



## Agrément/Habilitation

N° HA-2022 19MESRI/ANAQ-SUP/SE/DIPriv/nmf

**DEPARTEMENT : Institut MERCURE**

**SPECIALITE : FINANCE COMPTABILITE**

**PROJET PROFESSIONNELLE**

Présentée par :

**Aminata Virginie BADIANE**

Pour l'obtention du diplôme de

**Licence Professionnelle : finance comptabilité**

**SUJET : ANALYSTE CREDIT DANS LES  
INSTITUTIONS FINANCIERES**

Soutenu à DAKAR le 2 6 / 0 7 / 2 0 2 3 / devant le jury composé de :

Président du jury : DR BABO BA	ENSEIGNANT CHERCHEUR EN SCIENCE DE GESTION	SUPDECO
Encadreur : DR MALICK MANE	ENSEIGNANT CHERCHEUR EN ECONOMIE	SUPDECO
Membre du jury 1: CHEICK PAPA TOUTY DIOUF	INTERVENANT EN FINANCE	SUPDECO
Membre du jury 2: SATURNIN TOUDONOU	INTERVENANT EN COMPTABILITE	SUPDECO

Année 2022-2023

# DEDICACES

Je dédie ce travail :

A mes parents,

Qui n'ont jamais cessé de formuler des prières à mon égard, de m'encourager et de mesoutenir pour que je puisse atteindre mes objectifs et donner le meilleur de moi-même.

A mon frère, Lamine badiane

A mes sœurs Caro badiane, Pourméra badiane

Pour le soutien moral et leurs conseils précieux tout au long de mes études pour les messagesles encouragements, le stress partagé.

A toute ma famille

Qui m'a toujours soutenue et encouragée.



## **REMERCIEMENTS**

- Je remercie mes parents qui m'ont beaucoup soutenue durant ces trois années.
- Je remercie le corps professoral notamment MR CHRIS GAEL MALONGA qui m'a beaucoup aidé durant mon cursus à SUP DECO DAKAR.
- Je remercie mon encadreur DR MALICK MANE pour m'avoir guidé durant mon projet professionnel.
- Je remercie également tous ce qui ont contribué à l'élaboration de ce projet trouvent ici l'expression de toute ma gratitude.

# SOMMAIRE

DEDICACES .....	I
REMARCIEMENTS.....	V
SOMMAIRE .....	V
RESUME.....	VI
ABSTRACT .....	VII
LISTES DES ABREVIATIONS.....	VIII
LISTES DES TABLEAUX.....	IX
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE .....	2
I) PRESENTATION DU SECTEUR DES INSTITUTIONS FINANCIERES .....	3
DEUXIEME PARTIE : LE METIER .....	14
II) Le métier.....	15
TROISIEME PARTIE : BILAN ET PERSPECTIVE .....	20
III) BILAN ET PERSPECTIVE.....	21
CONCLUSION .....	20
REFERENCES WEBOGRAPHIES .....	IX
ANNEXES .....	X
TABLE DES MATIERES .....	XV

## **RESUME**

L'analyste crédit effectue en amont une analyse financière poussée de la situation de son client. Pour un particulier il prendra en compte l'apport personnel le salaire ces charges mensuelles son âge. Pour une entreprise il épluchera de nombreux documents financiers tels que des bilans comptables le compte de résultat la trésorerie l'apport personnel. Mais l'aspect financier ne suffit pas il va aussi prendre en compte le secteur d'activité de l'entreprise et les tendances de son métier. Donc on peut dire c'est un pilier important au niveau des établissements financiers, des banques car il vérifie tout ce qui est solvabilité rentabilité, et que sans lui les demandes de prêts au niveau des banques des établissements de microfinance ne peuvent pas être accordés. Cependant pour une meilleure compréhension j'ai eu à faire un entretien auprès de quelques professionnelles qui ont eu à exercer ce métier puis des recherches en ligne une analyse swot pour connaître les forces les faiblesses les menaces et les opportunités de ce métier. Néanmoins en voulant percer dans ce métier j'ai eu à opter une méthode tel que faire un bilan personnel de ma personne pour connaître les forces et les faiblesses à améliorer puis un plan d'action pour s'organiser dans le temps et puis une perspective pour voir quels sont les projets que je vais mettre en place par rapport à ce métier.

**Mots clés :** banque – analyste crédit

## **ABSTRACT**

The credit analysis carries out an in depth financial analysis of the client's situation upstream .for an individual he will take into account personal contribution the salary, this monthly charges, , his age. For a company he will peel many financial documents such as balance sheets the income statement, the treasury, the personal contribution. . But the financial aspect is not enough he will also take the business sector of the company and trends in his profession. So we can say it's a pillar important at the level of financial institutions This banks because it checks everything that is soveny profitability and without it loan applications at the level of banks of financial institutions can't be granted. However for a better understanding .I had to do an interview with a few professionals who had to practicethis profession. Then research online a swot analysis.to know the strengths and weaknesses the threats and opportunities. Nevertheless ,by wanting to break in to this profession ,i had to choose a method such as making a personal review to know strenghts and weaknesses to improve. Then action plan to get organized ovver time.and then a perspective to see what the projects i will put in place in relation to this job

Keywords : banks , credit analyst.

## **LISTES DES ABREVIATIONS**

BCEAO : (banque centrale de l'Afrique de l'ouest)

SUPDECO: (école de commerce)

SWOT: (strengths, Weaknesses, opportunities, threats)

UEMOA : (union économique monétaire ouest africain)

## **LISTES DES TABLEAUX**

Tableau 1 : SWOT du Secteur.....	13
Tableau 2 : Swot du métier.....	18
Tableau 3: swot personnel.....	21
Tableau 4: swot professionnel.....	22

# INTRODUCTION

Je suis, étudiante en licence<sup>3</sup> finance comptabilité à SUPDECO DAKAR.

Pour mon projet professionnel je me suis basé sur l'analyste crédit dans les institutions financières. C'est-à-dire analyste crédit soit dans une banque ou un établissement de micro finance.

En effet le secteur des institutions financières est une institution publique ou privée qui fournit des services financiers à ces clients. C'est aussi un secteur qui traite des transactions financières et monétaires tel que les dépôts les prêts et les opérations de change.

Néanmoins il existe différents types d'institutions financières qu'on aura à détailler au niveau de la présentation du secteur d'activité.

, l'analyste de crédit évalue la capacité et les garanties de remboursement présentées par un client particulier ou une entreprise qui demande l'octroi d'un prêt. Il a pour mission de mesurer le risque encouru par son employeur à accorder un prêt ; d'assurer la solvabilité et la rentabilité d'une banque ou d'une micro finance. Par contre de ma part je donne une grande importance à ce métier et j'aimerais que d'ici quelques temps que ça soit le métier le plus pratiqué au Sénégal.

Pour aboutir à ce projet j'ai eu à adopter différentes méthodes notamment :

- La recherche documentaire
- Des entretiens aux prêts de certaines personnes qui ont eu à exercer ce métier
- Et puis une analyse swot pour montrer les forces les faiblesses les menaces et opportunités du métier d'analyste crédit.

Pour terminer mon travail s'organise en 3 parties ;

Tout d'abord on verra le secteur des institutions financières

Deuxièmement voir le métier d'analyste crédit c'est-à-dire la définition, les attributs et puis l'analyse swot.

Ensuite faire un bilan et perspective du métier, et aussi de ma personne au sens intrinsèque

Et enfin terminez par une conclusion.

**PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE  
L'ENTREPRISE**

## **D) PRESENTATION DU SECTEUR DES INSTITUTIONS FINANCIERES**

### **1.1) Présentation générale**

En économie une institution financière est une institution publique ou privée qui assure une mission économique ou financière et qui fournit des services financiers à ses clients. Les institutions financières privées (appelées établissements financiers) sont en général tributaires d'une réglementation fonctionnelle édictée par les autorités financières<sup>1</sup>.

Le secteur des institutions financières comprend l'ensemble des sociétés et quasi sociétés donc la fonction principale consiste à fournir des services d'intermédiation financière et ou à exercer des activités financières auxiliaires. Les institutions financières englobent un large éventail d'opérations commerciales dans le secteur des services financiers notamment les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance, les sociétés de courtage, et les courtiers en valeur mobilière. Pratiquement tous les habitants d'une économie développée ont un besoin permanent ou au moins périodique de services d'institutions financières.

Les institutions financières peuvent opérer à plusieurs échelles des coopératives de crédit communautaires locales aux banques d'investissement internationales. Elles peuvent varier en fonction de leur taille de leur champ d'action et de leur situation géographique.

Les institutions financières servent la plupart des gens d'une manière ou d'une autre car les opérations financières sont un élément essentiel de toute économie, les particuliers et les entreprises s'appuyant sur les institutions financières pour leurs transactions et leurs investissements. Les gouvernements considèrent qu'il est impératif de superviser et de réglementer les banques et les institutions financières car elles sont parties intégrantes de l'économie. Historiquement les faillites d'institutions financières peuvent créer la panique au sein d'une économie des organismes tel que la fédéral deposit insurance corporation basée aux états unis contrôlent les comptes de dépôt ordinaires afin de protéger les particuliers et les entreprises contre les divers risques qui pèsent sur leur finance déposées auprès des institutions financières.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> [Institution financière — Wikipédia \(wikipedia.org\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Institution_financi%C3%A8re) consultée le 17 mai

<sup>2</sup> [Définition - Sociétés financières / Secteur des sociétés financières / Secteur des sociétés financières | Insee](#), [Définition de l'institution financière \(FI\) \(investisrancier.com\)](https://www.investisrancier.com/) : consultée le 17 mai

Nous distinguons différents types d'institutions financières :

Les institutions financières bancaires : également appelé institution monétaire est une institution qui fonctionne avec de l'argent en dépôt sur un compte courant qui joue un rôle d'intermédiaire entre les services offerts par le marché financier et le client. Nous avons les banques commerciales, les caisses d'épargnes, les coopératives de crédit, et les associations d'épargne et de crédit. .

Les institutions financières non bancaires : sont ceux soit qui ne reçoivent pas de dépôt du public soit ne consentent pas directement des crédits leur rôle n'est pas asymétrique. Ils servent d'intermédiaire entre les épargnants et les emprunteurs mais elles n'acceptent pas les dépôts à terme. Ces institutions exercent leurs activités de prêt au public soit par la vente de titres soit par le biais de police d'assurances. Les institutions financières non bancaires comprennent les compagnies d'assurances, les sociétés financières, les fonds de pension et les fonds commun de placement.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> [Les 2 principaux types \(teamaftermarket.com\)](#) , [Définition de l'institution financière \(FI\) \(investirsorcier.com\)](#) : consultée le 17 mai

## 1.2) Cadre macroéconomique

Par rapport au cadre macroéconomique je me suis plus focalisé sur le taux de bancarisation au Sénégal, au niveau de l'UMEOA et ainsi le taux d'injection de débit et crédit dans les banques.

Pour le taux de bancarisation au Sénégal : nous constatons que c'était de 18,9% à la fin décembre 2021 contre 19,6% au terme de l'année précédente cela signifie que y'a une légère baisse et que moins d'un cinquième de la population sénégalaise a accès au service bancaire.

Au niveau de l'UMEOA : le taux de bancarisation au sens strict qui mesure la proportion de la population adulte détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et de trésor, s'est établi à 18% contre 17,2% soit une progression de 0,8% selon les chiffres officiels de la BCEAO. Cette hausse du taux de bancarisation au sens strict de l'union est essentiellement imputable à l'augmentation de 9% du nombre de particuliers titulaires de comptes auprès des banques sur la période les caisses nationales d'épargne et les services financiers postaux. Contribuant modérément à l'inclusion financière de la population. En dépit de cette évolution positive de l'utilisation des services bancaires on note que plusieurs comptes sont restés inactifs en 2019 d'où la nécessité pour les banques d'adopter les services proposés au besoin des populations. Dans ce sens les réformes visant à proposer la diversification de l'offre de services bancaires pourraient contribuer à l'amélioration de la bancarisation dans l'union. Les plus fortes progressions sont observées en Guinée Bissau en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso où le taux de bancarisation strict a augmenté de 9,5%, de 1,3% et de 0,9%. Tous les taux de bancarisation les plus élevés ont été enregistrés au Togo (25,1%), au Bénin (24,8%), au Burkina (23,2%), Le Niger avec 6,8% et le Sénégal par contre enregistre le taux de bancarisation le plus bas.<sup>4</sup>

Par rapport au taux d'intérêt créditeur on est passé de 5,13% en mai 2022 à 5,25% durant la période sous revue. Quant au taux d'intérêt débiteurs la BCEAO note un quasi stabilité. Hors charges et taxes le taux débiteurs dans l'UMEOA est ressorti à 6,36% en juin 2022 contre 6,35% en mai 2022. L'institut d'émission ouest africain note par ailleurs qu'il a décidé de

---

<sup>4</sup> [UEMOA : Le taux de bancarisation s'établit à 18% en 2019 \(sikafinance.com\)](https://www.sikafinance.com) : consultée le 25 mai

relever de 25 points de bases ses taux directeurs afin de favoriser un retour progressif de l'inflation dans la zone cible condition indispensable pour une croissance économique saine et inclusive. Ainsi le taux minimum de soumission aux appels d'offres d'injections de liquidité est passé de 2 % à 2,225%.

Sur le marché monétaire régional : le montant moyen des soumissions retenues sur le guichet hebdomadaire adjudications est passé de 4.438,6 milliards de FCFA en mai 2022 à 4.257,3 milliards de FCFA en juin 2022 soit une baisse de 4,1%. Le taux moyen pondéré des dites adjudications est ressorti à 2,125%.

Concernant le marché interbancaire de l'UMEOA : il a enregistré une hausse volume des échanges au cours du mois de juin 2022. Toutes maturités confondues le volume moyen hebdomadaire des opérations est passé de 575,2 milliards de FCFA en mai 2022 à 593,9 milliards en juin 2022 Soit un accroissement de 3,3 %. Le taux moyen pondéré est ressorti à 2,75% en juin 2022 contre 2,56% le mois précédent.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> [UEMOA : hausse des taux d'intérêt créditeurs des banques en juin 2022 | Financial Afrique :](#)  
[consultée le 27 mai](#)

### **1.3) Organisation des institutions financières**

Le système bancaire et financier sénégalais aujourd'hui solide se compose en grandes parties de banques filiales ou représentantes de sociétés internationales. Cependant le système bancaire sénégalais fait aussi l'objet d'une série de contrôles qui garantissent la solvabilité et l'équilibre financier des établissements. Les contrôles sont effectués par des commissaires aux comptes agréés par la publication chaque année des comptes et documents de fin d'exercice et par un contrôle interne des opérations dont les obligations sont précisées par la banque centrale. Leur réseau très dense irrigue non seulement la capitale mais toutes les villes à l'intérieur du pays. Le système bancaire sénégalais est composé de 30 établissements de crédit agréés donc 26 banques et 4 établissements financiers à caractère bancaire, deux établissements de monnaie électronique et six intermédiaires en opérations de banques. Les banques commerciales et les établissements financiers gravitent autour de la banque centrale qui joue un rôle de régulateur et de prêteur en dernier ressort. Les banques commerciales sont dominées par des filiales de banques françaises (société générale, BNP Paribas, marocaines (groupe Attijariwafa), nigérianes (Eco Bank) et panafricaines (oragroup).

Au niveau de l'UMEOA, le système bancaire comptait en décembre 2017 144 établissements agréés soit 126 banques et 18 établissements financiers à caractère bancaire. Il s'est accru de 6 unités par rapport à 2016. Le nombre de guichet et de gabe s'élève respectivement à 2584 et 3217. Unités en 2017 contre 2542 et 3010 unités en 2016

POUR L'année 2020 L'UMEOA était dans un environnement économique et financier interne et externe marqué par l'impact de la crise sanitaire née de la pandémie de covidé 19 dans ce contexte la BCEAO a pris des mesures en vue d'assurer la poursuite des activités de financement des économies de l'union.

Au niveau des institutions de micro finances en 2020 le Sénégal a enregistré 11 micro finances actives dans le pays. Avec un bilan total de 642,98 milliards de FCFA un montant en hausse de 5,1% comparé à 2019. Crédit mutuel du Sénégal (UCCMS) qui cumule près de 33ans d'existence avec un portefeuille client de 1,3million est de loin la plus grande structure de microfinance au Sénégal avec un total bilan de 254,72milliards FCFA. Il est suivi par baobab Sénégal actif depuis septembre 2007 dans le pays et revendiquant 390.168 clients et 40 agences et points. EN 2020 la structure a affiché bilan de 118,83 milliard FCFA contre 124,75milliard FCFA en 2019.

L'union des mutuelles du partenariat pour la mobilisation de l'épargne et du crédit (UM-PAMECAS) occupe la 3<sup>ème</sup> place avec respectivement 71,58 milliard de FCFA revendiquant 705 employés, 787662 clients, nombre d'emprunteurs actifs 102480. Nombre total de points de services 105.

<sup>6</sup>Cofina Sénégal, filiale du groupe ivoirien compagnie africaine de crédit porté par Jean Luc Konan, lancé il y'a 8 ans gagne de plus en plus de terrain. Cependant Cofina compte à ce jour 6 agences et 34 points cash spécialisée en services financiers de proximité, comptabilise plus de 26000 clients, et emploie une centaine de professionnels venus de divers horizons. Elle clôture le top 5 avec un total bilan de 61,21 milliards FCFA, en forte croissance de 19,29% en rythme annuel.

En somme on peut dire que les financements de campagnes agricoles ou le soutien aux grandes entreprises est désormais assuré par la filière bancaire.

---

<sup>6</sup> <https://www.bceao.int/fr/content/organisation-du-systeme-bancaire-ttps://www.sikafinance.com/marches/quelles-sont-les-plus-importantes-microfinances-au-senegal-34009> : consultée le 1<sup>er</sup> juin

#### **1.4) Le marché et la concurrence au niveau des institutions financières**

Les banques et les institutions de micro finances sont en situation de concurrence quand elles proposent des produits et services comparables ou quand il existe des offres substituables. (Offre des opérateurs téléphoniques par exemple).

Une agence bancaire doit être choisie par ces clients puis devenir leur établissement de référence.

Pour augmenter les chances de faire la différence, il faut avoir une offre différente qui permet de se démarquer des concurrents. Il faut donc bien identifier ce que veulent les clients afin d'adapter l'offre à la demande. Et pour proposer les bons produits il faut bien connaître ses clients et les interroger pour savoir ce qu'ils recherchent.

##### **1.4.1) Comment repérer la concurrence**

Avant de se démarquer de la concurrence les premières choses à faire sont d'identifier et d'analyser les offres des concurrents directs et indirects.

Pour parvenir à l'identification des concurrents il est nécessaire de connaître le marché sur lequel on travaille et périodiquement de pratiquer des études de marché en repérant les concurrents pour chacun des produits et services.

La veille concurrentielle est axée sur la connaissance des marchés et des acteurs, mais aussi sur le savoir-faire des concurrents et sur leurs méthodes commerciales.

L'objectif de la veille concurrentielle est de tout savoir sur ces concurrents : leurs structures et capacité, leur stratégie leurs produits.

##### **1.4.2) Comment agissent les concurrents**

Les concurrents observent.

Ils repèrent les forces là où on n'est pas attaquables (les prix, la qualité de des produits.) mais aussi les points faibles.

Pour les concurrents il est primordial d'adapter leurs tactiques de pénétration du marché en fonction des avantages qu'ils peuvent mettre en valeur. (Leur proximité). Et bien entendu ils vont démarcher vos clients directement.

Ils vont rencontrer vos clients à domicile, par téléphone, au marché.

Ils peuvent utiliser certains outils de questionnement qui leur permettent de présenter leurs offres de mettre en valeur leurs points forts afin d'orienter la clientèle vers leurs agences

✓ Une banque ou une microfinance se distingue par ses pratiques commerciales

L'exigence de rentabilité a pour conséquence que les institutions n'accordent difficilement des crédits aux catégories les plus vulnérables mais tentent à cibler les clients jugés les moins risqués et donc les plus rentables.

D'une concurrence très sévère sur les créneaux les plus profitables ou chaque acteur de marché va chercher à proposer et à vendre ses produits.

Pour les établissements de microfinance : la différence peut se faire par l'éducation financière.

Elles peuvent faire des formations avant l'octroi du prêt et aussi elles peuvent mettre à disposition de leurs clients une structure de conseil.

Certaines microfinances ont également mis en place des associations de bénéficiaires, structures très efficaces pour fidéliser leurs clients.

**1.4.3) Pour dominer le marché, s'appuyer sur l'expérience des clients**

Une bonne campagne de communication sera pleine de dynamisme pour un établissement de microfinance qui aura cœur à montrer la réussite des clients et à encourager tous ceux qui souhaitent faire grandir leur micro entreprises.

Montrer avec des exemples choisis dans la clientèle comment on encourage les vocations pour l'entreprenariat comment se créent les réussites.

❖ Se faire connaître et reconnaître par son enthousiasme

Dans un marché fortement concurrentiel il est parfois difficile de percer face à des banques installées depuis plus longtemps que vous ou qui possèdent plus de moyens.

On a alors tendance à baisser les prix de nos produits ou prestations dans l'espoir d'attirer de potentiels clients.

Pourtant l'essentiel c'est de se battre pour faire reconnaître ses points forts auprès de la clientèle.

Par exemple le client s'il vient chez vous ne fera pas la queue.

Ou encore vous privilégiez l'aspect familial, la relation personnalisée le partenariat les conseils la sensation de créer une équipe soudée.

Pour gagner par rapport à la concurrence, la mobilisation du personnel :

Doit exister à tous les niveaux de la banque ou de l'IMF et pas seulement chez les commerciaux.

Toute l'équipe d'une agence de banque ou de microfinance a un rôle pour le développement et pour faire la différence avec les concurrents.

#### ❖ Réagir par la fidélisation

Il est toujours plus coûteux d'acquérir un nouveau client que de fidéliser un client existant.

La fidélité correspond à un attachement durable et régulier d'un client avec son établissement bancaire.

La fidélité d'un client se caractérise par la répétition d'achats de produits ou services issus d'une banque.

Elle reflète la préférence consciente ou inconsciente du client pour une offre par rapport à celles de la concurrence mais aussi à son attachement à la banque qui la propose.

#### ❖ Réagir par l'innovation

L'enjeu pour une banque est de renforcer leurs avantages compétitifs par rapport à la concurrence en montrant qu'on est à la tête de l'innovation : ils sont toujours les premiers.

Lorsqu'une banque ou une microfinance lance un nouveau produit sur le marché.

Elle bénéficie inévitablement de tous les avantages de l'invention notamment si le secteur d'activité est très dynamique et concurrentiel. Ces avantages sont nombreux et d'autant plus importants qu'ils permettent à la banque innovante d'avoir une longueur d'avance sur ces concurrents.

❖ Réagir par la conquête

Développer de nouveau marché est vital pour une banque ou une microfinance.

Cette action lui permet d'optimiser son chiffre d'affaires et d'assurer sa croissance.

Pour augmenter ces bénéfices elle doit gagner de nouveaux parts de marchés. D'où l'importance de la conquête de client.

En effet améliorer continuellement son PNB doit être l'objectif de chaque banque. Cela permet d'assurer la survie et la pérennité des activités. Optimiser la performance commerciale et gagner de nouveaux clients permettent d'y parvenir.

Pour faire face à la concurrence qui peut démarcher nos clients conquérir de nouveaux clients est l'investissement capital permettant de rentabiliser les activités et l'assurer l'avenir de la banque et de la microfinance.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> <https://www.linkedin.com/concurrence-entre-banques-linkedin.com> ;  
consultée le 2 juin

### 1.5) Diagnostic du secteur bancaire

Le diagnostic du secteur bancaire se fera à l'aide d'un analyse swot

**Tableau 1 : SWOT du Secteur**

<b><u>Forces</u></b>	<b><u>Faiblesses</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ La révolution numérique et digitale</li><li>➤ financement des projets et entreprises</li><li>➤ Incontournable pour l'investissement et le développement</li><li>➤ Création d'emploi</li><li>➤ Sécurité du système</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Inaccessibilité au service de financement pour certaines entités</li><li>➤ Cours d'emprunt élevé</li></ul>
<b><u>OPPORTUNITES</u></b>	<b><u>MENACES</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ La digitalisation du service financier</li><li>➤ Présent Demande de financement potentiel</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Concurrence au niveau des banques et des établissements financiers</li><li>➤ Insolvabilité</li><li>➤ Détournement</li><li>➤ Arqueur</li><li>➤ Tontines</li></ul>

Source : moi-même

## **DEUXIEME PARTIE : LE METIER**

## II) Le métier

### 2.1) Présentation du profil d'analyste crédit

Par rapport à la présentation du métier j'ai eu à utiliser différentes méthodes pour pouvoir trouver les définitions, les attributs, et l'analyse swot. Tout d'abord j'ai eu à faire une recherche documentaire et puis un entretien au niveau de la banque atlantique de Dakar. J'ai eu à rencontrer un professionnel du nom de MR Djibril dème directeur des engagements qui a fait tout son parcours à Sup Déco Dakar ,puis un autre analyste du nom de MR Madior Fall qui a fait tout son parcours à l'université Gaston berger de Dakar, puis une dame du nom de Madame basse.

### 2.2) définition

Un analyste crédit est un professionnel qui travaille dans une banque ou une institution financière. Il utilise un ensemble de critères qualitatifs et quantitatifs pour évaluer le nombre de risque que la banque ou l'institution de crédit ne recouvre pas les fonds prêtés.

Par rapport à l'interview ils définissent l'analyste crédit comme celui qui est chargé de la revue des dossiers de crédit transmis émanant du marché. IL assure la fiabilité la solvabilité et la rentabilité d'une banque ou d'un établissement de micro finance.

### 2. 3) les attributs

Les missions d'un analyste crédit consiste à voir si le client est une entreprise, il analyse le bilan et étudie en détail la documentation comptable, les comptes rendu financiers et d'autres données de marchés afin d'évaluer le risque et d'attribuer une cote de crédit. L'analyste de crédit analyse le demande de prêt et évalue les garanties qui peuvent couvrir le financement, ou le refinancement, en utilisant les instruments de l'analyse financière ; les données du bilan et les flux monétaires, le budget de trésorerie,). Il dresse des projections et scénarios macroéconomiques en utilisant des techniques de model Ling fore casting. La tâche de l'analyste crédit consiste donc à évaluer la fiabilité bancaire et la solvabilité économique d'un nouveau client potentiel, avant d'accorder un prêt en s'assurant que la marge de sécurité est adéquate.

Dans le cas de crédit bancaire et de prêt qui ont déjà été accordé l'analyste crédit demande si la solvabilité a diminué ou s'il existe un risque d'insolvabilité en distinguant les crédits perdus et ce qui peuvent être recouverts. Le travail d'analyste crédit implique un haut niveau de

Responsabilité car le montant des prêts accordés peut être très important tout comme le risque que la banque ne recouvre pas les sommes prêtées est important : l'analyste crédit à la fonction précise de garder l'exposition des crédits de la société dans les limites de risque établie.

- Par rapport à l'interview : les missions d'analyste crédit sont :

De faire des reportings spécifiques, les revues de portefeuille, définir et fixer les termes du contrat entre le demandeur de prêt et le prêteur, faire les états financiers, et accorder des prêts.

➤ Diplôme, formations

Pour trouver un poste d'analyse crédit il est recommandé d'avoir, un bac +5 , voir bac + 6, il est possible d'intégrer une école de commerce. Privilégiez les filières de la finance et du secteur bancaire. Parmi les diplômes qui permettent d'accéder à un poste d'analyste crédit on peut évoquer :

Un master en finance, un master en comptabilité, un master en banque finance assurance, contrôle audit un master pro management

D'après l'interview : pour pouvoir être analyste crédit il faudra avoir la licence, puis faire un master en banque finance assurance audit contrôle, de gestion normalement bac +5 mais on peut voir aussi des personnes qui ont le diplôme de droit et devenir un très bon analyste.

➤ Compétences techniques, comportementales, humaines et linguistiques

Devenir analyste crédit demande une maîtrise économique et financière par exemple en économie d'entreprise : des connaissances en économie, mathématiques, statistiques, finance, comptabilité, normes bancaires sont essentielles bien maîtriser l'anglais, le français aussi. Parmi les exigences figurent également des compétences en informatique, nécessaires pour utiliser les programmes mathématiques et statistiques de mesure de risque et élaborer les rapports financiers.

En général les analystes de crédit doivent être de bons preneurs de décision et associer les compétences analytiques et la connaissance des chiffres à une excellente capacité de gérer le temps et de travailler de manière efficace dans les situations de pression afin de respecter les échéances. Une connaissance solide du secteur financier et l'expérience dans les activités d'analyse de crédit développée dans les banques , société financière permet d'acquérir le

bagage de compétences nécessaires à effectuer l'analyse crédit de manière fiable et à savoir l'évolution de la situation économique et financière à court, moyen et long terme.

- Par rapport à l'interview : pour être un bon analyste crédit il faudra maîtriser les notions de comptabilité , d'analyse financière avoir des notions en informatique , être un excellent analyste pour pouvoir analyser la rentabilité la solvabilité de l'entreprise bien maîtriser la langue anglaise être très concentré et à la fois rigoureuse.
- La carrière de l'analyste de crédit peut se développer de différentes manières :

Un analyste crédit peut entreprendre une carrière dans le recouvrement des crédits en occupant des postes à responsabilité dans des sociétés de gestion et de recouvrement de crédit. Travailler comme analyste crédit c'est travailler tous les jours avec les bilans et le besoin financier des entreprises et particuliers : des situations complexes à analyser et évaluer avec compétence technique précision.

- L'analyste crédit passe beaucoup de temps dans son bureau et devant son ordinateur. Celui-ci travaille souvent en équipe. Il doit donc être à l'aise avec ces collaborateurs.

➤ Salaires d'un analyste crédit

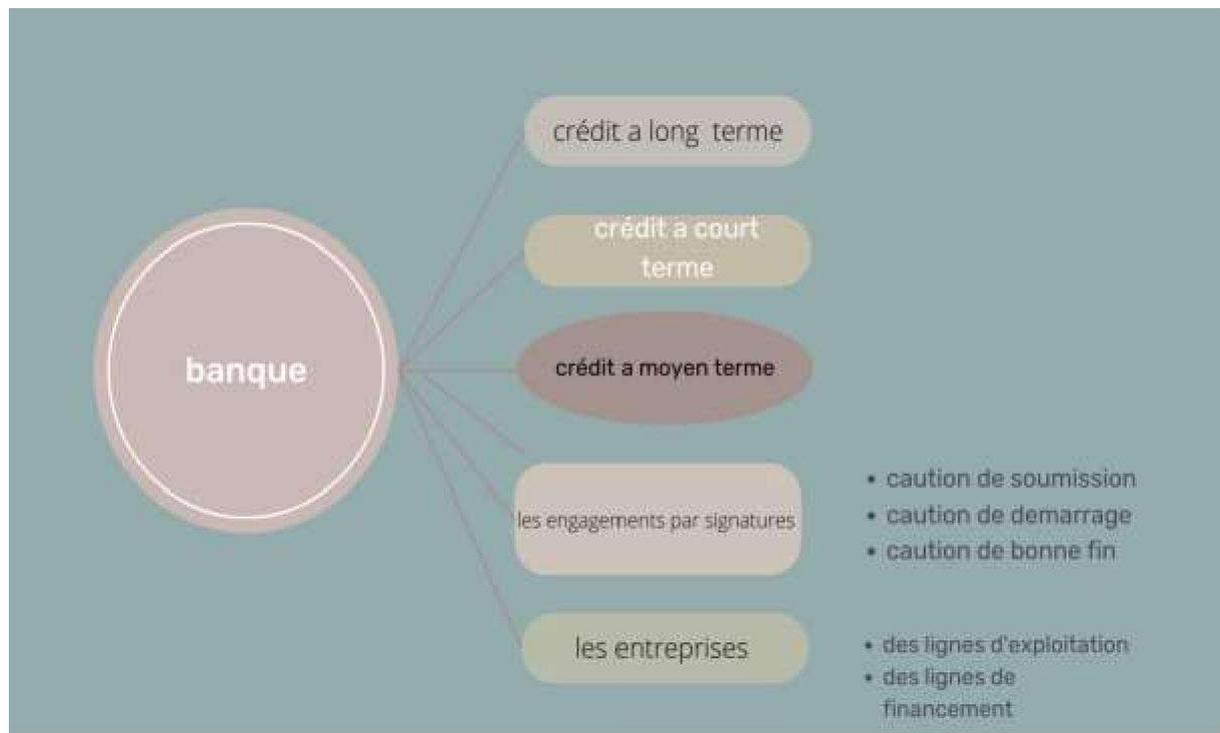
La majorité des analystes crédits gagnent un salaire compris entre 147179 FCFA et 787 379 FCFA par mois en 2023. Un salaire mensuel pour des analystes crédits qui viennent de débiter se situent entre 147179 FCFA et 424707 FCFA. Après avoir acquis cinq ans d'expérience de travail, leur revenu sera compris entre 205285 CFA et 1.000.000 FCFA.

- Par rapport à l'interview :

Les intervalles de salaire sa dépend du profil si vous venez de débiter sa sera vers les 300 .000 FCFA mais après 5 ans ou 6 ans on peut atteindre les 1200.000 FCFA. L'analyse de crédit n'a pas d'heure fixe d'est qu'il reçoit un dossier de crédit normalement il doit faire un retour dans les 24 heures au marché c'est à dire envoyer des questions pour voir s'il y'a pas de blocage.

Ils disent ainsi que même avec un niveau de salaire différent il choisiront toujours le métier d'analyste crédit car c'est un pilier vraiment important pour la banque.

## 2.4) les différents types de crédit octroyé dans une banque



## 2.5) Diagnostic du métier d'analyste crédit

Le diagnostic du métier d'analyste crédit se fera à l'aide d'un analyse swot

**Tableau 2 : Swot du métier**

Forces	faiblesses
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ analyser la situation financière d'un client.</li><li>✓ faire toute la revue de dossier de crédit dans une banque</li><li>✓ autonome</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ non maitrise des langues étrangères</li></ul>

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ travailler dans des secteurs variés et voyager à travers le monde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Il arrive qu'on te donne des dossiers de crédit mal libellés</li> <li>✓ Des manquements sur les grands et les petits dossiers</li> </ul>

Source : moi-même

**TROISIEME PARTIE : BILAN ET  
PERSPECTIVE**

### III) BILAN ET PERSPECTIVE

Pour ce projet professionnel portant sur l'analyste crédit dans les institutions financières je ferais un petit récapitulatif de ma personne au sens intrinsèque, je vous montrerais aussi les méthodes que j'aurais à utiliser pour évoluer dans ce métier les défis que j'aurais à relever et comment faire face aux problèmes.

#### 3.1) diagnostic personnel

Le diagnostic du bilan personnel se fera à l'aide d'un analyse swot

**Tableau 3: swot personnel**

<u>FORCES</u>	<u>FAIBLESSE</u>
➤ rigoureuse	➤ prise de parole en public
➤ ordonnée particulièrement dans le milieu professionnelle	➤ non-sens du travail en équipe
➤ prendre habituellement des initiatives	➤ Très impatiente
➤ Etre autonome	➤ Manque de confiance
<u>OPPORTUNITES</u>	<u>MENACES</u>
➤ Intégrer des clubs d'art oratoire ➤ Assister à des cours de leadership ➤ Intégrer des associations	➤ Manque d'opportunités ➤ TROP de pression

Source : moi-même

### 3.2 diagnostic professionnel

Le diagnostic professionnel se fera à l'aide d'un analyse swot

**Tableau 4: swot professionnel**

<b>FORCES</b>	<b>faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Maitrise des outils informatiques (Excel Word power point)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Faible niveau en anglais</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Maitrise des matières en rapport avec l'analyste crédit (comptabilité, finance, analyse financière, contrôle de gestion)</li><li>✓ L'avantage de faire un stage de 2 mois</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Non maitrise du logiciel pack office</li></ul>
<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Assister à des cours pour pouvoir améliorer le niveau</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Du mal à occuper les grands postes</li></ul>

Source : moi-même

### **3. 3) Expérience professionnelle**

Par rapport à mon expérience professionnelle j'ai tout d'abord eu à réaliser un projet d'entreprenariat ou j'étais chargée de la partie financière coordonné avec les collaborateurs assurer les prises de décisions. En plus de sa je me suis installée dans un club humanitaire. D'où la principale activité était de distribuer des denrées alimentaires dans les pouponnières et durant le ramadan

J'ai eu à faire un stage de 2 mois en tant que comptable dans un très grand cabinet d'avocat (Boubacar koita associés). J'ai eu à effectuer différent tache tel que :

- ✓ Enregistrer les dépenses du mois de ce cabinet
- ✓ Classer des dossiers
- ✓ Faire le rapprochement bancaire
- ✓ Saisir le grand livre
- ✓ Photocopier des factures
- ✓ Saisir des conventions
- ✓ Ecrire des remises

### **3.4) Plan d'action**

De ma part pour pouvoir percer dans le métier d'analyste crédit que j'ai eu à choisir il faudra tout d'abord améliorer les faiblesses.

- ✓ Suivre des cours de perfectionnement en anglais
- ✓ Pour le logiciel pack officice essayer de suivre des cours en informatique pour améliorer le niveau
- ✓ Intégrer un club d'art oratoire pour améliorer la prise de parole en public
- ✓ Intégrer des associations

Et puis j'envisage

Obtenir ma licence en finance comptabilité

- suivre un master en banque finance assurance, ou audit contrôle de gestion
- faire un stage de 6 mois en tant que analyste crédit dans une banque ou un établissement de microfinance (PAMECAS, CREIDT MUTUEL DU SENEGAL,)
- et puis travailler dans les institutions financières

Toutes ces actions vont être organisées dans le temps comme suit

**Tableau 5 : organisation des actions dans le temps**

<b>Court terme</b>	<b>Moyen terme</b>	<b>Long terme</b>
➤ Obtenir la licence en finance comptabilité	➤ Master en banquefinance assurance, audit contrôle de gestion ➤ Faire un stage de 6 mois en tant que analyste crédit	➤ Travailler dans les institutions financières

Source : moi-même

### 3.5) **perspective**

- acquérir de l'expérience au niveau des institutions financières bancaires locales puis internationales comme FMI, Banque mondiale.
- capitaliser cette expérience et mon réseau créé pour monter un institut de microfinance orienté vers le financement des projets agricoles dans les zones rurales.

## CONCLUSION

En somme ce qu'on peut dire du secteur des institutions financières c'est qu'ils permettent de réduire les couts de mise au point des contrats et facilitent donc l'apparition des relations contractuelles. Les particuliers et les entreprises s'appuyant sur les institutions financières pour leurs transactions et leurs investissements. Donc les institutions financières participent à l'économie du pays.

Néanmoins ils rencontrent des menaces par rapport à la concurrence donc ils ont besoin de stratégies commerciales fortes et tournés vers l'avenir s'avoir s'adapter à un environnementen mutation évite de se laisser distancer par les concurrents. De ce fait on peut distinguer différents types d'institutions financières les institutions bancaires et non bancaires.

. Par rapport au métier d'analyste crédit En somme tout, ce que je peux dire, c'est que c'est un pilier important dans la production de la banque car le métier de la banque c'est le risque de crédit et si on arrive à maitriser ce métier c'est qu'on a réussi à maitriser l'activité bancaire donc avec les compétences que j'ai déjà eu à acquérir j'essayerais de percer dans ce métier.

## **REFERENCES WEBOGRAPHIES**

- [Institutions financières \(définition, exemple\) | Les 2 principaux types \(teamaftermarket.com\)](#) , [Institution financière — Wikipédia \(wikipedia.org\)](#) ,
- [Définition - Sociétés financières / Secteur des sociétés financières / Secteur des sociétés financières | Insee](#) ,
- [Définition de l'institution financière \(FI\) \(investirsorcier.com\)](#)
- [UEMOA : hausse des taux d'intérêt créditeurs des banques en juin 2022 | Financial Afrique](#) , [UEMOA : Le taux de bancarisation s'établit à 18% en 2019 \(sikafinance.com\)](#)
- [https://www.bceao.int/fr/content/organisation-du-systeme-bancaire-https://www.sikafinance.com/marches/quelles-sont-les-plus-importantes-microfinances-au-senegal-\\_34009](https://www.bceao.int/fr/content/organisation-du-systeme-bancaire-https://www.sikafinance.com/marches/quelles-sont-les-plus-importantes-microfinances-au-senegal-_34009)
- [https://www.linkedin.com/ concurrence entre banques \(linkedin.com\)](https://www.linkedin.com/)

**ANNEXES**  
**Guide d'entretien**

1) comment voyez vous le métier d'analyste crédit? \*

Votre réponse

2) quels sont les missions et les taches qu'effectuent un analyste crédit ?

Votre réponse

3) quels sont les compétences nécessaires pour devenir analyste crédit ?

Votre réponse

4) quels sont les compétences techniques pour le métier d'analyste crédit?

Votre réponse

4) quels sont les compétences techniques pour le métier d'analyste crédit?

Votre réponse \_\_\_\_\_

5) quels sont les compétences comportementales et humaines?

Votre réponse \_\_\_\_\_

6) quels sont les compétences linguistiques appropriés au métier d'analyste crédit

Votre réponse \_\_\_\_\_

7) diplômes, formations ,et expériences pour pouvoir accéder au métier d'analyste crédit ?

Votre réponse \_\_\_\_\_

8) les critères d'embauche pour le métier d'analyste crédit?

Votre réponse \_\_\_\_\_

9) quels sont les atouts qu'il faut prendre en compte pour être un très bon analyste?

Vot \_\_\_\_\_

10) quels sont les points importants auxquels il faut faire attention?

Votre réponse \_\_\_\_\_

11) quels sont les avantages et les inconvénients liés au métier d'analyste crédit?

Votre réponse \_\_\_\_\_

12) quels sont les problèmes qu'on rencontre en exerçant ce métier ?

Votre réponse \_\_\_\_\_

13) quel est l'intervalle de salaire pour le métier d'analyste crédit ?

Votre réponse \_\_\_\_\_

14) quel est le nombre d'heure de travail pour

15) quels sont les opportunités et les menaces liés au métier d'analyste crédit?

Votre réponse

16) A un niveau de salaire différent identique choisiriez vous le métier d'analyste crédit ?

Votre réponse

Envoyer

Effacer le formulaire

N'envoyez jamais de mots de passe via Google Forms.

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google. [Signaler un cas d'utilisation abusive](#) - [Conditions d'utilisation](#) - [Règles de confidentialité](#)

Google Forms

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES .....	I
REMARCIEMENTS.....	V
SOMMAIRE .....	V
RESUME.....	VI
ABSTRACT .....	VII
LISTES DES ABREVIATIONS.....	VIII
LISTES DES TABLEAUX.....	IX
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE .....	2
I) PRESENTATION DU SECTEUR DES INSTITUTIONS FINANCIERES .....	3
1.1) Présentation générale.....	3
1.2) Cadre macroéconomique.....	5
1.3) Organisation des institutions financières.....	7
1.4) Le marché et la concurrence au niveau des institutions financières.....	9
1.5) Diagnostic du secteur bancaire .....	13
Le diagnostic du secteur bancaire se fera à l'aide d'un analyse swot.....	13
DEUXIEME PARTIE : LE METIER .....	14
II) Le métier.....	15
2.1) Présentation du profil d'analyste crédit.....	15
2.2) définition .....	15
2.3) les attributs .....	15
2.4) les différents types de crédit octroyé dans une banque .....	18
2.5) Diagnostic du métier d'analyste crédit.....	18
Le diagnostic du métier d'analyste crédit se fera à l'aide d'un analyse swot.....	18

TROISIEME PARTIE : BILAN ET PERSPECTIVE .....	20
III) BILAN ET PERSPECTIVE.....	21
3.1) diagnostic personnel.....	21
3.2) diagnostic professionnel .....	22
3.3) Expérience professionnelle.....	23
3.4) Plan d'action.....	23
3.5) perspective.....	19
CONCLUSION .....	20
REFERENCES WEBOGRAPHIES .....	IX
ANNEXES .....	X
TABLE DES MATIERES .....	XV