

Impact de la Relation Banque - Entreprise sur le Risque de Défaillance

Impact of the Bank - Business Relationship on Default Risk

LOTFI Siham « Doctorante »

M. Hicham MESK « Professeur à la FSJES de Casablanca »

Laboratoire de la Recherche Appliquée à la Modélisation en Economie et Finance

Université Hassan II – FSJES de Casablanca, Maroc

Lotfi-siham12@hotmail.com / hicham_racha@yahoo.fr

CHIBEL Zineb « Doctorante »

Mme Zineb BAMOUSSE « Professeur à l'ENCG Settat »

M.Mounime EL Kabbouri « Professeur à l'ENCG Settat »

Laboratoire de la Recherche en Finance Audit et Gouvernance des Organisations

Université Hassan 1er, ENCG Settat, Maroc

Zineb.chibel@gmail.com / zbamousse@gmail.com / Emounime@gmail.com

Date de soumission : 25/12/2020

Date d'acceptation : 06/02/2021

Pour citer cet article :

Lotfi, S, Chibel, Z (2021) « Impact de la Relation Banque - Entreprise sur le Risque de Défaillance », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 4 : Numéro 1 » pp : 506-524.

Résumé

Le présent article a pour objet la prise en compte de la relation banque entreprise et son rôle primordial dans la gestion du risque de crédit, en effet, cette relation octroie à la banque la possibilité d'instaurer un système d'évaluation de l'entreprise assez pertinent et reposant sur l'estimation de sa qualité et de sa solvabilité. Notre étude se base sur l'analyse de cette relation, pour ce faire, nous passerons en premier lieu, à une revue de littérature sur le développement de la relation Banque-Entreprise. Par la suite, nous procéderons à une étude empirique sur un échantillon qui est composé de 1421 dossiers de crédit, sur une période s'étalant de 2017 à 2020 permettant l'appréciation de cette relation à l'aide des variables explicatives de la relation bancaire. Finalement, nous concluons notre travail en présentant les limites de notre recherche et les extensions futures.

Mots clés : Relation Bancaire, risque de crédit, Rationnement de crédit, Information Hard et Soft, Estimation de solvabilité.

Abstract

The purpose of this communication is to take into account the bank-business relationship and its essential role in the management of credit risk, in fact, this relationship gives the bank the possibility of setting up a business assessment system. fairly relevant and based on an estimate of its quality and solvency. Our study is based on the analysis of this relationship, to do this, we will first go to a review of the literature on the development of a Bank-Company Relationship. We will then proceed to an empirical study allowing the appreciation of this relationship using the explanatory variables of the banking relationship. Finally, we will conclude our work by presenting the limits of our research and futures extensions.

Keywords : Banking relationship, credit risk, credit rationing, Information Hard and Soft, solvency estimation



Introduction

La maîtrise du risque est devenue l'un des axes stratégiques majeurs pour les établissements bancaires vu que ces derniers peuvent subir plusieurs types de risques : risque de marché, risque opérationnel, risque de change... etc. Parmi ces risques on trouve celui de crédit appelé aussi le risque de défaillance ou risque de contrepartie. C'est un risque triple : de dégradation, de défaut et de faillite. Sa gestion repose sur la mise en place d'une procédure d'octroi du crédit dans laquelle intervient l'estimation du risque à travers les méthodes de scoring, de rating ou d'analyse financière ou autres techniques modernes. L'octroi du crédit aux entreprises peut être une source de conflit entre la banque et ses clients si ces derniers ne respectent pas ses engagements. En effet, L'utilisation des techniques d'évaluation du risque de crédit repose sur la disponibilité de l'information or, l'aléa de moralité et l'anti-sélection représentent les deux problèmes rencontrés par les banques pour évaluer de manière objective le risque client.

Dans ce cadre, Le développement d'une relation bancaire prend une place importante dans la limite du risque du non-remboursement des fonds empruntés à travers la réduction des problèmes d'asymétrie d'information et du rationnement du crédit (Akerlof, 1970 ; Stiglitz et Weiss, 1981), cette relation permet aussi à la firme de bénéficier d'un meilleur soutien de la part de la banque, en cas de difficultés financières (Mayer, 1988 ; Longhofer et Santos, 2000 ; Bodenhorn, 2003). Pour (Mayer, 1988 ; Longhofer & Santos, 2000 ; Bodenhorn, 2003) à travers la relation bancaire, les entreprises développent une réputation sur le marché de crédit, elles émettent un signal positif à destination des marchés financiers.

L'existence de relations étroites entre l'emprunteur et sa banque semble être le dispositif le plus efficace pour limiter les problèmes de rationnement. Les résultats empiriques de Petersen & Rajan (1994) sont particulièrement clairs sur ce point. Selon eux, plusieurs variables permettent de faciliter l'octroi du crédit comme l'âge de l'emprunteur, l'ancienneté des relations bancaires, ainsi que d'autres variables d'ordre financier. En effet, lorsque l'emprunteur dispose d'une information plus précise sur le projet à financer, la banque ne peut qu'être en position de faiblesse. Cette asymétrie informationnelle des marchés financiers a pris une place importante dans la littérature bancaire, notamment la théorie de l'intermédiation financière, qui a mis en exergue la supériorité informationnelle des banques par rapport aux autres intermédiaires (Benston & Smith, 1976 ; Leland & Pyle, 1977 ; Ramakrishnan & Thakor, 1984 et Diamond, 1991).



La banque peut accumuler un ensemble d'informations à travers la gestion du long terme des comptes des entreprises, ces informations semblent dans l'évolution de leur rentabilité, la trésorerie, les relations de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs, cette gestion procure à la banque assez d'informations à moindre coût et permet d'avoir une idée sur l'historique des remboursements ainsi classer et distinguer les entreprises solvables des non solvables.

Au niveau de notre étude, nous nous interrogeons sur le rôle que la relation bancaire peut jouer dans la gestion du risque de défaillance à travers la problématique suivante : Quel est le degré d'impact de la relation Banque-Entreprise sur le risque de crédit. Pour ce faire, nous exposons, dans un premier temps, les fondements théoriques ainsi que les différentes études empiriques traitant l'impact de cette relation sur le risque de défaut tout en se penchant sur les différents problèmes liés à l'asymétrie informationnelle, et afin de vérifier des variables explicatives de la relation bancaire sur le risque de défaillance, et dans un deuxième temps, nous recourons à un modèle économétrique basé sur le modèle probit pour mesurer l'impact de la relation banque-Entreprise sur le risque de crédit.

1. La Relation Bancaire et la Gestion du Risque de crédit

Une relation de crédit de long terme entre une banque et une firme est considérée comme une répétition dans le temps d'offres et de demandes de crédit émanant respectivement de la banque et de la firme pour le financement des projets d'investissement successifs de cette dernière. Il est important de souligner que c'est la répétition dans le temps des relations de crédit entre une banque et un emprunteur qui donne naissance à la relation de long terme entre les deux agents et non pas le choix de la maturité du financement qui sera au cœur du débat.

En effet, Les relations de long terme entre les banques et les entreprises sont considérées comme un facteur de stabilité économique grâce notamment à leur capacité à réduire les contraintes de liquidité dans l'économie et les incertitudes pesant sur les sociétés, étant donné que des entreprises viables font face à des restrictions d'accès au crédit bancaire, ralentissant davantage la reprise.

Par conséquent, l'existence de relations de long terme entre banques et entreprises atténue ce phénomène en réduisant l'asymétrie d'information sur la qualité des emprunteurs et économiser des coûts d'informations, ce qui va conduire à une baisse du coût du crédit.



L'intensité de la relation Banque-Entreprise permet donc, une meilleure appréhension des perspectives de l'entreprise, sa capacité de remboursement, ses opportunités d'investissement, sa position financière...

1.1. Relation Banque -Entreprise : Revue de Littérature

La théorie bancaire récente a bien mis en évidence que les banques ont un avantage comparatif dans l'octroi de crédit aux entreprises. Cet avantage repose sur leur capacité à prêter à des emprunteurs dont la situation économique et financière est complexe à analyser, en raison notamment des imperfections de l'information (Michel Dietsch, 2002). C'est l'une des raisons pour lesquelles les banques sont les principaux financeurs des entreprises de petite et moyenne dimension, dont les besoins sont généralement modestes mais dont le risque est plus difficile à mesurer, alors que les marchés financiers fournissent des financements importants à des emprunteurs habitués à leur apporter l'information nécessaire pour évaluer le risque de crédit avec une certaine précision. L'un des moyens utilisés par les banques pour réduire les asymétries d'information consiste à maintenir avec les entreprises des relations de long terme. La répétition des relations et l'observation des comptes bancaires des entreprises clientes améliorent en effet les capacités de diagnostic des prêteurs. Toutefois, le risque de « capture » des emprunteurs qui résulte de cet avantage informationnel détenu par les prêteurs peut conduire les premiers à chercher à diversifier leurs sources de fonds et donc à maintenir des relations, en moyenne plus courtes, avec plusieurs banques.

Pour Holmes et al. (2005), et dans le cadre de prise de décision de crédit, la relation de clientèle constitue un élément important dans le cas où l'historique de l'emprunteur est inconnu. D'autres auteurs précisent que le maintien de relations de long terme, fournissent aux entreprises une assurance de liquidité en cas de dégradation non anticipée de leur situation. (Hoshi et al. (1990), Elsas et Krahen (1998)).

Pour Séverin. (2005), si des relations de proximité peuvent avoir des avantages tant pour la banque que pour l'entreprise, il faut veiller à bien garder à l'esprit que cette proximité peut engendrer des effets néfastes tant pour le prêteur que pour l'emprunteur. Au-delà, c'est plus largement une réflexion sur la place de la banque au sein de la vie des affaires qu'il s'agit de mener.

1.1.1. Développement d'une Relation Bancaire

En entretenant une relation banque-entreprise, la banque peut accumuler une information privée et fiable pour lever l'asymétrie informationnelle. Cette asymétrie informationnelle entraîne des phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral (Akerlof, 1970 ; Stiglitz et

Weiss, 1981). En effet, Le prêteur peut recevoir une variété d'informations que ça soit celles provenant du client, les informations disponibles chez la banque et les informations professionnelles, Manchon (2001).

Parmi les informations qui concernent le client on trouve les documents comptables et financiers obligatoires, pour les informations disponibles au niveau de la banque dans le cas où l'emprunteur est un ancien client, le prêteur a le pouvoir sur la gestion du compte client, dispose d'une visibilité sur son comportement et à travers l'expérience, la banque peut déterminer le niveau de solvabilité des clients, Fama (1985) affirme cette idée et montre que les banques jouent un rôle fondamental au niveau du système bancaire, en tant que certificateurs de la qualité d'emprunteur de leurs clients.

Pour Harprich (1989), il analyse la relation de clientèle comme un moyen de contrôle des emprunteurs et donc comme moyen d'améliorer les méthodes de score de la banque. Le fait de contracter des crédits répétés indéfiniment donnent à la banque la possibilité de créer un test statistique fiable lui permettant de distinguer clairement les emprunteurs qui n'affichent pas le véritable résultat de leur investissement de ceux qui l'annoncent.

1.1.2. La production de l'information

L'imperfection de l'information à laquelle font face les prêteurs exerce une influence considérable sur l'évaluation de la qualité des emprunteurs potentiels présents sur le marché du crédit conformément à l'approche développée par Akerlof (1970).

En effet, le suivi et contrôle du compte client permet à la banque d'avoir une visibilité sur sa situation financière, ainsi que sa capacité de remboursement. En plus, la tenue des comptes par la banque lui offre une sorte de monopole sur une variété d'informations.

Ainsi, les relations de clientèle permettent, d'une part, d'alléger les coûts d'informations externes et, d'autre part, sont sources de production d'informations internes, ce qui permet de réduire l'asymétrie d'information inhérente à la relation de financement.

1.2. Problèmes Informationnels et risque de crédit

Par définition, l'asymétrie d'information caractérise un échange dans lequel certains participants disposent des informations que d'autres n'ont pas. Les asymétries d'information pour ce qui est du rationnement de crédit, désignent la disparité entre l'information dont disposent les entreprises à la recherche de crédit et les fournisseurs de fonds dont on suppose habituellement qu'ils sont désavantagés sur le plan de l'information, (Dagobert Ngongang, 2015).

Le phénomène d'asymétrie d'information existant dans une relation banque entreprise caractérise le problème du risque de non-remboursement du crédit dans la mesure où les

deux parties de la relation du crédit n'étant pas identiquement dotés d'un même niveau d'informations.

L'exploitation parfaite des informations disponibles dans le cadre de la relation bancaire permet la maîtrise du risque du non-remboursement des fonds, et donc la décision d'octroi du crédit. Cette problématique informationnelle entraîne deux types d'asymétrie d'information : la sélection adverse et l'aléa moral.

1.2.1. Sélection Adverse

La sélection adverse ou (ex-ante) est considérée comme l'incertitude qui existe entre le prêteur et l'emprunteur avant l'octroi du crédit, Selon le modèle d'Akerlof (1970) qui demeure parmi les modèles fondateurs de l'économie de l'information, la banque se trouve dans une situation où elle n'arrive pas à distinguer les bons projets, les projets risqués proposés par l'emprunteur.

Dans ce cadre la relation bancaire consiste à déterminer les mauvais emprunteurs qui cherchent à être considérés comme étant de bonne qualité ou peu risqués. La banque applique un taux d'intérêt élevé pour dissuader les mauvais emprunteurs. Malgré tout cela, les plus risqués d'entre eux sollicitent des crédits puisqu'ils ne se soucient pas du remboursement et les moins risqués quittent le marché. Par conséquent, les prêteurs se trouvent dans la difficulté de détecter de manière efficiente les emprunteurs de bonne qualité.

1.2.2. Aléa Moral

L'aléa moral est le comportement qui pousse l'assuré à prendre plus de risques parce qu'il se sait assuré.

Une fois le prêt accordé, le rendement du projet dépend de l'action de l'emprunteur, de son comportement et de l'effort fourni (Bassolé, 2006). L'emprunteur, après l'attribution du crédit, peut entreprendre des activités risquées menant à l'échec du projet financé. Il est incité soit à choisir un projet plus risqué que le projet objet du financement (Stiglitz et Weiss, 1981 ; Stiglitz, 1990) soit à fournir de moindres efforts pour réussir son projet (Innes, 1990, 1993). Ainsi l'aléa moral, résulte du non-respect des termes du contrat.

1.3. Rationnement du crédit

Pour (Stiglitz et Weiss, 1981), Le marché du crédit est caractérisé par une asymétrie d'information entre les offreurs et les demandeurs, asymétrie qui est à la base de l'explication du phénomène de rationnement du crédit, c'est-à-dire de l'exclusion de certains emprunteurs potentiels aux fonds prêtables.



Pour Psillaki. (1995), lorsque la banque décide du montant de financement accordé à un emprunteur, elle doit tenir compte du fait que les emprunteurs ne sont pas tous de même « qualité » (le risque d'insolvabilité n'est pas le même pour tous les emprunteurs) et que tout changement du taux d'intérêt aura une conséquence sur la qualité de la demande

La décision d'octroi du crédit dépend de la qualité des informations fournies par l'emprunteur, (M.R. Binks et C.T. Ennew, 1992) 3 affirment que le rationnement de crédit dont souffrent plusieurs emprunteurs n'est que la conséquence directe du contexte informationnel opaque qui les caractérise.

L'existence de relations étroites entre l'emprunteur et sa banque semble être le dispositif le plus efficace pour limiter les problèmes de rationnement. Les résultats empiriques de Petersen et Rajan (1994) sont particulièrement clairs sur ce point. Selon eux, plusieurs variables permettent, en effet, d'augmenter la disponibilité du crédit : l'âge de l'emprunteur et l'ancienneté des relations bancaires, ainsi que d'autres variables d'ordre financier ...

1.4. Les informations Soft et Hard

La prise de décision de crédit et la gestion du risque nécessitent un diagnostic de la capacité et la qualité de remboursement de l'emprunteur. Pour ce faire, la banque collecte, traite et produit des informations concernant les entreprises sollicitieuses de crédit. La littérature bancaire distingue deux types d'information :(Petersen, 2004), une information de type hard (données quantitatives) qui consiste à automatiser le processus d'analyse et qui engendre une perte au niveau de la précision, de la profondeur de l'information (Godlweski, 2009) et une information de type soft (données qualitatives) qui permet d'accroître la précision de diagnostic vu le lien crée entre l'emprunteur et son environnement.

2. Relation banque entreprise : Etude empirique

A ce stade nous proposons d'analyser le rôle de la relation banque entreprise dans la gestion du risque de non-remboursement des fonds ainsi, nous présenterons dans un premier temps, les éléments méthodologiques à savoir la présentation de l'échantillon, les variables explicatives, la méthode d'estimation ensuite, les résultats de notre étude seront exposés en dernier.

2.1. L'échantillon de l'étude et collecte de données

La réalisation de cette étude fut appuyée par la collaboration d'une banque commerciale Marocaine qui a mis à notre disposition une série d'informations concernant son

portefeuille de crédit. L'échantillon de l'analyse est composé de 1421 dossiers de crédit à savoir que la population mère est de 2657 sur une période s'étalant de 2016 à 2019.

Afin de vérifier le pouvoir explicatif des variables descriptives de la relation bancaire sur le risque de non-remboursement des crédits, nous recourons à un modèle Probit. La variable qu'on souhaite expliquer est Le risque de crédit qui est une variable binaire et qu'on lui a attribué deux valeurs, la valeur 0 dans le cas de défaut et 1 autrement.

2.1.1. Détermination des variables explicatives

Dans notre travail de recherche, nous avons exploité une série des variables qui existent dans notre base de données :

- La taille de l'entreprise : pour (Berger et Udell, 1995 ; Ji ménez et Saurina, 2004), les grandes entreprises sont moins risquées que les petites entreprises vues que ces dernières fournissent peu d'informations aux investisseurs externes. On attribue la valeur 1 pour les grandes entreprises et 0 pour les petites et moyennes entreprises.
- L'âge de l'entreprise : les nouvelles entreprises sont plus risquées que les anciennes. Ces dernières, étant plus âgées, sont bien connues des prêteurs et développent des relations plus longues. De plus, lors de la demande de financement, le risque des anciennes entreprises est plus facile à évaluer par la banque (Avery et al., 1998 ; De Bodt et al., 2005).
- La forme juridique : dans notre base de données, nous disposons de deux types de forme juridique, cette variable binaire prend la valeur 1 si l'entreprise est SA et la valeur 0 si l'entreprise est SARL.
 - Le secteur d'activité : cette variable permet d'expliquer le risque de crédit, elle prend la valeur 1 si l'entreprise exerce son activité dans le secteur industriel et 0 si l'entreprise appartient au secteur de service.
 - Endettement : pour (Saunders et Allen, 2002), l'endettement constitue un indicateur de la structure financière de l'entreprise emprunteuse, est considéré comme un facteur explicatif du défaut de crédit.
- Rotation de stock : Un ratio qui permet de refléter l'efficacité globale de la chaîne logistique, depuis le fournisseur jusqu'au client. Cette variable permet de déterminer la solvabilité de l'emprunteur.

Des critères sociaux sont aussi importants dans l'analyse de la relation bancaire, Saunders et

Allen (2002), soulignent que le chargé de crédit a le pouvoir d'accorder un prêt car ses relations avec les clients lui permettent de prendre la bonne décision. Dans ce cadre, nous avons opté pour un questionnaire avec les responsables des dossiers du crédit, on a jugé que les variables suivantes demeurent explicatives dans la relation bancaire.

Confiance : à partir de la relation entre le dirigeant de l'entreprise et le chargé de crédit, la confiance mutuelle peut avoir deux modalités, elle peut prendre la valeur 1 si la confiance mutuelle est élevée et 0 autre.

L'ancienneté de la relation banque - entreprise : cette variable peut prendre la valeur 1 si la relation de crédit est ancienne, et 0 ailleurs. L'ancienneté de la relation est mesurée par la différence entre la date d'octroi de crédit et la date d'entrée en relation avec la banque. Elle permet d'impliquer la réussite de la banque dans la compréhension du comportement de l'emprunteur.

La garantie : Pour (E. Lehmann et D. Neuberger, 2002), les entreprises offrent un niveau de garanties élevé que leur risque de défaillance est faible, nous concluons que les banques distinguent les entreprises en fonction des garanties fournies. Cette variable prend la valeur 1 si l'entreprise offre à la banque un niveau élevé de garantie, 0 autre.

Le tableau 1 ci-dessous présente la liste des variables explicatives (qualitatives et quantitatives sous forme de ratios financiers) ainsi que la définition de chacune d'elles.

Tableau 1 : Définition des variables

Variable dépendante et variables indépendantes	Mesure	Signe prévu
Risque de crédit	Variable binaire égale à 1 si le crédit fait défaut, 0 autrement	Néant
La forme juridique	Variable binaire prend la valeur 1 si l'entreprise est SA et la valeur 0 si l'entreprise est SARL.	-
La taille de l'entreprise	Variable binaire égale à 1 si l'entreprise est GE, 0 si l'entreprise est PME.	-

Le secteur d'activité	Elle prend la valeur 1 si l'entreprise exerce son activité dans le secteur industriel et 0 si l'entreprise appartient au secteur de service.	-
Endettement	Le montant que l'entreprise emprunteuse est tenue de rembourser envers la banque	+
L'âge de l'entreprise	Le nombre d'année d'exploitation mesurée par la différence entre l'année de l'étude et l'année de création de la firme.	-
Rotation de stock	Un ratio qui permet de refléter l'efficacité globale de la chaîne logistique, depuis le fournisseur jusqu'au client.	+
Confiance	Elle prend la valeur 1 si la confiance mutuelle est élevée et 0 autre.	-
L'ancienneté	Elle prend la valeur 1 si la relation de crédit est ancienne, et 0 ailleurs.	-
Garantie	Cette variable prend la valeur 1 si l'entreprise offre à la banque un niveau élevé de garantie, 0 autre	-

Source : Auteurs

2.1.2. Analyse descriptive des variables de l'étude

Afin d'analyser cette relation de crédit, nous allons présenter une analyse descriptive relative aux différentes variables de notre étude.

Le tableau suivant nous présente les statistiques descriptives des variables quantitatives retenues :

Tableau 2 : Statistiques descriptives des variables quantitatives retenues

Variables Retenues	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Endettement	1421	0,00	14 501 473 000	30 233 738	418 500 368
Age	1421	0	89	18	13.70
Taille de l'entreprise	1421	3.95	13.96	8.09	1.987
Rotation de stock	1421	0	814	74,94	101,773

Source : Auteurs

L'âge moyen est de l'ordre de 18 ans approximativement. Son écart type est faible, permet de remarquer que l'âge des entreprises de notre échantillon est stable. Il englobe des entreprises nouvellement créées et des entreprises dont les années d'exploitation, dépassent les 18 ans,

Le ratio d'endettement est en moyenne de l'ordre de 30 233 738, alors que la moyenne de rotation de stock est de moyenne atteint 74,94 pour les entreprises emprunteuses.

Dans le tableau suivant, on trouve que 10,27% des crédits n'ont pas été remboursés à terme, les PME constituent 71,22% de notre échantillon, que plus 54% constitués des sociétés anonymes, on remarque aussi que plus 42% des entreprises exercent leurs activités dans le secteur industriel et 57.84% dans le secteur des services. Les prêts ont été attribués plus aux entreprises (SA) qui constituent 54,26%, alors que les SARL représentent 45,74%.

Concernant la variable garantie, on constate que 46.21% des entreprises qui ont présenté un niveau élevé de garantie.

Nous constatons également que 48.50% des entreprises ont de forte relation avec la banque à peu près plus de 2 ans de relation.

Le tableau ci-dessous nous montre les statistiques descriptives des variables de la relation bancaire :

Tableau 3 : Statistiques descriptives des variables de la relation bancaire

Variables	Modalités	Fréquence
-----------	-----------	-----------

Défaut	0	89,73%
	1	10,27%
Taille de l'entreprise	1	71,22%
	0	28,78%
Forme Juridique	1	54,26%
	0	45,74%
Secteur d'activité	1	42.16%
	0	57.84%
Ancienneté	1	22,52%
	0	77.48%
Confiance	1	48.50%
	0	51.50%
Garantie	1	46.21%
	0	53.79%

Source : Auteurs

L'examen des corrélations :

Nous vérifions la multi colinéarité possible entre les variables indépendantes de notre modèle en recourant à la matrice de corrélation de Pearson. Nous remarquons qu'aucun problème de corrélation n'est détecté entre les variables.

Ainsi, on obtient la matrice de corrélation suivante :

Tableau 4 : Matrice de corrélation

	Risque	La forme juridique	Taille	Secteur d'activité	Endettement	Age	Rotation de stock	Confiance	L'ancienneté	Garantie
Risque	1									
La forme juridique	0,1965	1								
Taille	-0,0345	0.1235	1							

Secteur d'activité	0,036	0.0832	0.3694	1						
Endettement	0,2834*	0.2354	0.3269	0.2623	1					
Age	-0,0246*	-0.0236	-0.0365*	0.0547	-0.3655	1				
Rotation de stock	0,3148	0.2987	0.1425	-0.6589**	0.2473	0.2654	1			
Confiance	-0,2951*	-0.1987	-0.3684	0.2964	-0.1423	-0.2457*	-0.1645	1		
L'ancienneté	-0,2169	-0.3691*	0.3697	-0.2687	-0.1789	0.5641	0.3214	0.2946	1	
Garantie	0,1658	-0.1945	0.8741	0.2369**	0.5324	0.2364	0.2456	-0.3147	0.2134	1
** La corrélation est significative au seuil de 10%										
* La corrélation est significative au seuil de 5%										

Source : auteurs

2.2. Le modèle économétrique

Nous voulons estimer un modèle de choix binaire. Nous cherchons à modéliser une alternative ($y = 0$ ou 1) et donc à estimer la probabilité P_i associée à l'événement ($y = 1$).

Nous recourons à un modèle de régression qualitatif à savoir le probit. Ce modèle permet de définir la probabilité du défaut d'un crédit suite à la variation d'un ensemble de variables indépendantes dichotomiques et qualitatives.

Soit x_i le vecteur des variables indépendantes pour chaque dossier de crédit i . Ainsi, nous considérons le modèle général suivant :

$$\begin{cases} \text{Prob}(y_i = 1 | x_i) = P_i = F(x_i \beta) \\ \text{Prob}(y_i = 0 | x_i) = 1 - P_i = 1 - F(x_i \beta) \end{cases}$$

Afin de s'assurer de la robustesse de notre modèle, nous nous sommes basés sur le test du pseudo R²

Le modèle ci-dessous présente un fort pouvoir prédictif si le pseudo R² est proche de 1. Dans notre cas, la valeur du Pseudo R² est de l'ordre de 0,533. Nous pouvons conclure que notre modèle a un bon pouvoir explicatif.

Le tableau suivant présente les résultats de la régression du modèle :

Tableau 5 : Résultats du modèle Probit

<u>Variables indépendantes</u>	<u>Coefficients</u>
Taille de l'entreprise	-5,988
Forme juridique	2,076
Secteur d'activité	0,4572
Endettement	0,760
Age	-3,934
Rotation de stock	-4,544
Confiance	-0,223
Garantie	-0,005
Ancienneté	0,094
Nombre d'Observations	1421
Taux de classement	89,9%
Pseudo R2	0,553

Source : Auteurs

Le signe de la variable taille de l'entreprise permet de vérifier l'hypothèse que les grandes entreprises sont moins fragiles que les PME en termes de risque de crédit, donc la variable Segment est un facteur déterminant du risque de non-remboursement des crédits de notre étude.

On constate que l'âge de l'entreprise a un impact négatif sur le risque de crédit, plus l'âge de l'entreprise est élevé, la probabilité du risque de non-remboursement diminue.

Conformément à nos attentes, nous remarquons que l'endettement affecte la probabilité de non-remboursement des crédits de notre étude. Plus l'endettement augmente, la probabilité du risque de défaut augmente aussi. Donc la variable endettement est un critère déterminant, il nous renseigne sur la capacité de l'entreprise à rembourser ses prêts.

Le secteur d'activité et la forme juridique de l'entreprise ne semblent pas être des critères importants du risque de crédit. Nous pouvons résumer qu'il n'existe pas d'effet sectoriel sur la probabilité de non-remboursement des crédits. De même, nous ne révélons pas d'effet significatif du statut juridique.



Pour le ratio de rotation du stock, il agit négativement sur le défaut du crédit, plus la rotation de stock est élevée plus le risque de crédit diminue, ce ratio permet de donner une vision sur la santé financière de l'entreprise.

L'ancienneté de la relation est un autre déterminant de la relation bancaire existante entre la banque et l'entreprise emprunteuse semble, d'après les résultats obtenus, nous remarquons que plus l'entreprise a une durée de relation plus que 2 ans (c'est le cas dans notre échantillon d'étude), plus le risque de crédit diminue.

Nous remarquons que la relation entre la variable confiance et le risque de crédit présente le signe négatif. On conclut que plus il y a confiance entre le dirigeant et sa banque, plus la probabilité de défaut diminue.

Principaux apports de la recherche

Nos résultats apportent un éclairage intéressant sur le rôle de la relation bancaire dans le contexte marocain et son impact sur le risque de crédit.

Perspectives

Dans le but d'améliorer le processus de gestion du risque de crédit des banques au Maroc, il serait judicieux de mettre en place des systèmes de contrôle internes efficaces capables de mesurer et de contrôler les crédits accordés.

En effet, Une étude comparative de l'impact de la relation bancaire sur le risque de crédit avec d'autres pays serait intéressante.

Limites de la recherche

L'une des limites de l'analyse empirique tient au fait que la taille de l'échantillon est relativement faible.

Conclusion

On conclue donc que dans le cadre de la relation bancaire, l'information joue un rôle primordial pour que la banque puisse réaliser son rôle d'intermédiation financière. Au cours de notre étude, nous avons essayé de cerner l'impact de la relation Banque-Entreprise sur le risque de non-remboursement de crédit.

Les études empiriques proposées à la suite de ces avancées, dans le domaine de la modélisation de l'activité financière, reposent sur une méthodologie cherchant à vérifier le pouvoir explicatif des paramètres descriptifs des relations des firmes avec leur banque, sur le risque de crédit.

On peut dire aussi que les relations bancaires de long terme constituent une source d'information continue pour les banques sur leurs anciens clients, ce qui leur offre un

pouvoir de monopole, (Sharpe, 1990 ; Rajan, 1992 ; Von Thadden, 2004). Dans le sens où la relation bancaire permet la collecte de l'information.

La banque est un nœud de relations contractuelles liant les parties de crédit Banque entreprise, à notre niveau nous avons essayé de porter de réponse à notre étude qui est l'impact de la relation bancaire sur le risque de non-remboursement de crédit.

Nous nous sommes basés sur 1421 dossiers de crédits accordés par une banque à une clientèle d'entreprises. Les données collectées des dossiers de crédit nous ont permis d'étudier, moyennement une régression probit, le rôle joué par le développement d'une relation bancaire dans la gestion du risque de crédit bancaire.

Nos résultats montrent que le risque de crédit dépend de la santé financière des entreprises emprunteuses à travers les différents ratios financiers en plus d'autres variables catégoriales comme la taille, la forme juridique de l'entreprise. Etc.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdelwahed OMRI, Meryem BELLOUMA. (2008). « L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes », La Revue des Sciences de Gestion 2008/1 (n°229), p. 95-102.
- Agnès Bédoué, Nathalie Lévy. (1997). « Relation banque-entreprise et coût du crédit. In: Revue d'économie financière, n°39,. Réflexion sur le système bancaire français. » pp. 179- 200.
- Asma GUIZANI. (2015). Traitement des dossiers refusés dans le processus d'octroi de crédit aux particuliers. Thèse de doctorat en sciences de gestion.
- Aubier Maud, Cherbonnier Frédéric. (2007). « L'accès des entreprises au crédit bancaire » n°177, p.121-128.
- Bassolé, L., 2006, "Responsabilité conjointe et performance des groupes de crédit", In le développement face à la pauvreté : Réseau analyse économique et développement, Economica, 329p.
- Dagobert Ngongang. (2015). « Asymétrie d'information et rationnement du crédit bancaire dans les P.M.E. camerounaises », p : 11
- Darsa, Jean-David. (2010). « La gestion du risque crédit client : Identifier, comprendre, maîtriser. » Edition : Gereso.
- Éric Séverin. (2005). « Financement des Entreprises Avantages et Inconvénients de la Relation Bancaire », Revue Banque N° 673.
- Kharoubi, Cécile, Thomas, Philippe. (2016). « Analyse du risque de crédit : Banque & Marchés ». Edition 2, Revue Banque
- Michel Dietsch, Valérie Golitin Boubakari. (2002). « L'évolution des relations banques-entreprises dans les années 1990 ». Bulletin de la commission bancaire. N° 27– Novembre 2002 P : 41.
- Maria Psillaki. (1995). « Rationnement du crédit et PME : une tentative de mise en relation », Revue internationale P.M.E. Volume 8, numéro 3-4, 1995/p : 69
- Michel DIETSCH, Valérie Golitin BOUBAKARI. (2002). « L'évolution des relations banques-entreprises dans les années 1990 ». Bulletin de la commission bancaire. N° 27– Novembre 2002 P : 41.
- Michel DIETSCH, Joël PETEY. (2003). « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières. » Revue Banque.

Mohammed LEGYSSER. (2011). « La relation Banque-Entreprise : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de PME de la région orientale. » p : 170. Revue Marocaine d'administration locale et de développement 2011. Num : 97-98.

HAFSA YERROU. (2018). « Le risque du crédit bancaire : Revue de littérature sur les règles bâloises et l'entrée en vigueur de l'IFRS 9 » p : 313. Revue du contrôle de la comptabilité et de l'audit 2018. Num : 7

Nicolas Eber. (2001). « Les relations bancaires de long terme, une revue de la littérature, Revue d'économie politique. » 2001/2 (Vol. 111) Pages : 136 DOI : 10.3917/redp.112.0195 Éditeur : Dalloz

Rim BOUSSAADA. (2012). « L'impact de la gouvernance Bancaire et de la Relation Bancaire sur le risque de crédit : Cas des Banques Tunisiennes ». Doctorat en sciences de gestion, soutenue le 14 Septembre 2012.

Statnik J.-C. (1997). « Asymétrie d'information et rationnement partiel du crédit ». Thèse de doctorat, Université Lille II.