

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce

Mémoire de Fin Cycle En Vue de l'Obtention du Diplôme de Master en

Sciences Financières et Comptabilité

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème :

**Analyse des mécanismes d'octroi du crédit à la
consommation en Algérie**

Etude de cas « BDL »

Réalisé par :

BOUDEBBOUZA Chemseddine

HAMMADACHE Youcef

Encadré par :

Dr. HAMADOUCHE Aicha

Lieu de stage : la Banque de Développement Local Agence 133

Période de stage : 01/03/2022 au 31/03/2022

Promotion : 2021/2022

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce

Mémoire de Fin Cycle En Vue de l'Obtention du Diplôme de Master en

Sciences Financières et Comptabilité

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème :

**Analyse des mécanismes d'octroi du crédit à la
consommation en Algérie**

Etude de cas « BDL »

Réalisé par :

BOUDEBBOUZA Chemseddine

HAMMADACHE Youcef

Encadré par :

Dr.HAMADOUCHE Aicha

Lieu de stage : la Banque de Développement Local Agence 133

Période de stage : 01/03/2022 au 31/03/2022

Promotion : 2021/2022

Remerciements

Nous tenons à exprimer notre haute considération et présenter nos vifs remerciements à notre Directrice de mémoire **Mme. HAMADOUCHE Aicha** pour son aide, ses encouragements, ses orientations et critiques et surtout pour sa générosité.

Nous remercions également l'ensemble de nos enseignants, ainsi que les membres jury pour avoir accepté d'évaluer notre travail.

Enfin, on remercie **M. Djenane**, Manager commerciale de la BDL 133, qui nous a aidé en nous fournissant un terrain de stage, ainsi qu'une formation professionnelle durant notre stage. Aussi nous remercions tout le personnel de l'agence pour leur accueil chaleureux.

Dédicaces

- *A mes très chers parents*
- *A mon frère Hichem et à ma sœur Selma*
- *A mon binôme Chemseddine et sa famille*
 - *A mes précieux amis*
- *A toutes les personnes qui m'ont soutenu*

H. YUCEF

Dédicaces

- *Je dédie ce modeste travail spécialement à
mes chers parents*
- *A mes frères Mohammed, Nacereddine et
Hakou*
 - *A mon binôme et sa famille*
 - *A tous mes professeurs*

*Pour le soutien qu'ils m'ont apporté tout
au long de l'élaboration de ce travail.*

B. Chemseddine

Sommaire

Introduction générale.....	A
 Chapitre I : Généralités sur les banques et les crédits bancaire	
Introduction du chapitre.....	01
Section 01 : Notions générales liées aux banques.....	01
Section 02 : Généralités sur les crédits bancaires.....	08
Section 03 : Les risques de crédits bancaires.....	15
Conclusion du chapitre.....	21
 Chapitre II : Le crédit à la consommation en Algérie	
Introduction du chapitre.....	23
Section 01 : Généralités sur le crédit à la consommation en Algérie.....	23
Section 02 : La réalité de crédit à la consommation en Algérie.....	31
Section 03 : Suppression et réintroduction du crédit à la consommation.....	38
Conclusion du chapitre.....	47
 Chapitre III : Etude pratique du crédit à la consommation	
Introduction du chapitre.....	49
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	49
Section 02 : Montage et étude d'un dossier de crédit à la consommation.....	55
Section 03 : Elaboration d'un modèle pour les déterminants de l'octroi du crédit à la consommation.....	66
Conclusion du chapitre.....	78
Conclusion générale.....	80

Liste des abréviations

ABEF : L' Association des **B**anques et **E**tablishement **F**inanciers.

BDL : **B**anque du **D**éveloppement **L**ocale.

BEA : **B**anque **E**xtérieure d' **A**lgérie.

BFR : **B**esoin en **F**ond de **R**oulement.

CCA : **C**omité **C**rédit **A**gence

CREM : **C**entrale des **R**isques des **E**ntreprises et **M**énages.

ENIE : **E**ntreprise **N**ationale des **I**ndustries **E**lectroniques.

FR : **F**ond de **R**oulement.

HT : **H**ors **T**axes.

IAD : **I**nvalidité **A**bsolu et **D**éfinitive.

IDE : **I**ntercession **D**irect à l' **E**tranger.

LFC : **L**oi de **F**inance **C**omplémentaire.

LOA : **L**ocation avec **O**ption d' **A**chat.

MDN : **M**inistère de la **D**éfense **N**ationale.

PME : **P**etites et **M**oyennes **E**ntreprises.

PMI : **P**etites et **M**oyennes **I**ndustries.

SNMG : **S**alaire **N**ationale **M**inimum **G**aranti.

SPA : **S**ociété **P**ar **A**ction.

SPSS : **S**tatistical **P**ackage for **S**ocial **S**cience.

TTC : **T**oute **T**axes **C**omprise.

Listes des figures :

Figure N°01 : Les rôles de la banque.....	03
Figure N°02 : les différentes étapes d'octroi de crédit à la consommation.....	36
Figure N°03 : Organigramme de l'agence BDL 133.....	53
Figure N°04 : Répartition des emprunteurs selon leurs sexes.....	68
Figure N°05 : Répartition des emprunteurs selon la Fonction des emprunteurs.....	69
Figure N°06 : Répartition des emprunteurs selon l'âge de membre.....	70
Figure N°07 : Répartition des emprunteurs selon le type de crédit.....	71

List des tableaux :

Tableau N°01 : Volume de véhicule vendu par les concessionnaires.....	43
Tableau N°02 : Capacité de remboursement.....	57
Tableau N°03: Taux d'intérêt en vigueur.....	58
Tableau N°04 : Liste des produits éligibles au crédit à la consommation.....	59
Tableau N°05 : caractéristique du prêt.....	63
Tableau N°06 : Synthèse du cas.....	63
Tableau N°07 : Description des variables.....	67
Tableau n° 08 : Distribution des clients selon le Genre.....	68
Tableau N° 09 : Distribution des clients selon la Fonction.....	68
Tableau N°10 : Distribution des clients selon l'Age.....	69
Tableau N°11 : Distribution des clients selon le Type de crédit.....	70
Tableau N°12 : Tableau croisé remboursement des clients * Age des clients.....	71
Tableau N°13 : Tableau croisé Solvabilité des clients * Type de crédit.....	72
Tableau N°14 : Tableau croisé Solvabilité des clients * Fonction des clients.....	72
Tableau N°15 : Statistique descriptive.....	73
Tableau N°16 : Corrélations.....	74
Tableau N°17 : Régression linéaire.....	76
Tableau°16 : Récapitulatif des modèles.....	77

Résumé

Les banques occupent une place vitale dans l'économie d'un pays en assurant le financement des agents ayant un manque de moyen financier en leur accordant des crédits bancaires. Dans les dernières années les banques algériennes ont intégré un nouveau produit financier s'agissant du crédit à la consommation afin de relancer l'économie et d'encourager la consommation et satisfaire les besoins des ménages, cependant, la demande excessive de ces crédits a fait émerger le risque de surendettement des ménages, c'est pourquoi le gouvernement a décidé de le suspendre en 2009 à travers l'article 75 de la loi de finance complémentaire, toutefois, les autorités algériennes ont réintroduit ce crédit en 2015 mais cette fois avec des conditions et des modalités nouvelles afin de soutenir la production locale.

Nous essayons à travers cette étude de présenter les procédures et les conditions d'octroi de crédit à la consommation, ainsi de réaliser un modèle économétrique appliqué sur un échantillon de 63 client ayant bénéficié de crédit à la consommation pour estimer l'octroi du crédit à la consommation à travers le montant de crédit octroyé comme variable à expliquer en fonction des caractéristiques du client en utilisant la régression linéaire afin de déduire l'effet de chaque caractéristique ainsi que le sens de cet effet et en concluant par une analyse économique des résultats obtenus.

Mots clés : Banques, Crédit bancaire, Crédit à la consommation, régression linéaire, conditions d'octroi de crédit.

Abstract:

Banks play a vital role in a country's economy by providing financing to agents with insufficient funds through bank credit. In recent years, Algerians banks have introduced a new financial product for consumer credit in order revive the economy and encourage consumption and meet the needs of households, however, the excessive demand for these loans has brought out the risk of over indebtedness of households, which is why the government decided to suspend it in 2009 through article 75 of the law of complementary finance, however, the Algerian authorities reintroduced this credit in 2015 but this time with new conditions and modalities to support local production.

through this study, we try to present the procedures and conditions for granting consumer credit, as well as to produce an econometric model applied to a sample of 63 customers who have benefited from consumer credit to estimate the granting of consumer credit through the

amount of credit granted as a variable to be explained according to the characteristics of the customer, using linear regression in order to deduce the effect of each characteristics as well as the meaning of this effect and concluding with an economic analysis of the results obtained.

Key words: Banks, Bank credit, consumer credit, linear regression, condition for granting.

Introduction générale

Aujourd'hui face au développement économique, le secteur financier joue un rôle important dans la détermination de la croissance économique d'un pays et le degré de son développement, c'est pourquoi plusieurs pays en voie de développement s'efforcent de développer leur secteur financier.

Dans les années 80, l'Algérie a vécu une période difficile du fait de la chute des prix de pétrole en 1986, ce qui l'a mis dans une situation défavorable (inflation, chômage....etc.).

Cette situation a poussé le gouvernement Algérien dans les années 1990 de renoncer à l'économie dirigée et adopté une économie de marché où le marché des capitaux joue un rôle principal dans la croissance, c'est pourquoi elle a promulgué une série de réformes monétaires, bancaire et financières afin d'adapter le secteur financier à l'économie de marché pour faire face aux lacunes et menaces qui déséquilibraient son système économique.

Ainsi Les réformes du secteur bancaire menées par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit qui a donné un nouveau visage au système bancaire algérien, l'objectif de la promulgation de cette loi est de donner une large autonomie aux banques et d'ouvrir une voie à l'investissement privé et étranger dans le domaine bancaire.

Les institutions bancaires se sont lancées sur un nouveau programme et en prenant un rôle important dans la croissance économique, ceci exige un renforcement de la principale fonction créatrice de richesse qui est l'octroi des crédits, parmi ces crédits on trouve, le crédit à la consommation qui est un produit bancaire destiné aux particuliers.

Le crédit à la consommation qui a connu son apparition en Algérie vers les années 2000, suite à la privatisation de certaines banques et aussi l'installation des banques étrangères en Algérie ce qui a permis de dynamiser l'économie et les activités industrielles et commerciales et aussi de faciliter l'accès aux biens de consommations durables.

Ce crédit a été gelé suite à l'article 75 de la loi de finance complémentaire 2009 (LFC 2009), afin de ralentir les importations et limiter le niveau d'endettement des ménages, cette décision a causée des difficultés au secteur bancaire tant que les ménages.

En vue de diversifier son économie et soutenir la production nationale en stimulant la consommation des produits locaux, les autorités algériennes ont réintroduit le crédit à la consommation avec des conditions et des modalités nouvelles (loi de finance 2015)

permettant aux banques d'octroyer aux ménages des crédits à la consommation pour les produits locaux.

Problématique :

La question à laquelle nous allons essayer de répondre à travers cette étude est la suivante :

« Quelles sont les critères déterminant la décision d'octroi du crédit à la consommation »

Pour répondre à cette question, il est important d'évoquer certaines sous questions :

- Pourquoi l'Etat Algérien a mis fin de crédit à la consommation en 2009 ?
- Quels est l'impact attendu de la relance des crédits à la consommation sur la production locale ?
- Quels sont les facteurs déterminant l'octroi de ce crédit ?

Hypothèse :

Pour mieux cerner notre question de recherche nous allons prendre les hypothèses suivantes :

H1 : les crédits bancaires jouent un rôle important dans le développement économique.

H2 : la suspension du crédit à la consommation par l'état a pour but de protéger les ménages contre le risque de surendettement.

H3 : Il existe plusieurs critères qui influencent la décision d'octroi de crédit à la consommation dont le salaire et l'âge du demandeur.

Objectif de recherche :

L'objectif général de cette étude est d'analyser le crédit à la consommation à savoir les raisons de sa suppression ainsi que sa réhabilitation, tout en mettant en lumière sur son rôle et son importance et aussi son impact sur l'économie algérienne. Et d'étudier le fonctionnement de ce crédit et de montrer le rôle des critères dans l'opération d'octroi du crédit.

Motif du choix du sujet :

Parmi les points qui nous ont motivés de choisir ce sujet sont :

- L'intérêt des spécialistes sur ce type de sujets vu de son importance au niveau du secteur bancaire et sur l'économie en général.

- Son rapport avec notre domaine de spécialité.
- Ce thème va nous permettre d'approfondir nos connaissances sur le crédit à la consommation en particulier et le secteur bancaire en général.
- Il est considéré comme un thème d'actualité.

Démarche méthodologique :

Pour traiter la problématique posée, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant sur une approche à la fois théorique, à travers une recherche bibliographique portant sur notre thème, tout en consultant des différents ouvrages, documents, articles, sites internet, mémoires du master, et une partie pratique dans laquelle nous avons effectué deux études : la première est analytique où nous avons procédé à l'étude d'un dossier d'octroi de crédit à la consommation, et la deuxième est quantitative où nous avons analysé des données relatives à un échantillon de 63 clients par logiciel SPSS pour obtenir un modèle expliquant les caractéristiques de l'octroi de crédit.

Structure du mémoire :

Pour répondre aux questions et vérifier notre hypothèse, nous avons subdivisé ce travail en trois chapitres :

Le premier chapitre est consacré à la présentation des généralités sur les banques et les crédits bancaires. En effet, nous avons divisé ce chapitre en trois sections, la première section, nous aborderons les notions générales liées aux banques et leurs rôles et leurs fonctions, la deuxième section, nous traiterons les crédits bancaires et leurs rôles, la troisième section est destinée à présenter les risques et les garanties bancaires.

Le deuxième chapitre traite le crédit à la consommation en Algérie, Ce chapitre est divisé en trois sections, dont la première section est réservée aux généralités sur le crédit à la consommation, la deuxième section nous aborderons la réalité de crédit à la consommation en Algérie, et la troisième section sur les causes de suppression et réintroduction du crédit à la consommation en Algérie.

Le troisième et dernier chapitre, expose les mécanismes d'octroi du crédit à la consommation, il est composé de trois sections, la première section porte sur la présentation de l'agence d'accueil, la deuxième sur les critères essentiels d'octroi de ce crédit et la troisième section sur la modélisation de l'octroi de crédit en utilisant le montant du crédit à la consommation comme variable à expliquer.

Chapitre I :
**Généralités sur les banques et les crédits
bancaires**

Introduction :

Le fonctionnement de l'économie nécessite souvent des capitaux afin que les agents économiques puissent financer leur besoin de financement (dépenses, consommation, investissement...etc.), c'est pourquoi ils sont parfois contraintes de se tourner vers la sphère financière.

En effet, Les établissements bancaires jouent un rôle vital dans la vie économique, ils interviennent comme un intermédiaire financier, ils collectent les dépôts et les épargnes des agents à capacité de financement et à les utiliser pour accorder des prêts et des crédits à qui en ont besoin.

Nous allons essayer à travers ce chapitre de présenter la notion de la banque tout en précisant son rôle, puis nous allons voir la notion de crédit bancaire et enfin les risques et les garanties exigées par la banque.

Section 1 : notions générales liées aux banques

Les banques constituent le cœur de l'économie, elles contribuent au financement de l'économie à travers la fonction d'intermédiation et de la fonction d'octroi des crédits aux agents économiques.

1-1Présentation de la banque :

Les banques sont des institutions financière qui reçoivent les dépôts pour qu'elles les emploient en opération de crédit. Elles peuvent également fournir des services financiers tels que la gestion de patrimoine, collecte de l'épargne, les opérations de change...etc. Les banques sont réglementées par le gouvernement ou la banque centrale.

Selon l'article 17 de la loi 86-12 du 19/08/1986 définit la banque comme suit : « est réputée banque tout établissement de crédit qui effectue, pour son propre compte et à titre de profession habituelle principalement les opérations ci-après désignées :

- Collecter auprès des tiers des fonds pour dépôts, quelle qu'en soient la durée et la forme.
- Accorder du crédit, quelles qu'en soient la durée et la forme
- Effectuer, dans le respect de la législation en vigueur et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur.

- Assurer la gestion des moyens de paiement
- Procéder au placement, à la souscription achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilière et de tous produits financiers.
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.¹ »

Du point de vue juridique, les banques sont des personnes morales qui proposent des services habituelles tels que la collection de dépôts, la distribution des crédits et la mise à disposition de la clientèle de tous moyen de paiement et de gestion, et qui sont régie au code monétaire et financier.²

1-2 Les rôles et l'importance de la banque :

A- Les rôles :

Les établissements bancaires jouent un rôle important dans l'économie d'un pays à travers l'intermédiation entre les demandeurs (prêteurs) et les offreurs (épargnants) des capitaux sur le marché financier, en mettant une relation directe entre elles et les agents économiques comme responsabilité principale et réalisant des opérations de prêt, de collecte et divers services et satisfaire le besoin de financement du prêteur avec une garantie de remboursement et une bonne gestion de ce crédit pour assurer la somme ou la capacité de financement de l'épargnant, la relation peut aussi être entre le marché financier et les agents économiques ce qu'on l'appelle la désintermédiation. Cela va apporter une valeur ajoutée à l'économie d'un pays par le financement des projets, et assure la gestion des moyens de paiement.³

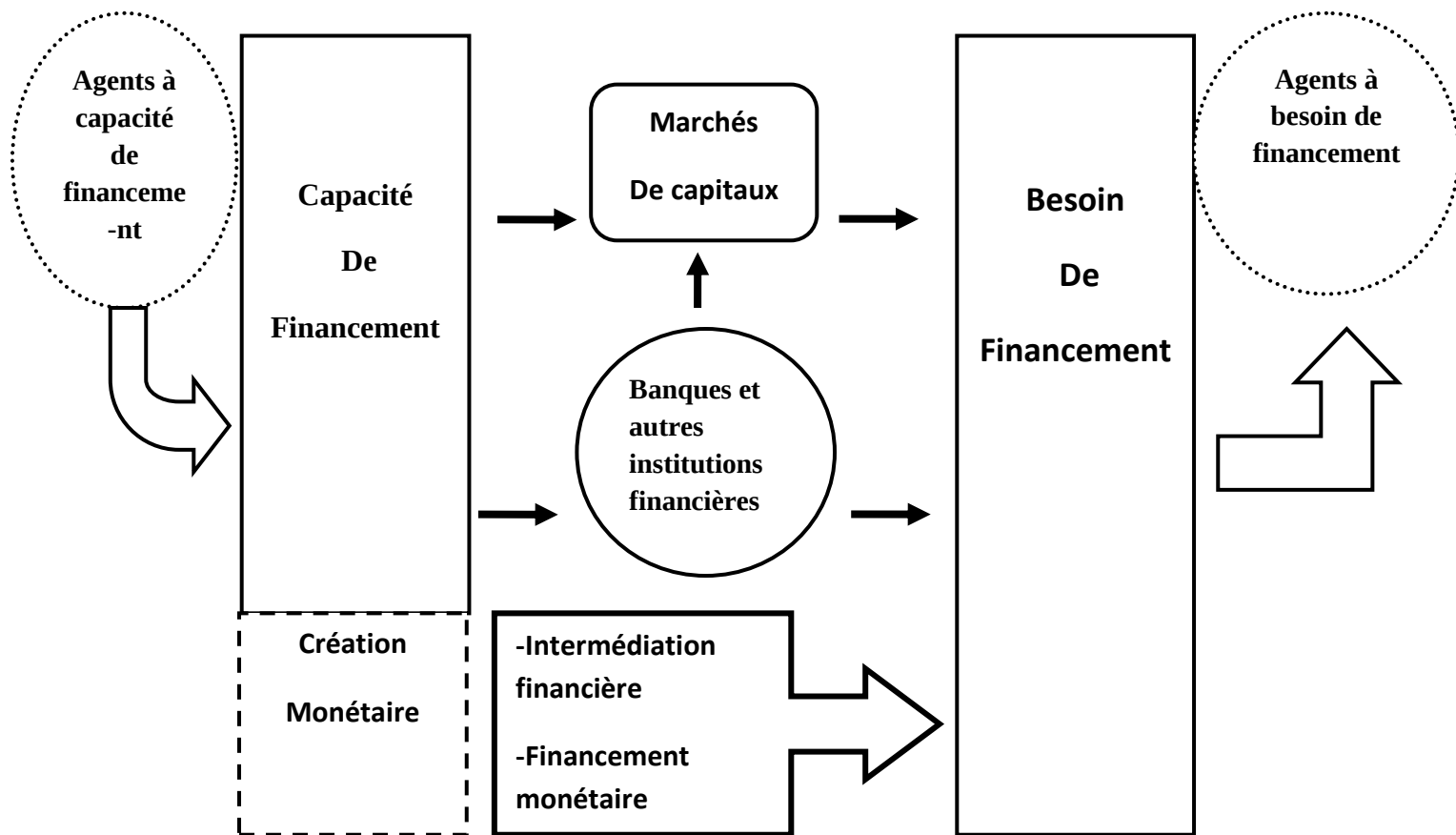
Le schéma ci-dessous illustre les différents rôles des banques :

¹Journal Officiel de République Algérienne, règlement 86-12 du 20 aout 1986 portant sur le système bancaire (article n° 17)

²Philippe GARSULT, Stéphane PRIAMI, « La banque Fonctionnement et stratégies », Economica, P07

³Ibid, p8

Figure N°01 : Les rôles de la banque



Source : thepremierees.blog4ever.com

B- L'importance de la banque :

- Sans la banque, le risque sera élevé car la responsabilité va être prise par un seul agent.
- La possibilité de prendre des projets à risque élevé grâce à la diversification dans les investissements des banques et la dispersions des risques.
- Sans la banque, les propriétaires de capital trouve des difficultés à trouver un investisseur avec des conditions désirées.
- L'intermédiation de la banque augmente la liquidité par une offre des actifs financiers.
- La possibilité aux banques de s'engager vers des projets à long terme grâce à la disponibilité de la liquidité.

1-3 Les fonctions de la banque :

Les banques fournissent des multiples services à leurs clients, en plus elles contribuent au processus de développement économique. Nous allons présenter les principales fonctions assumées par les banques afin qu'elles puissent réaliser ses objectifs :

1-3-1 La réception des dépôts du public :

Ils constituent la principale ressource des établissements bancaires, ce sont des fonds collecté pour leur propre compte auprès des offreurs des capitaux (les entreprise, les ménages, les investisseurs).

On distingue 3 catégories de dépôts :

- **Les dépôts à vue :** désignent les fonds déposés par les clients, dont les déposants peuvent les retirer en partie ou en totalité à tout moment. Un dépôt à vue peut être rémunéré ou non.⁴
- **Les dépôts à terme :** Ces dépôts sont déposés et bloquée sur un compte bancaire pour une durée déterminée et rapportent des intérêts pour le compte des déposants.
- **Les dépôts à préavis :** Ce sont les dépôts dont les déposants ne peuvent pas les retirer qu'en prévenant la banque dans les délais précisés dans le contrat.⁵

1-3-2 L'octroi des crédits :

Représente le principal emploi des établissements bancaires, les fonds apportés auprès les déposants (offreurs des capitaux) sont utilisés par la banque pour accorder des crédits aux agents économiques en contrepartie d'un intérêt, pour financer leurs activités de production ou de consommation.⁶

1-3-3 La gestion des moyens de paiement :

Les banques mettent à la disposition de leur clientèle des différents moyens des paiements tels que les espèces, le chèque, le virement, les cartes bancaires.....etc., pour la réalisation de différentes opération (achats, remboursement...etc.) et de faciliter les transactions.

⁴Ibid, P24

⁵مكتبة الوفاء القانونية, "القروض البنكية كأداة لتمويل المؤسسات الاقتصادية و العقارات, اسلام عبد القادر عثمان 2017, P161

⁶Philippe GARSULT, Stéphane PRIAMI, Op.cit. P27

Au-delà de ces principales fonctions, les banques peuvent, en outre effectuer les fonctions secondaires tels que :⁷

- Conseil et assistance en matière de gestion du patrimoine.
- Les opérations de change (achat et vente de devise).
- La gestion de portefeuille pour le compte de tiers.
- Organiser, piloter et surveiller l'ensemble des mouvements financiers
- Effectuer des opérations bancaires demandées par la clientèle (opération de paiement, transmettre leur ordres d'achat ou vente au marché).

1-4 Typologies des banques :⁸

Il existe plusieurs types de banques qui peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de mieux connaître les principales activités et les rôles d'une banque.

1-4-1 Selon leur statut juridique :

Il existe trois catégories de banques :

1-4-1-1 La banque coopérative (mutualiste) :

Elle se caractérise par son mode de contrôle généralement assuré par leurs sociétaires disposant d'un double statut qui sont à la fois actionnaires et clients en même qui peuvent être des personnes morales ou physiques telles que les particuliers, les syndicats, les mutuels, les associations et même les collectivités publiques.

1-4-1-2 La banque privée (commerciale) :

Appelée aussi banque de gestion de fortune, son capital social est total ou majoritairement provient du secteur privé. Elle a pour but de réaliser des bénéfices sur toutes les opérations

⁷ اسلام عبد القادر عثمان, Op.cit. P163

⁸ AIT YAHIAOUI Yahia, Le crédit à la consommation en Algérie : évolution et perspectives, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques, UMMTO2020, P 8-10.

qu'elle effectue, elle fournit des services financiers tels que la gestion de patrimoine, le change de devises et les épargnes ...etc.

1-4-1-3 La banque publique :

Elle appartient à des acteurs publics comme l'État, les collectivités ou les établissements publics. Elle a certaines missions confiées par l'Etat comme l'aide à la création des entreprises, l'assurance ...etc.

1-4-2 Selon le critère d'activité :

1-4-2-1 Les banques de dépôt :

Permet à ses clients de déposer de l'argent dans ses coffres. Ces fonds peuvent être rémunérés ou pas. . Parmi les activités de la banque de détails on a la banque de dépôt, cette forme concerne essentiellement les particuliers, les PME et les collectivités locales.

1-4-2-2 Les banques d'affaires :

Sont destinées pour les grandes entreprises industrielles et commerciales en leur proposant divers services bancaires et elles sont considérées comme intermédiaire dans les opérations financières telles que l'augmentation du capital et l'introduction en bourse.

1-4-2-3 Les banques de financement et d'investissement :

Spécialisées dans le conseil et l'accompagnement des investisseurs que ce soit privés ou institutionnels sur les marchés financiers en faisant plusieurs activités tels que l'achat et la revente des obligations, actions, produits dérivés, Les introductions en bourse de sociétés et Les augmentations de capital...etc.

1-4-2-4 Les banques universelles :

Elles exercent toutes les activités et opérations financières et bancaires et offrent divers services pour toutes les catégories.

1-5 Les risques bancaires :

Aujourd'hui, face aux différentes fluctuations et perturbations de la sphère monétaire qui caractérisent l'environnement bancaire, Les établissements bancaires seront dans l'obligation de s'adapter pour faire face aux nombreux risques.

En effet, nous différencions deux catégories de risque à savoir les risques financiers qui ont un impact direct sur la situation financière de la banque et les risques non financiers qui n'ayant pas leur origine dans des prises de position de la banque.

Nous allons nous intéresser aux risques financiers :

1-5-1 Le risque de crédit :

Il s'agit de non remboursement d'un prêt par un client, ce dernier est incapable de payer ses engagements d'une manière partielle ou totale à l'échéance à cause d'une défaillance économique ou financière involontaire. Pour limiter la portée de ce type de risque les banques doivent mesurer la solvabilité des emprunteurs et demandent des garanties avant de leur accorder un crédit⁹

1-5-2 Le risque de taux :

Le risque de taux d'intérêt est lié à la vulnérabilité de la situation financière, en effet, les bénéfices et le revenu d'intérêt net d'une banque sont affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêt, ce type de risque apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur au rendement des emplois. Pour avoir limiter une trop grande exposition au risque de taux, les établissements bancaires doivent adosser au mieux les opérations des emplois aux ressources.¹⁰

1-5-3 Le risque de liquidité :

Ce risque intervient lorsque l'établissement bancaire ne dispose pas des liquidités nécessaires pour faire face à ses engagements, c'est pourquoi les établissements bancaires doivent conserver un certain niveau des capitaux propre pour augmenter leur capacité et faire face aux retraits de sa clientèle.¹¹

1-5-4 Le risque de marché :

L'exposition à ce type de risque peut résulter d'une évolution défavorable des prix ou de la volatilité des actifs et des engagements financier (obligation, actions...etc.), cette évolution défavorable se traduisant par une perte subie par la banque.

⁹BessisJoël, « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », DALLOZ, Paris, 1995, p15

¹⁰ Principes pour la gestion du risque de taux d'intérêt, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire Bâle Septembre 1997

¹¹BessisJoël, Op.cit, p15

Pour garantir la stabilité financière, les banques ont été obligées de fixer des règles de fonctionnement et de mener des stratégies internes pour assurer un contrôle périodique et donc limiter ce risque.

1-5-5 Le risque de solvabilité :

« Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles. Ce risque résulte de l'insuffisance des fonds propres disponible, par rapport aux risques pris (de crédit, de marché, de taux, de change, etc. »¹²

Section 02 : Généralités sur les crédits bancaires

Les crédits bancaires jouent un rôle important dans le développement de l'activité économique, ils permettent de répondre aux besoins spécifiques de tous les agents économiques

Cette section se consacre sur la notion du crédit, de mettre en évidence son rôle ainsi que ses caractéristiques et les différents types de crédit accordés par la banque.

2-1 Définition du crédit :

« Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail. »¹³

On peut définir le crédit comme étant un service fourni aux clients par lesquels les individus, les institutions ou les établissements de la communauté reçoivent les fonds nécessaires à mettre en gage de les rembourser avec un taux d'intérêt convenu à une date précise.

Donc un crédit est une avance de somme d'argent dont vous devez vous assurer de votre capacité de remboursement et les conditions concernant le taux d'intérêt avec la prise en compte de la durée de votre engagement.

¹²André NSABIMANA, « Organisation, régulation et efficacité économique du système d'intermédiation financière en Afrique », thèse en vue de l'obtention du grade de docteur en science de gestion, univ de Louvain, P193

¹³ Article 68 de l'Ordonnance 03/11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

2-2 typologies de crédit :

Les banques ou les organismes financiers proposent des crédits adaptés aux besoins spécifiques des agents et selon plusieurs critères tels que la durée (longue, moyenne et courte), la nature du financement ou selon le type du client (particulier, entreprises...etc.).

Dans les types de crédit on a :

2-2-1 Les crédits d'exploitation ¹⁴:

Sont souvent destinés aux entreprises pour répondre à ces insuffisances ponctuelles aux capitaux à court terme à travers un financement de l'actif circulant du bilan, ce crédit possède deux types :

- Le crédit par caisse.
- Le crédit par signature.

A- Le crédit par caisse :

Il est composé de deux types : crédits par caisse globaux et crédits spécifiques.

A-1 Crédits par caisse globaux :

Sont des crédits destinés aux entreprises pour financer son actif circulant afin de couvrir l'ensemble de ces besoins de sa trésorerie, ils sont relatives aux déséquilibres entre les encaissements et les décaissements. Ces crédits sont souples mais leur utilisation est trop risquée pour la banque. Ce crédit contient plusieurs types¹⁵ :

A-1-1 les facilités de caisse :

Sont des crédits affectés pour rééquilibrer la trésorerie dû à un décalage entre les recettes et les dépenses avec un manque de liquidité qui provoque des difficultés temporaires dans le paiement comme dans le cas de paiement des factures (électricité, eau, gaz...etc.), le paiement des salaires...etc.

Il est considéré comme des avances de fonds permettant au client d'avoir un compte en situation débitrice dans la limite d'un montant de crédit donné pour une très courte durée qui

¹⁴ MASSON. J « Le crédit bancaire aux entreprises », Revue banque 1988. P. 13

¹⁵Référentiel des financements des entreprises, Fiche 425 A: Les crédits de trésorerie (découvert, facilité de caisse, crédit de campagne9), Edition : Banque de France 2016

ne dépasse pas quelques jours du mois, renouvelable périodiquement, il vise les particuliers ayant une situation stable.

A-1-2 le découvert :

« il s'agit d'un crédit de trésorerie consentie au client particulier qui bénéficie d'un revenu régulier et domicilié sur un compte, pour une durée beaucoup plus étendue que la facilité de caisse qui peut atteindre plusieurs semaines, voire plusieurs mois. »¹⁶

Ce type de crédit favorise une couverture du besoin en fond de roulement (BFR) par le fond de roulement (FR) de l'entreprise et de disposer une liquidité sur son compte pour régler ces dépenses.

Il a le même principe avec les facilités de caisse (le client possédera un compte débiteur dans la limite d'un montant de crédit donné) sauf que la période accordée dans le découvert (un mois jusqu'à un an) est plus longue par rapport à celle accordée aux facilités de caisse (maximum un mois), ce crédit possède une autre forme qui est le découvert mobilisable qui est matérialisé par un billet à ordre signé par le client à échéance de 90 jours renouvelable si nécessaire.

A-1-3 le crédit de compagne :

Le crédit de compagne est défini comme « un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière »¹⁷.

Ce crédit est dédié aux professionnels pour financer leur activité saisonnière ayant un cycle de vente ou de production qui est saisonnier et se réalise sur une partie de l'année comme les activités agricoles, la vente des crèmes glacées, la vente des vêtements d'hiver...etc. la banque dans ce cas prend deux types de risque, le premier qui est financier concernant la situation de la trésorerie de l'entreprise à la fin de la saison et l'autre qui est commercial, donc la banque demande une garantie de remboursement.

¹⁶Sawssan Boufous, Mohamed Khariss Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie, Edition : International Journal of Innovation and Applied, p 733.

¹⁷Benhalima A. : « Pratique et technique bancaire » ; Edition Dahlab ; Alger ; 1997 ; P.63.

A-1-4 les crédits relais :

Ont souvent une relation avec une opération d'investissement qui est hors exploitation comme l'augmentation du capital, vente d'un immeuble...etc., permettant à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fond dans un temps déterminé, « il anticipe sur une opération généralement financière ayant des chances certaines ou quasi-certaines de se réaliser ».¹⁸

A-2 les crédits par caisse spécifiques :

Ils ont un champ bien précis à propos de l'actif financé s'agissant d'un actif circulant (les stocks, les clients), et la garantie qui est directement liée à l'opération de crédit, on peut citer :

A-2-1 L'avance sur titres :

C'est un prêt octroyé à court terme pour les propriétaires d'un portefeuille de titres en leur offrant des avances, en contrepartie d'un remboursement garanti par le nantissement de titres en faveur du prêteur.

A-2-2 Les avances sur marchandises :

Il s'agit d'un financement d'un stock d'une entreprise, en permettant au client de régler l'achat des marchandises qui sont remises au créancier à titre de gage.

A-2-3 Les avances sur marché public :

Ce type de crédit est destiné aux entreprises adjudicataires de marchés publics en vue de l'exécution de ces travaux ou de la livraison de fournitures.

A-2-4 L'escompte commercial :

Il est utilisé pour financer à court terme une trésorerie d'une entreprise pour qu'elle puisse payer le montant d'un effet de commerce, cette opération est garantie par une remise de ce montant avec un prélèvement d'une somme appelée escompte relative aux intérêts à courir jusqu'à l'échéance en plus de certaines commissions.¹⁹

¹⁸SawssanBoufous and Mohamed Khariss, Op.cit, p 733.

¹⁹SawssanBoufous, Mohamed Khariss Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie, édition International Journal of Innovation and Applied ,p 733, 734.

B- Les crédits par signature :

Ce genre de crédit permet à l'entreprise de sécuriser son financement par un engagement tenu par une banque de poser des fonds en faveur de cette dernière, ou encore de l'aider financièrement en cas de défaillance.²⁰

La banque dans ce cas n'as aucune charge de trésorerie à supporter, en effet elle prête sa signature comme un signe de confiance envers le client, cette opération permet à l'entreprise de tirer un avantage financier en offrant un délai supplémentaire de paiement ou de l'éviter, accélérer certaines rentrées de fonds et assurer l'exécution d'une obligation, parmi leurs types on citera le crédit documentaire ainsi que les cautions diverses (administratives, en douane...etc.).²¹

2-2-2 Les crédits d'investissement :

Les crédits d'investissements sont des avances qui permettent de financer les actifs fixes d'une entreprise afin de les rembourser à travers ces résultats enregistrés :²²

2-2-2-1 Les crédits à moyen terme :

Sont des crédits dont la durée s'étend de deux (02) à sept (07) ans, dédiés aux entreprises désirant de financer des investissements courants (machines, véhicules de transport...etc.).

Ils sont caractérisés par un risque élevé du faite de sa longue durée, donc la banque analyse la capacité de remboursement de son client afin d'octroyer ce crédit en demandant des garanties compte tenu de la nature de l'investissement et de la situation de l'emprunteur²³

2-2-2-2 Les crédits à long terme :

Accordés pour une durée allant de sept (07) ans à (20) vingt ans, ils financent souvent les achats de terrains et les constructions (les investissements lourds), ils sont plus risqués et les institutions financières utilisent des moyens dans le but de diminuer ce risque comme le partage de ce risque avec d'autres banques ou la demande des garanties réelles comme les terrains...etc. Sa période de remboursement peut se différer jusqu'à 5 ans selon l'activité.

²⁰Ibid ,p 734.

²¹Ibid ,p 734.

²² Phillipe Narassanguin, « Monnaie :banques et banques centrales dans la zone euro », Edition De Boeck Supérieur, p 41,42

²³Ibid, p 41.

2-2-2-3 Le crédit-bail (le leasing) :

Est une opération qui constitue un mode de financement qui permet aux emprunteurs de l'acquisition ou de l'utilisation ²⁴« des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux ». ²⁵

2-2-2-4 Les prêts participatifs :

Ils sont distribués par l'état aux PME pour un financement à long terme en augmentant leurs fonds propres à condition qu'ils n'excèdent pas les deux tiers de la somme de capital de cette entreprise.

2-2-3 Les crédits aux particuliers :

Ils sont destinés aux particuliers et comprennent trois types : ²⁶

2-2-3-1 Le découvert en compte :

Accordé aux particuliers ayant des revenus réguliers, sa fonction est de couvrir les difficultés temporaires de trésorerie, il est donné pour une période de trois mois au maximum.

2-2-3-2 Le crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation est « toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné » ²⁷.

Il permet aux particuliers d'acquérir des biens destinés à la consommation (voitures, immeubles...etc.) selon des conditions adéquates.

2-2-3-3 Le crédit immobilier :

Sert à financer une partie ou la totalité de la valeur d'une opération immobilière telle que l'acquisition, les travaux de rénovation ou la construction d'un bien immobilier.

2-2-4 Le financement du commerce extérieur :

C'est une opération qui aide à développer le commerce extérieur, il se subdivise en deux catégories :

²⁴ Art2 Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996

²⁵ Art 1 Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996

²⁶ Ibid, p 48.

²⁷ La loi de finance complémentaire du 24 rajab 1436 correspondant au 13/05/2015

2-2-4-1 Le financement des importations :

Il s'agit d'un financement qui a pour but de couvrir le décalage entre la réception d'une marchandise par l'importateur et son règlement, ainsi qu'il aide à gérer le risque d'impayés sur les exportations et de fournir des meilleures conditions. Dans ce type de financement la banque peut avoir recours à deux techniques :

- **le crédit documentaire :** C'est un crédit qui consiste à un engagement par la banque pour assurer le paiement des marchandises à la place de l'importateur, sous condition qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des biens importés.
- **l'encaissement documentaire :** La banque intervient comme mandataire de son client pour payer le montant de la marchandise contre une remise de documents à l'acheteur, et le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

2-2-4-2 Le financement des exportations :

Sont des crédits à long et moyen terme, on peut les classer en deux types :

- **crédit fournisseur :** il est accordé par la banque à un exportateur qui est de son tour donne un délai de paiement moyen ou long terme à son client, en contrepartie le remboursement de cet emprunt sera effectué par l'exportateur en faveur de la banque au moment du paiement de l'acheteur (importateur).
- **crédit acheteur :** dans ce type de crédit, la banque de l'exportateur finance l'acheteur étranger pour lui permettre de payer le fournisseur.

2-3 Les caractéristiques des crédits bancaires :

L'opération de crédit repose sur trois caractéristiques représentées par le temps, la confiance faite par la banque au l'emprunteur et la promesse de rembourser les fonds prêtés.²⁸

- **Le temps :** il s'agit de la durée pendant laquelle l'emprunteur bénéficie des fonds prêtés, on distingue généralement le crédit à court terme lorsque la durée ne dépasse pas à un an, crédit à moyen terme lorsque la durée est comprise entre 1 et

²⁸TAHAR.H.S « Les risques de l'entreprise et de la banque », Edition Dahlab, Alger.2007,P11

7 ans et crédit à long terme lorsqu'elle est supérieure à 7 ans. Le risque devient d'autant plus important sur le long terme.

- **La confiance :** C'est la base principale de la relation bancaire, en effet, la confiance faite par le créancier à la personne bénéficiaire de crédit et ces capacités de remboursement permet de donner l'assurance qu'il sera payé à l'échéance.
- **La promesse :** Elle signifie que la personne bénéficiaire de crédit s'engage à rembourser les fonds prêtés majoré d'intérêts à la date promise.

Section 03 : Les risques de crédits bancaires :

Les crédits bancaires sont la source d'une grande partie de l'activité économique, le rôle vital du crédit dans la création et la croissance, demeure porteur de certains risques que le banquier doit évaluer en permanence.

Cependant, l'octroi de crédit est l'un des moyens qui peut générer des profits pour la banque mais il faut l'associer aux risques qui peuvent en découler, quel que soit sa finalité, le crédit est entièrement lié à la notion de risque.

Dans cette section nous allons aborder la notion de risque ainsi que les garanties exigées par la banque.

3.1 La notion de risque :

Le risque est défini comme étant « la possibilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. il est considéré comme la cause d'un préjudice »²⁹

A partir de cette définition, on constate que le caractère principal du risque se traduit par la possibilité d'attribuer des probabilités aux différents cas possibles (défaillance de l'emprunteur, la volatilité des taux d'intérêts...etc.) qui pourraient avoir un impact sur la rentabilité de la banque.

²⁹ Cécile Kharoubi et Philippe Thomas, « ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT », édition, RB 2013, P 17

3.2 Les risques liés au crédit :

« Le risque de crédit, ou le risque de contrepartie, ou encore de signature est le risque de défaillance d'une contrepartie, particulier, entreprises, établissement financier, ou pays, avec laquelle la banque est engagée »³⁰

Le risque de crédit est l'un des principaux risques auxquels les établissements bancaires peuvent se confronter, en effet, ce risque intervient lorsque la contrepartie (entreprise, particulier...etc.) est incapable de rembourser ces engagement dans les délais prévus soit en raison d'une défaillance économique (insolvabilité) des emprunteurs soit par une mauvaise fois du client c'est à dire qu'il est capable de rembourser sa dette mais il refuse de payer (abuse de confiance).

3.3 Les typologies des risques de crédit :

Nous devons nous mettre à l'esprit le principe de pas de crédit sans risque, en effet, le risque du crédit est un élément indispensable dans le cadre de l'activité bancaire.

Il existe plusieurs formes de risque de crédit, en appréciant le risque de non remboursement et le risque d'immobilisation.

3.3.1 Le risque de contrepartie :

Il traduit la défaillance possible d'un emprunteur de remplir ses engagements financiers, en effet, le risque de contrepartie constitue le risque fondamentale de toute activité bancaire, appelé également le risque de non remboursement ou risque d'insolvabilité, il s'agit de l'incapacité de l'emprunteur de rembourser ses dettes à l'échéance suite à la détérioration de sa situation financière, ou par mauvaise foi.³¹

Il apparait que ce risque provient d'une insolvabilité de débiteur, les facteurs qui peuvent influencer la solvabilité des emprunteurs sont :

³⁰ MANLAN Akou Maryline, IRNATENE Mansour, « La gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques, P42

³¹ Hadji Amel, « Le risque de crédit de l'évaluation traditionnelle au Scoring », Magister en science de gestion, P15

3.3.1.1 Le risque particulier ou individuel :

Le risque particulier peut provenir de l'entreprise elle-même vu qu'il est étroitement lié à la situation financière, commerciale et industrielle de l'entreprise ainsi que les opérations à financer (investissement, exploitation...etc.). Afin de limiter ce risque la banque doit disposer d'une véritable expertise (la connaissance de marché, produit...etc.) qui lui permet de réduire l'asymétrie d'information et de prendre des mesures appropriées telles que la réalisation d'une garantie.³²

3.3.1.2 Le risque professionnel (sectoriel) :

Le risque sectoriel comme son nom l'indique est lié à un secteur d'activité économique, il peut se produire par les brusques changements tels que un changement du cout des facteurs de productions, innovation technologique, effondrement de la demande...etc. qui influencent les conditions d'exploitation de l'activité économique, ce qui affecte négativement la solvabilité de l'entreprise.

3.3.1.3 Le risque général :

Ce risque est lié à la survenance d'une crise économique ou politique et aux évènements imprévisibles tels que les guerres civiles, les catastrophes naturelles...etc. qui ont des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises et qui touchent directement la solvabilité des emprunteurs.³³

3.3.2 Le risque d'immobilisation :

« Le risque d'immobilisation est un risque inhérent à la politique de la banque en matière de crédit et qui peut être généré essentiellement par une politique de crédit privilégiant les crédits facilement mobilisables ainsi que le recours au marché monétaire dans le cadre de la gestion de la liquidité globale de l'établissement »

Ce risque apparait à partir de l'incapacité de la banque de transformer en liquidité son portefeuille de crédit et faire face aux demandes de retraits de fond de ses déposants à cause d'une mauvaise utilisation des ressources ou au non remboursement des échéances dans les délais prévus ce qui mettent la situation de la trésorerie en difficulté.

³² Karima Modrik. L'évaluation du risque de crédit des PME françaises internationalisées. Economies et finances. Université d'Angers, 2016. Français. P34

³³ Romain Sublet, « La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers », Mémoire de fin d'études sous la direction d'Hervé Diaz, P18

C'est pourquoi les banques doivent mettre des stratégies efficaces en matière de gestion des ressources (politique cohérent de distribution de crédit, remettre en question les marges qui sont réalisées sur les crédits,...etc.) afin qu'elles puissent d'assurer l'équilibre de ses trésoriers et faire face aux engagements des déposants qui sollicitent de retraits de fonds, en plus, elles pourraient recourir aux marché monétaire pour procéder au refinancement de ses crédits.³⁴

3.2 Les garanties exigées par la banque :

L'opération d'octroi de crédit représente un risque pour l'établissement bancaire, en effet, les emprunteurs peuvent être en situation qui ne leur permet pas de faire face à ses engagements, c'est pourquoi les établissements bancaires ont été obligé de mettre en place des moyens techniques et juridiques afin de pouvoir se prémunir contre les risques de crédits.

Pour cela les banques prennent des garanties qui leur permettent de recouvrer leurs crédits, vu que les garanties sont considérées comme un mécanisme de sécurité qui permet aux banques de protéger contre les risques de crédit, en effet, « La garantie peut être définie aussi comme étant un besoin de sécurité que la banque peut prendre car elle sert à anticiper un risque futur possible de non remboursement, elle sert a protégée la banque contre le risque de défaillance de son client et à atténuer des provisions a constitué »³⁵

En général on distingue deux types de garantie :

- Les garanties personnelles
- Les garanties réelles

3.2.1 Les garanties personnelles :

Désigne l'engagement souscrit par une tiers personne (physique ou morale) par lequel il s'engage à rembourser le créancier en cas au le débiteur ne parvient pas à honorer ses obligations à l'échéance³⁶

Les suretés personnelles se présentent sous forme de cautionnement ou AVAL :

³⁴TAHAR.H.S, Op.cit, P75

³⁵ BAKDI Hakim, LAIDI Houria, « ETUDE DE L'OCTROI D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT ET L'EVALUATION DE SON RISQUE », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales,P77

³⁶اسلام عبد القادر عثمان,Op.cit, P379

3.2.1.1 Le cautionnement :

Le Code civil ne retient que le cautionnement qui est défini (art 644) « comme un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier, à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui – même »³⁷

Il apparait que le cautionnement est un acte consensuel c'est-à-dire qu'il doit être exprimé de façon expresse, dont l'objectif de se prémunir contre les événements incertains et qu'il n'est utilisé qu'en cas le débiteur ne parvient pas à honorer ses obligations à l'échéance³⁸, en outre, il est primordiale de distinguer le cautionnement qui correspond au contrat, de la caution qui correspond à la personne qui se porte garante. Il existe deux formes de cautionnement à savoir le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

3.2.1.2 L'aval :

Selon l'article 409 du code de commerce « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement un effet de commerce »

A partir de cette définition, on constate que l'aval est une forme particulière de cautionnement, en effet, elle s'agit d'un engagement pris par un tiers par lequel il s'engage à garantir le paiement à l'échéance au profit d'un porteur d'un effet de commerce (lettre de change, cheque de payer, billet à ordre).³⁹

3.2.2 Les garanties réelles :

La garantie réelle consiste à affecter un élément des actifs mobiliers ou immobilier de débiteur pour garantir le paiement d'une dette, en effet, ces garanties constituent au créancier un droit réel sur le bien c'est à dire elles le permettent de faire saisir et vendre le bien concerné en cas où le débiteur n'honore pas ses engagements pour se rembourser.

Ces garanties peuvent être subdivisées en deux catégories à savoir les garanties réelles immobilières et les garanties réelles mobilières

³⁷ Dalila Khelfa, « LES SURETES DANS LE DROIT POSITIF ALGERIEN », article sur OBSTACLES OU LEVIERS DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES, P03

³⁸ اسلام عبد القادر عثمان, Op.cit, P379

³⁹ Ibid, P380

3.2.2.1 Les garanties réelles immobilières :

Le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil comme étant « Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».⁴⁰

L'hypothèque constitue un droit réel qui permet au créancier de saisir et vendre le bien hypothéqué tels que bâtiments hangars terrains...etc., si sa créance n'est pas remboursée à l'échéance,⁴¹ en effet, l'hypothèque peut être conventionnelle résulte d'un accord entre le débiteur et créancier, légale qu'elles sont accordées de plein droit par la loi ou judiciaire constituée en vertu d'un jugement.

3.2.2.2 Les garanties réelles mobilières :

Selon l'article 948 du Code Civil : « Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».

Il s'agit d'une sureté affectée pour garantir les opérations de crédit, en effet, Le nantissement porte sur les fonds de commerce, les véhicules, les titres et les contrats d'assurance.

⁴⁰ Article 882 du Code Civil Algérien

⁴¹ Sofiane BENMESSAOUD, « les garanties des crédits bancaires », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en droit comparé des affaires, P135

Conclusion du chapitre :

Il ressort de ce qui précède que la banque fait l'objet d'une attention soutenue de la part des agents économiques ainsi que du gouvernement algérien, et ceci en raison du rôle major que les établissements bancaires jouent dans la vie économique, dans la mesure où elles assurent le financement de besoin des agents ayant un manque de financement en leur accordant des crédits bancaires.

En effet, les opérations d'octrois des crédits comportent des risques pour la banque et pour cela elle doit être toujours prudente face à ses risques en recueillant des garanties qui sécurisent les crédits bancaires pour se couvrir contre ces risques.

Donc les crédits permettent à ceux qui ne possèdent pas de liquidité d'acquérir malgré tous des biens et des services, parmi ces crédits nous pouvons citer le crédit à la consommation.

Nous allons étudier le crédit à la consommation dans le chapitre suivant afin de cerner les principaux concepts qui sont reliés à ce dernier.

CHAPITRE II :

Le crédit à la consommation en Algérie

Introduction :

Le crédit à la consommation au cours de ces dernières années occupe une place importante dans l'économie, il permet de soutenir la croissance et l'activité économique.

En effet, Le crédit à la consommation est l'un des techniques de financement accordées par les banques aux particuliers pour répondre à leur besoins de consommation en leur donnant l'accès à certains biens durables dans le cadre d'un usage non professionnel.

Certes, les établissements bancaires ont mis en place le crédit à la consommation afin d'améliorer la qualité de vie des ménages, cependant, la demande excessive de ces crédits a fait augmenter l'endettement des ménage et exploser le facteur des importations, ce qui a nécessité l'intervention immédiat de l'état pour geler ces crédits.

Nous allons essayer à travers ce chapitre d'aborder les généralités sur les crédits à la consommation en mettant l'accent sur sa typologie, ses caractéristiques, puis nous allons nous intéresser sur la réalité du crédit à la consommation en Algérie, et enfin les causes de suppression et réintroduction du crédit à la consommation en Algérie.

Section 01 : généralités sur le crédit à la consommation :

Le recours au crédit à la consommation est devenu l'un des moyens usuels pour répondre aux besoins et faire face à des situations imprévues que les ménages peuvent y être exposés à cause du pouvoir d'achat limité de ces derniers.

D'un point vu économique, ces crédits jouent un rôle important dans leur contribution à l'augmentation de la production de bien, ce qui permet de diversifier l'offre et de soutenir la croissance économique.

Nous allons essayer de présenter dans cette section le crédit à la consommation tout en précisant leurs caractéristiques ainsi que son importance, mais avant cela, nous aborderons d'abord la notion de consommation et ses types.

1-1 Définition de la consommation :

La consommation est une opération économique qui désigne l'utilisation ou la destruction immédiatement ou progressivement, des biens (durables, non durable et semi-durable) et des services dans le but de satisfaire un besoin. En effet, les agents économiques utilisent leur revenu pour acquérir des biens et des services destinés à satisfaire des besoins différents.⁴²

1-1-1 Les formes de consommation :

Les économistes distinguent entre différentes formes de consommation, en prenant compte de plusieurs critères tels que la finalité, la nature de bien consommé et la méthode suivie dans la consommation.

On distingue généralement :⁴³

❖ la consommation finale et la consommation intermédiaire :**1-1-1-1 La consommation finale :**

C'est l'utilisation d'un bien ou d'un service pour une satisfaction directe d'un besoin, cet élément est souvent réalisé par les ménages et ne possède aucun impact sur la productivité au niveau économique.

1-1-1-2 La consommation intermédiaire :

C'est une opération résultante du fait que les entreprises utilisent des matières premières ou des produits semi finis en vue de les transformer en produits finis, et cela va apporter évidemment une valeur ajoutée.

❖ la consommation individuelle et la consommation collective :**1-1-1-3 La consommation individuelle :**

C'est une opération par laquelle la consommation d'un bien ou d'un service est faite que par un seul ménage ainsi que son impossibilité de partage avec d'autres individus durant toute sa période de consommation (ex : une paire de chaussure).

⁴² Jean Lacroix, Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires, Auto-formation : Comprendre l'environnement économique, notion : la consommation, P1

⁴³ Ibid, P2

1-1-1-4 La consommation collective :

La possibilité de consommer le même bien ou service par un ou plusieurs ménages, ça concerne souvent les services non marchands offert par les administrations publiques ainsi les divers services produits par le secteur privé comme les services médicaux.

❖ la consommation marchande et la consommation non marchande :**1-1-1-5 La consommation marchande :**

Est faite pour les biens qui s'échangent sur le marché ayant un prix de marché couvrant le cout de revient.

1-1-1-6 La consommation non marchande :

Elle concerne principalement les services donnés par les institutions à but non lucratif (gratuitement) ou ceux qui ont une valeur inférieure à leurs cout de revient.

1-2 Définition du crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation peut se définir comme étant un produit financier accordé par un établissement bancaire permettant aux particuliers de financer de toute dépense de la vie courante telle que les biens d'équipement ménagers, automobiles à des fins non professionnelles.⁴⁴

La Loi de Finance Complémentaire de l'année 2015 définit le crédit à la consommation « Crédit à la consommation désigne toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné. ».

En effet, cette forme de crédit est destinée aux ménages qui ont un revenu apparait relativement modéré, qui leur permet d'acquérir des biens de consommation grâce à un remboursement échelonné ou fractionné dans le temps.

⁴⁴ Service des études bancaires, « Le crédit à la consommation - ACPR - Banque de France », Rapport annuel de la Commission bancaire - 2003, p181

1.3 Typologies du crédit à la consommation :⁴⁵

Il existe plusieurs formes de crédit à la consommation selon qu'ils sont affectés ou non à l'acquisition de biens ou de services.

Nous distinguons :

1-3-1 Le crédit affecté :

Le crédit affecté est souvent proposé par le vendeur ou le prestataire de service, ce type de crédit est dédié à l'acquisition d'un bien ou d'un service déterminé (voiture, voyage...etc.), où l'objet du financement et les modalités de remboursement sont déterminés à la souscription.

Toutefois, le crédit étant accordé l'établissement de crédit règlera directement le fournisseur de l'objet et le consommateur rembourse ultérieurement le montant de prêt, en pratique, l'emprunteur ne s'acquitte de ses obligations qu'au début de la livraison du bien ou de la fourniture de la prestation, cependant, le contrat de crédit peut être annulé si la vente est remise en cause.

1-3-2 Le crédit non affecté (crédit personnel) :

En opposition au crédit affecté, l'utilisation de ce crédit est totalement libre, l'emprunteur dans ce cas n'est pas tenu de justifier l'utilisation des fonds prêts à l'établissement prêteur, ce dernier ne dispose d'aucune garantie matérielle liée à l'utilisation du fond, c'est la raison pour laquelle le taux d'intérêt de ce type de crédit est élevé. En effet, le crédit non affecté n'est pas lié à l'achat d'un bien ou d'un service déterminé, par conséquent, le contrat de crédit ne peut pas être annulé dans le cas où le bien mobilier s'avérerait défectueux ou ne serait pas livré.

1-3-3 Le crédit renouvelable :

Appelé également crédit permanent, est un crédit non affecté, « le crédit revolving consiste en une mise à disposition d'une somme d'argent que l'utilisateur emploie au gré de ses besoins, ne payant des intérêts que sur la partie de la somme qu'il utilise. L'argent ainsi dépensé est réutilisable au fur et à mesure des remboursements. Il peut être remboursé à tout moment, en totalité ou en partie. »⁴⁶

⁴⁵ Le crédit à la consommation : cadre juridique, limites et contraintes de recouvrement

⁴⁶ Hélène Ducourant, « LE CRÉDIT REVOLVING, UN SUCCÈS POPULAIRE », Revue Sociétés contemporaines, Cairn.info pour Presses de Sciences Po, P41

Ce type de crédit est souvent proposé par les banques pour couvrir des besoins ponctuels et passagers, il est associé à une carte pour faciliter son usage.

1-3-4 Location avec option d'achat :⁴⁷

La LOA connue sous le nom de crédit-bail, est un contrat qui donne au consommateur la possibilité de devenir le prioritaire du bien loué après une période de location à un prix fixé à l'avance, en effet, dans cette forme de crédit l'établissement bancaires procure pour le compte d'un client le bien qu'il souhaite louer pendant une durée déterminée en versant des mensualités, à l'issue de la période de location, l'emprunteur a le choix entre l'acquisition de bien loué en payant la valeur résiduelle (option d'achat) ou restituer le bien à l'établissement prêteur.

La LOA est utilisée généralement pour financer l'achat des véhicules neufs.

1-3-5 Le crédit gratuit :

Il s'agit d'un crédit dont le taux d'intérêt est nul, il permet au client d'acheter un bien ou un service en plusieurs fois sans payer d'intérêt, cela veut dire que le bénéficiaire de ce crédit rembourse uniquement le montant de la somme empruntée, le crédit gratuit est soumis aux mêmes règles que le crédit à la consommation si la durée de crédit dépasse 3 mois.⁴⁸

Au-delà de ces types de crédit à la consommation, les banques algériennes, en outre, propose à leurs clients les crédits suivants :

➤ Le crédit véhicule :

c'est un crédit accordé par un établissement bancaire pour l'acquisition d'un véhicule de tourisme dont le montant du crédit n'excède pas 70% du prix d'achat de l'automobile financé et la durée maximale de remboursement est de 60 mois, ce type de crédit fait partie des prêts affectés accordés aux personnes ayant une nationalité algérienne.

➤ Le crédit OUSRATIC :

Il s'agit d'un crédit destiné à l'achat d'un ordinateur portable ou d'un ordinateur bureau dans le but de généraliser l'utilisation de l'outil informatique et permet aux ménages de suivre le développement, cependant, ce crédit a échoué en raison de l'absence de coordination entre les

⁴⁷Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, « L'essentiel des techniques bancaires », Éditions Eyrolles, P185

⁴⁸<https://droit-finances.commentcamarche.com/consulté> le 12/03/2022

différents acteurs de l'opération (les ménages n'honorent pas leur engagement, la cherté des pc offerts...etc.)⁴⁹

➤ **Le crédit confort :**

Ce type de crédit est accordé par les banques commerciales aux ménages pour leur permettre d'acquérir des meubles, des équipements électroménagers et autre bien assemble en Algérie.

➤ **Le crédit ADAOUET :**

Ce genre de crédit est destiné exclusivement à financier les dépenses relatives à la rentrée scolaire pour aider les parents qui ne disposent pas des ressources nécessaires à financer les frais de scolarité de leurs enfants.

1-4 Les caractéristiques de crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation présente les particularités suivantes :

➤ **Contrat de crédit :**

C'est une convention par laquelle une personne appelée prêteur accepte ou est obligée d'accepter d'offrir un prêt à une autre personne appelée consommateur ou client, destiné à la consommation pour une certaine durée avec des conditions bien définies et acceptées par les deux parties.⁵⁰

➤ **Les particuliers :**

Le crédit à la consommation est destiné aux particuliers et non pas aux personnes morales, pour répondre à un besoin hors activité commerciale ou artisanale.

➤ **Le coût total de crédit :**

Cet emprunt contient un ensemble des couts comprenant les intérêts et les autres charges liés au contrat.⁵¹

⁴⁹ <https://www.nticweb.com/> Opération Ousratic : Les raisons de l'échec consulté le 13/03/2022

⁵⁰ <https://www.cours-de-droit.net>. Consulté le 16/03/2022 à 18:00

⁵¹ La loi de finance complémentaire du 24 radjab 1436. Correspondant au 13/05/2015.

➤ **Taux d'intérêt effectif global :**

« Taux annuel exprimé en pourcentage comprenant, pour un crédit donné, les intérêts proprement dits, les frais, commissions ou rémunérations liés à l'octroi de ce crédit. »⁵².

➤ **Surendettement :**

« situation d'accumulation de dettes caractérisée par l'impossibilité de paiement manifeste pour le consommateur de bonne foi de faire face à l'ensemble de ses dettes non professionnelles exigibles et à échoir, créant un déséquilibre de son budget ne lui permettant plus de faire face à toutes ses échéances de paiement ».⁵³

1-5 Les garanties liées au crédit à la consommation :

Les formes de garantie donnée par le tiers sont présentées comme suit:

1-5-1 Le gage sur véhicule :

Le gage d'un bien meuble est une convention par laquelle le créancier (la banque) a un droit de se faire payer en cas de non capacité de remboursement de la valeur du bien immobilier par l'emprunteur, donc c'est un acte qui sert à assurer le paiement du montant de bien ainsi que ses intérêts.⁵⁴

Dans le cas d'un gage sur véhicule qui est caractérisé par sa nature autant qu'un bien indispensable pour le débiteur, donc pour conserver ce bien il n'est pas envisageable de constituer un gage avec dépossession, par contre il n'a aucun droit de vendre ce véhicule afin de bénéficier de cet argent sauf en cas d'acceptation du créancier ou de règlement de toutes les échéances.⁵⁵

Si le remboursement n'est pas effectué en raison de défaillance ou autre, la banque s'appuie sur des méthodes telles que :

- la vente du véhicule, soit aux enchères ou bien de façon publique.
- exécuter le droit de rétention* sur les documents du véhicule.

⁵² Ibid.

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Frédéric Georges, « Insolvabilité et Garanties », édition : Larcier, P14

⁵⁵ ooreka.fr consulté le 29/03/2022 à 00:15

- l'attribution du bien de façon juridique en ajoutant la valeur marchande du bien car les banques ou les sociétés de crédit travaillent avec des liquidités et non pas avec des biens.⁵⁶

1-5-2 Le nantissement des titres :

« Le nantissement est l'affectation, en garantie d'une obligation, d'un bien meuble incorporel ou d'un ensemble de biens meubles incorporels, présents ou futurs ».⁵⁷

C'est l'une des formes de sureté réelle mobilière, est souvent mis en place par les établissements de crédit pour se faire payer en cas de risque de non-paiement grâce à ces avantages (la facilité pour l'exécution ainsi que l'absence de contraintes). Cette garantie porte sur des meubles incorporels tels que les parts sociales, fonds de commerce...etc.

1-5-3 Le cautionnement :

« Le cautionnement est le contrat par lequel une caution s'oblige envers le créancier à payer la dette du débiteur en cas de défaillance de celui-ci. »⁵⁸

Est une sureté personnelle par laquelle le débiteur garantie le remboursement de son crédit par une personne nommée « la caution » qui à son tour s'engage envers l'établissement de crédit pour régler la somme de capital restant dû en cas de défaillance de ce client.⁵⁹

Il existe deux types d'engagement pour la caution :

❖ La caution simple :

Cela veut dire qu'en cas d'incident de paiement, le prêteur demande d'abord au débiteur de payer le montant dû, si la réaction est négative, il s'adressera à la caution pour régler ce montant.

⁵⁶ Assam Kamelia, Limani Katia, La relance du crédit à la consommation Cas de la CNEP-Banque de Larbaa Nath Irathen 2017, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du master en sciences économie UMMTO, P58

*Droit de rétention : c'est un droit pour le créancier à garder un bien appartenant à son débiteur tant que ce dernier n'as pas encore régler la totalité du montant de ce bien.

⁵⁷ Article 2286 – Code civil

⁵⁸ Article 2288 – Code Civil

⁵⁹ www.guideducredit.com consulté le 31/03/2022 à 16:20

❖ La caution solidaire :

Contrairement à la caution simple, la banque fait directement appel à la personne « caution » en cas de défaillance pour réclamer les mensualités dues.

Section 02 : la réalité de crédit à la consommation en Algérie

Le crédit à la consommation fait son apparition en Algérie vers les années 2000 suite à la privatisation de certaines banques et l'installation des banques étrangères en Algérie, ce crédit a connu une évolution importante à cause de l'engouement des ménages pour ce genre de service et la baisse du pouvoir d'achat de ces derniers,

En effet, les établissements bancaires ont mis à la disposition de ses ménages le crédit à la consommation afin d'améliorer le niveau de vie de ces derniers ainsi que de stimuler la croissance économique du pays

Dans cette section nous allons nous intéresser sur le crédit à la consommation en Algérie tout en précisant son lancement dans les années 2000, son importance dans une économie ainsi que les étapes d'octroi de ce crédit.

2-1 Le lancement de crédit à la consommation en Algérie :

Au début des années 90, l'économie algérienne connaît une période très importante comprenant une transition d'une économie planifiée vers une économie de marché dont elle a affecté la politique du secteur bancaire par sa modernisation en ouvrant le marché bancaire algérien aux banques étrangères pour enrichir ce dernier, telle que EL BARAKA BANK qui est la première banque étrangère islamique implantée en Algérie en 1991.⁶⁰

À partir de cette période, avec la promulgation de la loi n°90-10 du 14 avril 1990, dans le but d'améliorer le domaine financier, l'état algérien a appliqué une série de réformes afin de favoriser la concurrence avec une liberté dans la détermination du taux d'intérêt bancaire par les banques et de mieux se relancer économiquement et renforcer son autonomie.⁶¹

⁶⁰Amira ABOURA, Dr CHAHIDI Mohamed Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation, revue algérienne d'économie et de gestion, Algerian scientific journal platform, p 10.

⁶¹Ibid, p 04.

A cet effet, les banques offrent des crédits destinés au financement du cycle d'exploitation en présence d'un accompagnement dans leurs investissements avec une négligence des besoins de consommation des ménages ayant des difficultés, ceci les a laissé sans aucune alternative pour faciliter l'acquisition d'un bien de consommation sauf de recourir à un endettement auprès de l'entreprise où ils travaillent, en les proposant ces produits pour un achat par facilité (comme le cas d'ENIE). Mais cette offre n'a pas trop duré en raison des pratiques illégales.

Dans le but de consolider le pouvoir d'achat des ménages et pour répondre aux besoins des consommateurs notamment avec la diminution du degré d'accès aux biens de consommation durable, un nouveau produit bancaire (le crédit à la consommation) a connu sa première apparition au niveau de la banque extérieure d'Algérie (BEA) destinés pour l'achat des produits électroménager et l'ameublement, suivie par d'autres banques.

La forte présence de crédit à la consommation sur le marché bancaire algérien et sa propagation dès les années 90 s'était en raison de plusieurs facteurs :

- la dominance des produits importés sur le marché national a rendu la situation économique plus compliquée, ceci a poussé les autorités à s'appuyer sur cet outil (le crédit à la consommation) pour s'en sortir de cette position et de protéger l'économie locale.
- l'obligation pour l'état de mettre en disposition un moyen pour satisfaire les besoins des ménages et de faciliter leur acquisition des biens par facilité face aux problèmes de l'inflation et de gel des salaires ainsi que la diminution du pouvoir d'achat des citoyens.
- la forte concurrence entre les banques sur le marché.

2-2 l'importance économique du crédit à la consommation :

L'octroi de crédit à la consommation procure des avantages économiques et sociaux pour les ménages et apporte un soutien pour l'économie.

➤ **Amélioration du niveau de vie des ménages :**

le recours au crédit à la consommation a permis aux ménages de classe moyenne d'améliorer leur pouvoir d'achat en leur facilitant l'accès aux biens de consommation durable et en leur permettant de gérer leurs budgets de façon optimale.⁶²

➤ **L'augmentation de la demande effective :**

Le crédit à la consommation contribue à stimuler la demande globale vu qu'il encourage la consommation des biens, ce qui est avantageux aux entreprises au fur à mesure qu'il leur permet d'accélérer le cycle de production et d'écouler leur stock, et donc dynamiser l'économie, par ailleurs, il est un important pourvoyeur d'emplois, en effet, la consommation des ménages algérienne a connu une croissance de 9% en 2003 grâce à l'utilisation de ce type de crédit.⁶³

➤ **L'augmentation des revenus des banques :**

L'octroi du crédit à la consommation a permis aux établissements bancaires de diversifier leur produits et de générer des profits à travers le rôle d'intermédiation qu'ils jouent dans la mesure où elles accordent ce prêt pour financer l'achat des biens en contrepartie des intérêts payés par les emprunteurs,

Selon la banque d'Algérie les banques ont enregistré un taux de rentabilité de 28.1% en 2007.

En résumé, on peut dire que le crédit à la consommation joue un rôle majeur dans l'économie dans la mesure où il facilite l'accès aux biens de consommation et cela va aider les ménages de ressource modestes de répondre à leur besoin et à améliorer les conditions de leurs vies, en outre, l'usage de ce crédit a favorisé le développement du secteur économique notamment dans le secteur automobile (250 000 véhicules entre le début de 2005 et la fin de 2008), et a stimulé la demande sur les produits qui est bénéfique pour les entreprises productrice car il

⁶² BFIVE Consulting, « Concurrentiabilité du secteur du crédit à la consommation », Rapport de synthèse, P5

⁶³ Ivo Van Bulck (Union Professionnelle du Crédit), « Guide du crédit à la consommation », Janvier 2022, P06

leurs permet d'augmenter leur chiffre d'affaire et donc créer de la richesse et l'emploi dont le pays a absolument besoin en ces moments de forte baisse des revenus des hydrocarbure.

En revanche, le recours au crédit à la consommation de façon excessif peut provoquer le surendettement des ménages vu que ce crédit a souvent des taux d'intérêt élevé, c'est pourquoi les établissements bancaires a été obligé de manier ce type de prêt avec prudence pour éviter le surendettement.

2-3 les étapes de crédit à la consommation :⁶⁴

Le processus d'octroi le crédit à la consommation suit généralement un ensemble d'étapes que la banque et l'emprunteur doivent respecter.

2-3-1 L'offre préalable de crédit :

Avant l'octroi de crédit, la banque mène un entretien avec le demandeur de crédit en leur transmettant un document récapitulatif qui contient les caractéristiques de crédit à savoir les types des crédits sollicités par la banque et leurs conditions, le montant du prêt, le taux d'intérêt, la modalité de remboursement...etc.

2-3-2 Dépôt de la demande :

Une fois que le client choisi le crédit qu'il souhaite solliciter, ce dernier doit fournir les documents nécessaires qui constituent en plusieurs élément d'information sur le client sollicitant le crédit à savoir attestation de travaille, montant total du revenue, crédits en cours de remboursement...etc. Ces documents doivent être déposés auprès de l'agence afin qu'elle puisse étudier le dossier de client.

2-3-3 l'analyse du dossier :

Dans cette étape, la banque qui réceptionne la demande du client procède une étude du dossier fournis en vérifiant la conformité et l'authenticité des pièces et documents fournis ainsi que la capacité de l'emprunteur de rembourser le prêt, puis le dossier sera examiné par le comité de crédit agence (CCA) qui prend la décision d'accorder ou de refuser le crédit.

⁶⁴<https://www.creditprox.com/credit-consommation/guide-du-credit-consommation/les-etapes-du-credit-consommation.html> / consulté le 25/03/2022 11 :20

2-3-4 La réponse de l'organisme de crédit

Après la vérification de dossier et si le demandeur de crédit est éligible, dans ce cas l'emprunteur reçoit une notification d'accord qui comprend les conditions du prêt, la modalité de remboursement et les garanties exigées. Dans le cas contraire il recevra une notification de refuser avec indication de motif.

2-3-5 La mise en place et le suivi du crédit :

A ce stade, une fois la demande de crédit est acceptée, les acteurs de crédit (la banque et l'emprunteur) signent la convention, la banque ne peut pas mettre les fonds à la disposition de l'emprunteur que après 7 jours ouvrables à partir de la date de signature de la convention pour permettre au client de rétracter en cas où ce dernier décide de ne pas souscrire le crédit.

La banque débloque les fonds dans le compte de client par chèque ou virement, ce dernier assure le suivi du crédit en vérifiant régulièrement la solvabilité de l'emprunteur et le remboursement du crédit pendant toute la durée de vie de crédit afin d'assurer la bonne réalisation du contrat⁶⁵

2-3-6 Remboursement anticipé de crédit :

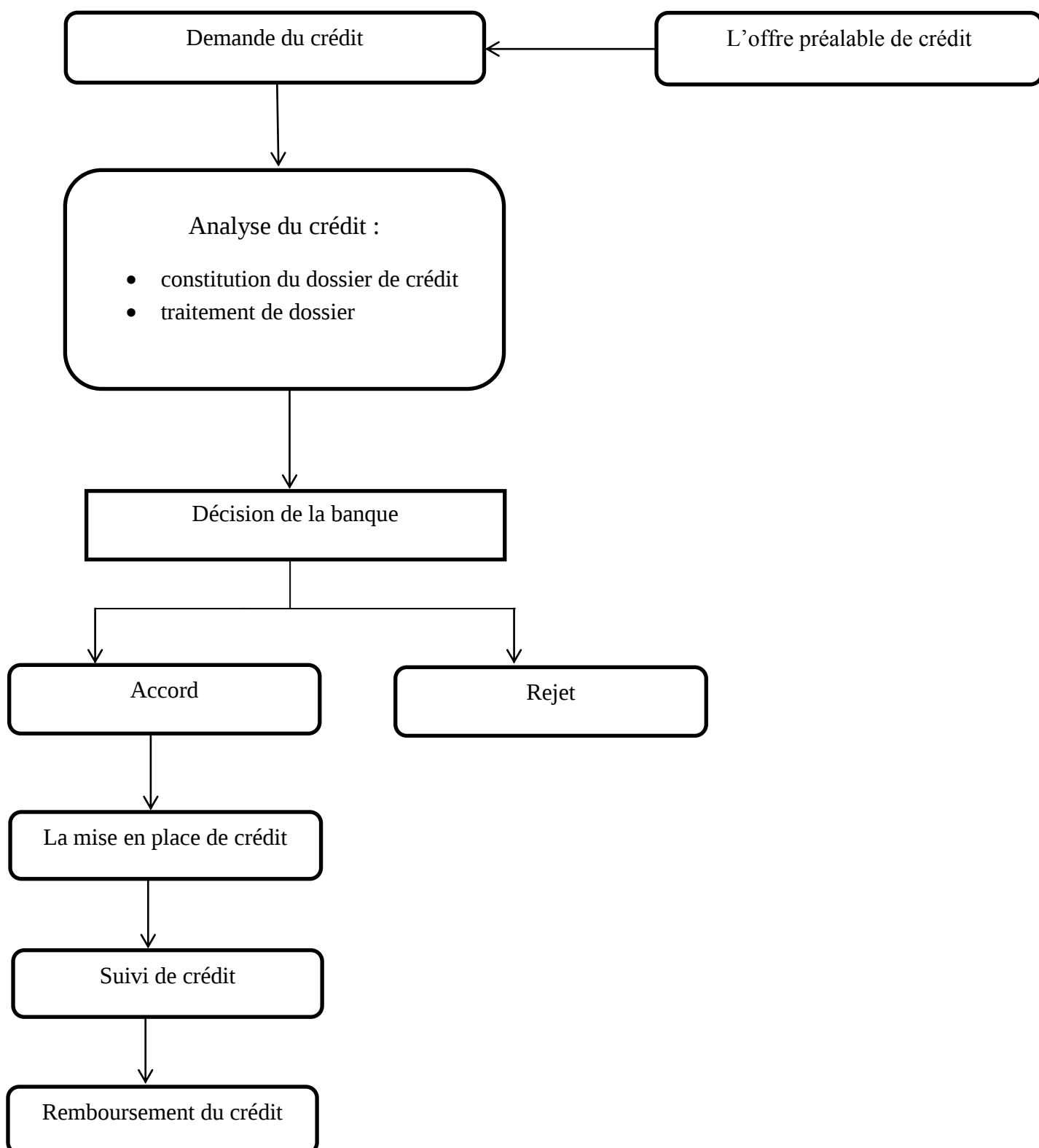
Le remboursement du crédit se fait par mensualité constante incluant le principal, les intérêts et les taxes, l'emprunteur peut à tout moment rembourser tout ou partie de son crédit avant le terme prévu contractuellement.⁶⁶

La figure ci-dessous résume les différentes étapes d'octroi du crédit à la consommation :

⁶⁵ La finance pour tous, « L'essentiel sur ... Le crédit à la consommation », institut pour l'éducation financière du public, 41, boulevard des Capucines - 75002 Paris,

⁶⁶ Ibid

Figure N°02 : les différentes étapes d'octroi de crédit à la consommation



Source : élaboré par nous-mêmes sur la base de processus d'octroi le crédit à la consommation

2-4 Les conventions établies sur le crédit à la consommation :⁶⁷

Le crédit à la consommation fait l'objet de diverses conventions entre la banque et d'autres parties qui sont considérés comme des acteurs prenant une place importante au sein d'une l'opération d'octroi de crédit, parmi ces conventions ont a :

2-4-1 La convention banque / vendeur :

Inclue l'ensemble des règles que chaque acteur doit y respecter dans le contrat en tant qu'obligation telles que :

- le respect de la durée du contrat déterminée par les deux parties.
- l'obligation au vendeur de mentionner toutes les informations relatives au produit (prix, son identité...etc.), il doit aussi être fabriqué ou assemblé en Algérie.
- l'obligation pour la banque envers le vendeur concernant le règlement du montant d'achat.

2-4-2 la convention banque / acheteur, client :

Cette convention contient :

- le montant de crédit, son taux d'intérêt, sa durée ainsi que ses frais divers.
- les garanties liées à cette opération.
- une provision est obligatoire au client pour que la banque effectue un prélèvement d'office.
- les modalités de remboursement et ces conditions par anticipation.

2-4-3 la convention banque / Compagnie d'assurance :

Le contrat comporte essentiellement :

- une déclaration par la banque de ces crédits à l'assureur mensuellement.
- l'indemnisation de la banque en cas de sinistre et l'insolvabilité de client à concurrence de 80% du montant de capital.
- les primes d'assurance et son taux appliqué.

⁶⁷ BELLAL Djamel, CARACTERISTIQUES ET MODALITES D'OCTROI DES CREDITS BANCAIRES Agence BDL Bir Mourad Raïs 2006, Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, p 141,142

Section 03 : Suppression et réintroduction du crédit à la consommation en Algérie.

Le crédit à la consommation a été gelé par le gouvernement (LFC 2009) afin de soutenir l'économie nationale et limiter le niveau d'endettement des ménages, cette décision de suppression le crédit a mis les ménages dans une situation défavorable, cependant, les autorités algérienne ont décidé de relancer ce dispositif, mais cette fois avec des modalités nouvelles.

Dans cette section, nous allons nous intéresser sur les causes et les conséquences de geler du crédit à la consommation ainsi que la réhabilitation du crédit à la consommation.

3-1 La suspension du crédit à la consommation en 2009 :

Dans le cadre de la loi de finance complémentaire de 2009, le gouvernement a décidé de suspendre l'octroi de crédit à la consommation aux particuliers, comme le prévoit l'article 75 de cette loi qui stipule que « les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particulier que dans le cadre des crédits immobiliers ».⁶⁸

Cette loi concerne tous les établissements financiers qu'elles soient du secteur public ou privé, ce qui veut dire que les banques sont interdit d'octroyer le crédit à la consommation et ceci a pour but de limiter la consommation de produits importés et contenir le déséquilibre de la balance du paiement ainsi que de protéger les ménages contre le risque de surendettement.⁶⁹

« L'objectif assigné à la loi de finance complémentaire de 2009 est de :

- La réduction des importations ;
- Encourager la production nationale ;
- Booster certains secteurs de l'économie, tel que l'immobilier ;
- Favoriser les IDE à caractère productif, et non pour un but commercial ;
- Intégrer les dirigeants nationaux dans la gestion des fermes étrangères et leur donner un pouvoir de décision ;

⁶⁸ Journal officiel de la république algérienne N° 44 (26 juillet 2009), p 14.

⁶⁹ Abderrahmane Benhama. « Le régime d'investissements étrangers », Thèse présentée en vue d'obtention du grade de docteur en droit de l'Université Paris 2020, P31

- Inciter les banques étrangères à financer l'économie à long terme. ».⁷⁰

3-1-1 Les causes du gel des crédits à la consommation :

La suspension des crédits à la consommation en Algérie est due à plusieurs raisons. Parmi ces raisons, on peut citer :

- L'augmentation impressionnante du volume des importations qui passent de 21 à 39 milliards de dollars entre 2006 et 2009⁷¹, en d'autre terme, les banques algériennes ont stimulé la croissance économique des pays exportateurs au détriment de l'économie nationale.
- Le risque de surendettement des ménages a été l'un des facteurs qui a conduit à la suppression de crédit à la consommation, en effet, en raison des facilités mises par les banques pour obtenir le crédit et en absence de tout outil de contrôle (l'inefficacité du centre des risques) le nombre de personnes ayant contracté ce crédit a dépassé un million de ménages dont 38% sont incapables de rembourser leurs dettes.⁷²
- La progression inquiétante des montants de crédit, selon les chiffres en 2008 le montant des crédits à la consommation accordés par les banques a atteint 100 million de dinars dont 80% sont destinés aux crédits véhicule (selon les déclarations du Ministre des finances).⁷³
- Le transfert de devise à l'étranger vu que ce crédit a été une source qui a encouragé l'afflux massif de capitaux à travers la fuite des importations qui n'ont cessé d'augmenter (sont passées de 20 milliards de dollars en 2006, à 25 en 2007 et 37,5 en 2008).⁷⁴
- La situation difficile que l'Algérie a vécue du fait de la chute des prix du baril de pétrole qui a entraîné une chute de 46.5% des recettes d'exportations au premier semestre de 2009, d'autre

⁷⁰ MEHRAZ Chabane, « Les effets de la relance du crédit à la consommation sur l'économie nationale » Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Magister en Sciences Economiques, université de Tizi-Ouzou, P83

⁷¹ Mihoub Mezouaghi, « L'économie algérienne: chronique d'une crise permanente », Revue Politique étrangère Cairn.info pour Institut français des relations internationales, P22

⁷² Moncef Wafi, « Surendettement des ménages: 80 milliards de dinars de crédit automobile en 2008 », Le Quotidien d'Oran, 5 septembre 2009

⁷³ Ibid

⁷⁴ Fatiha Talahite, « RÉFORMES ET TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES EN ALGÉRIE », Rapport en vue de l'obtention du diplôme HABILITATION À DIRIGER DES RECHERCHES Université Paris 13-Nord, P122

part les importations continuant de croître, cela a mis l'économie nationale dans un choc (déficit commercial)⁷⁵.

En interdisant le crédit à la consommation en Algérie par LCF 2009, le gouvernement visait à travers ce dispositif de protéger les ménages contre le risque d'endettement et orienter les banques vers le crédit immobilier en vue de limiter l'entrée de produits importés, ainsi que de créer des conditions favorables qui encouragent l'investissement sur le marché national, en d'autre terme il cible la protection des intérêts économiques de pays. Comme l'ancien ministre des finances a expliqué les objectifs de cette disposition en déclarant « en interdisant le crédit à la consommation, nous protégeons les ménages contre les surendettements et les risques en découlant et orientons l'emprunt vers l'acquisition de logements, nous régulons l'importation des véhicules et nous favorisons l'investissement sur le marché national et les ménages pourront trouver sur le marché domestique des véhicules produits en Algérie avec des conditions préférentielles. »⁷⁶

3-1-2 Impact de la suspension du crédit à la consommation :

Nous allons essayer dans ce point d'identifier l'ensemble des conséquences du gel de ce crédit sur l'activité économique y compris quelques acteurs qui ont été touchés par cette décision, les effets et l'ampleur de cette suspension reste difficile à mesurer mais nous allons tenter de citer quelques conséquences :

3-1-2-1 Impact sur les ménages :

Dans les années soixante, la consommation des ménages était relativement faible (environ 315\$ par habitant en dollar constant 2000), elle s'est augmentée jusqu'à 1114\$ (dollar constant de 2000) en 1985. Depuis cette année le niveau de consommation est resté relativement stable.⁷⁷

Concernant le crédit à la consommation des véhicules, on note que l'état proposait environ 250000 véhicules entre l'année 2003 et 2008 ainsi que 50% des nouveaux véhicules sont acquis au cours de cette période.⁷⁸

⁷⁵Fatiha Talahite, Op.cit., P122

⁷⁶ Article du journal El Watan, 13 août 2009, Interview de M. Karim Djoudi à l'APS sur la Loi de finances complémentaire 2009, <https://algeria-watch.org/?p=15921> consulté le 20/03/2022

⁷⁷ Ahmed Bouyacoub, « le paradoxe de la consommation inégalitaire en Algérie », Larege, Cread, Université d'Oran, p1

⁷⁸ Ahmed Bouyacoub, op.cit, P5

Durant cette période ils ont enregistré que plus de 10% de bénéficiaires de crédit à la consommation tombent en situation de défaillance, ceci est interprété par les économistes par l'effet de « Duesenberry »* qui explique le fait que les consommateurs à revenu faible imitent le groupes de consommateurs de revenu élevé qui ne trouverons pas de difficultés d'obtenir un crédit et de le rembourser contrairement aux autres ce qui entraine un surendettement.

C'est pourquoi les autorités ont décidé de mettre fin aux pratiques de ce crédit par la promulgation de la LFC 2009 qui protège les ménages contre le risque de surendettement.

En absence de crédit à la consommation, les importations sont limitées dans le but d'encourager la consommation des produits locaux, cela empêche la classe moyenne d'avoir accès aux produits de consommation durables à prix raisonnable comme les voitures...etc.

Cette décision affecte aussi sur le niveau des prix des véhicules car avec l'indisponibilité des nouveaux voitures à prix considérable par crédit, le consommateur n'as aucune autre alternative que de s'orienter vers le marché secondaire en vue d'acheter un véhicule d'occasion, par la loi de l'offre et la demande les prix augmentent ce qui affecte sur le pouvoir d'achat du consommateur.

3-1-2-2 Impact sur les banques :

Avant l'apparition de la LFC 2009, le marché de crédit à la consommation était dominé par les banques privées étrangères, qui ont enregistré une augmentation de 19,2% dans le taux de rentabilité en 2007 par rapport à 2006 (de 23,4% jusqu'à 28,01%)⁷⁹.

Systématiquement, le gel de crédit à la consommation aurait une affectation de façon négative sur le rendement de ces banques. Mais cela n'a aucun impact sur les banques publiques vues leur abandon pour ce type de crédit.

Cette situation n'a pas duré longtemps, un an après la promulgation de la LFC, les banques privées ont devenus plus rentables, ce résultat se traduit par une augmentation de la part de marché des ressources ainsi que le marché bancaire reste intacte même si le crédit à la consommation était suspendu.⁸⁰

* est un cas particulier de l'effet d'imitation appliqué aux comportements de consommation qui constitue une application concrète des effets du principe d'imitation chez les détenteurs de revenus à l'occasion de leur dépense de consommation.

⁷⁹ Rapport 2007 évolution économique et monétaire en Algérie, Bank of Algeria, p104.

⁸⁰ Khaled R, Lfc 2009 : une loi qui a fragilisé l'économie, article Liberté, 19 juillet 2010

3-1-2-3 Impact sur le commerce extérieur :

L'une des finalités de la loi des finances complémentaire 2009 est de réduire le volume des importations dans le but de préserver les réserves de change vue que la majorité des produits sont importés de l'étranger.

Donc la suppression de crédit à la consommation était une action visant à réduire les importations des produits, spécifiquement les produits acquis par crédit en généralisant le crédit documentaire en tant qu'unique méthode pour financer les importations en prenant compte de certaines contraintes.

Malgré ces mesures, la majorité des importations n'ont pas enregistré une diminution importante, contrairement aux véhicules et aux produits alimentaires et cela diffère d'un concessionnaire à l'autre.⁸¹.

3-1-2-4 Impact sur les concessionnaires d'automobiles :

D'après les statistiques enregistrés par l'association des concessionnaires de l'Algérie, on trouve que plus de 200 000 véhicules sont importés en 2009 ce qui est sensiblement constant par rapport à l'année précédente.

Selon le CNIS, les concessionnaires ont importé près de 197 667 véhicules en 2009 dans la période de janvier jusqu'au mois de septembre, contre 239 822 voitures à l'année précédente (2008), en notons qu'environ un tiers de crédit aux particuliers sont destinés pour l'achat des véhicules.⁸²

Même si les autorités ont appliqué certaines dispositions également la suppression de crédit à la consommation ainsi que l'instauration de la taxe imposée sur les véhicules afin de réduire le volume de l'importation des automobiles, cela n'a pas d'effet sur quelques concessionnaires comme Renault qui demeure comme leader sur le marché national suivi par Hyundai et Toyota.⁸³

En fin 2010, les ventes des véhicules neufs étaient en explosion et le chiffre d'affaires de certaines concessionnaires était en hausse par rapport à l'année 2009 (Renault, Hyundai, Peugeot...etc.)

⁸¹Ibid.

⁸²Le journal Le temps d'Algérie édition de 21/10/2009.

⁸³Le journal Le temps d'Algérie édition de 21/10/2009.

Tableau N°01 : Volume de véhicule vendu par les concessionnaires.

Les Années	2009	2010
RENAULT	38 758	49 786
HYUNDAI	24 633	28 199
PEUGEOT	18 180	28 199
CHEVROLET	18 363	19 810
DACIA	14 266	18 573
TOYOTA	20 208	19 453

SOURCE : tableau élaboré à partir des statistiques de l'AC2A

Nous constatons que grâce à la politique de ces concessionnaires ainsi leur esprit marketing, ils ont réussi à faire face aux contraintes et à atteindre leurs objectifs.

Contrairement à d'autres marques qui se trouvait en difficulté en termes de pénétration du marché algérien en raison de leur concentration sur le crédit à la consommation en tant que moyen essentiel d'augmentation de leurs ventes.

3-2 la réintroduction du crédit à la consommation en Algérie :

Après avoir été suspendu par LFC 2009 pour limiter le niveau d'endettement des ménages et contenir les importations, le crédit à la consommation a été rétabli en 2015 par l'article 88 de la loi de finance pour 2015 qui stipule « Dans le cadre de la relance des activités économiques, les banques sont autorisées à accorder, en sus des crédits immobiliers, des crédits à la consommation destinés à l'acquisition de biens par les ménages »⁸⁴, cette décision a été favorablement accueillie par les ménages.

A cet égard, le retour de crédit à la consommation, qui constitue l'un des moteurs de la croissance économique en Algérie vise à relancer l'activité économique et d'inciter les ménages à consommer des produits fabriqués en Algérie et cela va favoriser la production locale et réduire les importations.

En effet, le crédit à la consommation a un rôle efficace dans la construction d'une économie nationale diversifiée, selon le président de l'Association des banques et établissements financiers (ABEF) qui a affirmé que les banques depuis la réinstauration du crédit à la consommation ont pu d'accorder 900 milliard de centime destiné au financement de

⁸⁴ JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 78, 31 décembre 2014, P32

l'acquisition des véhicules fabriqués localement et des meubles, des équipements électroménagers et des matériaux de construction fabriqués en Algérie, un chiffre qui atteste, selon lui, du fait que «le dispositif réglementaire en vigueur est un indicateur de la bonne santé de l'économie algérienne dans un contexte de crise », ⁸⁵en outre, selon le secrétaire général de l'Union générale des travailleurs algériens Madjid sidi Saïd qui a affirmé que la relance de ce type de crédit va permettre de booster l'économie nationale de 45%.⁸⁶

Cependant, le retour de crédit a été remarqué par des nouvelles conditions et modalités afin d'éviter les nombreuses erreurs qui ont été commises auparavant et de protéger l'économie nationale, rappelant que le retour de crédit avait été décidé par la réunion de février 2014.

Dans ce contexte, le décret exécutif 15-114 du 2 mai 2015 relatif aux conditions et aux modalités d'offres en matière de crédit à la consommation qui a précisé que l'octroi du crédit à la consommation est réservé exclusivement aux nationaux résidents dont la durée est supérieure à trois mois et n'excédant pas 60 mois, et qui est destiné aux biens fabriqués localement par des entreprises exerçant une activité de production sur le territoire national, ainsi que ce nouveau décret stipule que les produits éligibles au crédit à la consommation sont ceux dont le taux d'intégration est supérieur ou égal à 40%.⁸⁷

L'objectif visait par les autorités en réintroduisant ce crédit était d'orienter les ménages vers l'acquisition des biens et marchandises des marques nationales tout en leur permettant de conserver leur pouvoir d'achat et d'encourager les entreprises publiques et privées implantées sur l'ensemble du territoire national d'exploser leur production en stimulant la demande domestique, afin de promouvoir le produit national, ce qui va contribuer efficacement à la croissance économique.

⁸⁵ Revue de presse cci algéro-française, [Revue de presse \(karaomar.net\)](http://karaomar.net), consulté le 31/03/2022 10 :56

⁸⁶ Crédit à la consommation : quels impacts sur l'économie et les ménages, <https://radioalgerie.dz/news/fr/reportage/13429.html>, consulté le 31/03/2022 11 :05

⁸⁷ JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 24, 24 Rajab 1436 13 mai 2015,P10

3-2-1 La mise en place de la centrale des risques :

Le ministre des Finances, Karim Djoudi, a affirmé que le retour de crédit à la consommation doit être accompagné par la mise en place d'une centrale des risques des entreprises et des ménages « CREM » afin d'assurer la solvabilité du emprunteur,⁸⁸

En effet, La centrale des risques constitue une base de données auquel il est accessible par les agences des banques et les établissements financiers ainsi que les succursales de la banque d'Alger qui permet de réduire le risque de crédit en collectant et en traitant avec précision tous les crédits contractés et les données relatives à la clientèle, y compris les défauts de paiement par le biais d'un système informatique intégré.⁸⁹

En outre, la CR est gérée et organisée par la banque d'Alger est un service de centralisation opérationnelle a pour objet de traiter les données recueillies, auprès de chaque banque et établissement financiers, ces données incluent habituellement des renseignements sur :

- l'identité des bénéficiaires de crédits,
- la nature et le plafond des crédits accordés,
- le montant des utilisations,
- le montant des crédits non remboursés
- les garanties prises pour chaque type de crédit.⁹⁰

La mise en place de cette centrale est une étape indispensable pour le retour du crédit et qu'elle ne soit pas une source de problème pour les institutions financières selon les professionnels, elle sert à surveiller a la fois le niveau d'endettement des ménages et la sécurité financier des banques.

Le Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012 qui porte sur organisation et fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages a précisé à travers le premier article que la centrale des risques est subdivisée en deux compartiments

⁸⁸ Le courrier d'Algérie, « Crédit à la consommation : le retour dépend de la création d'une centrale des risques », <http://lecourrier-dalgerie.com/credit-a-la-consommation-le-retour-depend-de-la-creation-dune-centrale-des-risques/> consulté le 13/04/2022 13 :30

⁸⁹ Nasreddine AISSAOU, Lamia HAMAIZIA, « The Financial sector and economic growth: Consumer credit as a driver of economic growth in Algeria », Article Finance & Finance Internationale, N°8 janvier 2017, P8

⁹⁰ Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012

- **La centrale des risques entreprises** : « dans laquelle sont enregistrées toutes les données relative aux crédits accordés aux personnes morales et aux personnes physiques exerçant une activité professionnelle non salariée. »
- **La centrale des risques ménages** : « dans laquelle sont enregistrées les données relatives aux crédits aux particuliers »

Ce règlement précise à travers ses articles que les banques sont tenue de déclarer à la centrale des risque aux entreprise et ménages tous les montants des crédits bancaires octroyés quels que soient leurs montants et les données d'identification de leur clientèle, et que les établissements déclarant sont responsable vis-à-vis de la banque d'Algérie de l'exactitude, de l'exhaustivité et de la cohérence des informations qu'ils transmettent à la CREM.⁹¹ Certes, l'objectif visait par la réalisation de cet outil est l'amélioration de la gestion du risque de crédit et assurer l'organisation de l'interbancaire vu qu'il leur permet de connaître l'endettement global de leurs clients, et leurs situations vis-à-vis des établissements de crédit.

⁹¹Ibid

Conclusion du chapitre :

D'après ce qui a été abordé dans ce chapitre, nous pouvons dire que le crédit à la consommation a un rôle très important dans le financement de l'économie, et représente une source de satisfaction pour la banque tant que pour les ménages, vu qu'il permet aux ménages à revenus modestes, qui ne disposent pas de liquidité suffisantes d'améliorer leur mode de vie en leur facilitant l'accès aux biens de consommation durable, et aussi il contribue à la développement du secteur économie en favorisant la consommation et en relevant le niveau de la demande.

En effet, depuis son lancement en 2000, le crédit à la consommation a entraîné une forte croissance sur le marché qui a beaucoup plus bénéficié des produits importés, au détriment de la production locale, en outre, la demande excessive de ces crédits a fait émerger le risque de surendettement des ménages, c'est pourquoi le gouvernement a décidé de le suspendre à travers l'article 75 de la LFC 2009 pour limiter le niveau d'endettement et ralentir les importations.

Après des années de sa suppression, le gouvernement s'est enfin décidé de réinstaurer ce dispositif en 2015 afin de promouvoir le produit national, à travers la relance de la demande sur nos produits et par conséquent la relance de la croissance économique, pour ce faire, des nouvelles procédures et critères ont été mise en œuvre pour l'octroi le crédit à la consommation, et ceci dans le but de pouvoir gérer les risques liés à la situation financier du emprunteur.

Chapitre III :

Etude pratique du crédit à la consommation

Introduction :

Après avoir présenté le coté théorique dans les chapitres précédents, ou nous avons abordé les généralités sur les banques, et les aspects le plus importants du crédit à la consommation à savoir ces différents type et forme ainsi que son importance dans la croissance économique.

Pour bien comprendre le crédit à la consommation et mettre en pratique ces connaissances, on a jugé primordiale d'apporter une illustration pratique à travers l'étude d'un dossier déjà traité au niveau de l'agence, c'est pourquoi on a effectué un stage au sien de la Banque de Développement Locale « BDL »,

L'objectif de cette recherche d'essayer de formuler un modèle qui nous permettra de déterminer les critères d'octroi de crédit à la consommation en appliquant la méthode de régression linéaire.

Dans le présent chapitre, nous allons faire une présentation de l'organisme d'accueil dans la première section, dans la deuxième section, nous allons nous intéresser aux différentes conditions quant à l'octroi du crédit à travers le montage et l'étude d'un dossier de crédit à la consommation, et dans la dernière section porte sur la modélisation du montant du crédit à la consommation

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

La banque est un établissement financier ayant pour objectif de procure des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprise qu'elles soient privés ou publics afin de satisfaire leur besoin, ses principales fonctions consiste à collecter les dépôts pour les utiliser en opération du crédit.

On a effectué un stage pratique au niveau de l'agence BDL 133 Bejaia, ce stage a pour objectif de mettre en œuvre et d'approfondir les connaissances que nous avons acquises durant notre formation sur les crédits.

Nous avons essayé de présenter en première la Banque de Développement Locale dans son ensemble, puis l'agence d'accueil en l'occurrence l'agence BDL 133

1-1 Présentation générale de la BDL :⁹²

La Banque de Développement Locale, par abréviation BDL, est une institution financière publique algérienne qui a été créée dans le cadre du développement locale du pays par décret N°85/85 du 30 Avril 1985 sous forme de Société Nationale de banque suite à la restriction de Crédit populaire d'Alger, son siège social est situé à Staouéli (wilaya d'Alger).

La BDL s'est transformée en société par action (SPA), et elle est passée à l'autonomie le 20 février 1989 sur la base de la loi 88/04 portant sur l'autonomie des entreprises.

Dotée d'un capital de 36.8 milliard DZD, sa mission principale est de prise en charge du portefeuille des entreprises publiques locales et de participer activement au développement de l'économie nationale notamment à promouvoir l'investissement en encourageant les PME/PMI de tous les secteurs dans leur diversité à travers la participation à toutes les procédures établies par les pouvoirs publics, La BDL dispose d'un réseau de 155 agences implantées sur tout le territoire national, dont 2 antennes, 147 traitant les opérations bancaires attribuées aux banques et 06 dédiées aux prêts sur gage, une activité dont la BDL a l'exclusivité.

En effet, la BDL exerce les fonctions classiques d'une banque universelle à travers la collecte des fonds du public, la mise à disposition et la gestion des moyens des paiements ainsi que l'octroi des crédits, elle se positionne sur le marché algérien en tant que la banque des PME, des professions libérales et des particuliers, en outre, elle est la seule banque publique qui prend en charge l'activité des prêts sur gage héritée des ex-caisses du crédit municipal.

Aujourd'hui, la BDL cherche à consolider sa position sur le marché national et se distinguer par rapport à la concurrence en offrant à ses clients des services financiers au premier rang de l'innovation et de la technologie et en fidélisant sa clientèle de petites et moyennes entreprises

1-2 Stratégies et objectifs de BDL :

L'objectif principal de la BDL s'agit de la réussite de l'action commerciale à travers l'amélioration de la marge d'intermédiation bancaire et l'accroissement et la diversification de son portefeuille clientèle privée, industrielle et commerciale, ceux-ci constituent désormais pour la BDL une priorité pour le développement de cette dernière.

⁹² Documentation interne de la banque BDL

Le développement et l'évolution constante du marché bancaire algérien oblige la BDL de améliorer ses services et de moderniser son réseau commercial afin de satisfaire les besoins de sa clientèle qui deviennent de plus en plus exigeante, c'est les raisons pour lesquelles la BDL cherche à réaliser les objectifs suivantes :

- Assurer la modernisation de son système d'informatique afin d'optimiser la détection des opportunités et les menaces liés au marché bancaire algérien.
- Réorganisation et modernisation de ses locaux d'exploitation pour assurer la proximité.
- Amélioration de la qualité des services et prise en charge de la clientèle en les accompagnant et en leur assurant des services personnalisés.
- Elargir la part de marché de la banque.
- Contribuer au financement des activités d'exploitation et d'investissements productifs.
- encadrer au mieux les micro-entreprises issues des dispositifs aidés, appelées à devenir des Start-up

1-3 Structure et organisation :

La BDL a procédé en 2008 à une réadaptation de son organisation et de son mode de fonctionnement visant à moderniser et mettre à niveau le secteur bancaire.

L'organisation générale de la BDL est organisée autour des structures centrales et d'un réseau de directions régionales et d'agences, elles ont des relations hiérarchiques et fonctionnelles représentatives de tous les niveaux de l'organisation de la banque, et qui ont d'un ensemble de tâches pour mettre en œuvre la stratégie édictée par la direction générale.

La structure générale de la BDL est hiérarchisée comme suit :

- **La direction générale :** elle a pour mission de tracer la politique globale de la banque
- **Les Directions Centrales :** elles ont pour mission le contrôle et la centralisation des données relatives à l'activité des agences bancaires.
- **Les Succursales :** elles ont pour mission principale la coordination, le contrôle et le suivi des opérations de l'ensemble des agences qui lui sont rattachées.
- **Les réseaux d'agence :** La BDL compte 155 agences, réparties sur le territoire national. Au niveau de la BDL, les agences sont classées en trois catégories à savoir, Agence Principale, Agence de 1^{ère} catégorie et agence de 2^{ème} catégorie, cette classification se fait sur la base de plusieurs paramètres, dont le principalement, le

niveau d'évolution des indicateurs d'activités et les performances commerciales réalisées.

1-4 Présentation de l'agence BDL « 133 » :

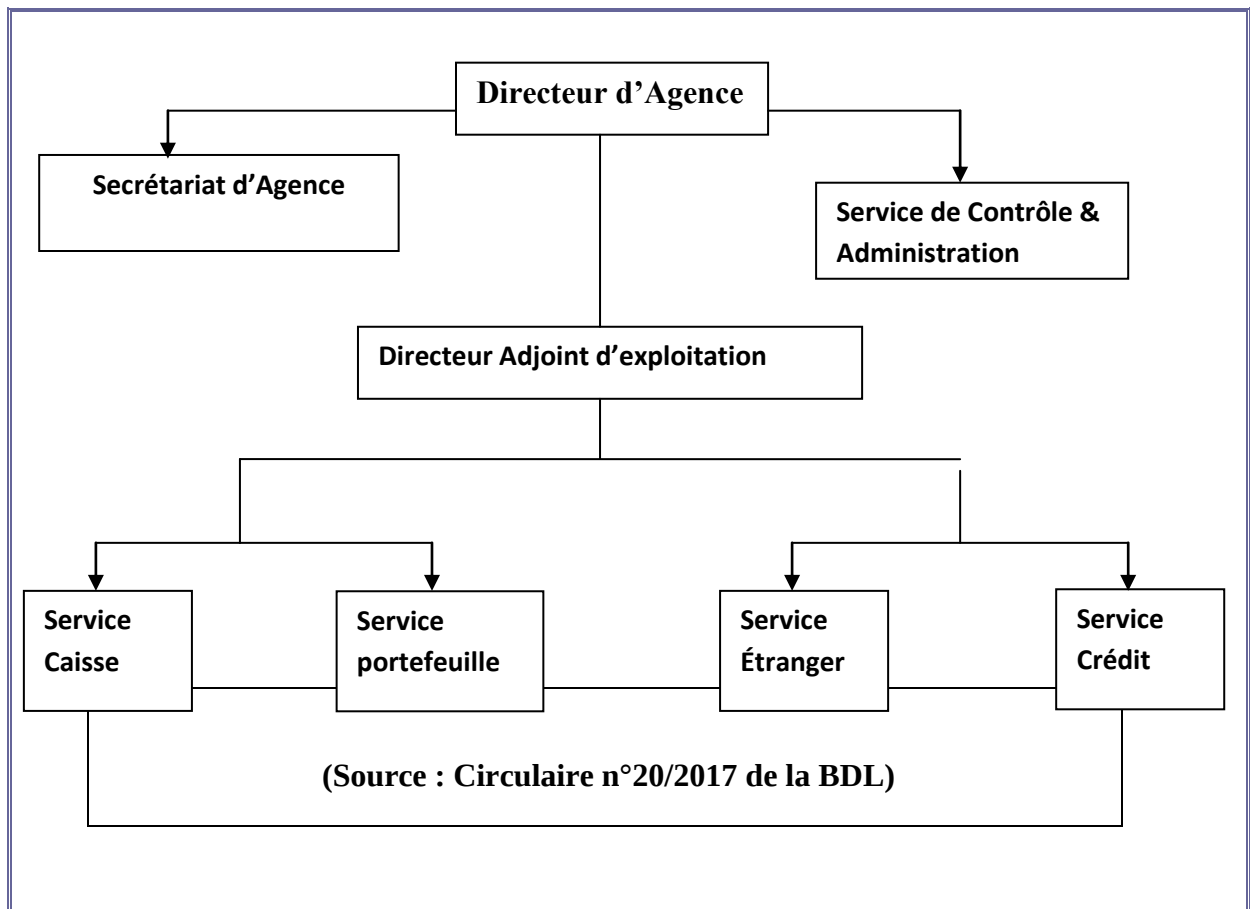
L'agence BDL situé à la Rue de la liberté Bejaia, est une des premiers agence de la BDL, a été créé en mai 1995, constitue la cellule de base d'exploitation d'accueil et de traitement. Elle travaille en contact direct avec la clientèle. Ses différentes missions sont :

- Collecter les fonds du public ;
- Octroyer les crédits à la clientèle ;
- Assurer la bonne gestion des comptes ;
- Rentabiliser la trésorerie de l'agence ;
- Instruire et assurer le suivi des dossiers de crédit.

Les différentes activités sont exercées par le moyen des différents services qu'elle fait fonctionner, La BDL « 133 » est une agence de première catégorie qui fonctionne avec un seul directeur adjoints. Le personnel de la BDL « 133 » s'élève à 21 éléments.

L'organigramme de l'agence est proposé comme suit :

Figure N°03 : Organigramme de l'agence BDL 133



1-4-1 Présentation de la cellule crédit :

Le service crédit occupe une place très importante dans l'agence, étant donné que l'octroi du crédit est parmi l'une des opérations principale qui génèrent des produits.

Toutefois, la mauvaise gestion des crédits peut entraîner des pertes considérables pour la banque. C'est pour cela, que la banque doit utiliser ses ressources d'une manière à minimiser le risque, et à maximiser son profit.

Au niveau de l'agence, la fonction crédit est prise en charge par le service crédit dont les missions principales sont :

- ✓ Préparer les dossiers de crédit, leur traitement pour les présenter au comité de crédit ;
- ✓ Suivre en permanence les entreprises financées ;
- ✓ Suivre l'utilisation des crédits et leurs remboursements ;
- ✓ Conseiller la clientèle en matière de financement ;
- ✓ Recueillir les garanties exigées ;

- ✓ Établir les actes d'engagements (convention de crédit, acte de caution) ;
- ✓ Suivre les cautions délivrées et les mainlevées ;
- ✓ Réaliser les opérations qui concernent le volet juridique et le contentieux ;
- ✓ Présenter les dossiers de crédits à la Banque d'Algérie, dans le cadre du contrôle a posteriori.

Il est à noter que le comité de crédit agence existe au niveau de la BDL « 133 ». Ce comité est présidé par le directeur d'agence et regroupe le directeur adjoint des engagements, le chef de service crédit et le chargé d'études qui sanctionnent le dossier dans les limites de délégation de pouvoir qui est attribuée par la Direction Générale de la banque.

Vu l'importance des opérations que traite le service crédit, celui-ci est scindé en trois compartiment qui sont :

1. **Compartiment étude des crédits :** Il a pour fonction d'étudier le crédit et d'évaluer les risques inhérents aux crédits sollicités.
2. **Compartiment engagement et juridique :** Il est chargé de recueil des garanties, la mise en place, le suivi de l'utilisation, et du recouvrement des crédits.
3. **Compartiment animation commerciale :** Il est spécialisé dans la démarche de la clientèle.

1-4-2 Contribution de la BDL au financement des crédits à la consommation:

La BDL Offre à sa clientèle une variété de produits pour répondre à leur besoin, parmi les crédits accordés par l'agence aux particuliers, nous trouvons le crédit à la consommation qui s'agit d'un prêt personnel, il est considéré comme l'un des moyens de financement utilisé par les banques pour en bénéficier dans les plans et programmes dans le cadre de la relance de l'activité économique.

Toutefois, la diversification des besoins exprimés par la clientèle particulière en matière crédits, appelle la banque à consentir ses efforts dans l'objectif de satisfaire les besoins par la mise en place de des formules de crédit à la consommation adéquate.

Les types de crédit à la consommation accordé par l'agence sont :

- **Crédit véhicule :** crédit destiné à l'acquisition d'une voiture neuve, produits ou assemblés en Algérie

- **Crédit confort** : est un crédit destiné au financement de l'achat de biens de consommation produits ou assemblés en Algérie tels que, appareils électriques, électroménagers, ordinateur...etc.

Section 02 : Montage et étude d'un dossier de crédit à la consommation.

Avant de prendre la décision d'octroyer le crédit à la consommation, il est nécessaire au banquier d'exiger des informations exhaustives et crédibles recueillies dans un document appelé le dossier de crédit, qui permet au prêteur de mener une analyse qualitative et quantitative approfondie sur la situation de l'emprunteur en question afin d'évaluer les risques liés à ce crédit et faire face à des problèmes éventuels.

Dans cette Section nous allons présenter notre étude de cas effectuée au sien de la BDL, ou nous allons procéder au traitement et à l'étude d'un dossier de crédit à la consommation (crédit véhicule) disposé par un particulier à l'agence BDL.

2-1 Les procédure d'octroi le crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation est un crédit amortissable réservé à toute personne physique (particulier) majeure de nationalité algérienne, lui permettant d'acquérir un bien de consommation durable ou semi durables neufs, produits ou assemblés en Algérie, pour leur utilisation personnelle en dehors de leurs activités commerciales, professionnelles ou artisanales.

L'octroi de crédit à la consommation est soumis à un ensemble des règles, des procédures et des conditions, qui sont présentées comme suite :

2-1-1 Les critères et les conditions d'octroi du crédit à la consommation :

L'octroi de crédit à la consommation à un particulier expose la banque à de nombreux risques tels que le risque de non remboursement, c'est pourquoi il est nécessaire pour la banque de porter une analyse sur le dossier de crédit d'un client, en étudiant de certains critères et conditions, pour permettre au banquier d'évaluer les risques liés à la situation financière du client.

2-1-1-1 Critères d'éligibilité du client :**➤ Le revenu de l'emprunteur :**

Le client doit avoir un revenu régulier supérieur ou égal à une fois et demi (1.5) le Salaire Nationale Minimum Garanti (SNMG) soit 30 000 DA, il représente pour la banque une forme de garantie vu qu'il lui permet de déterminer le niveau d'endettement et d'évaluer la mensualité de remboursement du crédit à la consommation.

➤ Le niveau d'endettement :

C'est un critère important qui conditionne l'obtention de crédit à la consommation, il correspond de la part de revenu d'un ménage qui est consacré au remboursement de prêt. Conformément à la réglementation de la BDL sont exclues les personnes dont le taux d'endettement confirmé par la consultation de la CREM dépassant 30% de leur revenu régulier, c'est-à-dire que la mensualité de remboursement de crédit ne doit pas dépasser un tiers des revenus de client.

➤ La garantie et l'assurance :

Elle est un élément essentiel exigée par la banque pour l'octroi d'un crédit à la consommation qui permet à cette dernière de se protéger contre les risques qui entoure l'emprunteur et faire face à des problèmes éventuels. Pour ce faire, le bénéficiaire de crédit s'engage à souscrire au profit de la banque BDL, auprès de la société algérienne d'assurance (compagnie d'assurance avec laquelle la BDL a signé une convention) un gag sur véhicule, une assurance décès – IAD (invalidité absolu et définitive) et assurance d'insolvabilité, couvrant toute la période du crédit.

Néanmoins, l'étude financière constitue le principal support dans toute décision d'octroi le crédit, cependant, le chargé d'étude tient en compte en outre les renseignements non financiers du client qui confirment au chargé d'étude sa vision tels que :

- **L'âge** : est un facteur majeur pour obtenir le crédit à la consommation, le bénéficiaire de crédit doit être âgé de moins de 65 ans à la date de la demande du crédit.
- **Domiciliation bancaire** : le bénéficiaire de crédit doit avoir un compte au niveau des guichets de la BDL.
- **L'adresse** : la banque s'intéresse à l'habitation de l'emprunteur, ce dernier doit avoir une résidence fixe sur le territoire national.

- **La profession** : il est nécessaire au banquier de savoir l'activité de l'emprunteur car elle lui renseigne sur la stabilité et l'exactitude de l'activité d'un emprunteur vu que sa solvabilité en dépend.

Il est à noter que ces renseignements peuvent être procurés par le client et à partir de ces données que le banquier peut avoir une vision sur la crédibilité et la confiance de cet emprunteur.

2-1-1-2 Condition d'octroi du crédit :

- **Condition du financement :**

Le montant de crédit accordé à un particulier ne saurait être inférieur à 50 000 DA, ni supérieur à 1 500 000 DA, tenant compte de la nature du ou des bien à acquérir, ce dernier est destiné à couvrir le montant des produits à hauteur de 70% de leur cout total en toutes taxes comprises (TTC).

Il est à noter que le montant de crédit est déterminé en fonction du prix de vente TTC du bien à acquérir, de l'âge et le revenu du bénéficiaire et sa capacité de remboursement qui ne doit en aucun cas dépasser les 30% du revenu mensuel net.

De ce fait, la mensualité de remboursement du crédit à la consommation est déterminée en fonction du Salaire National Minimum Garanti (SNMG). Le tableau ci-dessous représente la capacité de remboursement du demandeur de crédit.

Tableau N°02 : Capacité de remboursement

Revenu mensuel	Montant de remboursement
Inférieur ou égal à 03 fois le SNMG ($\leq 60\,000$ DA)	15% du revenu mensuel net
Supérieur à 03 fois le SNMG et inférieur ou égal à 06 le SNMG (entre 60 000 DA et 120 000 DA)	25% du revenu mensuel net
Supérieur à 06 fois le SNMG ($> 120\,000$)	30% du revenu mensuel net

Source : Document interne de la BDL

- **Condition Financier :**

A- Le taux d'intérêt : les taux d'intérêt applicable en hors taxes (HT) dans le cadre de crédit à la consommation pour la BDL sont :

- ✓ **Pour les particuliers :** le taux d'intérêt à appliquer pour les ménages est de 9 %, ce dernier est fixé sur la base des conditions de la banque en vigueur et il est fixe durant toute la durée de contrat.
- ✓ **Pour le personnel BDL :** la BDL a opté un taux d'intérêt préférentiel de 4% pour le personnel BDL.
- ✓ **Pour le personnel MDN :** selon la convention signée entre Ministre de la défense nationale et la BDL, cette dernière attribue un taux préférentiel de 6% au personnel MDN

Ces taux d'intérêt sont révisables en fonction de fluctuation du taux directeur de la banque d'Algérie

Tableau N°03: Taux d'intérêt en vigueur

Particuliers	Personnel BDL	MDN (ministre de la défense national)
9%	4%	6%

Source : Données de la BDL

B- La durée du crédit : la durée du crédit à la consommation accordée par la BDL pour l'acquisition d'un bien mobilier produit ou assemblé en Algérie varie de 12 à 36 mois, elle peut, toutefois, atteindre 60 mois au maximum s'il s'agit de l'acquisition d'un véhicule. Donc la durée de remboursement du crédit dépend de la nature et le montant du bien à acquérir.

C- Apport personnel : le bénéficiaire de crédit doit verser à l'agence au minimum 30% du prix de vente en TTC du bien à acquérir.

D- Paiement de commission de gestion : la commission de gestion qui couvre les frais de consultation de dossier de crédit est versée par le bénéficiaire le jour de la signature de contrat de crédit, elle est fixé à :

- 4000 DA HT pour l'ensemble de clientèle.

- 4000 DA HT s'il s'agit de l'acquisition d'un véhicule et 0 DA pour le reste des produits pour l'ensemble des partenariats avec lesquels la banque a signé une convention.

2-1-1-3 Condition d'éligibilité des entreprises et des produits :

Sont éligibles au ce crédit les produits fabriqués ou assemblés par des entreprise exerçant leur activité sur le territoire national, ces dernier doivent être conventionnés avec la BDL, dans des termes et conditions soumis à leur adhésion (selon les dispositions générale de la banque).

La liste des biens éligibles au crédit à la consommation destinés aux particuliers se présent dans le tableau ce dessous :

Tableau N°04 : Liste des produits éligibles au crédit à la consommation

Activités	Gamme de produits
Construction de véhicules automobiles et motocycles et moteurs thermiques	• Véhicules particuliers de tourisme. • Cycles et Tricycles à Moteur.
Fabrication de machine de bureau et de traitement de l'information	• Ordinateurs, autres équipements informatiques et accessoires.
Fabrication des téléphones, des tablettes et des Smartphones	• Téléphone et Téléphone cellulaires, tablettes.
Fabrication d'appareils électriques, électroménagers divers	• Téléviseurs, vidéos, son et mp3, appareils photos et caméscopes, chauffage, climatiseurs, réfrigérateurs. • Equipement de cuisine domestique. • Equipement de lavages domestiques. • Petits électroménagers.
Fabrication industrielle d'ensembles d'ameublements en bois à usage domestique.	• Meuble ensemble de mobiliers et d'accessoires en bois ou associés à d'autres matières, usage domestique.
Textiles et cuirs	• Tissu d'ameublement, tapisserie, moquette et literie.
Matériaux de construction.	• Céramique et céramique sanitaire.

Source : Document interne de la banque BDL

2-2 Procédures et modalités de traitement de crédit à la consommation :

Le souci de chargé d'étude dans toute étude de dossiers est de pouvoir cerner et évaluer les risques du crédit, c'est pourquoi il serait nécessaire d'élargir l'étude à tous ses éléments constitutifs, en outre, l'identification du demandeur de crédit se fait par l'appréciation de l'activité de client, sa capacité à faire face à ses engagements...etc.

Pour ce faire, le chargé d'étude procède aux points suivants :

En premier lieu, le banquier mène un entretien avec le client postulant en lui expliquant les mécanismes et les procédure d'octroi de crédit demandé et en lui proposant des solutions adaptées à ses besoins de consommation, cette étape reste très important pour la banque avant l'octroi d'un crédit vu qu'elle permet d'apprécier la qualité et la moralité du client.

2-2-1 constitution et dépôt du dossier :

Le banquier exige de son client de lui fournir un ensemble complet de documents pouvant lui permettre de mieux le connaître, la lecture de ces documents permettre à la banque d'avoir un aperçu général sur la situation de la relation.

Le client doit se présenter à l'agence muni de dossier ci-après :

- Une demande d'ouverture de crédit à la consommation (voir annexe n° 01) ;
- Une attestation de travail récente, justifiant d'un emploi à durée indéterminée ;
- Les trois (3) dernières fiches de paie authentifiées par l'employeur ;
- Un formulaire C20 délivré par l'administration fiscale, pour les commerçants et profession libéral ;
- Un acte de naissance ;
- Une fiche de résidence ;
- Une copie de la carte d'identité ou permet de conduire ;
- Une facture pro forma établie par le vendeur au nom du bénéficiaire (voir annexe N°02)
- Une attestation délivrée par l'entreprise (vendeur) que le bien objet de la demande de crédit est assemblé ou produit en Algérie ;
- Une facture pro forma portant le montant de prime d'assurance tous risques en TTC ;
- L'autorisation de consultation de la CREM ;

Et sur la base de la déclaration du client, le chargé du crédit procède à la simulation de crédit en saisissant les informations concernant le crédit et le postulant, à l'issue, le chargé d'étude

remet au client une offre de crédit (Voir annexe N°03), signée par les deux parties, qui lui permet d'apprécier la nature et la portée de l'engagement auquel il peut souscrire

2-2-2 traitement et étude du dossier :

Le dossier de crédit à la consommation est disposé auprès de l'agence, qui sera transmis au chargé du crédit à la consommation qui procède à la vérification et l'existence des pièces et des documents fournis par le client postulant et vérifie également le degré de solvabilité de ce dernier en consultant la central des risques des ménages, en outre, l'analyste crédit établit un fiche technique qui contient tous les éléments d'identification du client et du bien à financer ainsi que les conditions dont lesquelles le crédit est octroyé.

2-2-3 Présentation du dossier au comité de crédit agence (CCA):

Après l'étude de dossier par le chargé de crédit, le dossier de crédit va passer au comité de crédit agence pour une deuxième phase de vérification, ce dernier est le seul corps habilité à trancher sur une demande de crédit, pour se prononcer, il devra synthétiser et analyser toutes les informations relatives au client (évaluer la solvabilité, la capacité de remboursement...etc.) et ensuite donner son avis quant à l'octroi ou non du crédit à la consommation. Il est à noter que la décision du comité de crédit doit être consignée dans le procès-verbal de la réunion et quel que soit la nature de décision, celle-ci doit être notifiée au client postulant, dans le cas où le demandeur est éligible au crédit, un avis favorable doit être matérialisé en mentionnant clairement les différents modalités et conditions de financement et les garanties exigées, dans le cas contraire, une notification de refus doit être établir formalisant les motifs de cette décision.

2-2-4 Mise en place de crédit :

Sur la base de l'autorisation de crédit, le chargé du crédit à la consommation ne procède en cas à la mise en place des fonds sans être assuré que les condition de crédit y compris le recueil des garanties sont réunies, a cet effet, le chargé du crédit invite le client à se présenter pour signer la convention de crédit en versant les commissions liées au crédit à la consommation, les primes d'assurance ainsi que la part d'autofinancement qui représente 30% au minimum du bien à acquérir, et pour signer l'autorisation de prélèvement (Voir annexe N°04) ainsi que le billet d'ordre global représentative de la dette de client envers la banque.

Il est à noter que l'emprunteur dispos d'un délai de rétraction de 08 jours à partir de la date de signature de convention de crédit en cas où ce dernier décide de ne pas souscrire le prêt

2-2-5 Recueil des garanties :

L'agence de BDL exige au bénéficiaire du crédit de souscrire annuellement une police d'assurance tous risques couvrant la véhicule objet du financement, en plus une assurance décès, IAD et assurance d'insolvabilité couvrant toute la période du crédit (voir annexe N°05), et ceci dans le but de garantir la récupération des créances en cas de défaillance ou le décès de l'emprunteur.

2-2-6 Mobilisation des fonds :

Une fois, toutes les procédures ci-dessus mentionnées accomplies, l'agence délivre à l'acheteur un engagement de la banque du paiement (Voir annexe N°3) qui le remet à son tour au vendeur, puis ce dernier livre le produit objet de financement au client en remettant l'engagement de paiement, la facture définitive et le bon de livraison à l'agence qui réglera la transaction par chèque (Voir annexe N°06) ou par virement pour le compte du concessionnaire (vendeur).

2-2-7 Modalités de remboursement du crédit :

Le remboursement du crédit en principal, commission, frais et accessoire s'effectue par mensualité constant et prélevées automatiquement sur le compte du client le mois suivant la mobilisation du crédit.

Toutefois, l'emprunteur a la possibilité de rembourser tout ou une partie de montant restant du crédit avant le terme prévue contractuellement.

2-3 Étude d'un cas crédit véhicule :

Un client sous nom Mr « X » s'est présenté au niveau de l'agence BDL Liberté 133 pour faire une demande d'ouverture de crédit à la consommation, après un entretien entre ce client avec le chargé d'études du service crédit, ce dernier a reçu une réponse positive auprès banque de lui solliciter un prêt vu son éligibilité ainsi que toutes les conditions relatives à ce crédit sont remplies.

2-3-1 Informations sur le client :

Nom et prénom ou raison social : X.

Date et lieu de naissance : 26/11/1986 à Merouana – Batna.

Nature d'activité : Fonctionnaire.

Adresse de l'activité : Melbou centre CNE de Melbou – Bejaia.

Revenu mensuel : 54 400 DA.

Salaire du conjoint : 36 200 DA.

Total salaire : 90 600 DA.

2-3-2 Informations sur le produit à financer :

Tableau N°05 : caractéristique du prêt

Type de produit	Véhicule de tourisme
Marque et type de véhicule	KIA RIO
Prix de véhicule	1 790 000

2-3-3 Informations sur le crédit :

Tableau N°06 : Synthèse du cas

Montant de crédit	1 190 000 DA.
La durée de crédit	60 mois
Taux d'intérêt	6%
Type de crédit à mobiliser	CMT
Montant de la commission	4000 DA
Nature de la garantie	Gage

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la banque.

2-3-4 La réception et contrôle du dossier de client :

Ce client doit fournir à la banque les documents suivant :

- 1- La demande de financement.
- 2- facture pro forma pour compte du client.
- 3- relève de compte bancaire ou CCP des six derniers mois.
- 4- les trois dernières fiches de paie ou pension de retraite selon le cas.
- 5- attestation de travail.
- 6- Cheque barré.

- 7- Copie de la carte d'immatriculation à la sécurité sociale ou équivalente.
- Dans ce cas de conjoint, celui-ci doit contenir les documents cités aux points 3, 4, 5, 6,7.

Il y a aussi lieu de prévoir le dossier d'ouverture de compte :

- copie d'une pièce d'identité en cours de validité.
- Acte de naissance. – deux timbres fiscaux.
- certificat de résidence. –une photo d'identité.

Après le dépôt de ce dossier, Mr.X recevra un récépissé de dépôt de dossier de crédit, ainsi qu'un compte cheque qui sera ouvert par cette agence, avant de passer au système et débloquer la somme de l'argent sollicité, le client doit payer les frais de l'étude de dossier de 4000 DA et verser son apport personnel.

Ce dossier sera traité et contrôlé par le chargé d'études de l'agence pour suivre et vérifier la conformité des documents de plus il exécute un enregistrement chronologique du dossier sur registre ouvert.

2 3-5 études de dossier :

Puis le dossier va passer au service crédit pour une deuxième phase de vérification, dans le but de donner un avis favorable à la demande de financement au Mr.X.

2-3-5-1 Détermination du montant de crédit :

Le total du revenu client X est 90 600 DA y compris le salaire du conjoint (36 200 DA).

A- Le calcul de la capacité de remboursement :

Dans ce cas 60 000 DA < Le revenu < 120 000 DA donc :

La capacité de remboursement = le revenu mensuel × 25%

$$= 90\,600 \times 25\% = 22\,650 \text{ DA.}$$

B- le droit au prêt :

Labanque BDL offre un crédit qui ne dépasse pas 70% du montant du bien à financer en toutes taxes comprises.

Dans ce cas le montant du bien à financer est de 1 790 000 DA, et le montant du crédit sollicité est de 1 190 000 DA.

$$\text{Droit au prêt} = \text{montant du bien} \times 70\%$$

$$= 1\,790\,000 \times 0,7 = 1\,253\,000$$

Le client X a le droit au prêt de 1 253 000 DA mais il a acquis une valeur de 1 190 000 (environs 66,48% de valeur à financer) qui est moins de la valeur de la limite du financement.

Donc l'apport de la banque représente 66,48% de la valeur du véhicule et le reste (environs 33,60%) est un apport personnel soit :

$$1\,790\,000 \times 33,60 \approx 600\,000$$

C- Calcul du montant de crédit :

$$\text{Montant du crédit réel} = \text{mensualités} \times \frac{1 - \left(1 + \frac{t}{12}\right)^{-m}}{\frac{t}{12}}$$

:

$$t = 6\%$$

$$m = 60 \text{ mois}$$

$$\text{Le montant de crédit réel} = 22\,650 \times \frac{1 - \left(1 + \frac{0,06}{12}\right)^{-60}}{\frac{0,06}{12}}$$

$$\approx 1\,171\,583,95$$

D- le calcul de la mensualité :

$$\text{Le Montant de la mensualité} = K \times \frac{t/12}{1 - (1 + t/12)^{-n}}$$

Avec K= capital

T= taux d'intérêt

$$\text{Le montant de la mensualité} = 1\,190\,000 \text{ DA} \times \frac{0,06/12}{1 - (1 + 0,06/12)^{-60}}$$

$$\text{Le montant de la mensualité} = 23006,03 \text{ DA}$$

2 3-6 engagements à la constitution des garanties :

Après avoir obtenu ce crédit par le client X et signant le contrat, ce dernier s'engage à constituer au profit de cette agence les garanties suivantes :

- un gage total et exclusif sur le bien acquis.
- une assurance décès-IAD (invalidité absolue et définitive) ainsi qu'une assurance d'insolvabilité qui couvre toute la période de ce crédit.

Une police d'assurance portant subrogation au profit de l'agence BDL, avec un renouvellement annuel couvrant tous les risques.

Section 03 : Elaboration d'un modèle pour les déterminants de l'octroi du crédit à la consommation

Après avoir présenté les procédures d'octroi le crédit à la consommation et le processus de traitement d'une demande de ce crédit au niveau de l'agence, nous allons essayer à travers cette section de formuler un modèle économétrique en appliquant les différents tests statistiques qui nous permettront d'analyser les données recueillies et d'étudier la relation entre les variables pour estimer les paramètres de ce modèle.

3-1 Méthodologie de recherche :

Avant de formuler notre modèle, nous allons constituer une base de données recueillies auprès des clients de l'agence BDL, où nous allons aborder la méthode d'échantillonnage et la présentation des variables pour l'étude descriptive des données. Ces données seront traitées et analysées par une méthode statistique qui s'appelle « régression linéaire ».

La présentation de la base de données touches les aspects suivants :

- la population ciblée.
- la présentation des variables.
- l'analyse descriptive des données.

3-1-1 la population ciblée :

La population ciblée est constitué de tous les clients ayant bénéficié d'un crédit à la consommation au sien de l'agence BDL.

Notre échantillon est constitué de 63 dossiers des clients qui ont bénéficié de crédit à la consommation de l'année 2017 sur laquelle nous souhaitons déterminer les critères d'octroi de crédit à la consommation.

3-1-2 Présentation des variables :

Décrivons brièvement les variables qui entrent dans la construction de notre modèle qu'on a pu collecter à partir des dossiers des clients au sien de l'agence BDL et qui contient 6 variables.

Les variables concerne entre outre les variables explicative avec laquelle on a tenté d'avoir une mesure approximative de la variable dépendante (montant du crédit). Ces variables sont à la fois qualitatives et quantitative :

- **Montant du crédit** : la variable dépendante correspond au montant du crédit solliciter par le client, variable qu'on a utilisé pour expliquer l'octroi de crédit par les variables indépendantes dont nous disposant et qui concerne les renseignements sur les caractéristiques du demandeur de crédit.
- **Revenu du client** : est un variable explicative quantitative qui correspond au salaire de client, il représente une forme de garanti pour la banque.
- **Age du client** : c'est une variable explicative quantitative
- **Genre du client** : il correspond au genre du demandeur de crédit (Homme ou femme), cette variable est qualitative
- **Fonction du client** : il s'agit de l'activité exercée par le client, cette variable est qualitative.
- **Type de crédit** : c'est une variable qualitative qui correspond au type de crédit solliciter par le demandeur du crédit.

Tableau N°07 : Description des variables

Type de variable	Variables
Qualitatives	- Genre du client - Fonction du client - Type de crédit - Solvabilité du client
Quantitatives	- Age du client - Revenu du client - Montant du crédit

3-2 Analyse statistique descriptive des données:

3-2-1 Distribution de l'échantillon:

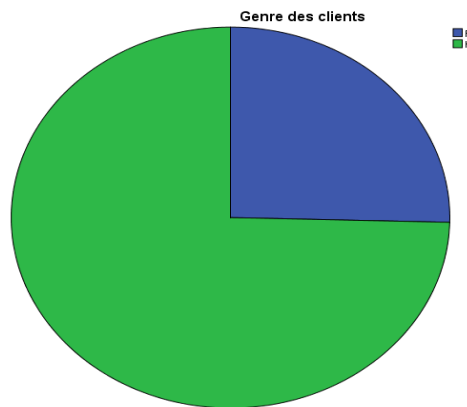
3-2-1-1- Distribution des clients selon le genre :

Tableau n° 08 : Distribution des clients selon le Genre

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
F	16	25,4	25,4	25,4
Valide H	47	74,6	74,6	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Source : Résultats SPSS

Figure N°04 : Répartition des emprunteurs selon leurs sexes



Source : Données établies du tableau N°08.

Il ressort de ce tableau que 74,6 % des emprunteurs sont constitués des hommes et le reste des femmes. Ce qui explique que ce crédit est moins demandé par les femmes par rapport aux hommes.

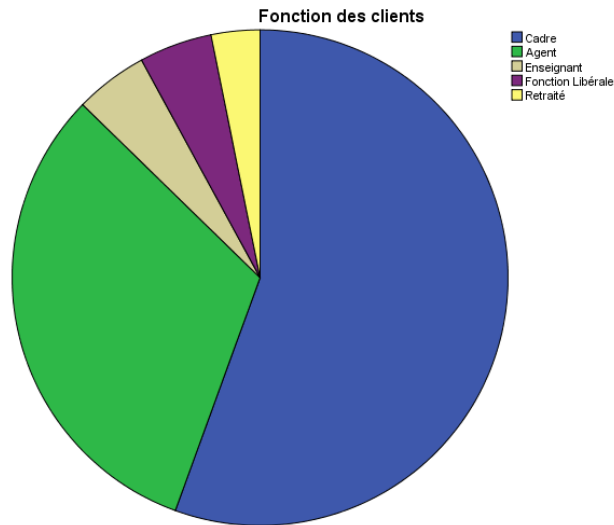
3-2-1-2 Distribution selon la fonction :

Tableau N° 09 : Distribution des clients selon la Fonction

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Cadre (MDN, bancaire, cnas)	35	55,6	55,6	55,6
Agent	20	31,7	31,7	87,3
Valide Enseignant	3	4,8	4,8	92,1
Fonction Libérale	3	4,8	4,8	96,8
Retraité	2	3,2	3,2	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Source : Résultats SPSS

Figure N°05 : Répartition selon la Fonction des emprunteurs



Source : Données établies du tableau N°09.

La figure N°5 nous montre que la majorité des membres de notre échantillon sont des cadres (MDN (55,6%)), suivie par des agents (31,7%) et d'autres sont des enseignants, des retraités et des personnes qui exercent une profession libérale.

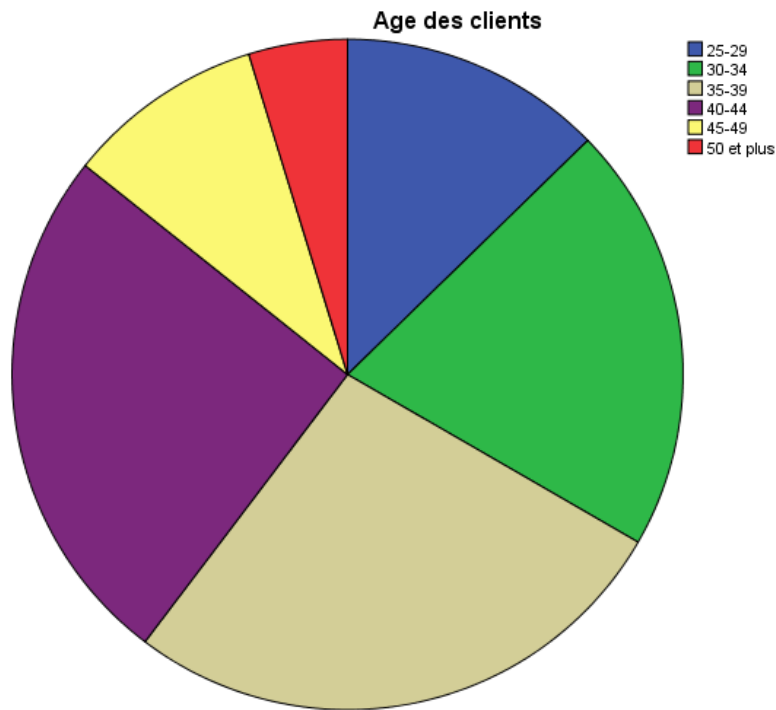
3-2-1-3 Distribution des clients selon l'âge des clients :

Tableau N°10 : Distribution des clients selon l'Age

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
25 – 29	8	12,7	12,7	12,7
30 – 34	13	20,6	20,6	33,3
35 – 39	17	27,0	27,0	60,3
40 – 44	16	25,4	25,4	85,7
45 – 49	6	9,5	9,5	95,2
50 et plus	3	4,8	4,8	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Source : Résultats SPSS

Figure N°06 : Répartition selon l'âge de membre



Source : Données établies du tableau N°10.

À partir de ce tableau nous constatons que la tranche entre 35 et 39 ans représente la majorité avec 27% qui bénéficie de ce crédit, en deuxième position la tranche entre 40 et 44 ans (25,4%), la tranche entre 30 et 34 ans vient en 3ème position (20,6%).

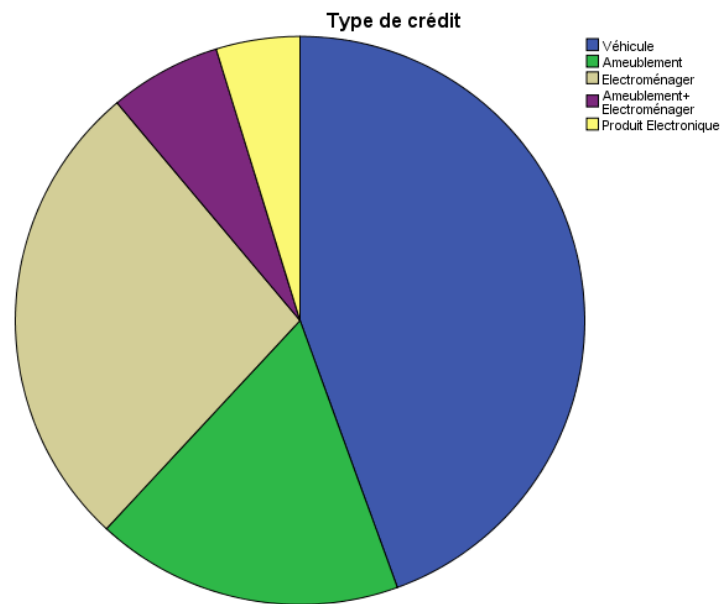
3-2-1-4 Distribution des clients selon le type de crédit :

Tableau N°11 : Distribution des clients selon le Type de crédit

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Véhicule	28	44,4	44,4	44,4
Ameublement	11	17,5	17,5	61,9
Electroménager	17	27,0	27,0	88,9
Ameublement+ Electroménager	4	6,3	6,3	95,2
Produit Electronique	3	4,8	4,8	100,0
Total	63	100,0	100,0	

Source : Résultats SPSS

Figure N°07 : Répartition selon le type de crédit



Source : Données établies du tableau N°11.

D'après la figure N°7 nous constatons que la plupart des crédits contractés par les clients de notre échantillon sont des crédits véhicule représenté par 44,4%, suivi par le crédit électroménager (27%), puis le crédit ameublement (17,5%), crédit ameublement+électroménager avec le crédit produits électroniques.

3-2-1-5 Distribution des clients selon l'état de remboursement et l'âge des clients :

Tableau N°12 : Tableau croisé remboursement des clients * Age des clients

Effectif

		Age des clients						Total
		1	2	3	4	5	6	
Remboursement des crédits	Non Remboursé	3	0	2	0	1	0	6
	Remboursé	5	13	15	16	5	3	57
Total		8	13	17	16	6	3	63

Source : Résultats SPSS

Il ressort de ce tableau que parmi les 6 clients (soit 9.5%) qui n'ont pas pu rembourser leur crédit dans les délais convenu nous trouvons que 3 clients appartiennent à la première tranche [25-29], ce qui signifie que la probabilité de non remboursement est souvent enregistré par les jeunes

3-2-1-6 Distribution des clients selon l'état de remboursement et type de crédit :

Tableau N°13 : Tableau croisé Solvabilité des clients * Type de crédit

Effectif

		Type de crédit					Total
		Véhicule	Ameublement	Electroménage r	Ameublement + Electroménage r	Produit Electronique	
Solvabilité des clients	Non Remboursé	2	1	2	1	0	6
	Remboursé	26	10	15	3	3	57
Total		28	11	17	4	3	63

Source : Résultats SPSS

Il ressort à partir de ce tableau que sur 28 (soit 44.4%) qui ont bénéficié de crédit véhicule, 2 clients n'ont pas pu rembourser leur crédit, par contre, 4 clients sur 35 qui ont bénéficié de crédit confort (ameublement, électroménager, produit électronique) n'ont pas pu rembourser le montant du crédit, ce qui signifie que le crédit confort représente un risque pour la banque.

3-2-1-7 Distribution des clients selon l'état de remboursement et Fonction de crédit

Tableau N°14 : Tableau croisé Solvabilité des clients * Fonction des clients

Effectif

		Fonction des clients					Total
		Cadre	Agent	Enseignant	Fonction Libérale	Retraité	
Solvabilité des clients	Non Solvable	0	6	0	0	0	6
	Solvable	35	14	3	3	2	57
Total		35	20	3	3	2	63

Source : Résultats SPSS

A la lecture de ce tableau nous constatons que dans tous les cas de non remboursement seuls les agents qui n'ont pas pu payer les mensualités et cela revient à leurs faibles revenus.

3-2-2 Statistique descriptive des variables quantitatives :

Tableau N°15 : Statistique descriptive des variables Revenu Mensuel ; Montant du crédit ; Age des clients

		Revenu Mensuel	Montant du crédit	Age des clients
N	Valide	63	63	63
	Manquante	0	0	0
Moyenne		63294,4214	640036,5079	37,92
Médiane		56000,0000	621000,0000	37,00
Mode		35000,00 ^a	1500000,00	37
Ecart-type		25772,62654	476419,89995	7,657
Asymétrie		,782	,396	,963
Aplatissement		-,216	-1,236	2,087
Minimum		30984,25	90000,00	25
Maximum		130457,26	1500000,00	66
Centiles	25	43000,0000	190000,0000	32,00
	50	56000,0000	621000,0000	37,00
	75	77300,0000	1000000,0000	42,00

Source : Résultats SPSS

Les résultats de ce tableau nous indiquent que le revenu mensuel d'un client a une moyenne de 63 294.42 DA, il présente une valeur minimale de 30 984.25 DA qui s'adapte aux conditions d'octroi de crédit et une valeur maximale de 130 457 DA. Le montant moyen de crédit est de 640 036 DA, sa valeur minimale égale 90 000 DA avec une valeur maximale de 1 500 000 DA. L'âge des clients est compris entre 25 et 66 ans avec une moyenne de 38 ans.

- 25% des clients possèdent un revenu moins de 43 000DA, et un revenu moins de 56 000DA gagné par la moitié des clients, ainsi que 75% des clients ont un revenu sous les 77 300 DA.
- 25% des montants octroyé par la banque sont moins 190 000DA, 50% moins de 621 000DA et 75% des crédits sont d'une valeur moins de 1000 000DA.
- Nous constatons aussi que 25% des clients sont âgées moins de 32 ans, la moitié est âgée en dessous de 37ans et les clients âgés moins de 42 ans représente 75% de l'échantillon, en effet, la tranche entre 32 et 42 sont le plus intéressé par ce crédit.

3-2-3 Les corrélations bivariées entre les variables:

Pour analyser la corrélation entre les variables relatives aux caractéristiques des clients et le montant du crédit, nous allons utiliser le test de corrélation de Pearson et la matrice des corrélations selon le RHO de Spearman pour tester nos hypothèses.

Tableau N16° : Corrélations

		Montant du crédit	Revenu Mensuel	Solvabilité des clients	Genre des clients	Age des clients
Montant du crédit	Corrélation de Pearson	1	,610**	0,013	-0,136	,377**
	Sig. (bilatérale)		0	0,922	0,287	0,002
	N	63	63	63	63	63
Revenu Mensuel	Corrélation de Pearson	,610**	1	,313*	-0,142	,330**
	Sig. (bilatérale)	0		0,013	0,267	0,008
	N	63	63	63	63	63
Solvabilité des clients	Corrélation de Pearson	0,013	,313*	1	-0,065	0,203
	Sig. (bilatérale)	0,922	0,013		0,612	0,11
	N	63	63	63	63	63
Genre des clients	Corrélation de Pearson	-0,136	-0,142	-0,065	1	0,004
	Sig. (bilatérale)	0,287	0,267	0,612		0,978
	N	63	63	63	63	63
Age des clients	Corrélation de Pearson	,377**	,330**	0,203	0,004	1
	Sig. (bilatérale)	0,002	0,008	0,11	0,978	
	N	63	63	63	63	63

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

Source : Résultat SPSS

D'après les résultats de tableau ci-dessus, on constate que le coefficient de corrélation de Pearson entre le montant de crédit et le revenu mensuel du client est significatif ($\Gamma=0.61$) au seuil $p=0.000$. Cela signifie que cette caractéristique affecte sur le montant du crédit octroyé de façon positive.

La relation entre le revenu et la solvabilité est positive et significative ($\Gamma=0.313$) au seuil $p=0,013$ ce qui confirme que les clients à salaire élevé ont une faible probabilité de ne pas rembourser les mensualités.

On trouve que le coefficient de corrélation de Pearson entre l'âge de client et le montant du crédit est significative ($\Gamma = 0.377$) de même pour son revenu ($\Gamma=0.33$) ce qui signifie que plus le client est âgé plus le montant de crédit ainsi que le revenu va croissant.

3-2-4 Analyse de la relation entre les variables quantitative et qualitative :

Nous allons tester la relation entre les variables quantitative et qualitative retenu pour savoir la nature de la relation entre ces variables. Pour ce faire, nous allons utiliser la matrice de corrélation selon RHO de Spearman (voir Annexe N° 08).

Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation de Spearman entre montant du crédit et type de crédit est de -0.740, entre revenu mensuel et type de crédit est de -0.548, entre revenu mensuel et Fonction des clients est de -0.295, et entre Age des clients et type de crédit est de -0.297, ce qui indique une relation négative entre eux. En outre, la relation entre ces variables est statistiquement significative au niveau de $\Gamma = 0.05$.

Le test de régression que nous permettra d'assurer l'exactitude de la nature de cette relation.

3-2-5 Estimation du modèle de régression linéaire :

Nous allons utiliser la méthode de régression linéaire qui nous permettra de déterminer les critères d'octroi de crédit à la consommation.

Pour estimer le modèle nous allons identifier les variables explicatives du montant du crédit à l'aide de logiciel SPSS et de retenir les variables les plus pertinentes et d'éliminer celles qui ne sont pas significatif pour avoir un modèle qui contient que les variables expliquant le montant du crédit.

La méthode de régression linéaire nous donne les résultats de l'estimation du modèle reprenant toutes les variables (voir annexe N°09), ces résultats démontrent que trois variable sur six sont significatives au seuil de 5 %, nous allons éliminer les variables non significative et de estimer de nouveau le modèle

Tableau N°17 : Résultats de la Régression linéaire multiple qui explique le montant de crédit octroyé au client en fonction du revenu mensuel du client, l'âge du client et le type de crédit 1

Coefficients ^a					
Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-227870,112	117900,468	-1,933	,058
	Revenu Mensuel	6,799	,368	4,094	,000
	Age des clients	73051,395	,205	2,415	,019
	Type de crédit Véhicule	411698,624	,488	5,701	,000

a. Variable dépendante : Montant du crédit

Source : Résultat SPSS

D'après les résultats de ce tableau on constate que les coefficients des variables explicatives sont significatifs au seuil de 5%, ce qui montre que ces variables expliquent bien le montant du crédit. En effet, ces variables significatives ont été maintenues dans le modèle finale :

Montant du crédit = -227870,112+6.799Revenu + 73051,395Age + 411698,624 Type de crédit véhicule

3-2-5-1 Interprétation financière des critères qui déterminent le montant du crédit :

- **Le montant du crédit et Revenu mensuel :** Cette variable affect le montant du crédit positivement, en effet, lorsque le Revenu mensuel augmente 1000 DA, le Montant du crédit augmentera de 6799 DA.
- **Le montant du crédit et l'âge de client :** l'âge de client exerce une influence positive sur le montant du crédit, lorsque l'âge augment d'une unité, le montant du crédit s'accroître positivement.
- **Le montant du crédit et Type de crédit Véhicule :** le type de crédit accordé à un client exerce une influence positive sur le montant du crédit, en effet, lorsque le type de crédit s'agit d'un véhicule le montant du crédit augmentera de 411698,624 DA, par contre, s'il s'agit d'un crédit confort le montant du crédit diminuera de-639567,76 DA

3-2-5-2 Test de validation de modèle :

TableauN°18 : Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,789 ^a	,623	,604	299828,43634

a. Valeurs prédites : (constantes), Type de crédit_Véhicule, Age des clients, Revenu Mensuel

Source : Résultat SPSS

Le tableau ci-dessus nous montre que la valeur de coefficient de corrélation linéaire est $R = 0.789$ et le coefficient de détermination $R^2 = 0,623$, ce qui signifie que la variation du revenu mensuel et type de crédit ainsi que l'âge des clients explique à 62.3% La variation du montant du crédit à la consommation donc nous pouvons dire que notre modèle est acceptable.

Conclusion du chapitre :

Dans ce chapitre, nous avons présenté l'agence BDL de Bejaia où nous avons illustré les différentes procédures entreprises par le banquier pour l'octroi d'un crédit à la consommation. Ces procédures sont basés sur une analyse qualitative et quantitative approfondie de la situation de client afin de minimiser les risques liés à ce prêt et de mettre en place le crédit à la consommation.

Pour mieux comprendre ces mécanismes, nous avons essayé de formuler un modèle statistique en utilisant la méthode de régression linéaire sur un échantillon de 63 client ayant bénéficié de crédit à la consommation dans le but de faire ressortir les caractéristiques relative aux clients les plus significatives qui expliquent l'octroi de crédit à la consommation.

Conclusion générale

Conclusion Générale

Ces dernières années, ce n'est plus possible d'avoir une économie développée sans renforcer le système bancaire, ce dernier occupe une place très importante dans la vie économique d'un pays, vu son implication sur la création de la richesse et favoriser la production nationale, c'est pourquoi l'état Algérienne a promulgué une série de réformes monétaires, bancaire et financières afin de relancer l'économie et orienter notre pays vers l'économie de marché. En effet, ces reformes engagés au début des années 90 ont été l'origine de l'accélération de la mutation du secteur bancaire, ce qui a permet aux banques de s'impliquer au financement de l'économie, notamment à travers l'activité de l'octroi de crédit, tels que le crédit à la consommation.

Le crédit à la consommation est un instrument qui permet d'accéder à des biens de consommation aux particuliers. Il représente une source de satisfaction qui procure des avantages économiques et sociaux pour les ménages tant que les banques, vu qu'il permet d'améliorer leur mode de vie et de répondre à leurs besoins spécifiques des particuliers, ainsi il permet aussi aux banques de maximiser leur rentabilité en assurant le financement des ménages.

La problématique de notre travail porte sur l'analyse des mécanismes d'octroi du crédit à la consommation, et ce en étudiant le crédit à la consommation et les démarches essentielles suivis pour le traitement d'un dossier de crédit avant de prendre la décision d'octroi de ce crédit, de plus on avait procéder grâce au stage qu'on a effectué à traiter un dossier concret et de ressortir tous les éléments nécessaires pour qu'on puisse le suivre et le bien construire, ainsi que d'illustrer les principaux critères qui déterminent l'octroi de crédit. Pour ce faire, nous avons adopté une démarche méthodologique à la fois théorique et pratique, où on a subdivisé notre travail en trois chapitres pour répondre à la problématique et tester les hypothèses posés au début.

Au premier chapitre, nous avons abordé la notion de la banque et son fonctionnement dans lequel on a commencé par la présentation de la généralité sur la banque tout en précisant son rôle et sa typologie. Par la suite nous avons évoqué les crédits bancaires tout en mettant en lumière sur ces types, et en dernier lieu les différent risques des crédits bancaires et les garanties exigées par la banque.

A l'égard du deuxième chapitre, on s'est focalisé sur le crédit à la consommation où nous l'avons présenté ces types et caractéristiques ainsi que ses garanties, à travers ce chapitre,

nous avons constaté au première lieu l'importance de ce crédit dès son apparition en Algérie jusqu'au 2009 où les autorités algérienne avaient décidé de le suspendre pour objectif de la réduction de la facture des importations, en deuxième lieu, nous avons remarqué que cette suspension avait engendré comme une conséquence, la détérioration de l'économe et avait causée des difficultés au secteur bancaire tant que les ménages, c'est pourquoi, les autorités ont réintroduit ce crédit.

Le dernier chapitre a été réservé à une étude empirique, nous avons essayé de présenter les différentes procédures et conditions d'octroi de crédit à la consommation à travers l'étude d'un dossier déjà traité au niveau de l'agence, et nous avons essayé de formaliser un modèle économique qui nous permet de déterminer les critères d'octroi le crédit à la consommation dans laquelle nous avons adopté la méthode de régression linéaire et cela afin d'estimer et d'analyser le modèle qui nous permettra d'identifier les critères qui expliquent le montant du crédit.

La méthodologie suivie nous a permis de vérifier les hypothèses posées:

- Pour la première hypothèse est validée, nous pouvons dire que les crédits jouent un rôle important dans le développement économique vu qu'ils sont considérés comme des moyens de la politique de développement et de la régulation économique.
- Pour la deuxième hypothèse est validée, le risque de surendettement des ménages a été l'un des facteurs qui a conduit à la suspension de crédit à la consommation.
- Quant à la dernière hypothèse est validée, les principaux critères influençant la détermination du montant de crédit à la consommation s'agissant de revenu mensuel, l'âge du client, ainsi que le type de crédit.

En s'appuyant sur les résultats obtenus, nous pouvons dire que les variables retenu dans notre modèle (le revenu mensuel, l'âge du client ainsi que le type de crédit) représentent une garantie exigés par la banque

En concluant notre recherche, nous tenons à recommander d'améliorer certaines éléments afin de remédier aux insuffisances pour une meilleur efficacité sujet abordé, tels que :

- Elaboration d'une base de données numérique performante contenant des variables qualitatives et quantitatives pour analyser les données lors de la construction des modèles.
- La nécessité de s'intéresser aux logiciels statistiques dans le but de se prémunir contre les risques de crédit.
- La suggestion aux banques d'adopter un processus d'octroi de crédit pour faciliter la prise de décision.

Bibliographie

Bibliographie

1 Ouvrages

- BENHALIMA A. : « Pratique et technique bancaire » ; Edition Dahlab ; Alger ; 1997 ; P.63.
- BESSIS Joël, « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », DALLOZ, Paris, 1995, page 15
- CECILE Kharoubi et PHILIPPE Thomas et et, « ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT », édition, RB 2013,P 17
- FEDERIC Georges, « Insolvabilité et Garanties », édition : Larcier, P14
- GARSAULT Philipe, Stéphane PRIAMI, « La banque Fonctionnement et stratégies », Economica, P07
- JEAN-MARC Béguin, Arnaud Bernard, « L'essentiel des techniques bancaires »,Éditions Eyrolles, P185
- La finance pour tout, « L'essentiel sur ... Le crédit à la consommation », institut pour l'éducation financier du public, 41, boulevard des Capucines - 75002 Paris,
- MASSON. J « Le crédit bancaire aux entreprises », Revue banque 1988. P. 13
- PHILLIPE Narassanguin, « Monnaie :banques et banques centrales dans la zone euro », Edition De Boeck Supérieur, p 41,42
- TAHAR.H.S « Les risques de l'entreprise et de la banque », Edition Dahlab, Alger.2007, P75
- اسلام عبد القادر عثمان, "القروض البنكية كأداة لتمويل المؤسسات الاقتصادية و العقارات, مكتبة الوفاء القانونية 2017, P161

2- Articles et Revues

- ABOURA Amira, Dr CHAHIDI Mohamed Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation, revue algérienne d'économie et de gestion, Algerian scientific journal platform, p 10.
- AISSAOU Nasreddine, HAMAIZIA Lamia, « The Financial sector and economic growth: Consumer credit as a driver of economic growth in Algeria », Article Finance & Finance Internationale, N°8 janvier 2017, P8
- BFIVE Consulting, « Concurrentiabilité du secteur du crédit à la consommation», Rapport de synthèse, P5

Bibliographie

- Boufous Sawssan, Khariss Mohamed Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie, Edition : International Journal of Innovation and Applied, p 733.
- Crédit à la consommation : quels impacts sur l'économie et les ménages,
- Hélène Ducourant, « LE CRÉDIT REVOLVING, UN SUCCÈS POPULAIRE », Revue Sociétés contemporaines, Cairn.info pour Presses de Sciences Po, P41
- Ivo Van Bulck (Union Professionnelle du Crédit), « Guide du crédit à la consommation », Janvier 2022, P06
- Jean Lacroix, Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires, Auto-formation : Comprendre l'environnement économique, notion : la consommation, P1
- Khaled R, Lfc 2009 : une loi qui a fragilisé l'économie, article Liberté, 19 juillet 2010
- Khelfa Dalila, « LES SURETES DANS LE DROIT POSITIF ALGERIEN », article sur OBSTACLES OU LEVIERS DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES, P03
- Le crédit à la consommation : cadre juridique, limites et contraintes de recouvrement
- Mihoub Mezouaghi, « L'économie algérienne: chronique d'une crise permanente », Revue Politique étrangère Cairn.info pour Institut français des relations internationales, P22
- Moncef Wafi, « Surendettement des ménages: 80 milliards de dinars de crédit automobile en 2008 », Le Quotidien d'Oran, 5 septembre 2009
- Principes pour la gestion du risque de taux d'intérêt, Comité de Bâle sur le contrôle bancaire Bâle Septembre 1997
- Rapport 2007 évolution économique et monétaire en Algérie, Bank of Algeria, p104.
- Référentiel des financements des entreprises, Fiche 425 A: Les crédits de trésorerie (découvert, facilité de caisse, crédit de campagne⁸³), Edition : Banque de France 2016
- Service des études bancaires, « Le crédit à la consommation - ACPR - Banque de France », Rapport annuel de la Commission bancaire - 2003, p181

Bibliographie

3- Travaux universitaires

- AIT YAHIAOUI Yahia, Le crédit à la consommation en Algérie : évolution et perspectives, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques, UMMTO 2020 , P 8-10.
- Assam Kamelia, Limani Katia, La relance du crédit à la consommation Cas de la CNEP-Banque de Larbaa Nath Irathen 2017, mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du master en sciences économie UMMTO, P58
- BAKDI Hakim, LAIDI Houria, « ETUDE DE L'OCTROI D'UN CREDIT D'INVESTISSEMENT ET L'EVALUATION DE SON RISQUE », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales,P77
- BENHAMA Abderrahmane. « Le régime d'investissements étrangers » , Thèse présentée en vue d'obtention du grade de docteur en droit de l'Université Paris 2020, P31
- BENMESSAOUD Sofiane, « les garanties des crédits bancaires »,mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en droit comparé des affaires, P135
- Hadji Amel, « Le risque de crédit de l'évaluation traditionnelle au Scoring », Magister en science de gestion, P15
- MANLAN Akou Maryline, IRNATENE Mansour, « La gestion des crédits bancaires et son impact sur la rentabilité bancaire », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques, P42
- MEHRAZ Chabane, « Les effets de la relance du crédit à la consommation sur l'économie nationale »Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Magister en Sciences Economiques, université de Tizi-Ouzou,P83
- NSABIMANA André, « Organisation, régulation et efficacité économique du système d'intermédiation financière en Afrique », thèse en vue de l'obtention du grade de docteur en science de gestion, univ de Louvain, P193
- Romain Sublet, « La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers », Mémoire de fin d'études sous la direction d'Hervé Diaz,P18
- Talahite Fatiha, « RÉFORMES ET TRANSFORMATIONS ÉCONOMIQUES EN ALGÉRIE », Rapport en vue de l'obtention du diplôme HABILITATION À DIRIGER DES RECHERCHES Université Paris 13-Nord, P122

Bibliographie

4- Textes réglementaires

- Article 1 et 2 de l'Ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail
- Article 68 de l'Ordonnance 03/11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit
- JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 24, 24 Rajab 1436
13 mai 2015, P10
- Journal officiel de la république algérienne N° 44 (26 juillet 2009), p 14.
- JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 78, 31 décembre
2014, P32
- Journal Officiel de République Algérienne, règlement 86-12 du 20 août 1986 portant
sur le système bancaire (article n° 17)
- La loi de finance complémentaire du 24 rajab 1436 correspondant au 13/05/2015
- Règlement de la Banque d'Algérie n° 12-01 du 20 février 2012 portant organisation et
fonctionnement de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages, journal officiel
N°36 du 13 juin 2012.

4-site internet

- Article du journal El Watan, 13 août 2009, Interview de M. Karim Djoudi à l'APS sur
la Loi de finances complémentaire 2009, <https://algeria-watch.org/?p=15921> consulté
le 20/03/2022
- <https://droit-finances.commentcamarche.com/consulté> le 12/03/2022
- <https://radioalgerie.dz/news/fr/reportage/13429.html>, consulté le 31/03/2022 11 :05
- <https://www.cours-de-droit.net>. Consulté le 16/03/2022 à 18:00
- <https://www.creditprox.com/credit-consommation/guide-du-credit-consommation/les-etapes-du-credit-consommation.html> / consulté le 25/03/2022 11 :20
- <https://www.nticweb.com/> Opération Ousratic : Les raisons de l'échec consulté le
13/03/2022
- Le courrier d'Algérie, « Crédit à la consommation : le retour dépend de la création
d'une centrale des risques », <http://lecourrier-dalgerie.com/credit-a-la-consommation-le-retour-depend-de-la-creation-dune-centrale-des-risques/>
consulté le 13/04/2022 13 :30

Bibliographie

- Revue de presse cci algéro-française, [Revue de presse \(karaomar.net\)](http://karaomar.net), consulté le 31/03/2022 10 :56
- www.guideducredit.com consulté le 31/03/2022 à 16:20

Annexes

Annexes

Annexe N°01 : Demande d'ouverture de crédit à la consommation



بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT A LA CONSOMMATION

D.R.E AGENCE.....

IDENTIFICATION DE L'EMPRUNTEUR

M Mme Melle
NOM : PRENOM :
Nom de jeune fille :
Fils (ou fille) de : et de
CNI/PC : N° Délivré le
Date et lieu de naissance : à
Adresse : TEL
Profession : nature du contrat : durée
Adresse de l'Employeur : TEL
Revenu Mensuel net : DA
N° de compte à débiter date d'ouverture.....

INFORMATION SUR L'ENGAGEMENT :

Le produit objet du crédit :
Prix du produit objet du crédit en TTC : DA.
Apport personnel : DA.
Montant du crédit sollicité : DA.
Durée du crédit sollicité :
Montant de la mensualité DA.
Identification du vendeur :

CONDITIONS PARTICULIERES :

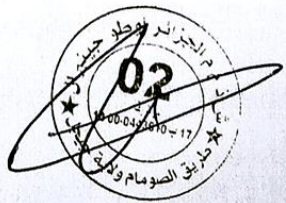
L'Emprunteur (Nom & Prénom) :
Titulaire du compte s'engage à :
1/- Effectuer un dépôt initial de : % du coût du produit, soit Dinars (..... DA)
A l'ouverture du crédit à la consommation.
2/- Accepter les prélèvements mensuels sur son compte De : Dinars
(..... DA)
3/ Remettre tous les documents exigés.

DECLARATION DE L'EMPRUNTEUR :

L'emprunteur soussigné déclare :
1/- bénéficiaire actuellement d'un crédit en cours (toutes formes confondues) :
oui ☐ non ☐
(Dans le cas où il bénéficie d'un crédit : préciser le montant du crédit DA, la
mensualité DA, Date d'expiration du crédit
la nature du crédit, Banque domiciliataire

Annexes

Annexe N°02 : Facture Proforma

	 Al Djazair													
GLOVIZ RN n° 03 Batna - Constantine Batna 05 Algérie		KIA Al Djazair - Filiale Global Group												
Adresse de facturation et de livraison : BDL BANQUE P/C LAGRAA KAMAL BEJAIA BEJAIA 06 06 Algérie 06 71 18 03 36														
Facture Proforma N° GLO/19/05/103157														
Date devis :	Date fin de validité :	Commercial :	Succursale / Agent agréé :	Conditions de paiement :										
30/05/2019 08:25:41	31/05/2019	KHAMA LILIA	AGENT SARL ALGERIE AUTO GENERAL JIJEL	Leasing / Crédit										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"><thead><tr><th style="width: 45%;">Description</th><th style="width: 10%;">Quantité</th><th style="width: 15%;">Prix unitaire</th><th style="width: 10%;">Taxes</th><th style="width: 20%;">Prix</th></tr></thead><tbody><tr><td>(P-H9S6K4617-STR1) Nouvelle RIO 1.4 L - I.X BVM START (Noir Ebène) Motorisation: 1.4 Ess 100 ch Transmission: Manuelle Equipements: ABS / Double airbags / Régulateur de vitesse / Climatisation manuelle / allumage automatique des feux / Vitres avant et arrière / Peinture métallisée/ verrouillage centralisé / Radio d'origine /AUX + USB / Commande au volant / Clé pliable</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">1 790 000</td><td style="text-align: center;">HT</td><td style="text-align: center;">1 790 000</td></tr></tbody></table>					Description	Quantité	Prix unitaire	Taxes	Prix	(P-H9S6K4617-STR1) Nouvelle RIO 1.4 L - I.X BVM START (Noir Ebène) Motorisation: 1.4 Ess 100 ch Transmission: Manuelle Equipements: ABS / Double airbags / Régulateur de vitesse / Climatisation manuelle / allumage automatique des feux / Vitres avant et arrière / Peinture métallisée/ verrouillage centralisé / Radio d'origine /AUX + USB / Commande au volant / Clé pliable	1	1 790 000	HT	1 790 000
Description	Quantité	Prix unitaire	Taxes	Prix										
(P-H9S6K4617-STR1) Nouvelle RIO 1.4 L - I.X BVM START (Noir Ebène) Motorisation: 1.4 Ess 100 ch Transmission: Manuelle Equipements: ABS / Double airbags / Régulateur de vitesse / Climatisation manuelle / allumage automatique des feux / Vitres avant et arrière / Peinture métallisée/ verrouillage centralisé / Radio d'origine /AUX + USB / Commande au volant / Clé pliable	1	1 790 000	HT	1 790 000										
Total hors-tax				1 790 000,00 DZ										
Taxes				0,00 DZ										
Total				1 790 000,00 DZ										
ARRETEE LE PRESENT DEVIS/COMMANDE A LA SOMME DE: Un Millions, sept Cent Quatre-vingt Dix Mille DZ zéro Centime														
Signature de la succursale														
														

Annexes

Annexe N°03 : Offre de crédit à la consommation



بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

Offre de Crédit à la consommation

Banque de Développement Local SPA, au capital social de 15.800.000.000 DA R.C 14054 B 00, ayant son siège social au 05 rue Gaci Amar Staoueli ALGER, représenté par M..... en sa qualité de Directeur d'Agence..... Ci-après dénommée « la Banque ».

Et
M/Mme/Mlle..... Né(e) le ci-après dénommé « l'Emprunteur ».

Sur la base des informations communiquées par vos soins, vous trouverez ci-dessous notre offre de prêt :

- ✓ Objet du crédit :
- ✓ Durée du crédit :
- ✓ Montant brut du crédit :
- ✓ Montant net du crédit :
- ✓ Mensualité « Echéance » :
- ✓ Taux d'intérêt :
- ✓ Frais d'étude : 2.000 DA.
- ✓ Commission de gestion : 200 DA / Mois, à calculer en fonction de la durée du crédit
- ✓ Garanties & Assurances :
 - Assurance décès, invalidité absolue définitive et insolvabilité.
 - Assurance tous risques du véhicule
 - Gage véhicule.
 - Domiciliation du salaire.

Droits et obligations des deux (02) parties

- ❖ L'emprunteur dispose d'un délai de rétractation de huit (08) jours ouvrables, à compter de la date de signature de la convention de prêt.
- ❖ L'emprunteur peut procéder au remboursement anticipé total ou partiel, de son prêt.
- ❖ La banque a le droit de décider de l'exigibilité du prêt, selon les cas cités dans la convention de prêt.
- ❖ En cas de défaillance de l'emprunteur dans le remboursement du crédit la Banque se réserve le droit d'entamer toutes les procédures judiciaires et extrajudiciaires afin de recouvrer sa créance.
- ❖ L'ensemble des droits et obligations de chacune des parties est clairement détaillé dans la convention de prêt.
- ❖ Les conditions d'éligibilité et les documents constituant le dossier de crédit sont joints à la présente offre.

NB : le résultat de cette offre est donné à titre purement indicatif en fonction des seuls éléments renseignés. Il ne revêt aucun caractère contractuel.

Signature de l'Emprunteur

Signature de la Banque

Annexes

Annexe N°04 : Autorisation de prélèvement d'office



بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

AUTORISATION DE PRELEVEMENT D'OFFICE

Je soussigné

Nom :

Prénom :

Titulaire du compte N°.....ouvert à l'agence BDL
de....., autorise par la présente, l'agence à débiter
d'office mensuellement mon compte, ouvert en mon nom dans ses livres pour un
montant de DA représentant l'échéance de remboursement du
crédit, conformément à la convention de crédit N°.....du
.....

Fait àLe.....

Signature de l'intéressé(e)

Annexes

Annexe N°05 : Engagement de constitution des garanties



بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

Engagement de constitution des Garanties « Crédit véhicule soumis à immatriculation » au profit de la BDL

Je soussigné M/ Mme/Melle.....
Né(e) le...../...../.....A.....titulaire du compte BDL
N°..... Ouvert auprès de
l'agence.....m'engage fermement et irrévocablement à
constituer, au profit de la Banque de Développement Local, les garanties
suivantes :

- Un gage total et exclusif sur le bien acquis dans le cadre du crédit bancaire.
- Une Assurance décès-IAD (Invalidité Absolue et Définitive) et une assurance d'insolvabilité, couvrant toute la période du crédit.
- Une police d'assurance « tous risques » portant subrogation au profit de la BDL, couvrant le véhicule objet du financement avec le renouvellement annuel de ladite police sur toute la période du crédit accordé.

Et ce, en contrepartie du crédit véhicule qui m'a été accordé par l'agence BDL.....En date du...../...../.....

Signature de l'Emprunteur

Annexes

Annexe N°06 : Engagement de paiement



BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

AGENCE DE

CREDIT A LA CONSOMMATION

ENGAGEMENT DE PAIEMENT

N°.....DU/...../.....

La Banque de Développement Local,

- Vu la convention n°.....du...../...../.....passée entre la B.D.L
et M.....VENDEUR
- Vu la convention de crédit n°.....du...../...../.....passée entre
la BDL et M.....ACHTEUR

S'engage contre remise du présent engagement délivré en un exemplaire unique
accompagné du bon de livraison contre signé par l'acheteur ci-dessus nommé, à
créditer le compte du Vendeur ci-dessus, par chèque ou par virement, du montant
de : représentant la valeur des biens acquis suivants :

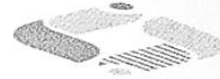
-
-
-

CACHET ET SIGNATURE
DU DIRECTEUR D'AGENCE

Annexes

Annexe N°07 :mobilisation du crédit à la consommation

بنك التنمية المحلية
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL



Réf: /N°...../2019

BEJAIA LE ; 02/06/2019

Destinataire

Pôle opérationnel

Objet : **Mobilisation (MAD) crédit à la consommation.**

Nous vous demandons de bien vouloir procéder à la mobilisation pour notre compte le crédit dont les caractéristiques suivantes :

Relation : **LAGRAA KAMAL.**

Numéro de compte (RIB) : **00500133000 0003833 87**

N° Autorisation : **133/0132/2019**

Montant de l'autorisation : **1 190 000,00DA.**

Type de crédit à mobiliser : **CMT .**

Date Autorisation : **02/06/2019.**

Date Echéance : **30/06/2019.**

Montant à mobiliser : **1 190 00 000,00 DA.**

Des commissions a prélevé (en HT) : **notification sans , gestion de 4000,00DA.**

Assurances déce (SAPS)et insolvabilité (SGCI) a réglé.

Validation de BTG (Oui/Non) : **BTG remis à la validation.**

Identifiant : **1129441.**

Bonne réception

Avis Agence « »

Avis Pôle Commercial « »

Avis pôle Opérationnel BEJAIA 844

Mr. DJENANE Nadir
Manager Commercial Niv A



Annexes

Annexe N°08 : Matrice des corrélations selon le RHO de spearman

		Montant du crédit	Revenu Mensuel	Age des clients	Type de crédit	Fonction des clients	Genre des clients	Solvabilité des clients
Montant du crédit	Coefficient de corrélation	1,000	,664**	,396**	-,740**	-,143	-,146	-,025
	Sig. (bilatérale)		,000	,001	,000	,264	,252	,844
	N	63	63	63	63	63	63	63
Revenu Mensuel	Coefficient de corrélation	,664**	1,000	,374**	-,548**	-,295*	-,101	,369**
	Sig. (bilatérale)	,000		,003	,000	,019	,430	,003
	N	63	63	63	63	63	63	63
Age des clients	Coefficient de corrélation	,396**	,374**	1,000	-,297*	,101	-,081	,186
	Sig. (bilatérale)	,001	,003		,018	,430	,527	,145
	N	63	63	63	63	63	63	63
Type de crédit	Coefficient de corrélation	-,740**	-,548**	-,297*	1,000	,163	,134	-,081
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,018		,203	,295	,530
	N	63	63	63	63	63	63	63
Fonction des clients	Coefficient de corrélation	-,143	-,295*	,101	,163	1,000	,048	-,270*
	Sig. (bilatérale)	,264	,019	,430	,203		,707	,032
	N	63	63	63	63	63	63	63
Genre des clients	Coefficient de corrélation	-,146	-,101	-,081	,134	,048	1,000	-,065
	Sig. (bilatérale)	,252	,430	,527	,295	,707		,612
	N	63	63	63	63	63	63	63
Solvabilité des clients	Coefficient de corrélation	-,025	,369**	,186	-,081	-,270*	-,065	1,000
	Sig. (bilatérale)	,844	,003	,145	,530	,032	,612	
	N	63	63	63	63	63	63	63

Annexes

Annexe N°09 : Récapitulatif des modèles

ANOVA ^a					
Modèle	Somme des carrés	Ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	3	2922859574359,751	32,513	,000 ^b
	Résidu	59	89897091236,483		
	Total	62			

a. Variable dépendante : Montant du crédit

b. Valeurs prédites : (constantes), Type de crédit_Véhicule, Age des clients, Revenu Mensuel

Annexes

Annexe N°10 : Résultats de la Régression linéaire multiple qui explique le montant de crédit octroyé au client en fonction du revenu mensuel du client , l'âge du client et le type de crédit, état de solvabilité du client

Coefficients ^a					
Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	74005,610	218563,363		,339	,736
Revenu Mensuel	5,615	1,716	,304	3,272	,002
Age	8898,495	4892,736	,143	1,819	,074
Type de crédit_Véhicule	290881,815	78274,148	,345	3,716	,000
Type de crédit_Ameublement	-420092,931	108282,515	-,325	-3,880	,000
Type de crédit_Electroménager	-264891,618	108086,234	-,249	-2,451	,017
Solvabilité des clients	-150721,973	127589,600	-,094	-1,181	,242

a. Variable dépendante : Montant du crédit

Annexe N°11 : Récapitulatif des modèles

Récapitulatif des modèles				
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,840 ^a	,706	,674	271836,62916

a. Valeurs prédites : (constantes), Solvabilité des clients, Type de crédit_Ameublement, Type de crédit_Véhicule, Age non codifié, Revenu Mensuel, Type de crédit_Electroménager

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations.....II

Liste des Figures.....III

Liste des tableaux.....IV

Resumé.....V

Introduction générale.....A

Chapitre 1 : Généralités sur les banques et les crédits bancaires

Introduction1

Section 1 : notions générales liée aux banques.....1

1-1Présentation de la banque.....1

1-2 Les rôles et l'importance de la banque.....2

 1-2-1 Le rôle.....2

 1-2-2 L'importance de la banque.....3

 1-3Les fonctions de la banque.....4

 1-3-1 La réception des dépôts du public.....4

 1-3-2 L'octroi des crédits.....4

 1-3-3 La gestion des moyens de paiement.....4

 1-4 Typologies des banques.....5

 1-4-1 Selon leur statut juridique.....5

 1-4-1-1 La banque coopérative (mutualiste).....5

 1-4-1-2 La banque privée (commerciale).....5

 1-4-1-3 La banque publique.....6

Table des matières

1-4-2 Selon le critère d'activité.....	6
1-4-2-1 Les banques de dépôt.....	6
1-4-2-2 Les banques d'affaires.....	6
1-4-2-3 Les banques de financement et d'investissement.....	6
1-4-2-4 Les banques universelles.....	6
1-5 Les risques bancaires.....	6
1-5-1 Le risque de crédit.....	7
1-5-2 Le risque de taux.....	7
1-5-3 Le risque de liquidité.....	7
1-5-4 Le risque de marché.....	7
1-5-5 Le risque de solvabilité.....	8
Section 02 : Généralité sur les crédits bancaires.....	8
2-1 Définition du crédit.....	8
2-2 typologies de crédit.....	9
2-2-1 Les crédits d'exploitation.....	9
A- Les crédits par caisse.....	9
A-1 Crédits par caisse globaux.....	9
A-1-1 les facilités de caisse.....	9
A-1-2 le découvert.....	10
A-1-3 le crédit de compagne.....	10
A-1-4 le crédit relais.....	11
A-2 les crédits par caisse spécifiques.....	11
A-2-1 L'avance sur titres.....	11

Table des matières

A-2-2 Les avances sur marchandises.....	11
A-2-3 Les avances sur marché public.....	11
A-2-4 L'escompte commercial.....	11
B- Les crédits par signature.....	12
2-2-2 Les crédits d'investissement.....	12
2-2-2-1 Les crédits à moyen terme.....	12
2-2-2-2 le crédit à long terme.....	13
2-2-2-3 Le crédit-bail (leasing).....	13
2-2-2-4Les prêts participatifs.....	13
2-2-3 Les crédits aux particuliers.....	13
2-2-3-1 Le découvert en compte.....	13
2-2-3-2Le crédit à la consommation.....	13
2-2-3-3Le crédit immobilier.....	14
2-2-4 Le financement du commerce extérieur.....	13
2-2-4-1Le financement des importations.....	14
2-2-4-2 Le financement des exportations.....	14
2-3 Les caractéristiques des crédits bancaires.....	15
Section 03 : Les risques des crédits bancaire.....	15
3.1 La notion de risque.....	15
3.2 Les risques liés au crédit.....	16
3.3 Les typologies des risques de crédit.....	16
3.3.1 Le risque de contrepartie.....	16
3.3.1.1 Le risque particulier ou individuel.....	17

Table des matières

3.3.1.2 Le risque professionnel (sectoriel).....	17
3.3.1.3 Le risque général.....	17
3.3.2 Le risque d'immobilisation.....	17
3.2 Les garanties exigées par la banque.....	18
3.2.1 Les garanties personnelles.....	18
3.2.1.1 Le cautionnement.....	19
3.2.1.2 L'aval.....	19
3.2.2 Les garanties réelles.....	19
3.2.2.1 Les garanties réelles immobilières	20
3.2.2.2 Les garanties réelles mobilières.....	20
Conclusion du chapitre.....	21

CHAPITRE II : le crédit à la consommation en Algérie

Introduction.....	22
Section 01 : généralités sur le crédit à la consommation.....	23
1-1 Définition de la consommation.....	24
1-1-1 Les formes de consommation.....	24
1-1-1-1 La consommation finale.....	24
1-1-1-2 La consommation intermédiaire.....	24
1-1-1-3 La consommation individuelle.....	24
1-1-1-4 La consommation collective.....	25
1-1-1-5 La consommation marchande.....	25
1-1-1-6 La consommation non marchande.....	25
1-2 Définition du crédit à la consommation.....	25

Table des matières

1.3 Typologies du crédit à la consommation.....	26
1-3-1 Le crédit affecté.....	26
1-3-2 Le crédit non affecté (crédit personnel).....	26
1-3-3 Le crédit renouvelable.....	26
1-3-4 Location avec option d'achat.....	27
1-3-5 Le crédit gratuit.....	27
1-4 Les caractéristiques de crédit à la consommation.....	28
1-5 Les garanties liées au crédit à la consommation.....	29
1-5-1 Le gage sur véhicule.....	29
1-5-2 Le nantissement des titres.....	30
1-5-3 Le cautionnement.....	30
Section 02 : la réalité de crédit à la consommation en Algérie.....	31
2-1 Le lancement de crédit à la consommation en Algérie.....	31
2-2 l'importance économique du crédit à la consommation.....	33
2-3 les étapes de crédit à la consommation.....	34
2-3-1 L'offre préalable de crédit.....	34
2-3-2 Dépôt de la demande.....	34
2-3-3 l'analyse du dossier.....	34
2-3-4 La réponse de l'organisme de crédit.....	35
2-3-5 La mise en place et le suivi du crédit.....	35
2-3-6 Remboursement anticipé de crédit.....	35
2-4 Les conventions établies sur le crédit à la consommation.....	37
2-4-1 La convention banque / vendeur.....	37

Table des matières

2-4-2 la convention banque / acheteur, client.....	37
2-4-3 la convention banque / Compagnie d'assurance.....	37
Section 03 : Suppression et réintroduction du crédit à la consommation en Algérie.....	38
3-1 La suspension du crédit à la consommation en 2009.....	38
3-1-1 Les causes du gel les crédits à la consommation.....	39
3-1-2 Impact de la suspension du crédit à la consommation.....	40
3-1-2-1 Impact sur les ménages.....	41
3-1-2-2 Impact sur les banques.....	41
3-1-2-3 Impact sur le commerce extérieur.....	42
3-1-2-4 Impact sur les concessionnaires d'automobiles.....	42
3-2 la réintroduction du crédit à la consommation en Algérie.....	43
3-2-1 La mise en place de la centrale des risques.....	45
Conclusion du chapitre.....	47
 Chapitre III : Etude pratique du crédit à la consommation	
Introduction.....	49
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	49
1-1 Présentation générale de la BDL.....	50
1-2 Stratégies et objectifs de BDL.....	50
1-3 Structure et organisation.....	51
1-4 Présentation de l'agence BDL « 133 ».....	52
1-4-1Présentation de la cellule crédit.....	53
1-4-2 Contribution de la BDL au financement des crédits à la consommation.....	54
Section 02 : Montage et étude d'un dossier de crédit à la consommation.....	55
2-1 Les procédure d'octroi le crédit à la consommation.....	55

Table des matières

2-1-1 Les critères et les conditions d'octroi du crédit à la consommation.....	55
2-1-1-1 Critères d'éligibilité du client.....	56
2-1-1-2 Condition d'octroi du crédit.....	57
2-1-1-3 Condition d'éligibilité des entreprises et des produits.....	59
2-2 Procédures et modalité de traitement de crédit à la consommation.....	60
2-2-1 constitution et dépôt du dossier.....	60
2-2-2 traitement et étude du dossier.....	61
2-2-3 Présentation du dossier au comité de crédit agence (CCA).....	61
2-2-4 Mise en place de crédit.....	61
2-2-5 Recueil des garanties.....	62
2-2-6 Mobilisation des fonds.....	62
2-2-7 Modalités de remboursement du crédit.....	62
2-3 Étude d'un cas crédit véhicule.....	62
2-3-1 Informations sur le client.....	62
2-3-2 Informations sur le produit à financer.....	63
2-3-3 Informations sur le crédit.....	63
2-3-4 La réception et contrôle du dossier de client.....	63
2 3-5 études de dossier.....	64
2-3-5-1 Détermination du montant de crédit.....	64
2 3-6 engagements à la constitution des garanties.....	66
Section 03 : Essai de modélisation du montant du crédit à la consommation.....	66
3-1 Méthodologie de recherche.....	66
3-1-1 la population ciblée.....	66
3-1-2 Présentation des variables.....	67

Table des matières

3-2 Analyse statistique descriptive des données.....	68
3-2-1 Distribution de l'échantillon.....	68
3-2-1-1- Distribution des clients selon le genre.....	68
3-2-1-2 Distribution selon la fonction.....	68
3-2-1-3 Distribution des clients selon l'âge des clients.....	69
3-2-1-4 Distribution des clients selon le type de crédit.....	70
3-2-1-5 Distribution des clients selon l'état de remboursement et l'âge des clients.....	71
3-2-1-6 Distribution des clients selon l'état de remboursement et type de crédit.....	72
3-2-1-7 Distribution des clients selon l'état de remboursement et Fonction de crédit.....	72
3-2-2 Statistique descriptive des variables quantitatives.....	73
3-2-3 Les corrélations bivariées entre les variables.....	74
3-2-4 Analyse de la relation entre les variables quantitative et qualitative.....	75
3-2-5 Estimation du modèle de régression linéaire.....	75
3-2-5-1 Interprétation financier des critères qui déterminent le montant du crédit.....	76
3-2-5-2 Test de validation de modèle.....	77
Conclusion du chapitre	78
Conclusion générale.....	80

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES