. Les conditions générales du financement bancaire aux entreprises 195

2.1 L'effet taille 195

2.2 La structure financière 196

2.3 Le taux d'endettement 196

2.4 La forme de propriété 197

2.5 Le profil du dirigeant 198

2.6 La durée de la relation 198

2.7 La demande de garanties 199

3. Système d'information et gestion du risque crédit 199

3.1 Dossier du crédit et besoin d'information du banquier 200
3.2 Les éléments influençant la décision de financement 200
3.3 Les difficultés informationnelles 201
3.4 Le risque de l'entreprise et rationnement du crédit 201
3.5 Les causes de rejet des demandes de crédit 203
4. Impact de Bâle II sur les crédits aux entreprises 203
4.1 La relation banque entreprise dans le cadre de Bâle II 204
4.2 Impact de la notation sur le coût et l'accès au financement des entreprises 204
4.3 Evolution du processus d'attribution du crédit 206
4.4 Evolution d'attribution du crédit selon la taille des entreprises 207
4.5 Impact de Bâle II sur la communication financière 210
Section II : Les pratiques de financement bancaire des entreprises à l'ère de Bâle II: étude exploratoire auprès des entreprises marocaines 211
I. Cadre méthodologique de la recherche 211
1. L'objectif de l'enquête 211
2. Le contenu du questionnaire 212
3. Caractéristique de l'échantillon 213
3.1 Les entreprises enquêtées 213
3.2 La forme juridique et le secteur d'activité des entreprises 214
3.3 Le marché des entreprises 216
3.4 Age et sexe des dirigeants 216
3.5 Niveau de qualification des dirigeants 218
II. Analyse des résultats de la recherche 219
1. La structure de financement des Entreprises 219
1.1 Les besoins de financement 220
1.2 L'autofinancement 221
1.3 L'endettement 222

1.4 Le financement boursier 223

1.5 Les autres moyens de financement 224

2. Le crédit bancaire comme moyen de financement des entreprises 225

2.2 La multibancarité 226

2.3 La durée de la relation 227

2.4 Les critères de choix de la banque 228

3. La relation banque entreprise à la lumière du cadre réglementaire Bâle II 229

3.1La connaissance de Bâle II par les entreprises 229

3.2 La relation banque entreprise après Bâle II 230

3.2.1 Le coût du crédit 231

3.2.2Le dossier du crédit 232

3.2.3 Les garanties 233

3.2.4 La notation 234

Synthèse et recommandations 237

Conclusion Générale 239

Liste des tableaux 243

Liste des graphiques 244

Bibliographie 259

Annexes 271

Bibliographie

Ouvrages:

- Agnès Bénassy- Quéré & Agnès Chevallier, L'économie mondiale 2011, Editions la Découverte, 2010.
- Alain Verboomen ; Bâle II et le risque de crédit : les règles actuelles et leur évolution sous Bâle III ; Editions Larcier ; 2011.
- A. Bouzid ; PME et stratégie du développement au Maroc ; Edition 1997.
- Col. Jean BARREAU ; Gestion financière ; Editions Dunod ; Paris 2005.
- Cobbaut R., Théorie Financière, Edition Economica, 1994.
- Dessis joel, Gestion des risques et gestion actifs-passif des banques ; Edition Dalloz, 1995.
- Georges Petit Dutallis ; Le risque du crédit bancaire; Edition Ripert 1971.
- Henri Calvet ; Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit ; Edition Economica ; 2002.
- Jean Christian Lointier Coll. ; L'entreprise et la banque : leur relation d'affaires en pratique ; Edition Economica ; 2006.
- Jean Christiphe Rabut, Bâle II renouvelle les projets décisionnels des institutions financières, Edition 2006.
- Jean Marc Beguin et Arnaud Bernard ; l'essentielle des techniques bancaires ; Edition Groupe Eyrolles ; 2008.
- Lobez F. ; Banque et marché du crédit ; Edition PUF ; Paris ; 1997.
- Luc Bernet-Roland ; Principes de technique bancaire ; Edition Dunod ; 25ème édition ; 2008.
- Mohammed Azzeddine Berrada ; Les techniques de banque, de crédit et de commerce extérieur au Maroc; édition SECEA ; 5ème édition ; 2007.
- Najib Ibn Abdeljalil ; L'entreprise et son environnement ; Edition1999.

- Sylvie de Coussergue ; Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie ; Edition Dunod ; Paris ; 2002.
- Youssef Alami, Gestion financière internationale des entreprises, Edition 2009.

Revues et Articles:

- Anderson J.C., Narus J.A., «A Model of Distributon Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships», Journal of Marketing, Vol. 54, N° 1, Janvier 1990.
- Becker, M. & J. Wurgler, «Market timing and capital structure», Journal of Finance, 57, n°1, 2002.
- Berry L.L., « relationship Marketing », in berry, Shostack et Upah Eds, Emerging Perspective on Services Marketing, AMA.
- Bitner, M. J & V. A. Zeithaml. «Fundamentals in Services Marketing ». In Surprenant (ed.). Add Value to your Service, AMA, 1987.
- Bruno Simon : « Bank & Finance », novembre 2007.
- Cahiers de l'académie des Sciences et Techniques Comptables et Financières « Le financement des entreprises après Bâle II » ; février 2008.
- Colgate, M., Stewart, K., Kinsella, R. « Customer defection: a study of student market in Ireland ». International Journal of Bank Marketing, vol. 14, no.3, 1996.
- Devlin, J. F. « Adding value to service offerings: the case of UK retail financial services ». European Journal of Marketing, vol. 47, 1998.
- Durand David., « The cost of debt and Equity Funds for Business », 2éme Edition. Par The management of corporate capital, 1955.
- D.W. Diamond, « financial intermediation and delegated monitoring», Review of economic studies, vol 51, 1984.
- Dwyer, R., Schurr, P. et Oh, S., « Developing Buyer-Seller Relationships », Journal of Marketing, vol. 51, no. 2, 1987.
- Eric Lamarque : « Les activités clés des métiers bancaires : une analyse par la chaîne de valeur », Finance Contrôle Stratégie – Volume 2, N° 2, juin 1999.

- F.Modigliani, M.H.Miller, « Corporate income taxes and the cost of capital: a correction », American Economic Review, vol 53, juin 1963.
- Ganesan S., «Deteminants of Long-Term Orienation in Buyer-Seller Relationships», Journal of Marketing, vol. 58, 1994.
- Gomez, P Y., « Information et conventions », Revue française de gestion 160(1), 2006.
- Gundlach, G. T., and Murphy, P. E. « Ethical and legal foundations of relational marketing exchange », Journal of Marloeting, vo1.57, no. 4, 1993.
- Guibert N., Dupuy Y., «La complémentarité entre contrôle formel et contrôle informel : le cas de la relation client-fournisseur», Comptabilité, Contrôle, Audit, Tome 3, 1, mars 1997.
- Grossman, S. et O. Hart, « The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of vertical and Lateral Integration », Journal of political Economy, 94(4), 1986.
- Hart, O. & J. Moore, « Incomplete Contracts and Renegotiation », Econometrica, 56(4), 1988.
- Heide J.B., John G., «Alliances in Industrial Purchasing: the Determinants of joint action in Buyer-supplier relationships», Journal of Marketing Research, vol. 27, n°1, 1990.
- Inci Ötker & Ceyla Pazarbasioglu, « Bâle III : quels effets pour les banques », Problèmes économiques, n° 3016, 30 mars 2011.
- Jean Michel Stra, Investance ; « Gestion des risques : Les conséquences de Bâle III pour les banques de taille moyenne » ; Financement des entreprises : la nouvelle place des banques ; Revue Banque n°754 ; décembre 2012.
- J. Pfeffer & G.R. Salancik, «The External Contrôl of Organizations: A Resource Dependence Approach», New York, Harper and Row, 1978.
- J. Pfeffer, «Organizations and Organization Theory», Pittman, 1982.
- Knight. F. H, « Risk, uncertainty and profit», Houghton Mifflin Company, Boston-New York, 1921.

- Lakhmiri A. et Bencehkron S.; « la fonction financière dans la PME-PMI » ; revue gestion et société ; avril 2007.
- Leland. H. & Pyle. D, «Information asymmetrics, Financial Structure, and Financial intermediation », Journal of Finance 32, 1977.
- Macaulay, S. « Non contractual Relations in Business: a preliminary study ». American Snciologicol Review, vol. 28.
- Maria Halep et Gabriela Dragan, « L'impact de l'application des réformes Bâle III sur l'industrie bancaire roumaine », CES Working Papers, 2012.
- M.C.Jensen, W.H. Meckling, «Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and capital structure », Journal of financial Economics, 3, October 1976.
- M. Harris, A. Raviv, « The theory of capital structure », Journal of Finance, n°1, mars, 1991.
- M.H.Miller, « Debt and taxes », Journal of Finance, vol. 32, n°2, may 1977.
- Michel Di Martino expert comptable, commissaire aux comptes et Juge au tribunal de commerce de Lons Le Saunier , « En savoir un peu plus sur Bâle II et l'impact de cet accord sur les entreprises ».
- Modigiali F., Miller M.H., « Coût du capital, Gestion financière et théorie de l'investissement », 1958, in Finances Modernes : théorie et pratique, Dunod, 1973, Tome II, Traduction Girault F. et Zisswiller R.
- Mohamed Boussetta Professeur à l'université Mohammed V de Rabat-Agdal: « Financement des PME au Maroc : Contraintes enjeux et perspectives » ; les journées de L'Economie Gestion ; 2éme édition ; acte du Colloque : Management des Organisations des PME ; ENSET de Mohammedia les 12 et 13 Mai 2006.
- Morgan R.M., Hunt S.D., «The Commitment-Trust Theory of Relationship», Marketing, Journal of Marketing, vol. 58, July 1994.
- Myers S. C. & N. S. Majluf., «Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Informations that Investors do not have », Journal of Financial Economics, Vol. 13, 1984.

- Nadia Serghini Mounim : « les normes Bâle II et l'impact de la réforme bâloise sur le financement des PME » CGEM ; septembre 2008.
- Nicholson C. Y., Compeau L. D., Sethi R., «The Role of interpersonal Liking in Building Trust in Long-Term Channel Relationships», Academy of Marketing Science, Winter, 29, 1, 2001.
- O.E. Wiliamson, « Les institutions de l'économie, interEditions »; Paris, 1994. Traduit de the Economic Institutions of capitalism, Free Press, New York, 1985.
- O. Hart , «Is Bounded rationality an Important Element of a Theory of Institutions? », Journal of Institutional and Theoretical Economics, 146, 1990.
- Orlean, A., « pour une approche cognitive des conventions économiques », Revue Economique 40(2), 1989.
- Paranque. B, « Vers une économie de la petite entreprise », Techniques Financières et Développement, Numéro 77, Décembre 2004.
- Paranque. B, Rivaud Danset. D, «Structure Financière des entreprises industrielles françaises : une approche en termes de conventions de financement», Bulletin de la Banque de France, Numéro 57, Septembre 1998.
- Perrien J., Elommal N., «Proposition d'un modèle de l'influence des normes de la relation de MacNeil (1980) sur la satisfaction d'un client vis-à vis de son institution financière principale», 1ères Journées de Recherche en Marketing IRIS, 2005.
- Prim-allaz et Perrien et Pras, « les apports de la théorie du contrat social à l'explication des ruptures de relations de long terme entre organisations : une application aux relations Banques/PME » ; 17ème congrès de l'Association Française de Marketing, 2001.
- Regard sur les PME ; la défaillance des entreprises : étude sur données française entre 2000 et 2010 ; Edition OSEO ; Numéro° 21 ; septembre 2011.
- R.H. Coase, «The nature of the firm»; Economica; 1937, Traduction française, Revue Française d'Economie, n°11; 1987.

- Ricard L., Bergeron J., Perrien J., «Les déterminants de la fidélité des clients commerciaux dans l'industrie bancaire canadienne», Canadian Journal of Administrative Sciences, 20(2), 2003.
- Ricard L., « L'apport relationnel dans le secteur bancaire », Gestion, 1995.
- R.M. Emerson, «Power-dependence relations», american sociological review, 1962.
- Rivaud Danset, D., Salais, R., « Les conventions de financement. Premières approches théorique et empirique », 7 (4), 1992.
- Ross, S, « The determination of Financial Structure: The incentive signal ling approach», Bell, Journal of Economics 8, 1977.
- Tamara Gomes et Carolyn Wilkins, « le point sur les normes de liquidité de Bâle III », Banque du Canada, Revue du système financier, juin 2013.
- Union des banques maghrébines, 11ème conférences des présidents des banques du Maghreb : « les risques bancaires et les modalités d'application des règles de Bâle II : mise en œuvre de Bâle II au Maroc », Nouakchott ; 7 juin 2007.
- Valérie Golitin , « Le financement des PME et la réforme de Bâle II » ; Secrétariat général de la Commission bancaire Service des Études bancaires ; Bulletin de la Banque de France N° 165 ; septembre 2007.
- Williamson O., « Corporate Finance and Corporate Governance », Journal of Finance, vol 63, n°3, 1988.
- Youssef Alami - Professeur à l'ENCG de Tanger : « Réflexion sur l'apport des accords Bâle II aux PME au Maroc » ; Colloque international sur La construction de la croissance des PME ; Marrakech, 11 et 12 mars 2010.
- Zollinger, Monique et Lamarque Eric. « Marketing et stratégie de la banque », Paris, Éditions Dunod, 1999.

Thèses et mémoires:

- Abderrahmani Ghorfi Laila : « Evolution de la perception du risque crédit dans les banques marocaines » ; mémoire de DESA ; FSJES Rabat ; 2006.

- Achemlal Noreddine : « L'évaluation du risque de crédit en milieu bancaire : les enjeux du nouveau cadre prudentiel » ; mémoire de DESA ; FSJES Rabat ; 2006.
- Ricard.Line, « Les facteurs explicatifs et normatifs d'une approche relationnelle ». Thèse de doctorat, Montréal, Université du Québec à Montréal, 1995.
- Mustapha Limami ; « La gestion du risque de crédit bancaire selon les directives de Bâle II : un dosage entre performance et prudence « ; Mémoire de Master en sciences de gestion ; FSJES Rabat ; 2009
- Fatiha BOUHARRA, « Risque, incertitude et financement des micro entreprises au Maroc : étude comparatiste avec les entreprises formelles du secteur manufacturier marocain » ; Mémoire pour l'obtention du DESA ; université Hassan II ; Avril 2004.
- Echatibi Mbarek : « Financement bancaire des PME au Maroc» ; Thèse ; FSJES Rabat; 2010.
- Salahddini Abdelouahab : « les déterminants de la politique d'endettement des entreprises marocaine : cas de la région Nord » ; mémoire de DES ; Université Cadi Ayyad FSJES Marrakech ; 1998.
- Ali Elamry « Financement des PME au Maroc : contraintes et perspectives »; Thèse pour l'obtention de Master Spécialisé en Audit Comptable et Financier en Environnement International **;** ESC Toulouse; 2008.
- Mohammed Rigar : « Les pratiques de financement des entreprises marocaines »; Thèse ; FSJES Rabat ; 2003.
- Al Hila Rachid : « Financement par l'endettement et valeur de la firme – étude analytique et essai de modélisation de la dette des entreprises marocaines non financières » ; Thèse d'Etat ; FSJES Rabat ; 2006/2007.
- Amina Makboul : « La nouvelle norme internationale Bâle II : Contexte et impact attendu, cas du Maroc » ; Thèse ; FSJES ; 2009.
- Ennayer Kawtar : « La gestion du risque crédit quels enjeux pour les banques marocaines ?» ; mémoire de DESA ; FSJES Rabat ; 2006.

- Grine Ali : « Financement des entreprises marocaines et contrainte de financement sur le marché national secteur du bâtiment et travaux publics : cas de l'habitat » ; Thèse ; FSJES Rabat ; 2006.
- Maamer Hind : « le rôle de la réglementation prudentielle dans la gestion du risque crédit » ; mémoire de DESA ; FSJES Rabat ; 2006/2007.
- Maamer Houda : « le système bancaire marocain et son rôle dans le financement des PME » ; mémoire de DESA ; FSJES Rabat ; 2008.
- Mahaouchi Tarek : « la mise en place de Bâle II et son impact technique, organisationnel et financier sur les banques » ; mémoire de DESS ; FSJES Rabat ; 2007/2008.
- Nyunga Nkonko fanny « la maîtrise du risque de crédit aux entreprises dans la banque : cas de l'analyse de crédit de fonctionnement au sein de la BMCE » ; mémoire DESS. ; FSJES Rabat ; 2008.
- El Ghobari Soumeya : « les conséquences potentielles de Bâle II sur l'accès des PME marocaines au crédit bancaires » ; mémoire de DEA ; FSJES Rabat ; 2009.
- Ghizlane El Bouhtouri : « L'évolution de la réglementation Bancaire dans la perspective des nouvelles règles prudentielles Bâle II : cas du Maroc » ; mémoire de DESA ; FSJES Casablanca ; 2008.
- M'hamed Ayoub SAJJAA : « Impacts de Bâle II sur le Financement des PME au Maroc : Quels changements du comportement bancaire ? – Cas d'AttijariWafa Bank » mémoire pour l'obtention de master spécialisé en management financier de l'entreprise ; Université Cadi Ayyad ; FSJES de Marrakech ; 2009.

Rapports et études:

- ANAPEC ; Manuel des procédures « Initiatives Emploi » - Procédure relative au Programme «Moukawalati »; Mai 2006.
- Attijari Intermédiation, « Le secteur bancaire au Maroc : un modèle de développement réussi » ; Etude publiée en 2009.

- Bank Al-Maghrib, Rapports annuels sur le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit, des exercices : 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
- Caisse Centrale de Garantie, guide sur les produits de la Caisse Centrale de Garantie à l'usage des entreprises.
- Centre Européen de la PME, Institut d'Administration et de Gestion Université Catholique de Louvain, Frank Janssen & Robert Wtterwulghe : «L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME : Etat de la question »; Octobre 1998.
- Confédération Générale des entreprises du Maroc; guide des programmes de financement et d'accompagnement des entreprises au Maroc.
- Conseil de la concurrence ; réalisation d'une étude sur la concurrentiabilité du secteur bancaire ; mars 2013.
- Etude de l'OCDE sur la stratégie de développement du climat des affaires au Maroc : dimension accès au financement ; 2009.
- Direction de la Politique Economique Générale du ministère des finances et de la privatisation, Hind Louali : « Evaluation du financement de la PME » ; document de travail n° 91 ; août 2003.
- Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, « Impact de Bâle II sur l'offre de crédit aux PME » ; Trésor-Eco N°13 ; Avril 2007.
- La commission européenne, Guide pratique du financement du crédit à l'intention des PME ; « Les entreprises face à la nouvelle culture de notation **»** ; 2007.
- La lettre SIA Conseil INSIGHT ; « Risk management Bâle II : les impacts d'usage » ; 3ème trimestre 2005.
- Mohamed Boussetta ; « Entrepreneuriat des Jeunes et Développement de l'Esprit d'Entreprise au Maroc : L'Expérience de Moukawalati », Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 54/13, 2013.

- Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres » Juillet 1988, mise à jour en date d'avril 1998
- Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », 2006.
- Rapport de la Banque des Règlements Internationaux, « Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires », Décembre 2010 (document révisé juin 2011).
- Rapport réalisé sous l'égide du Comité consultatif du secteur financier par un Comité de pilotage présidé par : Olivier PASTRÉ Professeur à l'Université Paris VIII « Les enjeux économiques et sociaux de l'industrie bancaire » ; Mai 2006.
- Rapport du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, « supervisory guidance on dealing with weak banks », mars 2006.
- Rapport préparé par Mr Khalid Hammes ancien Vice Doyen à l'Université Mohamed V pour le compte du Haut Commissariat au Plan, Prospective « MAROC 2030 » : Le système financier Marocain ; Mai 2006.
- Rapport du Conseil Economique et sociale sur le projet de loi n°103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, n°08/2014.
- Rapport du CDVM ; Financement des PME au Maroc ; mai 2011.
- Rapport de synthèse de la Direction de la Statistique du Haut commissariat au plan ; enquête nationale sur le secteur informel 2006-2007.

Documents juridiques :

- Circulaire n°1/G/2011 du 14 avril 2011 modifiant et complétant la circulaire n°20/G/2006 du 30 novembre 2006 relative au capital minimum des établissements de crédit.
- Circulaire n°20/G/2006 du 30 novembre 2006 relative au capital minimum des établissements de crédit.
- Circulaire n° 14/G/13 du 13 août 2013 relative aux fonds propres des établissements de crédit.

- Circulaire n°7/G/12 du 19 avril 2012 modifiant la circulaire n° 25/G/2006 du 5 décembre 2006 relative au coefficient minimum de solvabilité des établissements de crédit.
- Circulaire n°8/G/12 du 19 avril 2012 relative au coefficient maximum de division des risques des établissements de crédit.
- Circulaire n°29/G/2006 du 5 décembre 2006 relative aux conditions de prises de participations par les établissements de crédit dans des entreprises existantes ou en création.
- Circulaire n° 15/G/98 du 30/12/98 modifiant la circulaire n°9/G/96 du 29 mars 1996 relative aux positions de change des établissements bancaires.
- Circulaire n°9/G/96 du 29 mars 1996 relative aux positions de change des établissements bancaires.
- Circulaire n°15/G/13 du 13 août 2013 relative au ratio de liquidité des banques.
- Circulaire n°4/W/2014 du 30 octobre 2014 relative au contrôle interne des établissements de crédit.
- Circulaire n° 26/G/2006 du 5 décembre 2006, relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnels des établissements de crédit.
- Circulaire n° 8/G/2010 du 31 décembre 2010, relative aux exigences en fonds propres portant sur les risques de crédit, de marché et opérationnels selon les approches internes des établissements de crédit.
- Circulaire n°6/G/2012 modifiant la circulaire n°8/G/2010 relative aux exigences en fonds propres pour la couverture des risques de crédit, de marché et opérationnel, selon les approches internes aux établissements de crédit.
- Code de commerce du 1er août 1996.
- Dahir du 9 ramadan 1331 formant Code des obligations et des contrats, publié au Bulletin officiel du 12 septembre 1913.
- Dahir n°1-02-188 portant promulgation de la loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise ; publié au Bulletin officiel n°5036 le5 septembre 2002.

- Dahir n° 1-99-16 portant promulgation de la loi n° 18-97 relative au micro-crédit ; publié au Bulletin officiel n° 46-78 du 1er avril 1999.
- Directive n° 1/W/2014 du 30 octobre 2014 relative à la gouvernance au sein des établissements de crédit.
- Directive n° DN 44/G/2007 du 31 août 2007 relative à la publication par les établissements de crédit des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques.
- Loi n° 34-03 relatif aux établissements de crédit et organismes assimilés publiée au Bulletin officiel n° 5400 du 2 mars 2006.
- Loi n° 76-03 portant le statut de Bank Al-Maghrib, publiée au bulletin officiel n° 5400 du 2/3/2006.
- Loi n° 103-12 relatives aux établissements de crédit et organismes assimilés, publié au Bulletin officiel n° 6340 du 5 mars 2015.
- Pacte National pour l'émergence industrielle, le Contrat programme 2009-2015.
- Projet de loi n° 04-15 portant statut de Bank Al Maghrib.

Webographie :

- www.anpme.ma
- www.banque-info.com
- www.banque-france.fr
- www.bis.org
- www.bkam.org.ma
- www.cgem.ma
- www.inforisk.ma
- www.sia-conseil.com
- www.sgg.ma.

Annexes

Questionnaires

Lettre d'accompagnement

Dans le cadre de la préparation de ma thèse de doctorat, en sciences économiques, option sciences de gestion, sous la thématique, « Les pratiques de financement bancaire des entreprises marocaines à l'ère de Bâle II ». Nous souhaitons enrichir cette recherche par une enquête sur terrain, selon le questionnaire ci-joint.

Ainsi, nous vous prions de bien vouloir répondre au questionnaire. Et pour vous mettre à l'aise nous vous engageant de bien garder l'anonymat de vos réponses.

Nous vous remercions d'avance pour votre collaboration.

LAARIBI ILHAM

Questionnaire aux banques

Identification de la banque

Le nom de la banque

…….

Votre fonction au sein de la banque

……..

Formation de base

- Droit
- Economie
- Management Gestion
- Ingénieur

Autres, précisez……

Nombre d'année d'expérience dans le domaine bancaire

……

Sexe

- Masculin
- Féminin

Votre âge est entre :

- 20 – 30 ans
- 30 – 40 ans
- 40 – 50 ans
- Plus de 50 ans

Approche générale de Bâle II

1- Connaissez-vous le dispositif réglementaire Bâle II ?

- Oui
- Non

2- Comment vous appréciez votre niveau de connaissance sur Bâle II ?

- Satisfaisant
- Moyen
- Faible

3-Votre banque a t-elle respecté les délais fixés par Bank Al-Maghrib pour l'application du dispositif ?

- Oui

- Non

4- Quelle est l'approche retenue par votre banque pour l'évaluation du risque crédit ?

- L'approche **standard**
- L'approche **notation interne**

5- Comment jugez-vous les coûts assortis à la mise en place de ce dispositif ?

- Très importants
- Importants
- Raisonnables

6- Pensez vous qu'il représente une entrave à la mise en place du dispositif réglementaire ?

- Oui
- Non

7- Pourquoi votre banque ne parvient pas à appliquer l'approche notation interne en matière d'évaluation du risque crédit ?

- Importance des coûts
- Contraintes organisationnelles
- Contraintes en termes de formation
- Contraintes techniques

Le financement bancaire des entreprises

8- La taille de l'entreprise est elle un facteur déterminant dans la décision d'octroi de crédit ?

- Oui
- Non

9- La structure financière de l'entreprise est elle un déterminant important pour vous ?

- Oui
- Non

10- Quel est le degré d'importance du taux d'endettement pour vous dans l'octroi de crédit à l'entreprise?

- Très important
- Important
- Pas important

11- La forme de propriété de l'entreprise a-t-elle un impact sur la décision d'octroi de crédit ?

- Oui
- Non

12- Le profil du dirigeant est il un facteur influençant votre décision d'octroi de crédit ?

- Oui

- Non

13- Favorisez-vous les anciennes entreprises clientes de la banque au détriment des nouvelles?

- Souvent
- Rarement
- Jamais

14- Si une entreprise vous fournit des garanties très sûres, diminuez-vous le taux accordé?

- Souvent
- Rarement
- Jamais

15- La prise de garantie est- elle systématique ?

- Oui
- Non

Système d'information et gestion du risque crédit

16-Estimez vous que l'ensemble des pièces demandées pour les dossiers de crédit réponds à vos besoin en terme d'information ?

- Oui
- Non

17- Pour une décision d'octroi de crédit, classez les éléments suivants par ordre décroissant d'importance :

- La rentabilité de projet
- Les garanties présentes
- Le dirigeant
- Le secteur d'activité
- La situation financière de l'entreprise

18- Les entreprises cachent elles leurs résultats ?

- Souvent
- Rarement
- Jamais

19- En situation de manque d'information sur l'entreprise vous :

- Augmenter le taux d'intérêt
- Refuser l'octroi de crédit
- Introduisez des clauses restrictives

20- Quels types de clauses restrictives utilisez-vous le plus souvent ?

- Fourniture d'information
- Blocage du compte
- Engagement du maintien de certains ratios financiers
- Engagement du maintien du projet financé

21- Quels sont les motifs avancés par votre banque pour rejeter les demandes de crédit aux entreprises?

- Etude technico-économique non fiable
- Manque de garantie
- Investissement risqué
- Autres……..

Impact de Bâle II sur les crédits aux entreprises

22- La réforme Bâle II a elle modifié vos relations avec les entreprises ?

- Oui
- Non

23- Pensez vous que l'évaluation par la notation interne aura un impact sur l'accès au crédit aux entreprises ?

- Oui
- Non

24- Pensez vous que l'évaluation par la notation interne aura un effet sur le coût du crédit ?

- Oui
- Non

25- Les processus d'attribution de crédits aux entreprises ont-ils été modifiés ?

- Oui
- Non

26- Si oui : de quelle manière ?

……

27- Au cours des 12 derniers mois, comment ont évolué les critères d'attribution de crédits aux entreprises dans votre banque ?

	Se sont durcis	N'ont pas changé	Se sont assouplis
TPE			
PME			
Grande entreprise			

28- Qu'attendez-vous comme changements de la part des entreprises ?

……
……

29- A votre avis quels conseils faudrait-il donner aux chefs d'entreprise pour leur communication financière auprès des banques ?

……

……

Fait à…….le…. /…../……

Dénomination social de la banque :……

Nom du responsable :……

Fonction :…….

Tél :…… Email :…….

Cachet et signature :

Questionnaire aux entreprises

Identification de l'entreprise :

Raison sociale :……

Forme juridique :……

Adresse :……..

Secteur d'activité :

- Agricole
- Industrie
- commerce
- Services

Nombre des employés :

- 1 à 10
- 11 à 50
- 51 à 100
- 101 à 200
- 200 et plus

Date de création de l'entreprise : ……

Chiffre d'affaires :

- Moins de 3 MDH
- Entre 3 MDH et 10MDH
- Entre 10MDH et 50MDH
- Entre 50 MDH et 175 MDH
- 175 MDH et plus

Marché de l'entreprise :

- Local
- National
- International
- mixte

Sexe du Directeur de l'entreprise:

- Masculin
- Féminin

Age du Directeur de l'entreprise : ……

Niveau d'instruction et qualification du Directeur de l'entreprise :

- Primaire
- Secondaire
- Supérieur
- Formation professionnelle

Financement de l'entreprise :

1- Quel est le type de besoin que votre entreprise exprime le plus souvent?

- Besoin d'investissement
- Besoin d'exploitation

2- Quel est la part des crédits dans les financements permanents de votre entreprise ?

- Moins de 10%
- De 10% à 25%
- De 25% à 50%
- Plus de 50%

3-Combien représente l'autofinancement par rapport à vos besoins de financement ?

- De 0% à 25%
- De 25% à 50%
- De 50% à 75%
- De 75% à 100%

4- Recourez-vous aux financements bancaires ?

- Oui, Souvent
- Oui, Rarement
- Non, Jamais

5- Votre entreprise utilise d'autres moyens de financement autre que bancaires ?

- Oui, Souvent
- Oui, Rarement
- Non, Jamais

6- Si oui, précisez lesquels ?

- Le Crédit bail
- Le Capital risque
- Le Micro crédits
- Les Lignes de financement internationales
- La Bourse

- Autres……

7- Si non, précisez pour quelles raisons ?

- Réticence du Dirigeant
- Manque d'information
- Méconnaissance de ces modes de financement
- Coût de financement
- Conditions d'accès

8- Pensez-vous à introduire votre entreprise en bourse ?

- Oui
- Non

9- Si non, pourquoi ?

- Capital minimum
- Coût d'introduction
- Ouverture d'un pourcentage du capital
- Autres……...

Le crédit bancaire :

10- Accédez-vous facilement au crédit bancaire ?

- Oui, Souvent
- Oui, Rarement
- Non, Jamais

11- Si non pourquoi ?

.....

12- Quelle est la forme de crédit la plus demandée ?

- Crédit à long terme
- Crédit à moyen terme
- Crédit à court terme

13- vous êtes client de combien de banques ?

- Une seule banque
- 2 banques
- 3 banques
- 4 banques et plus

14- Sur quels critères vous étiez basés pour choisir votre banque ?

- moins de garantie

- Taux d'intérêt moins élevé
- Qualité de service
- Relations personnelles
- Rapidité de traitement du dossier
- Proximité
- Conseil
- Compétence du banquier

15-Depuis quand vous êtes en relation avec votre banque principale ?

- Depuis la création de l'entreprise
- Moins de 5 ans
- Entre 5 et 10 ans
- Plus de 10 ans

La relation banque entreprise à la lumière du cadre réglementaire Bâle II.

16- Connaissez-vous le nouveau dispositif de Bâle II ?

- Oui, tout le dispositif
- Oui, des notions
- Non, aucune notion

17- Si oui, par quel moyen vous avez pris connaissance de ce dispositif ?

- Par le banquier
- Par la presse écrite
- Par Internet
- Autres (à préciser) …….

18-Avez-vous constaté des évolutions ou des changements dans vos relations avec votre banquier?

- Oui
- non

19- Si oui, lesquelles ?

……..

20- Le coût des crédits vous semble t-il avoir évolué ?

- Oui
- non

21- Si oui, Comment ?

……

22- Les pièces à fournir sont-elles plus nombreuses que lors des demandes précédentes ?

- Oui
- Non

23- Si oui, Lesquelles ?

.....

24- Vous demande t-on des garanties ?

- Cautionnement
- Nantissement
- Hypothèque
- Autres **.....**

25- Vous semble t-il que ces demandes de garanties se soient renforcées ?

- Oui
- Non

26- Si oui, Pourquoi ?

.....

27 – selon vous quels sont les critères retenus par votre banquier pour évaluer le risque de votre entreprise ?

- Les garanties
- Les informations fiables et la transparence
- L'analyse des risques
- L'objet à financer
- Les relations personnelles
- La notation financière
- Autres (à préciser)……..

28- Est ce que la banque vous a déjà parlé de ces nouvelles méthodes d'évaluations du risque ?

- Oui
- Non

29-Est ce que le banquier vous a apporté des conseils pratiques pour améliorer votre rating ?

- Oui
- Non

30-Si oui, préciser lesquelles :

- Remise anticipé des états financiers
- Remise d'un business plan simple et clair

- Bonne gestion des facteurs quantitatifs et qualitatifs
- Transmettre toute les informations en temps utile
- Communication spontanée de toute modification de la situation
- Accroître les garanties
- Réduire la durée de crédit
- Discipline de paiement

31– Votre banquier vous a communiqué votre notation ?

- Oui
- Non

32-Lors de l'entrée des agences de notations externes, est ce que vous allez demander cette notation pour votre entreprise ?

- Oui
- Non

33-Avez-vous une idée sur le coût de la notation externe ?

- Oui
- Non

34 - Pensez-vous que Bâle II à un impact sur votre entreprise ?

- Oui, un impact positif
- Oui, un impact négatif
- Non, aucun effet

Observations particulières

……
……
……
……
……
……

Fait à……..le…. /…../……

Nom et fonction du répondant : …….

……..…….

Tél :……. Email :…….

Cachet et signature :