

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOUD MAMMERIE, TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE, COMMERCIALES, ET DES SCIENCES DE
GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERE ET COMPTABILITE
Option : FINANCE BANQUE



Mémoire de fin d'Etude

En vue d'obtention du diplôme Master

Thème :

Moyens de préventions des risques bancaires
Cas crédit CNEP/Banque

Réalisé par :

SMAHI SANDRA

Encadré par

- Mr HADJOU Aziz.

Président : SAM Hocine, MCA, UMMTO

Examineur : OUSSAMA Aziz, MAA, UMMTO

Encadreur : HADJOU Abdelaziz, MAA, UMMTO

Année universitaire 2021/2022

Dédicace

Je m'incline devant dieu le tout puissant qui m'a ouvert la porte du savoir et m'a aidé à la franchir.

Je dédie mon travail :

A ma chère et tendre mère, source d'affection, de courage et d'inspiration qui a autant sacrifier pour me voir atteindre ce jour « ma réussite est la votre » ;

A mon cher père source de respect, en témoignage de ma profonde reconnaissance pour tout l'effort et soutien incessant qui m'a toujours apporté ;

A la mémoire de mes grands-parents ;

A la mémoire de mon cher grand-père « SAID-BRAHIM » paix a son âme qui était un père pour moi inoubliable, et qui m'a soutenu tout au long de sa vie ;

A ma chère sœur « Sabrina » pour son encouragement et son soutien ;

A mes cher frères « Abed » et « Ali » pour leurs accompagnement et encouragement ;

A mon cher mari « Karim » que je tiens à remercier chaleureusement pour son soutien et son encouragement et accompagnement ainsi que ma belle-famille.

Sandra.

Introduction générale :

Le financement économique repose sur la circulation des flux réels (production, consommation et investissement) et de leur contrepartie qui est les flux financiers (règlement, prêt).

Les différents agents économiques éprouvent des besoins de financement nature, leur fonctionnement est assuré par le secteur bancaire, qui joue un rôle d'intermédiaire financier.

Le rôle de la banque se résume essentiellement en collecte des fonds du public et en leur distribution de ceux-ci sous forme de « crédit ». La nécessité et l'importance de cette activité est d'autant plus ressentie avec le développement économique et le besoin en financement sans cesse croissant suscité par ce développement.

Constituant un vecteur de la croissance de l'économie d'une nation, le créneau « crédit » représente autant pour les banquiers que pour les pouvoirs publics, une activité vitale qu'il y a lieu de préserver et de promouvoir.

Il est vrai que l'activité bancaire constitue la pierre angulaire de l'économie d'une collectivité donnée (pays ou groupement régional) consistant notamment, par l'octroi de crédit à destination d'agents économiques, tous corps confondus.

D'après G.P DUTALLIS « faire crédit, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le bien même, ou bien équivalent sera restitué dans certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte de partielle ou totale que comporte la nature même de ce service ».

Cependant, l'acte de crédit présente des risques inhérents, d'où la nécessité d'une gestion rigoureuse de ces derniers afin de s'en prémunir.

Ainsi, l'objet de notre présent travail consiste à traiter du crédit bancaire sous l'ongle de la gestion et de la couverture des risques inhérents à tout acte crédit, quand bien même ce dernier constitue un vecteur de croissance. Ce risque s'est amplifié aujourd'hui par le fait de la mondialisation.

A la lumière de cette affirmation on constate que la notion de « risque » est indissociable de la notion « crédit », non pas au sens limité de ne pas être remboursé à échéance, mais au sens plus technique d'identifier l'objet du crédit sollicité ; une identification à travers laquelle tout l'art du banquier consiste à repérer le risque, puis pour ensuite formuler un pronostic sur le recouvrement ultérieur.

Dans le but d'expliciter ce long processus, nous allons essayer tout au long de ce travail de répondre aux interrogations suivantes :

- Qu'est-ce qu'un crédit ?
- Comment choisir le crédit approprié ?
- Quels sont les risques de crédit ?
- Quels sont les différents moyens qui permettent de gérer un risque de crédit ?
- Comment gérer les impayés ?

Notre travail s'articule autour de cinq chapitres

- 1- Les crédits bancaires.
- 2- Les risques liés aux crédits bancaires.
- 3- Les moyens de préventions des risques bancaires.
- 4- Gestion des impayés et fixations de taux d'intérêt.
- 5- Etude d'un cas pratique, CNEP/Banque.

Introduction :

Le crédit joue un rôle fondamental dans l'économie nationale. En effet, il constitue une source primordiale de financement des besoins exprimés, à la fois, par les entreprises que par les particuliers. Le domaine du crédit bancaire est aussi vaste que peuvent l'être les multiples besoins financiers des entreprises et des particuliers. Le souci de se développer par des solutions adaptées à chaque type de besoin réel qu'il est universellement admis, que le crédit se définit en plusieurs natures.

Il est tout à fait juste d'admettre que la diversification des crédits est causée par l'existence de multiples besoins de financement.

La classification des crédits peut se faire en se basant sur plusieurs critères, à savoir leurs finalités, leurs durées... etc.

Section 1 : notion de crédit

1-1-définition de crédit

Le mot crédit est apparu pour la première fois en 1498, il signifie confiance, du latin « creditum », participe passer de « credere » croire. « Jouir d'un grand crédit auprès de quelqu'un ». Son sens financier été repris en Italien au début de seizième (16) siècle¹.

« Faire crédit, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le bien même, ou bien équivalent sera restitué dans certain délai le plus souvent avec la rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte de partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »².

La loi bancaire du 14 avril 1990, donne la définition suivante du crédit : « constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, on prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie assortie d'option d'achat, notamment le crédit-bail »³.

1-2- Les trois supports de crédit :

« L'acte de crédit se traduit par un décalage dans le temps de deux prestations ; celle du prêteur et celle de l'emprunteur ».

Le premier est immédiat, elle consiste pour le banquier en une mise à disposition de fonds à l'une prise d'engagement auprès de tiers.

La seconde, différée dans le temps, repose sur la promesse tacite ou écrite de l'emprunteur de rembourser les fonds à une date ou à partir d'une date plus au moins éloignée et sur une période plus ou moins longue.

Le banquier introduit un troisième facteur qui est « la confiance », confiance dans le respect des engagements pris par le client.

1-3- le rôle de crédit :

Le crédit joue un rôle multiple, il permet l'échange, stimule la production, amplifie le développement et en fin crée de la monnaie :

-Le crédit permet l'échange : le concours bancaire sous forme de crédit donne la possibilité d'anticiper sur des créances ainsi de bénéficier à l'avance d'un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises ; cette anticipation assure la continuité processus de commercialisation sur les marchés antérieurs et extérieurs.

-Le crédit stimule la production : la croissance de la production et sa modernisation dépendent généralement de l'innovation et renouvellement des équipements.

-Le crédit amplifie le développement : en plus de l'agent économique bénéficiaire du crédit, les effets de celui-ci s'étendent indirectement à d'autres agents économiques.

-le crédit créé de la monnaie : quand une banque accorde un crédit, en utilisant des ressources provenant des dépôts, elle crée des flux monétaires sans priver les déposant des possibilités de retirer leurs dépôts.

Section 2 : Typologies des crédits bancaires

Le crédit bancaire se réalise donc par le versement de fonds ou la promesse de les verser au client ou à ses tiers pour le compte de celui-ci.

- . Le temps : celui qu'on donne en attendant l'argent, le délai pendant lequel le bénéficiaire disposera du bien prêté.

- . La confiance : faite par le créancier au débiteur.

- . La promesse : de restituer le bien prêté ou de son équipement, il s'agit d'un bien fongible c'est-à-dire un bien qui se consomme selon l'usage par exemple la monnaie.

Pour répondre au besoin de sa clientèle, la banque propose plusieurs types de crédits, chaque type a ses propres caractéristiques. Dans cette partie nous allons examiner toutes les formes de crédits proposées par les banques, selon leur classification, on distingue essentiellement deux grandes catégories qui sont : le financement d'investissement et le financement de l'exploitation.

2-1-Le financement de l'investissement

Les investissements sont en général très coûteux, de ces faits rares sont les entreprises qui peuvent les financer par leurs propres moyens c'est-à-dire par l'autofinancement. Ce faisant, elles peuvent recourir au marché financier pour émettre auprès du public des actions ou des obligations ou bien faire appel aux crédits bancaires. Les crédits d'investissements ont alors pour objet la mise en place d'outils de production, les renouveler ou les améliorer.

Les crédits d'investissements sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan, le remboursement de ces crédits est assuré essentiellement par des bénéfices dégagés par l'entreprise.

Les crédits d'investissement sont des crédits destinés à financer l'outils de travail d'une entreprise appelé communément partie haute du bilan ou actif immobilisé.

Ces crédits sont subdivisés en crédits à moyen et long terme, selon la nature et la durée de vie de l'outil en tenant compte des différés possibles.

-CMT varie de 02 à 07ans.

-CLT varie de 07 à 25ans.

L'objectif de ces crédits est de participer au financement des acquisitions d'équipements et d'accroître les capacités de production des entreprises.

Les crédits d'équipement à court terme ils sont d'une durée inférieure à deux ans et sont généralement d'un montant modeste.

2-1-1-Les crédits à moyens terme

Les crédits à M.T. sont des crédits dont la durée se situe environ deux à sept ans. Ces crédits sont habituellement destinés à financer l'acquisition d'équipement légers, c'est à dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits.

Ils peuvent être destinés à financer le renouvellement des moyens de production existants ou l'achat de nouveaux équipements plus performants ou à d'autres investissements remboursables à moyen terme sur les produits futurs de l'entreprise.

Le plus souvent, la banque établit selon un échéancier de remboursement des billets à ordre sur son client, ou par le crédit à moyen terme mobilisable.

Les risque de perte d'un crédit a moyens terme sont plus grands, parce que pendant la durée de concours, les affaires de l'emprunteur peuvent périlcliter par une raison ou une autre ; aussi la banque doit examiner attentivement l'échéancier de remboursement et rechercher les garanties adéquates.

2-1-2-Les crédits à long terme :

Ce sont des crédits auxquels la durée est supérieure à sept (07) ans. Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes, les installations d'usines, les recherches scientifiques ou autres.

Néanmoins, les banques commerciales dites primaires, n'accordent pas ce genre de crédit du fait que leurs ressources sont courtes, et dont ils font la caractéristique.

Autrement dit, la structure financière et les risques importants de ces banques, ne permettent pas d'effectuer ce genre d'opérations

2-1-3-Le crédit-bail- ou le leasing :

Le leasing est l'opération qui correspond à l'acquisition par un établissement spécialisé d'un bien qui est ensuite loué par contrat à une entreprise. Il permet à cette dernière d'utiliser le bien pendant un délai fixé avec possibilité de l'acquérir moyennant un prix convenu à l'avance.

Les bénéficiaires de ce crédit sont toutes les entreprises industrielles et commerciales portant sur les mobiliers et immobiliers.

Modalités : Le bien est loué pour sa durée de vie au moins.

Enfin ce contrat, option soumise à la décision de l'acquéreur :

- Soit d'acheter le bien pour une valeur résiduelle fixée au contrat ;
- Soit de continuer à louer pour un prix à déterminer ;
- Soit de renoncer pur et simple au bien.

Le remboursement s'effectue par loyers trimestriels ou annuels selon le cas.

Ces crédits peuvent être accordés à diverses activités légalement constituées, devant engager la réalisation de projets neufs, d'extensions de capacités, de renouvellement d'équipements, de modernisation ou de valorisation d'un potentiel de production existant.

Ils concernent également les activités de promotion immobilières dont le financement ne constitue plus une spécificité, mais peuvent aussi porter sur une opération plus une restriction, consolidation et reprofilage.

2-2- le financement de l'exploitation

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder des délais de paiement à leurs clients ; elles doivent parfois subir des retards dans les règlements pour assurer leurs approvisionnements en matières premières.

D'une façon générale, une entreprise peut se mettre en difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes.

Pour résoudre ses besoins de trésorerie, l'entreprise va se retourner vers son banquier qui pourrait lui proposer des crédits à court terme. Ces crédits sont consentis aux entreprises pour remédier à des insuffisances temporaires de capitaux. Leur durée est inférieure à un an et correspond à la nature du besoin à financer : financement des approvisionnements, du stockage, de la fabrication ou de la commercialisation.

Le remboursement des différents crédits est assuré par la vente de la production de l'entreprise, donc par son fonctionnement courant.

D'abord nous allons traiter dans cette section les crédits d'exploitation directs qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux.

Ensuite, nous aborderons les crédits par signature qui sont des prêts de signature de la part du banquier. Ils sont équivalents à une promesse de payer à la place du client et ce, sans décaissement de fonds.

2-2.1. Crédit d'exploitation par caisse (directs) :

Ce sont des crédits accordés à une entreprise pour améliorer sa trésorerie à titre temporaire, et sans prise systématique de garanties particulières. Le banquier se préoccupe donc avant tout de la solvabilité à court terme de son client. Ce type de crédit finance le cycle d'exploitation des entreprises. Son rôle consiste à combler uniquement des déficits de trésorerie. La durée de ce crédit varie de quelques mois à deux années au maximum. Ce cycle d'exploitation passe par des étapes d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation. Mais généralement il est court, il nécessite des capitaux à court terme

Le remboursement de ces crédits par les entreprises provient nécessairement de la vente des marchandises ou de l'encaissement des créances commerciales.

2-2-1.1.les crédits par caisse généraux

Ils ont pour but de financer l'actif circulant sans aucune précision, ils se matérialisent par une avance en compte courant.

Ils présentent une souplesse et une technique simple, mais cette forme de crédit implique un grand risque pour le banquier en matière du suivi de son utilisation.

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

- ♣ La facilité de caisse ;
- ♣ Le découvert ;
- ♣ Le crédit de campagne ;
- ♣ Le crédit relais ou de soudure.

a - facilité par caisse :

La facilité de caisse est une forme de concours bancaires accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie due au décalage des entrées et sorties de fonds. C'est une opération à très court terme (quelques jours seulement) ; elle est généralement accordée pour assurer les échéances de fins de mois, la paie du personnel ou le règlement de la TVA.

Luc Bernet¹ (page204) la décrit comme étant un crédit qui répond aux besoins de financement dus au décalage entre entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées .Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires. Le banquier autorise son client à faire fonctionner son compte en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé qui ne saurait en principe être supérieur à son chiffre d'affaires mensuel, et cela pendant une période très courte (quelques jours). Les agios ne sont décomptés que sur les montants réellement utilisés.

Le banquier doit être vigilant quant à l'utilisation de la facilité de caisse par l'entreprise, elle ne doit pas être permanente et ne doit en aucun cas se transformer en un découvert. Il ne doit perdre de vue que ce genre de concours intervient à la même période pour l'ensemble de la clientèle, et peut donc mettre en péril sa propre trésorerie puisque ce crédit n'est pas escomptable auprès de la Banque d'Algérie.

b - Le découvert

Le Découvert C'est une ligne de crédit autorisée à utiliser par position débitrice à concurrence d'un plafond. Ce débit à un caractère plus permanent (les ruptures créditrices sont plus fréquentes).

Le découvert a donc pour objet de remédier à un besoin de trésorerie portant sur une certaine durée.

Toutes les entreprises (personnes morales ou physiques) capables de justifier des besoins réels en rapport avec leur activité peuvent bénéficier d'un découvert.

Les modalités de financement des besoins par le découvert sont à analyser au cas par cas. La banque s'assure pratiquement au même titre que pour la facilité de caisse :

- Que l'actif net de l'entreprise soit en proportion avec son activité. Il est nécessaire avant que le découvert ne soit déterminé, qu'il soit au moins égal à 10 % des crédits à court terme sauf les crédits par signature (avals et cautions) ;

- Que les fonds de roulement soit positif

- Que les crédits doivent être justifiés par les besoins liés à l'activité.

En aucun cas, le découvert accordé ne devra dépasser 15 jours du chiffre d'affaires, celui-ci doit être exceptionnel et limité. L'autorisation est admise en général pour une durée d'une (01) année allant jusqu'à 18 mois. Le crédit est accordé verbalement et sans aucune éventualité de confirmation.

En matière de risques et les garanties c'est identique aux facilités de caisse. À cet effet, le découvert est alors destiné à compléter les moyens de financement et non pour le décalage de trésorerie comme dans le cas de la facilité de caisse.

Le découvert peut revêtir les deux formes suivantes :

♣ Le découvert classique : se réalise en autorisant le client à rendre son compte débiteur, et ce, dans la limite du plafond autorisé. Les intérêts débiteurs à payer, sont calculés sur la base des montants utilisés en fonction de la période où le compte affiche un solde débiteur.

♣ Le découvert mobilisable : est mis en place par le crédit du compte du client à hauteur du montant accordé. Les intérêts à payer sont calculés sur le montant total accordé et sur toute la durée de validité du crédit qui est pratiquement de 90 jours.

Remarque : ce type de découvert est dit mobilisable du fait qu'il se matérialise par des billets souscrit par le client à l'ordre de la banque, ce qui donne la possibilité à cette dernière de recourir au réescompte auprès de la Banque d'Algérie.

En raison des nombreux risques qu'il présente, le découvert ne doit, donc, être réservé que pour une clientèle de choix dont les bonnes qualités morales et la bonne santé financière globale sont capables de rétablir leur équilibre de trésorerie dans un avenir proche et éviter que le crédit ne soit utilisé sous forme de financement structurel.

C - Le crédit de campagne

Le crédit de campagne est un concours accordé aux entreprises qui ont une activité saisonnière pour financer leurs charges d'exploitation liées à un cycle de production. Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises dont leurs activités, sont soumises à une distorsion entre leurs productions et leurs ventes.

L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit soumettre obligatoirement à sa banque un plan de financement de la campagne, qui fera apparaître, mois par mois, les dépenses et les recettes prévisionnelles de la campagne.

Ce crédit est consenti par la banque sur la base du besoin le plus élevé en montant déterminé à partir du plan de financement de la campagne. La durée d'utilisation du crédit s'étale généralement sur plusieurs mois, en fonction de la durée de la campagne. Le remboursement du crédit se fera au fur et à mesure des ventes, l'entreprise doit donc parvenir à vendre sa production pour pouvoir rembourser le crédit. De ce fait, le banquier court deux importants risques :

- Risque d'immobilisation dû à une perte ou échec d'une campagne ;
- Risque de non-remboursement à échéance dû à des stocks invendus dont l'écoulement est possible ultérieurement.

d- Le Crédit Relais ou de Soudure

Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis résultant d'une opération ponctuelle hors exploitation (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt).

En accordant ce type de crédit, le banquier s'expose à deux risques :

- L'opération devant assurer le remboursement du crédit ne se réalise pas
- Les fonds provenant de l'opération sont détournés du remboursement du crédit.

Pour cela, le banquier ne doit accorder ce type de crédit que si la réalisation de l'opération est certaine ou quasi-certaine. En outre, le montant du crédit à accorder doit être inférieur aux sommes à recevoir pour se prémunir contre une éventuelle surestimation du prix de cession lors des prévisions.

2-2-1.2 Les crédits d'exploitation spécifiques

Les crédits d'exploitation spécifique donnent lieu à des affectations en gage de crédit de certains actifs circulants. Parmi ces crédits on examinera essentiellement :

- L'avance sur marchandises (warrant) ;

- L'avance sur attestation ;
- L'avance sur stocks ;
- L'avance sur les titres ;
- L'avance sur marché publics.

a- Avances sur marchandises (warrant) :

C'est une avance sur des marchandises gagées au profit du porteur et réaliser par escompte du warrant. L'avance sur marchandises consiste dans le financement de ces dernières qui sont remise en gage.

Les marchandises seront entreposées dans un local de l'entreprise dont la clé doit être dans les mains du banquier ou, ce qui est plus sûr, dans des locaux appartenant à un tiers. Dans les deux cas, la responsabilité d'une bonne conservation des marchandises incombe au banquier créancier et bénéficiaire du gage.

Escompte du warrant :

C'est une variété d'avance sur marchandises. Dans ce cas, la marchandise est entreposée dans un magasin général.

Les magasins généraux sont des établissements agréés par l'Etat dont les entrepôts permettent de recevoir en dépôt et de conserver les biens que leur confient les industriels ou les commerçants.

En contrepartie des marchandises déposées, les magasins généraux émettent des titres extraits d'un registre à souche appelés "récépissés warrants" comportant deux parties dissociables :

- Le récépissé : Ce papier constate le droit de propriété sur la marchandise au profit du porteur ; c'est le titre de propriété ;
- Le warrant : Ce titre constate au profit du porteur le droit de gage sur les marchandises entreposées ; c'est le titre de gage.

Lorsqu'une entreprise dépose des marchandises dans un magasin général, elle peut demander à son banquier une avance garantie par les marchandises déposées. Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant à l'ordre du banquier et s'engage à rembourser la somme empruntée à l'échéance du warrant. Le montant de l'avance doit être inférieur à la valeur des marchandises déposées.

Si le crédit ne serait pas remboursé à l'échéance, la banque pourrait faire vendre les marchandises et se retourner contre les différents signataires de l'effet pour le reliquat, si le produit de la vente est inférieur au montant prêté.

Remarque : la pratique du warrant en Algérie est tributaire de la reprise de l'activité des magasins généraux.

b- Avance sur attestations :

Ce sont des avances consentis sur la base d'attestations des services faits dans le cadre d'un marché préalablement nanti. On entend par attestations de services faits sous documents établis par les architectes et visé pour conformité par tous ordonnateurs de dépenses (administration publiques, etc...)

Les avances consenties doivent l'être sur la base des attestations qui sont les justificatifs du crédit utilisé. Celle-ci doivent être authentifiées par l'opposition de la mention « travaux fait » par les services techniques de l'ordonnateur. Cette mention équivalent à un « bon à payer ».

L'avance ne doit en aucun cas dépasser 70% du montant des attestations. Une proportion de 30% minimum constitue la marge bénéficiaire non finançable.

c- Avance sur stocks :

C'est une opération qui consiste à financer un stock dont les marchandises sont remises en garantie pour assurer la bonne fin du crédit. Les bénéficiaires de ce crédit sont toutes les entreprises commerciale, industrielle ou agricoles, etc ... désirant financer ses achats afin de régler les fournisseurs et de permettre à la transformation ou la revente des marchandises au bout d'un certain délai correspondant à la durée du cycle d'exploitation.

d- Avance sur titre :

C'est une opération qui comporte pour le détenteur de titres de placements à bénéficier d'une avance contre remise des titres de garanties. Les objectifs peuvent être divers selon la catégorie des clients. Les bénéficiaires sont les entreprises ou particuliers souhaitant obtenir pour un certain délai des liquidités.

Sur la base de l'autorisation et après nantissement des titres remis en gage par le propriétaire, il y a lieu de faire souscrire un billet à ordre au client pour le montant de l'avance et en procédant au décompte des intérêts à percevoir.

e- Avance sur marchés publics :

Les marchés publics sont des contrats passés entre l'Etat, les collectivités locales, les établissements publics et les entreprises des fournisseurs en vue de l'exécution de travaux ou la livraison de fournitures.

Les marchés publics sont passés sous les formes suivantes :

- L'adjudication ;
- Appel d'offre ;
- Marché de gré à gré.

Il y a trois sortes de crédits qu'une entreprise peut demander à une banque pour le financement d'un marché :

- 1- Le crédit de préfinancement ;
- 2- Le crédit d'accompagnement ;
- 3- Le crédit de mobilisation des créances nées et constatées.

2-2-1.3. Crédit de financement des créances commerciale :

En vue de la concurrence et la pratique de la commercialisation, les entreprises sont obligées d'accorder des délais de paiement à leur clientèle. Le plus grand

problème de l'entreprise réside dans le décalage fréquent entre les ventes et les règlements de ces ventes.

Pour cela, elle peut utiliser l'escompte ou encore avoir recours à l'affacturage ou l'avance sur les factures administratives.

a- Le factoring : ou affacturage :

« Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelé FACTOR devient subrogée aux droits de son client appelé adhérent en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant une rémunération, le risque du non-remboursement ».

Autrement dit, c'est une opération par laquelle le Factor achète les créances commerciales à court terme que détient une entreprise sur ses clients.

b- L'escompte :

L'escompte est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition de son client le montant d'un effet dont la propriété lui est cédée, à la condition expresse que l'effet soit payé à échéance. Toutefois, l'escompte peut également porter sur des chèques, car bien qu'ils soient payables à vue, leurs recouvrements peuvent nécessiter un certain délai surtout si le lieu de leur paiement soit éloigné.

On pourrait donc définir l'escompte comme l'achat au comptant d'une créance à terme.

2-2-2. Crédit d'exploitation par signature (indirects)

Le crédit par caisse est, le plus souvent, le principal moyen d'intervention pour une banque afin d'apporter son appui aux entreprises. Cependant, Il lui arrive aussi d'apporter son concours sous forme de crédits par signature (indirects) appelés également engagements par signature.

Un crédit par signature est un engagement du banquier envers des tiers à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers s'avéreraient défaillants.

Les crédits par signature se présentent sous quatre (04) formes :

- l'aval ;
- l'acceptation ;
- le cautionnement ;
- le crédit documentaire.

2-2-2.1 L'aval

L'article 409 du code de commerce stipule : « L'avaliste garantit le paiement de la lettre de change en tout ou partie de son montant, il est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant ».

Par l'apposition de sa signature, précédée de la mention « bon pour aval » et du montant de l'aval au recto de l'effet, le banquier s'engage solidairement et conjointement avec son client vis à vis d'un créancier, à lui donner la certitude d'un paiement à l'échéance en cas de défaillance du principal obligé (le client). À cet effet, il permet à son client d'obtenir une offre de financement par un allongement des délais de paiements auprès de ses fournisseurs.

L'aval peut être porté sur l'effet, sur une allonge ou donné par acte séparé. Dans ce dernier cas, l'avaliseur n'est tenu qu'envers l'avalisé, il n'est pas obligé à l'égard des porteurs successifs.

2-2-2.2 L'acceptation

L'acceptation de banque est l'engagement du banquier à payer à son échéance une traite tirée sur lui. Elle se traduit par l'apposition de la mention « bon pour acceptation » au recto de l'effet de commerce suivie de la signature du banquier.

Cette forme de crédit par signature est généralement consentie dans le cadre du commerce extérieur notamment le crédit documentaire et la remise documentaire contre acceptation. Elle est aussi utilisée lorsque la Banque, ne pouvant

escompter l'effet, appose sa signature pour l'acceptation et permet à son client de présenter l'effet à l'escompte auprès d'une autre Banque.

2-2-2.3 Le cautionnement

Avant d'être un crédit par signature proposé par le banquier, le cautionnement est d'abord un acte civil qui trouve sa définition dans l'article 644 du code civil. Celui-ci dispose : « le cautionnement est 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 ».

En effet, le cautionnement bancaire « est un prêt de signature de la part de la Banque, équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat qui réunit le débiteur avec ses créanciers. »⁴. Ces derniers sont principalement l'administration fiscale, les Douanes et les administrations publiques dans le cadre de la réalisation d'un marché public.

Selon l'objet visé, on peut distinguer trois sortes de cautions :

- Cautions en vue de différer des paiements ;
- Cautions en vue d'éviter des décaissements ;
- Cautions en vue d'accélérer des encaissements.

2-2-2-4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est un engagement par signature qui joue, à la fois, le rôle d'instrument de crédit et celui de moyen de paiement garanti dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

- Le donneur d'ordre qui est l'importateur ;
- La banque émettrice qui est la banque de l'acheteur ;

- La banque notificatrice/confirmatrice qui est la banque correspondante de la banque émettrice ;
- Le bénéficiaire, Il s'agit de l'exportateur qui bénéficie de l'engagement bancaire

Conclusion :

Le crédit bancaire est considéré comme l'une des principales fonctions de la banque et par laquelle la banque fait face à un espace économique ouvert.

En effet, les modes de financement sont aussi divers que la variété des besoins que l'entreprise peut éprouver.

Enfin, le banquier fait une étude plus au moins exhaustive, rigoureuse et minutieuse sur la demande de crédit pour éviter le non-remboursement de crédit.

INTRODUCTION :

Lorsqu'une banque est sollicitée pour apporter son appui à une entreprise en concourant à son financement sous une forme adaptée, elle endosse, d'une certaine façon, le risque même de l'entreprise.

En effet, tous les aléas que subit l'entreprise peuvent se répercuter sur la banque, dès lors que celle-ci finance tout ou une partie de ses dépenses d'investissement et/ou de fonctionnement.

Les opérations conclues directement entre deux parties (prêteur et emprunteur) entraînent forcément une réticence, puisque la défaillance de l'une des deux parties expose l'autre à un risque de perte, qu'il convient de mesurer et ensuite de maîtriser.

La question qui se pose pour le banquier, c'est est ce qu'il peut récupérer son argent à l'échéance convenue car, non seulement il peut le récupérer très en retard comme il peut ne le récupérer que partiellement, voir même du tout.

C'est pourquoi la banque veille à identifier les risques, à les analyser, les mesurer et les estimer autant que possible dans le temps, le lieu et l'objet et à travers trois analyse passée, présent, future.

L'objet de cette partie est de présenter dans un premier lieu, les approches générales du risque de crédit auxquels une banque doit faire face, puis dans un second lieu les risques inhérents aux opérations de crédits.

Section 01 : approche générale du risque de crédit :

Une banque commerciale a trois activités fondamentales : l'octroi de crédit, la collecte de l'épargne et la gestion des paiements, et encaissement de ses clients. Elle a deux obligations indissociables : celle de résultat vis-à-vis de ses actionnaires, dont elle doit rémunérer l'investissement, et celle de solvabilité vis-à-vis de ses déposants qui lui confient leur argent. Donc la distribution de crédit implique une prise de risque qui doit être convenablement maîtrisé.

Défaut de paiement de contrepartie : incertitude sur les pertes de crédit liée à la conjonction économique et aux degrés de concentration du portefeuille.

1-1-Le risque de contrepartie (ou risque de crédit) :

Le risque de contrepartie s'explique par le phénomène du risque de non-remboursement du client qu'on désigne par contrepartie. En effet, le banquier accorde un crédit à son client pour un certain montant et à une échéance déterminée. Passé ce délai, si les fonds consentis se sont pas remboursés à cette échéance convenue entre les deux parties, le banquier court un risque de non-remboursement. Cela dit, ce risque non-paiement reste un cas extrême dans la mesure où le client afficherait son entière insolvabilité.

Parmi ce risque, il y a le risque d'immobilisation. Il se produit dès lors que l'échéance de remboursement n'est pas respectée. Il en découle pour le banquier, de voir ses fonds immobilisés et ne pourra pas faire face à ses engagements, s'il venait répondre à une demande de retrait en masse par les déposants.

Le risque de crédit consiste donc en la défaillance possible d'emprunteurs dans le remboursement de crédits. Il est présent à toutes les étapes de la relation d'une banque ou établissement avec ses crédits, lors de la section des emprunts et au cours du déroulement de la relation contractuelle.

Ainsi, le risque de faillite d'une banque entraîne celui d'autres institutions par un effet de contamination du aux liens étroits qu'elles entretiennent, et que l'on appelle risque « systématique »

Les banques doivent alors rester solvables malgré les pertes subies et pour cela respecter les normes destinées à maintenir un niveau suffisant de fonds propres ainsi que garantir leur liquidité et leur solvabilité à l'égard des déposants, et généralement, des tiers, ainsi que l'équilibre de leurs structures financières.

1-2- Le risque du marché :

Le risque de marché concerne les variations de prix d'instruments financiers, et leur effet négatif sur la valeur des positions de la banque.

En effet, la déréglementation et la libéralisation des mouvements de capitaux, les établissements de crédit ont nettement développé, ces dernières années, leurs opérations de marché. Les risques de marché sont liés aux fluctuations de cours des éléments composant les opérations effectuées sur les marchés par les établissements de crédit.

a). Le risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux est défini comme celui qui, sous l'effet d'une variation adverse des taux d'intérêt, détériore la situation patrimoniale de la banque et de ce fait, pèse sur son équilibre d'exploitation.

Le risque de taux trouve son origine dans la détention d'actifs et passifs à taux variable lorsque ceux-ci, soit présentent une certaine viscosité d'adaptation aux nouvelles conditions du marché, soit ont des indexations différentes.

b). Le risque de change :

L'origine de ce risque est combinaison de créances et dettes en devises, d'où des gains ou pertes en cas de variations du cours de ces devises. Pour ce risque, l'exposition au risque est la « surface » du bilan, ou la part des revenus et charges, exposés aux variations des changes, c'est-à-dire libellés en devises. Cette surface représente une position. La sensibilité de la position est sa variation de valeur si le cours de change varie de « une unité ».

1-3- Le risque opérationnel :

L'événement risqué est la défaillance des procédures, des systèmes ou des acteurs internes à l'organisation, qui conduit à une perte.

A titre illustratif, je vais schématiser par deux exemples, deux événements de ce type de risque :

- Le retard dans l'exécution d'un paiement dû à une panne informatique, conduisant à une perte pour un client, qui réclame une compensation ;
- Le contournement d'une procédure de contrôle des limites dans une salle de marché, conduisant à une prise de position, et ensuite à une perte excessive.

Contrairement aux autres types de risque, le risque opérationnel n'est pas spécifique à l'activité financière, et son contrôle peut s'envisager dans d'autres types de secteur. Cependant, seules les banques seront amenées, dans le cadre de la nouvelle législation, à constituer un capital réglementaire pour couvrir ce risque.

Section 02 : les autres risques

2-1-Les risques techniques :

Ces risques concernent le non-respect de la réglementation des conditions de crédit à savoir : la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer ou encore le taux. Ce type de risque doit être entouré d'une vigilance et une attestation particulière durant la durée de vie du crédit.

Les risques administratifs :

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédits immobiliers, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels et indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire. Pour faire face, il faut réunir un bon nombre de moyens, parmi eux :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services, juridique et contentieux, contrôle (inspection), comptabilité ;
- Facilité de communication entre les différents services ;
- L'outil informatique qui doit être efficace et maîtrisé.

Les risques juridiques :

Ces risques concernent :

- La rédaction des contrats : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signée par les différentes parties. La rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ainsi, le contrat doit comporter toutes les informations de rattachant à l'opération du crédit immobilier.
- L'hypothèque : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :
- Le bien en question n'est pas déjà hypothéquer ;

- S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
- L'acte d'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité de titre de propriété.
- La valeur de l'hypothèque : la valeur d'un bien immobilier est déterminé par le marché est donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois que c'est nécessaire la valeur de sa garantie et cela durant toute la durée de vie du crédit immobilier.

2-2-les risques politique :

Les risque d'ordre politique qui échappent tant au contrôle de l'exportateur qu'à celui de l'importateur, peuvent avoir des impacts négatifs sur les opérations du commerce extérieur, tel que les guerres, les émeutes, les catastrophes naturelles qui peuvent empêcher l'exportateur de livrer la marchandise et l'acheteur de la recevoir.

L'avancement dans quelques pays d'un nouveau gouvernement politique encre des corrections idéologiques partie libérales hostiles peuvent être à l'origine de mesure extrêmement restrictive et de positions radicale qui peuvent remettre en cause des engagements internationaux puis par ses prédécesseurs et cause la ruine de certaines de ces créances.

Le recours à l'assurance-crédit auprès des organismes spécialisées assurent la plus efficace des immunités contre ce risque.

Conclusion :

Nous avons présenté, à travers ce chapitre les divers et principaux types de risques qui peuvent provenir dans les activités bancaires, pour cela une attention particulière doit être accordée à ces risques qu'il faudra identifier et couvrir afin de minimiser leurs incidences sur la rentabilité de la banque.

Introduction :

Une garantie est la matérialisation d'une promesse de payer faite créancier par le débiteur ou tiers, sous la forme d'un engagement affectant à son profit, selon diverses procédures.

Ces garanties peuvent être recherchées

- Soit sur un plan personnel grâce à l'engagement de tiercé, voir le débiteur lui-même.
- Soit sur le plan réel, c'est à dire de « choses » donc ici de bien, par session où nantissement de biens déterminés du débiteur, par cession ou par normes et des privilèges, ou par réserve de propriété.
- Soit sur la plan moral.

Devant les risques multiples qu'encourt le banquier, les moyens de prévention s'imposent en effet, des règles prudentielles ont été instaurés afin de fixer des normes et des garanties seront prises pour couvrir le défaut de paiement.

Section 01 : le respect des règles prudentielles

La réglementation prudentielle est l'ensemble des contraintes imposées aux établissements de crédit pour une bonne maîtrise des risques. Le premier souci des autorités bancaire et de limiter au maximum la propagation des défaillances pouvant entrainer de graves perturbations pour le reste des agents économiques (risque systémique).

- Le ratio de division des risques.
- ratio de solvabilité (ratio Cooke).
- coefficient de liquidité.

1- Le ratio de division du risque :

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites :

- Rapport maximal de 25% entre l'ensemble des risques que la banque cours au titre de crédit accordé à un même client, et le niveau des fonds propres nets.

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

- Un rapport maximal de 100% entre la totalité des risques encourus par la banque au titre des crédits accordés à des clients ayant chacun obtenus des crédits supérieurs à 15% des fonds propre de la banque.

L'objectif de cette division est de limiter la concentration excessive des risques pris par la banque. C'est-à-dire qu'une banque ne doit pas faire défaut, voir couvrir vers la faillite, à la suite de la défaillance de ses clients ou d'un groupe restreint de clients.

Le conseil de la monnaie et du crédit édicte des règlements bancaires et financiers concernant, les normes et ratios applicables aux banques et aux établissement financiers, notamment en matière de couverture et de réparation des risques, de liquidité et de solvabilité.

2- Le ratio de solvabilité (ratio Cooke) :

Le ratio Cooke a été établi par le « comité de Bâle » (suisse), des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires, il est appelé aussi le ratio international de solvabilité ou ratio de couverture de risque.

Ce ratio a pour objectif de juguler la détérioration des ratios de fonds propres, ce qui aura pour conséquence de :

- Renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international ;
- Permettre une convergence entre les différents systèmes nationaux afin d'atténuer les inégalités concurrentielles.

Mode de calcul du ratio Cooke :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{fonds propre net}}{\text{risques pondérés}} \geq 8$$

-Risque pondéré = engagements multipliés par coefficient de pondération (variable).

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

-Le risque pris en compte sont des risques de crédit (risque de contrepartie).

-La valeur du ratio Cooke doit être égale ou supérieure à 8%.

Les coefficients de pondération des risques varient de 0 à 100%, e, fonction de la nature d'engagement. C'est ainsi par exemple que le coefficient « 0 » correspond à l'encaisse de la banque et aux créances. Un coefficient de 50% est

appliqué aux prêts hypothécaires et au crédit-bail immobilier. Et un taux de 100% est appliqué aux crédits clientèle, au crédit-bail mobilier ...etc

Pour les engagements figurant en hors bilan des banques (engagement par signature, notamment) le principe de détermination des risques pondérés est le suivant :

Engagement hors bilan multipliés par facteurs de conversion = équivalent risque crédit.

Equivalent risque de crédit multiplié par coefficient de pondération = risque pondéré.

Les facteurs de conventions varient, là aussi de 0% à 100%.

3-Le coefficient de liquidité :

Le coefficient de liquidité est destiné à assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment, rembourser les dépôts à court terme. En effet, une banque pourrait être tentée de transformer à court terme ses « **liquidités** » en crédit, et risquerait alors de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients. Il s'agit bien d'une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie (risque client) mais à la stratégie générale de développement du crédit d'un établissement.

Aux termes de la réglementation de BRI, les banques doivent en permanence présenter un coefficient, de liquidité au moins égale a 100%. Il existe des coefficients à différents échéances : un mois, six ou douze mois. Seul le coefficient à un mois constitue une réelle contrainte.

Le numérateur de coefficient comprend l'ensemble des liquidités (crédit à la clientèle, valeurs mobilières ...etc) détenus par les banques et ayant au plus un mois à courir, augmenter le solde prêteur de trésorerie.

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au moins à court(dépôt, engagement hors bilan, emprunts subordonnés...etc), augmenté du solde emprunter de trésorerie.

Le coefficient a donc la forme suivante :

$$\frac{\text{actifs réalisables à un mois}}{\text{les passifs exigibles et certaines éléments du hors bilan}} > 100\%$$

A partir de ces règles prudentielles la protection des banques et leurs clients est presque assuré. En effet les règles prudentielles ont été instaurés afin de fixer des normes et des garanties pour couvrir le défaut de paiements.

Le contrôle du crédit qui fait intégrante de la politique monétaire a pour objectif essentiel de fournir à l'économie la qualité de monnaie nécessaire à la croissance économique tout en maintenant la stabilité de la valeur interne et externe de ka monnaie.

Section 02 : L'évaluation du risque de crédit par le Scoring et le Rating

Ces deux méthodes d'évaluation du risque client sont souvent considérées comme identiques alors qu'elles ont tout de même des différences :

- **Le scoring** est un véritable système expert, souvent utilisé dans l'environnement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les petites et moyennes entreprises (PME). Cette analyse n'est pas réalisée par les entreprises elles-mêmes mais par des institutions extérieures à ces organisations. Les banques se servent beaucoup de cette méthode en interne grâce à leurs bases de statistiques.

- **Le rating** quant à lui se base sur un audit financier. Il s'agit d'une notation financière pour les organisations de taille plus importantes notamment les grandes entreprises cotées. Les ressources utilisées par ces deux méthodes demeurent bien différentes même si le but reste le même, lutter contre le risque d'insolvabilité.

2-1-Le scoring :

Aussi appelé crédit scoring, est une méthode largement utilisée par les banques comme un outil d'aide à la décision. Cette technique définit par MESTER comme

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

« une méthode statistique pour prédire la probabilité qu'un demandeur de prêt (débitur) fasse défaut ⁵».

VAN PRAAG N explique que l'objectif du crédit est « de déterminer un score, c'est-à-dire un niveau sensé être la représentation d'un certain risque pour le prêteur. Ce score est obtenu par la prise en compte de différents paramètres dont le choix est important quant à la capacité prédictive du système. Après la réalisation de cette évaluation chiffrée, il suffit d'intégrer le score obtenu dans une grille d'appréciation préalablement étalonné. La lecture d'un score suppose

en effet la détermination d'une grille de risque, laquelle permettra l'interprétation du chiffre obtenu qui aidera à la prise de décision finale du prêteur » ⁶.

Ce type de modèle d'évaluation présente des avantages en matière de temps. Les scores permettent de réduire considérablement la durée de traitement des dossiers pour des crédits basiques. Il donne la possibilité de gérer un grand nombre d'emprunteurs rapidement, ce qui génère de la rentabilité et un élargissement possible du portefeuille. Le scoring donne des mesures globales du risque, les analystes de crédit peuvent plus facilement se pencher sur d'autres risques de la relation client⁷.

Durant ces dernières années les établissements bancaires ont popularisé l'usage du scoring. Cette technique permet de mesurer la probabilité de défaut sur les crédits proposés aux particuliers et aux professionnels. Il peut se baser soit sur des données historiques ou sur des variables statistiques. Les informations de l'emprunteur constituent une base pour connaître ses caractéristiques et prévoir si celui-ci aura une solvabilité future. Les établissements de crédit peuvent ainsi classer les débiteurs en fonction de la proportion du risque.

2-2- Le rating :

Le rating ou credit worthiness reflète la qualité de crédit d'un émetteur. Il est réalisé par des spécialistes financiers extérieurs à la banque. Cette technique est utilisée par les agences de notation, les sociétés d'assurance-crédit.

Pour effectuer cette notation les principaux éléments retenus sont :

- L'activité de l'entreprise ;
- Le positionnement de l'organisation sur le marché ;

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

- Dans bilan, le passif à court terme comme à long terme ;
- La composition du capital ;
- La trésorerie et les revenus futurs ;
- La situation de la société.

Le rating est un outil très intéressant qui donne une vision globale sur la situation d'une organisation ou d'un produit à un moment précis. Il ne faut cependant pas oublier que cette analyse n'est pas parfaite. Pour prendre une

décision viable, il faut croiser d'autres informations. En effet durant la crise des subprimes, certaines agences de notation ont accordé des notes très élevées à des produits ou à des entreprises financières peu recommandables sur le marché du crédit. Cela prouve que le rating est à utiliser avec précaution pour être réellement efficace selon la conjoncture.

Section 03 : La surveillance et les prises de garanties

Les banques utilisent des garanties pour assurer ses engagements et se protéger du risque de non-remboursement. Pour NAKAMURA⁸ les établissements de crédit peuvent contrôler en partie l'asymétrie d'information avec les clients grâce aux suretés.

Dans le cadre de la relation créancier débiteur, le débiteur a une dette c'est-à-dire une obligation de paiement envers le créancier. Et ce dernier détient une créance sur le débiteur. Chaque créancier dispose d'un droit de gage général sur tous les biens du débiteur défaillant. Cependant ce droit est général et il existe pour tous les créanciers chirographaires. Les banques se servent des suretés pour avoir un droit supplémentaire qui garantit le remboursement de la créance.

On peut décomposer les suretés entre les garanties réelles et les garanties personnelles⁹.

2-1- Les garanties réelles :

Les garanties réelles permettent d'affecter un bien mobilier ou immobilier à un créancier pour un paiement préférentiel. Elle procure au créancier un droit réel accessoire permettant de ne pas subir la concurrence des autres créanciers sur le bien garantie.

Les formes de garanties réelles les plus utilisées sont l'hypothèque et le nantissement.

2-1-1 L'hypothèque :

Il est ainsi défini par l'article 882 du code civil « le contrat d'hypothèque est 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 ».

On distingue quatre types d'hypothèque :

- ® L'hypothèque conventionnelle.
- ® L'hypothèque légale.
- ® L'hypothèque maritime.
- ® L'hypothèque judiciaire.

2-1-1.1. L'hypothèque conventionnelle :

C'est un contrat passé en la forme authentique par lequel un créancier (la banque) acquiert un droit réel accessoire à son droit de créance, sur un ou des immeubles affectés en garantie par leur propriétaire (débiteur ou tiers) .

Ce droit réel offre à la banque créancière :

- La possibilité de faire saisir et vendre l'immeuble par voie de justice.
- La possibilité de se faire rembourser à concurrence de sa créance sur le prix de vente.
- Dans tel cas elle bénéficie d'un droit de préférence et d'un droit de suite.

a) Le droit de préférence :

Privilège la banque sur:

- Le créancier chirographique c'est les créanciers ne bénéficiant pas d'un privilège sur l'immeuble hypothéqué.
- Les créanciers hypothécaires dont le privilège sur l'immeuble hypothéqué est inscrit au second rang.

b) Le droit de suite :

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

Il permet à la banque si le ou les immeubles hypothéqués sont vendus sans son consentement d'exercer son privilège c'est -à-dire de faire saisir ces biens entre les mains du nouveau propriétaire et de tous propriétaire ultérieur.

L'hypothèque ne porte que sur des biens immobiliers appartenant au débiteur ou à un tiers qui constitue l'hypothèque au profit de la banque :

- Les immeubles par nature sont hypothéqués avec tous leurs accessoires.
- Les immeubles par destination ne peuvent être hypothéqués séparément du fonds auquel ils sont rattachés.
- S'il y a superposition de deux immeubles chacun d'eux peut faire l'objet d'une hypothèque distincte.
- En cas de division de la propriété d'un immeuble par appartement chaque propriétaire peut hypothéquer son appartement.

Remarque :

Ne sont susceptibles d'être hypothéqués :

- Les biens du domaine public et des entreprises économiques sous certaines conditions ;
- Les biens appartenant à des particuliers déclarés inaliénables ou insaisissables.

2-1-1.2. L'hypothèque légale :

C'est une hypothèque sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux.

Cette hypothèque est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans. La mainlevée exigible après paiement de la totalité de la dette contractée doit être délivrée au client débiteur après accomplissement de la procédure habituelle d'autorisation par la DGE et la direction des affaires juridiques.

2-1-1.3. L'hypothèque maritime :

C'est une sûreté conventionnelle établie sous peine de nullité par acte authentique et consenti seulement par le propriétaire du navire et qui confère à la banque (créancier) un droit réel sur le navire

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

2-1-1.4. L'hypothèque judiciaire :

Elle découle d'une décision de la justice, obtenue par la banque ayant entrepris des poursuites contre le débiteur, afin de pouvoir prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble.

2-1-2- Le nantissement :

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 celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet 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

et cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographiques et aux créanciers inférieurs en rang ».

Il existe différents types de nantissement :

2-1-2.1. Le nantissement spécial :

C'est un contrat passé sous forme authentique ou sous rang privé, il confère un droit réel sur le matériel et l'outillage et de les faire vendre par voie de justice.

Ce droit réel offre à la banque créancière :

- La possibilité de saisir le matériel et l'outillage et de le faire vendre par voie de justice.
- La possibilité de se faire rembourser à concurrence de sa créance, sur le prix de vente du matériel et de l'outillage acquis par les derniers de la BDL.
- Dans tel cas la banque bénéficiaire d'un droit de préférence et d'un droit de suite.

2-1-2.2 Le nantissement marchandises ou warrantage :

La banque qui consent un prêt garanti par le gage que procure le warrant est tenue de le transcrire aussi tôt auprès de l'administration du magasin général dépositaire des marchandises warranter.

Cette formalité consiste à enregistrer sur la souche du, registre tenu par (01) magasin général, les énonciations portées sur l'endossement du warrant avec

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

indication de la date de transcription. Il est fait mention de cette transcription sur le warrant.

2-1-2.3 Gage sur véhicule :

Le gage de véhicule est un contrat accessoire, il accompagne le contrat de prêt et la nature du contrat de financement se retrouve dans celle du gage que sera donc civil ou commercial selon le cas pour garantir sa créance, la banque procède à l'inscription d'un gage spécial auprès du service complément de la wilaya de délivrance de la carte grise.

2-1-2.4 le nantissement de fonds de commerce élargi au matériel et outillage d'équipement professionnel :

Le nantissement du fonds de commerce est un contrat passé en la forme authentique par lequel un créancier acquiert un droit réel sur le fonds de commerce affecté en garantie.

2-1-2.5 le nantissement de bon de caisse :

Le nantissement de bon de caisse est un contrat postulant en contrepartie d'un emprunteur, la mise en gage de ce titre déposition du débiteur entre les mains du créancier ou d'un tiers convenu entre les parties.

2-1-2.6 Le nantissement des marchés publics :

Pour obtenir des concours bancaires, les entreprises titulaires des marchés de l'Etat et de collectivités publiques offrent en garantie la créance sur les collectivités publique attachée au marché de travaux qui leur a été attribué.

2-2- Les garanties personnelles :

Les garanties personnelles consistent en l'engagement pris au profit d'un créancier par des personnes physiques ou morales, pour garantir au banquier l'exécution des obligations du débiteur, si celui-ci ne les exécutait pas à l'échéance.

Elles se réalisent sous les formes suivantes :

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

- L'aval.
- Le cautionnement.
- Les garanties assimilables

2-2-1- l'aval

L'aval résulte d'une signature apposée au recto d'une lettre de change ou d'un billet à ordre.

L'aval est la garantie donnée sur un effet de commerce par une personne appelé « donneur d'aval » ou « avaliseur » qui s'engage à en payer le montant à l'échéance, si le ou les signataires pour lequel l'aval a été donné ne le font pas.

Le paiement d'une lettre de change peut être garantie en tout ou en partie de son montant par un aval. C'est un engagement solidaire d'un signataire d'un effet de commerce par lequel le demandeur d'aval s'engage cambiairement à payer le dit effet à la place de ce signataire.

2-2-2- le cautionnement

Le cautionnement est défini par l'article 644 du code civil Algérien comme étant « un le contrat par lequel une personne appelée « caution » s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter, en s'engageant envers le créancier, à satisfaire cette obligation, si le débiteur ne s'y satisfait pas lui-même ».

Il existe deux types de cautionnement :

a)-Le cautionnement simple :

Dans ce cas la caution bénéficie de deux avantages :

- Le bénéfice de discussion : qui permet à la caution d'exiger que le créancier poursuive la réalisation des biens du débiteur défaille avant s'en prendre à elle.
- Le bénéfice de division : qui permet de diviser la dette en cas de pluralité des cautions, entre les cautions et créancier.

b)-Le cautionnement solidaire :

Dans ce cas, le créancier est en droit de réclamer à n'importe quel garant solidaire le paiement de la totalité de la créance garantie sans savoir en cause préalablement le débiteur principal.

Chapitre III Les moyens de préventions des risques bancaires

2-2-3- Les garanties assimilable :

La banque peut exiger comme garantie une délégation d'assurance dont la mise en jeu est liée à la réalisation du risque de non-remboursement ou en cas de sinistre éventuel assuré.

Cette garantie peut être soit :

- Une assurance contre l'incendie ;
- Une assurance tous risque ;
- Une assurance multirisque.

Le contrat d'assurance doit être accompagné d'un avenant de subrogation de l'assurance au profil de la banque.

Remarque :

Il existe des cas particuliers de garanties telles que lettre de cession d'antériorité de créance qui est une convention qui modifie le rang de la sureté de la lettre d blocage de la distribution des bénéfices.

Une garantie attachée à une créance donne au créancier une plus grande sécurité de paiement.

Quoi qu'il en soit, la garantie bancaire permet à l'institution financière qui octroie le crédit de se prémunir contre le risque qu'elle ne veut ou ne peut prendre. En ce sens, un système de garantie facilite l'établissement de relations stables et avec sa clientèle.

Conclusion :

Les établissements bancaires sont donc dans l'obligation de prendre des sécurités pour garantir les engagements. En effet les risques liés aux crédits sont nombreux et la situation de l'emprunteur peut rapidement se dégrader. Avec ses techniques les banques augmentent leurs chances d'obtenir un remboursement total du prêt et dans les temps.

Il est compréhensible qu'aucun organisme ne prêt des fonds à un tiers sans avoir un minimum de sécurité pour palier des évènements inattendus. Les banques trouvent des solutions pour gérer correctement le risque de contrepartie pour ne pas engager directement une gestion curative souvent longue et couteuse.

Introduction :

Les meilleures pratiques internationales à travers le monde suggèrent que la pérennité est un but pour les banques. Dans cette partie la gestion des impayés et la fixation de taux d'intérêt nous engage dans une étude de deux éléments importants qui ont un effet sur l'objectif de pérennité des banques, la gestion des impayés et la fixation de taux d'intérêt.

La pérennité, distincte de l'autosuffisance, est un concept qui va plus loin que le simple équilibre financier, et se base sur le postulat suivant :

Pérennité = couverture des frais généraux + pertes sur crédits + coût des ressources dont l'inflation + capitalisation pour la croissance par les produits d'exploitation.

L'objectif c'est d'analyser les causes des impayés, évaluer le coût des impayés pour la banque, contrôler les impayés, comprendre le rôle des taux d'intérêt dans la pérennité d'une banque, fixer des taux d'intérêt permettant d'atteindre la pérennité, calculer les taux d'intérêt effectifs, évaluer l'impact des taux d'intérêt sur les emprunteurs.

Section 01 : La gestion des impayés

Les impayés qui conduisent souvent au non-remboursement des créances, constituent dans la majorité de cas, la principale cause de la faillite des institutions qui accordent des crédits.

Même les institutions qui réussissent sont sans cesse menacées par le spectre des impayés.

Tout gestionnaire soucieux de la pérennité de l'institution financière est tenu d'avoir une gestion rigoureuse de toutes les créances dont les paiements sont en retard.

- Connaître les causes et coûts des impayés pour l'institution.
- Mesurer les impayés.
- Contrôler les impayés.
-

1.1- Causes et cout des impayés :

Crédits en impayé sont des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard est mesuré après un jour de remboursement non payé à l'échéance.

1-1-1-Que sont les impayés ?

Une situation dans laquelle des remboursements de crédits son en retard. Un crédit en impayé (ou un crédit en retard) est un crédit sur lequel des remboursements sont en retard.

Les impayés, appelés aussi arriérés ou retard de remboursement, mesurent le pourcentage d'un portefeuille de crédits qui est à risque.

Des échéances impayées ou en retard sont des remboursements dont l'échéance est dépassée ; des crédits en retard sont des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard.

Il y a défaillance (impayé) quand une échéance est en retard d'un jour.

1-1-2- Mesurer les impayés :

Un portefeuille de haute qualité génère tout le revenu qu'il est possible. Car le portefeuille constitue le poste le plus important de l'actif qui génère les revenus pour une institution.

1-1-2.1 la qualité du portefeuille :

L'encours de crédit est le montant total du capital restant dû sur les crédits octroyés par la banque.

Caractéristiques à l'encours de crédit :

- principal actif.
- Il génère des revenus (intérêt et commissions).
- Il est l'outils de production de l'institution financière.
- Il est la raison d'être de l'institution financière.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Pour tout ratio qui mesure la qualité du portefeuille, il faut se demander ce qui est au numérateur et ce qui est au dénominateur. Seuls les ratios avec « l'encours de crédit » dans la formule mesurant la qualité du portefeuille.

Le taux de remboursement ne mesure pas le risque de perte de portefeuille.

Les ratios vous permettront d'analyser les relations financières pour diagnostiquer l'état de santé de l'institution. Les ratios clés doivent être suivis régulièrement pour mesurer les résultats.

Le tableau ci-dessus décrit le but de chaque indicateur et donne une gamme de ratios acceptable

Ratios de performances et de qualités de portefeuille

Indicateur	Ratio	Mesure
Portefeuille à risque classé par ancienneté	Capital restant dû ayant des versements en retard d'au moins (1, 31) jours encours de crédits	Combien pourriez-vous perdre si tous les emprunteurs en retard cessaient de rembourser ? le classement par ancienneté permet de distinguer les crédits très risqués des crédits moins risqués (plus le retard est important, plus le risque d'irrecouvrabilité est élevé.)
Taux d'impayés	Montant en retard Encours de crédit	le non remboursement ? est-il fréquent ? Mesure le montant du capital qui est dû mais impayé
Taux de remboursement	Montant remboursé (à jour et en retard) moins remboursements anticipés Total dû pour la période + montant en retard des périodes précédentes	Compare le montant remboursé au montant échu/attendu sur une période. Ne donne pas d'information utile sur les performances de l'encours de crédits.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Taux de recouvrement global sur la période	Montant recouvré pendant la période (P ou P+ I) Montant dû pour la période (P ou P+I) d'après les termes du contrat de prêt P= principale ; I= intérêt	Peut être traité algébriquement pour prévoir le taux d'abandon de créance. Fluctue de moins en moins ; n'est significatif que sur une longue période
Taux annuel d'abandon de créance	Montant devenu irrécouvrable pendant la période Encours de crédit moyens	Coût annuel des impayés, qui doit être compensé par une augmentation du produit des intérêts.

1-1-2.2 Mesure du portefeuille à risque :

Formule du taux d'impayés :

$$\frac{\text{montant en retard}}{\text{encours de crédit}}$$

Meilleur : portefeuille à risque (PAR)

$$\frac{\text{capital restant dû ayant des versements en retard d'au moins 1 à 31 jours}}{\text{encours de crédit}}$$

Le PAR est le meilleur indicateur de la qualité d'un portefeuille. Le taux d'impayés surestime la qualité du portefeuille.

La mesure du PAR est la meilleure pour analyser la qualité du portefeuille mais il a aussi des limites pour les portefeuilles en croissance rapide, et il diminue avec les pertes sur les créances irrécouvrables. Ces facteurs peuvent masquer des problèmes institutionnels.

1-1-2.2 Mesure de taux de remboursement et l'effet de provisions pour créances douteuses :

Le taux de remboursement ne mesure pas la qualité du portefeuille, et le taux de remboursement est pertinent pour la gestion de la trésorerie.

a) Traitement des provisions ou créances douteuses et abandon de créances :

Perturbé créances irrécouvrables où abandon de crayons sont enregistrés lorsqu'il est certain que des créances sont irrécouvrables. Puisque l'on a

déjà tenu compte, dans les livres comptables, de la possibilité que certains crédits soient irrécouvrables, par l'intermédiaire des provisions, lorsque l'on effectué un abandon de créance, on modifie en contrepartie le compte de provisions et on déduit les pertes de l'encours de crédit brut.

L'écriture comptable :

Débit provision pour créances douteuses

Crédit en cours de crédit brut

Les abandons de créance n'effectuent pas l'encours de crédit net à moins qu'il y ait eu augmentation des provisions pour créances douteuses au préalable.

Lorsque les créances abandonnées sont recouvrées, on les enregistre au compte de résultats comme des produits divers.

Une provision enregistre la possibilité qu'un actif du bilan ne soit pas réalisable à 100%. La perte de valeur d'un actif peut être due à des événements tels que la dépréciation d'un bien, la perte de stock, les créances irrécouvrables.

La provision est un moyen de passer progressivement en charge cette perte de valeur anticipées au cours de la période pendant laquelle l'actif en question génère un revenu, au lieu d'attendre que la perte soit effective.

Les provisions ne sont que des écritures et des estimations comptables point ces opérations n'ont pas d'implication sur les disponibilités.

Les dotations en provision pour créances douteuses pour un exercice sont passées en charge compte de résultat. Le crédit correspondant se constitue progressivement dans le bilan au poste provision, qui est un actif négatif.

L'écriture comptable

Débit dotations en provision pour créances douteuses

Crédit provision pour créances douteuses

Une provision pour créances douteuses est une charge non encaissable hé qui représente le montant du principal restant dû que la banque pense ne pas pouvoir recouvrir. Elle est enregistrée comme un actif négatif hé dans le bilan, comme une réduction de l'encours de crédit net ou comme une dette.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

b) L'effet des provisions pour créances douteuses, les dotations et les abandons de créance sur l'état financier :

Les banques doivent avoir une politique de dotations aux provisions et de provisions pour créances douteuses qui donne une image fidèle des états financiers.

Cette politique doit être établie sur la base de l'historique de performances du portefeuille

Les dotations aux provisions pour créances douteuses sont en charge. Elle affecté la pérennité de la banque.

La provision pour créance douteuse est enregistrée comme un actif négatif dans le bilan et comme une réduction de l'encours net.

Les banques doivent avoir une politique réaliste d'abandon de créance.

1-1-3- contrôler les impayés :

Dans une institution financière, le contrôle des impayés a pour but de présenter des stratégies pour limiter les impayés à des proportions acceptables, analyser les facteurs institutionnels qui influent sur les impayés identifier les éléments qui motivé ou démotive le remboursement du point de vue de l'emprunteur.

1-1-3.1 La réception des impayés :

Le rééchelonnement et le financement ne sont pas recommandé.

Lorsqu'ils sont utilisés pour réduire les impayés, ils peuvent avoir des effets désastreux sur le portefeuille. Une fois que les clients on l'option de rééchelonnement, ils ont tendance à arrêter les paiements.

Le rééchelonnement et le refinancement sont des mesures qui cachent un problème, ils ne le résolvent pas : quelles que soient les mesures employées pour les cachets, ces prêts sont toujours en impayés avec tous les coûts associés. En se cachant le problème en tant que dirigeant vous risquez de vous retrouver avec un problème d'impayé encore plus sérieux.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Les emprunteurs ont un comportement de remboursement rationnel basé sur un calcul d'avantages et couts.

Les banques doivent créer plus d'incitation au remboursement des prêts et réduire les inconvénients qui y sont associés

La réception des emprunteurs :

	Remboursement à l'échéance	Remboursement en retard ou non effectué
A V A N T A G E S	<ul style="list-style-type: none"> -accès immédiat à des crédits de montant plus important -Acquisition d'un bon historique de crédit -Bonne réputation parmi les pairs -Accès à la formation à l'épargne ou à d'autres services proposés par le programme. -Accès au Conseil des agents de crédit. -Récompense ou prime décernées pour la ponctualité des remboursements. -réduction du taux d'intérêt Pour le 2e, 3e prêt. 	<ul style="list-style-type: none"> -Dépense plus faible si les remboursements d'intérêts ne sont pas effectués. -Maintenance du capital (ou de la portion restante du) hé du crédit dans l'activité hé menée hé où possibilités utilisation à d'autres fins. -Moins de déplacements jusqu'à la banque pour effectuer les remboursements. -coût de transaction lié aux réunions obligatoire et autres activités de la Banque plus faible. -Peut ne pas avoir à rembourser du temps si le coût du non-remboursement est faible.
C O U T S	<ul style="list-style-type: none"> -Versement du capital et des intérêts du crédit en cours. - Temps et coûts de transport pour effectuer les remboursements. -Coût d'opportunité. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pénalité de retard. -Ajournement Perte de l'accès au crédit futur. -Éventuelle action en justice, écoute induit. -Perte possible de la garantie. - Perte de l'accès à d'autres services du programme. - Désagrément, des visites fréquentes des agents de crédit.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

		<ul style="list-style-type: none">- Désagrément lié à la pression des membres du groupe.- Mauvaise réputation parmi ses pairs.
--	--	---

1-1-3.2 Eléments clés pour la prévision des impayés :

- Comprendre les causes du problème avant de rechercher des solutions.
- Prévenir, vaut mieux que guérir.
- Image et philosophie du programme.
- Méthodologie.
 - * Section des emprunteurs.
 - * Montant et conditions de crédit.
 - * Incitation.
- données fiable ? précise et à jour.
- Niveau de détail adapté à l'utilisateur (CA , direction, agent de terrain).
- diffusion pertinente et rapide.
- Rentabilité en termes de couts.

1-1-3.3 Facteurs incontrôlable dans la gestion des impayés :

a) Catastrophe naturelle :

Tremblement de terre incendie, inondations, sécheresse entraînant des ravages dans l'économie et dans les activités des micros-entrepreneurs.

b) Changement de politique gouvernementale :

Mesure à l'encontre des vendeurs de rue, nouvelle taxe etc...

c) Crise individuelle :

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Une maladie ou un décès qui prolongé la famille dans une situation économique très difficile.

d) Situation économique locale, nationale et mondiale :

Même les petits commerçants sont souvent dépendants de produits importés.

Ce type de facteur demande une prise en compte et un suivi constant. Hé bien que la banque ne puisse pas les maîtriser, ils peuvent influencer sur la qualité du portefeuille et le programme doit être capable de les neutraliser par sa conception, sa méthodologie et ses procédures de recouvrement.

Reconnaître que la plupart des impayés sans cause et non pas de mauvais emprunteurs mais par les banques qui n'ont pas mise en œuvre une méthodologie efficace.

Véhiculer une image et une philosophie selon laquelle les retards de paiement sont inacceptables. Encourager ainsi hé le respect d'une discipline stricte de remboursement auprès des emprunteurs est fondamental pour la réussite de la banque.

Les clients doivent tenir au service de crédit qui leur est offert. Les produits de prêt doivent pour cela répondre aux besoins des clients ; le processus d'octroi doit être pratique ; hé les clients doivent avoir le sentiment que la banque les respecte et s'intéresse à eux. Les incitations ne fonctionnent pas si les clients n'accordent pas de valeur à l'accès au crédit.

Il n'y a pas de mauvais emprunteurs mais seulement de mauvais crédits. S'assurer que le montant et les conditions de crédit ne rendent pas le remboursement difficile. Ne pas fonder les crédits sur les projections mais sur la capacité de rembourser.

Mettre en place un système d'incitation utilisant à la fois des incitations financières et non financières pour encourager les remboursements à l'échéance. Pour l'emprunteur, ces incitations peuvent comprendre l'accès à des crédits de montant plus élevé, renouvellement de crédit, aux remises sur intérêt et l'accès à la formation (ou facteurs décourageants : pénalités de retard, suspension de l'accès au crédit, réalisation de la garantie, action en justice)

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Concevoir un système d'incitation pour le personnel de terrain les agents de crédit qui incluent le remboursement à l'échéance comme une variable importante. Un système d'incitation rend les agents de crédit responsables

de la qualité du portefeuille et leur permet de mieux réagir aux problèmes de remboursement. Le système d'incitation peut motiver les agents à rechercher et éliminer les causes des impayés.

S'assurer que, du point de vue de l'emprunteur les avantages du remboursement à l'échéance et les coûts de remboursement en retard l'emportent largement sur les avantages de remboursement en retard et les coûts de remboursement à l'échéance.

Mettre en place des systèmes qui fournissent aux agents de crédit des informations leur permettant de mener un suivi efficace et rapproché des crédits et de gérer leur portefeuille efficacement. Plus il est facile pour les agents de crédit de savoir quelles sommes sont dus et quand, qui est en retard et combien plus ils pourront consacrer de temps aux emprunteurs.

Mettre en place un système de suivi de portefeuille qui permette à la direction d'analyser régulièrement la qualité du portefeuille et les tendances de son évolution et d'identifier les causes possibles des impayés.

Des procédures efficaces de suivi des impayés sont nécessaires. Etablir une méthodologie énumérant les mesures à prendre étape par étape lorsqu'un crédit passe en impayé par exemple relancer le groupe pour qu'il suive le remboursement rendre visite au client tenir des réunions de personnel fréquents pour discuter des crédits à problèmes et etc...

Fixer un seuil d'impayé acceptable sur la base d'une connaissance approfondie les coûts et les effets des impayés sur les programmes de crédit. Définir des politiques de provisionnement et d'abandon de créances prudentes. S'assurer que les produits et les éléments d'actifs sont fidèlement reflétés les États financiers.

Section 02 : Taux d'intérêt permettant la pérennité.

Les taux d'intérêts génèrent de revenus pour la banque, permettant à la banque d'agrandir et devenir moins dépendant des bailleurs de fonds.

2-1- Introduction à la pérennité financière des institutions financières :

Mais les intérêts et les commissions sont la principale source de revenu de l'institution. Les taux d'intérêt sont un facteur clé de la pérennité les taux d'intérêt des banques sont en compétition avec ceux du secteur informel (finance informelle).

Niveau de pérennité :

Les performances d'une institution peuvent s'analyser selon 4 niveaux différents d'autonomie

a) niveau un

Programmes traditionnels fortement subventionnés :

- Des subventions et / ou hé des emprunts concessionnels couvre les charges d'exploitation et alimentent le fonds du crédit.
- Si les performances sont mauvaises la valeur du Fonds de crédit s'érode rapidement du fait de l'inflation et des impayés.
- Les produits sont inférieurs aux charges d'exploitation d'où un besoin continue de subventions.
- Les banques caractérisées par des charges d'exploitation élevées réticentes à appliquer de taux d'intérêt suffisamment élevé pour couvrir leurs charges.

b) Niveau deux :

- Le produit des intérêts couvre le coût des ressources et une partie des charges d'exploitation.
- Fonctionnement selon des principes ayant fait leur preuve.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

- Obtention des ressources à des taux proches de ceux du marché mais tout de même encore inférieurs.
- Quelques subventions sont encore nécessaires mais elles sont globalement.
- La plupart fixe un taux d'intérêt plus élevé que ceux du marché commercial, mais inférieur aux taux du secteur informel.

c) Niveau trois :

- la plupart des subventions sont supprimées.
- Activité à grande échelle.
- Certains types de subventions restent difficiles à supprimer, exemple gramen le coût des ressources reste inférieur au prix de marché ; bénéficie de lignes de crédit a tôt subventionné placées en dépôt.

d) Niveau quatre :

- Les produits de l'activité du crédit couvrent le coût réel des ressources, des provisions pour créances douteuses, les activités de l'inflation.
- Le programme est entièrement financé par l'épargne des clients et par des ressources obtenues aux conditions du marché auprès d'institutions financières agréées.
- Méthode de prix de revient complet ; hé d'intérêt égal où supérieur au taux du marché.

2-1-1- Concept et définitions clés :

L'analyse de la sensibilité de la banque à une évolution de taux qui lui est défavorable va lui permettre de d'essayer de « s'immuniser » contre les mouvements de taux redoutés. L'importance des risques du taux ne doit évidemment pas être sous-estimés compte tenu des incidences qu'ils peuvent produire sur les bilans des banques. Toutefois dans l'environnement des « risques » de la banque, le risque de taux ce n'est peut-être pas le plus lourd de conséquences, tant que les banques utilisent largement les différentes techniques de couverture existante.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

2-1-2 Fixer des taux d'intérêt permettant la pérennité :

Les taux d'intérêts doivent intégrer tous les coûts de la banque et la capitalisation pour croissance. Fixer les taux d'intérêts pour atteindre la pérennité dans le temps les responsables des banques ont un contrôle sur la plupart des éléments de formule de calcul de taux d'intérêt viable.

$$T = \frac{FG+PC+CR+K+PP}{1-PC}$$

T= gérer que la banque a besoin d'appliquer sur ses clients

FG= très généraux

PC= perte sur crédit

CR= coupe des ressources inflation comprise

K= taux de capitalisation souhaité

PP= produits de placement

Chaque variable doit être exprimée sous la forme d'une fraction de l'encours de moyen de crédit.

Fixer des taux d'intérêt permettant d'atteindre la pérennité, calculer les taux d'intérêt effectif, évaluer l'impact des taux d'intérêt sur les emprunteurs et les prêteurs.

2-2-Taux d'intérêt effectifs

Le taux d'intérêt est le rendement que le portefeuille doit attendre.

2-2-1 calculer des taux d'intérêt effectifs :

Mode de calcul dégressif : les intérêts sont calculés sur le solde du prix à un moment donné le montant d'intérêt varie donc à chaque période.

Mode de calcul constant : les intérêts sont calculés sur le montant initial et non pas sur les montants en cours.

Le mode de calcul constant du taux d'intérêt permet un rendement plus élevé que le mode de calcul dégressif

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Les formules simples sont une approximation du taux effectif et n'ont de sens que pour des crédits dans la structure de frais et relativement simples pour des structures plus compliquées (par exemple avec épargne obligatoire), une calculatrice financière ou un tableur hé informatique sont nécessaires.

- formule simple pour le calcul effectif de taux d'intérêt :

$$\text{taux d'intérêt effectifs} = \frac{\text{total des intérêts versés}}{\text{encours moyen du crédit}}$$

encours moyen crédit

$$= \frac{\text{Méthode de taux constant uniforme}}{\text{Encours initial} = \text{dernier encours (avant zéro)}}$$

2-2-2 Impact des commissions, de l'épargne obligatoire et des conditions des crédits sur le taux d'intérêt effectifs :

Les gérants des banques peuvent jouer sur le taux d'intérêt effectif en utilisant la méthode de paiement des intérêts à l'avance, la fréquence des échéances et la durée du crédit etc... avec le même taux d'intérêt nominal. L'essentiel est de connaître le taux d'intérêt effectif et d'être transparent sur le coût total à supporter par le client.

2-2-3 Cout du crédit pour l'emprunteur :

Les institutions financières doivent comprendre la perception des emprunteurs au moment de la hé conception de leurs produits financiers, il y a trois types de coûts importants pour l'emprunteur financier de transactions et d'opportunité.

Coûts	Définition	Exemple
Financiers	De l'argent, l'espèce, payée en liquidité directement à la banque pour l'obtention d'un crédit.	-D'intérêt -Frais de dossier où cotisation -Commission -Versement préalable des intérêts

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

		<ul style="list-style-type: none"> -Contribution enfant de groupe où fonds d'assurance -Epargne obligatoire
transaction	Correspondant au son versé pour accéder à un crédit, mais qui ne sont pas nécessairement versés à la banque. Les coûts autres que ceux qui sont payés à la banque mais souvent imposés par la banque de par son système d'octroi.	<ul style="list-style-type: none"> -frais de transport associé au décaissement ou au remboursement du crédit. -FRAIS d'obtention des documents financiers ou d'enregistrement de son entreprise. -Coup de service professionnel nécessaire(avocat, consultant etc..). -photo pour carte d'identification obligatoire. - Coût de maintien d'un compte en banque requis pour l'obtention d'un crédit. - Coup de communication. -Pots de vin.
opportunité	Coûts financiers correspondant à des opportunités non saisies du fait de la demande de crédit. Ces coûts sont souvent supérieurs aux coûts financiers et de transactions.	<ul style="list-style-type: none"> -revenu non réalisé parce que l'argent n'est pas disponible pour une autre utilisation. -Temps de présence en réunion se traduisant par une autre utilisation. -Opportunité d'approvisionnement où d'investissement manque.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

		<p>-Temps supplémentaire consacré à la procédure de crédit du fait de documents égarés soit par la banque soit par l'emprunteur.</p> <p>-Perte de bénéfice sur un montant d'épargne obligatoire qui aurait pu être investi directement dans une activité.</p> <p>-Caution solidaire.</p> <p>-Temps consacré par l'emprunteur à collecter l'information demandée pour accéder au crédit.</p>
--	--	---

Le coût de transaction et d'opportunité ne sont bénéfique ni pour les banques ni pour l'emprunteur.

Les banques doivent chercher à réduire les coûts de transaction et d'opportunité.

<p>Du point de vue de l'emprunteur</p> <p>coûts financier+</p> <p>coûts de transaction</p> <p>coûts d'opportunité</p> <p>total des coûts de l'emprunt</p> <p>DEFI : minimiser les coûts de transactions et d'opportunités qui ne bénéficient ni à l'emprunteur ni au prêteur</p>	<p>du point de vue du prêteur</p> <p>charge d'exploitation +</p> <p>provisions pour créances douteuse +</p> <p><u>chargé financière</u></p> <p>DEFI : réduire les charges d'exploitation et devenir plus efficace pour ouvrir un meilleur service et être compétitif.</p>
---	--

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

a) Confronter les obstacles à la fixation des taux d'intérêt permettant la pérennité :

Il ne faut pas subventionner ou bonifier les taux d'intérêt. Si les clients/sociétaire important la banque doit fixer des taux intérêts permettant la pérennité dans le temps parce que : les taux d'intérêt permettant la pérennité assurée des services à long terme pour les clients/sociétaires seuls les taux d'intérêt permettant la pérennité permettent de toucher beaucoup de clients/sociétaires.

b) Les arguments contre les taux d'intérêt subventionnés

Implique un cadeau ce qui conduit à des impayés la banque fonctionne à perte, décapitalisé son actif et reste dépendante des ressources de bailleurs de fonds.

L'attitude paternaliste- attitude implicite envers les emprunteurs consistant à considérer qu'ils sont trop pauvres pour le prix des services-conduis aux impayés.

La seule manière de servir un grand nombre de pauvres et de devenir pérenne et rentable pour accéder aux ressources commerciales.

Lorsqu'il a demandé pourra produit de prêt est supérieure à l'offre ce sont toujours les plus riches qui sont les premiers à obtenir le crédit.

Le rôle des taux d'intérêt dans la pérennité d'une institution financière fixer des taux d'intérêt permettant d'atteindre la pérennité, calculer les taux d'intérêt effectif, évaluer l'impact des taux d'intérêt sur les emprunteurs.

Conclusion :

A l'issue de cette partie on peut dire que le banquier est conforté à une multitude de risque non négligeable. à cet effet, il se doit d'estimer le risque encouru et le gérer au mieux tout d'abord par une prise de conscience de l'acteur des risques à prendre et par la suite, les orienter et les canaliser pour les rendre des règles et dictées.

La prise de garantie constitué l'ultime recours pour couvrir le risque de non-remboursement. Elle ne doit pas pour autant être l'élément prioritaire qui déclenche la division d'octroi du crédit.

Chapitre IV Gestion des impayés et fixation de taux d'intérêt

Une bonne étude du dossier de crédit ne peut être substituée par une garantie quelle que soit sa valeur.

Introduction :

La CNEP/BANQUE joue un rôle vital dans la vie économique en ce sens elle est l'une des moteurs du système financier algérien la CNEP/ banque est une entreprise qui fait le commerce de l'argent elle a un statut une organisation et un système de pilotage.

Toutefois, à la différence de l'entreprise la CNEP/ banque répond aux besoins de financement aussi bien pour les entreprises que pour les particuliers en octroyant divers crédits aux entreprises (crédits d'investissement), crédit aux particuliers.

Pour mieux répondre à ces besoins, la CNEP/ banque a développé depuis sa création jusqu'à nos jours une structure bancaire qui s'adapté à ses nouvelles fonctions notamment la collecte de dépôts et l'octroi de crédits.

Dans cette partie nous tentons de présenter la CNEP/ banque qui est l'objet de notre travail pour son organisation et ses aspects techniques administratifs et opérationnels, on se basent sur le cas pratique qui est un crédit aux particuliers construction d'un logement rural (prêt bonifié).

Section 01 : Présentation de la CNEP-Banque

1.1- Évolution de la CNEP/ banque :

La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance CNEP est une institution financière par la loi 64 227 du 10 août 1964.

Succédant à l'ancienne institution française qui est la caisse de solidarité des départements et communes d'Algérie (C.S.D.C.A).

La CNEP a connu depuis sa création plusieurs étapes dans son évolution on distingue différentes périodes en fonction de la conjoncture économique politique et sociale.

- La période 1964-1970 :

La CNEP était essentiellement tournée vers la collecte de l'épargne sur livrée né de la conjonction de la C.S.D.C.A. qui a vu l'expérience des collections locales et des prix aux logement, d'une part et d'autre part du réseau postal structuré à l'époque pour la collecte de l'épargne.

-La période 1970-1979 :

L'arrêté du 19 février 1971 du ministère des Finances confère à la CNEP la vocation de banque de l'habitat.

L'instruction numéro 08 du 27 avril 1971 charge la banque de financer les différents programmes d'habitat, hé en utilisant soit les fonds d'épargne soit les fonds du Trésor public.

C'est à la fin de l'année 1975 que les premiers logements ont été vendus au profit des épargnants (2 années d'ancienneté du livret et 500 dinars d'intérêt).

- La période 1980-1990 :

La décennie 80 à imposer une nouvelle dynamique à la CNEP lui agissant de nouvelles missions la rendant en service des particuliers et des promoteurs de logements.

Son nouveau contexte s'articulait autour de 2 axes principaux :

- L'encouragement de l'initiative individuelle dans la construction de logements.

- La mise en place des crédits sur fond épargne au fond des promoteurs publics est privé pour la réalisation des logements aux bénéfices des épargnants.

- La période 1990-1997

1990 par décision du gouvernement de l'époque, le financement des logements sociaux a été mis à la charge de la CNEP sur fond d'épargne (difficulté budgétaire de l'état), cette procédure était prévue provisoirement pour l'année 90 mais a duré en réalité six années.

À partir de 1996, en relation de l'épuisement des liquidités de la CNEP le financement du logement social a été de nouveau mise à la charge du Trésor public.

La nécessité de la bancarisation de la CNEP s'est fait sentir depuis 1990 avec la promulgation de la loi 90 /10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit qui a levé la spécialisation et à défini clairement les activités des banques et des établissements financiers dans ces articles 114 et 115.

Cela n'a été possible que depuis 1997 suivant l'agrément N° 01/97 , qui confère à cette situation un nouveau statut et une nouvelle vocation universelle.

- Mai 2005 :

Financement des investissements dans l'immobilier L'assemblée générale extraordinaire a décidé le 31 mai 2005 de lui donner la possibilité de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et des activités liées à la construction, notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usage professionnel administratif et industriel,...etc

- Février 2007 :

Repositionnement stratégique de la CNEP-banque L'assemblée générale ordinaire du 28 février 2007 a décidé au titre des crédits aux particuliers :

-Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque. -Les crédits à la consommation.

-Il a été également décidé d'accorder des crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants.

Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants ;

- Juillet 2008 :

Repositionnement stratégique de la CNEP-banque L'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide que sont autorisés au titre des crédits aux particuliers¹ : -Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

-Forme et Capital social :

La société est régie par les dispositions du code du commerce et plus spécialement par l'ordonnance 11/03 du 26/08/2003 relatif à la monnaie et au crédit l'ordonnance 95/25 du 25-09/1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'état, la décision d'agrément N° 01/97 délivrée par la banque d'Algérie.

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-- Banque par abréviation CNEP-Banque est une banque publique dotée d'un capital social de 46 000 000 000 DA.

1-2-Objectifs :

La stratégie de développement de la CNEP-banque à l'échelle nationale est axée sur sa relation avec sa clientèle, dans la mesure où elle continue de créer et de mobiliser tous les moyens possibles pour rester toujours à proximité et à l'écoute de ses clients, de part la mise en place de nouveaux dispositifs de financement et de sécurité de leurs fonds déposés. La crise chronique que connaît le pays en matière de logements incite de plus en plus cette institution à tracer ses objectifs dans une vision macroéconomique.

Section 02 : les missions de la CNEP-banque

2-1- Les produits de la CNEP/ banque :

La CNEP-Banque offre à ses clients divers produits grâce à ces deux (02) fonctions différentes : en tant qu'une banque et aussi en tant qu'un collecteur d'épargne.

♣ Produits d'épargne :

On distingue deux types de produits d'épargne, à savoir :

♣ Epargne à vue dont :

- Livret Epargnant Logement (LEL);
- Livret Epargne populaire (LEP).

♣ Epargne à terme :

- Compte Courant (CC).
- Dépôt A Terme (DAT).

♣ Produits d'épargne bancaire :

Il existe trois types de produits d'épargne bancaire, qui sont :

- Compte Courant (CC);
- Dépôt A Terme (DAT);

- Bon De Caisse (BDC).

2-2-Les emplois de la banque :

Parmi les emplois de la banque, on distingue :

♣ Les emplois de l'habitat :

Les produits de l'habitat représentent environ 99,67 % de l'activité du crédit.

- Pour les entreprises : Tous les volets des projets immobiliers.
- Pour les particuliers : Tout type d'habitat (logement, villas : pour le bâti neuf et ancien).

♣ Les emplois hors habitats :

Les emplois hors habitats représentent environ uniquement 0,33% de l'activité du crédit.

- Pour les entreprises : Les crédits d'investissements et d'exploitations, notamment pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME).
- Pour les particuliers : Les crédits d'équipements domestiques appelés crédits confor.

2-3- Les principales formes du crédit immobilier accordé par la CNEP-Banque

Afin de réaliser les projets immobiliers, une série de produits a été mise en place par la CNEP- Banque. Ces produits peuvent être partagés en deux (02) catégories, à savoir :

♣ Les crédits à l'accession :

Ce type de crédit permet aux particuliers l'acquisition d'un bien meuble ou immeuble notamment, les logements, les terrains et les locaux commerciaux.

♣ Les crédits à la réalisation :

Cette seconde catégorie du crédit est consacrée au financement de la réalisation des projets de construction, d'extension ou de surélévation.

♣ Autres formes de crédits immobiliers :

Il existe d'autres formes de crédits immobiliers, tels que :

1- Le crédit jeune.

La CNEP-Banque vient de lancer le crédit immobilier jeune qui permet, d'obtenir un crédit pouvant aller jusqu'à 100% pour l'achat d'un logement ou la construction d'une habitation.

Les caractéristiques de ce crédit sont les suivantes :

- Ce crédit destiné aux moins de 35 ans;
- Ayant un revenu régulier ;
- Permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement: Achat d'un logement promotionnel ; Achat d'un logement social participatif; Achat logement vente sur plan.
- La durée maximale du crédit est de 40 ans; - La limite d'âge est de 70; - Le postulant bénéficie d'un différé de remboursement: Une année, en cas d'achat d'un logement neuf ou ancien ; de 42 mois, en cas de construction d'une habitation.
- Les taux d'intérêt applicables au prêt jeune sont: de 5% pour épargnants; de 6% pour les non épargnants.

Néanmoins, ces taux d'intérêts sont révisables en fonction de l'évolution des conditions de banque. L'habitation à acquérir constitue une garantie et fera l'objet d'une hypothèque du premier rang au profit de la CNEP-Banque.

1- Le crédit immobilier à taux bonifié :

Le crédit à taux bonifié (appelé aussi taux privilégié) est un crédit bancaire à des conditions avantageuses. C'est un taux inférieur à celui pratiqué, habituellement, pour un même type de crédit, les taux bonifiés sont rendus possibles grâce aux aides de l'Etat. En 2010, l'Etat a lancé le décret exécutif n° 10-87 relatif au crédit immobilier à taux bonifié de 1% ou de 3%. Les caractéristiques de ce crédit sont les suivantes :

Tout citoyen bénéficiaire d'un Logement Sur Plans (LSP) a le droit au crédit à intérêt bonifié entre 1% et 3%, à condition qu'il ne soit pas débiteur d'une quelconque institution financière en Algérie et que le prêt soit consacré à l'achat du LSP qui, d'un autre côté, l'empêche de bénéficier d'un logement rural. Les ménages dont le salaire se situe entre 1 et 4 fois le Salaire Minimum Interprofessionnel de Garantie⁵ (SMIG), bénéficieront d'un crédit immobilier à taux bonifié, en plus d'une aide frontale du Trésor public. Les ménages dont leurs salaires allant de 4 à 6 fois SMIG, auront des crédits avec un taux d'intérêt bonifié différent, mais auront aussi droit à une aide frontale. Mais les salaires dépassant 6 fois le SMIG, auront d'autres taux bonifiés mais ne bénéficieront pas d'aide frontale.

Section 3 : Le Traitement D'un Dossier Du Crédit Immobilier.

Dans le cadre d'acquisition d'un logement collectif Vente Sur Plans (VSP) auprès d'un promoteur, un client qu'on citera sous le nom de Mr X, s'est présenté auprès de l'agence Larba nath Irathen « 203 » afin de solliciter un crédit immobilier. Après son entretien avec le chargé de clientèle du Front Office, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

3-1 Conditions d'éligibilités :

Il est éligible à un crédit CNEP toute personne remplissant les conditions suivantes :

- Avoir la nationalité Algérienne;
- Avoir la capacité juridique de contracter un prêt, être majeur ou émancipé;
- Avoir la solvabilité justificative d'une capacité de remboursement suffisante;
- Justifier d'un revenu stable ;
- Être âgé de 70 ans au maximum;
- Le bien à financer est situé, en Algérie.

3-2- Les étapes du traitement d'un dossier du crédit :

Le traitement du dossier s'étalera sur des principales étapes, à savoir :

- Prise du contact avec le client;

- Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande du crédit;
- Etude du dossier;
- Etablissement de la fiche technique de l'étude du dossier;
- Signature de contrat du prêt;
- Mobilisation du crédit;
- Recueil de la garantie;
- Recouvrement.

Phase 1 : Prise de contact avec le client

La prise du contact est une étape décisive dans le processus d'octroi du crédit. La priorité du banquier est avant tout de donner une bonne impression et d'essayer par tous les moyens possibles de satisfaire sa clientèle.

Pour cela, il est indispensable que le banquier soit à l'écoute de sa clientèle (dans le cadre du possible) afin de cerner les véritables besoins du client et être capable de proposer des solutions efficaces pour les combler. Lors de la présence du client X au niveau du front office, le chargé de la clientèle tente d'avoir les informations concernant les points suivants :

- Identification du client Nom, prénom, date et lieu de naissance, situation familiale, adresse du domicile, profession, adresse de l'employeur, pièce d'identité, revenu.... Notre client X souhaite acheter un logement vente sur plans auprès d'un promoteur, le prix de cession fixé par les deux parties est de six million huit-cent quarante mille dinars algériens (7.167.250,00DA).
- Le logement objet de financement :

Type : F5,

Superficie : 125,95 M2 ;

Emplacement : Quatre chemins boulevard de la Soummam Tizi Ouzou;

Prix de vente : 7.167.250, 00DA

Phase 23 : Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande du crédit

Après identification du client X qui répond aux conditions d'éligibilité, celui-ci est invité au niveau du Front Office afin de remettre un dossier constitué des pièces suivantes :

- Pièces communes :

Les pièces communes sont :

- Formulaire de demande de crédit, fourni par la banque, rempli par Mr X (Cf. annexe n°01);
- Photocopie de la pièce d'identité légalisée;
- Fiche familiale récente ;
- Extrait de naissance - Certificat de résidence (moins de trois mois) ;
- Relevé des émoluments et attestation de travail suivant modèle CNEP-Banque datant 1 d'où moins de trois mois (Cf. annexe n° 02). - Copie de la carte de sécurité sociale ;
- Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP-Banque, Formulaire CNEP-Banque (Cf. annexe n°03).

- Pièces particulières :

Les pièces particulières sont les suivantes :

- Acte de vente sur plan notarié, publié et enregistré au niveau de la conservation foncière.
- Attestation de garantie du promoteur souscrite auprès du Fond de Garantie et de Caution Mutuelle des Promoteurs Immobiliers (FGCMPI).

Après avoir déposé le dossier par le client et s'assurer que le dossier contient tous les documents essentiels et contrôler la vraisemblance des documents fournis pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur, le client recevra un récépissé du dépôt du dossier du prêt, puis il aura un compte chèque auprès de cette agence.

Phase 3 : Etude du dossier

Après vérification de la conformité et l'authenticité des pièces et documents fournis par Mr X et classement des pièces par nature du dossier au niveau du Back office par le chargé du crédit. Ce dernier procèdera à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert, à cet effet.

- Contrôle du fichier clientèle

Le contrôle du fichier « clientèle crédit » reste obligatoire avant notification au client et formalisation du dossier. Il vise à vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP ou auprès d'une autre banque.
- Le postulant n'est pas en situation d'impayé.
- A cet effet, l'agence doit établir une demande de consultation selon le modèle joint-en. Annexe n0 04 (fiche de suivi de contrôle) Les résultats de la consultation sont numérotés et classés dans un classeur ouvert à cet effet.

- Détermination du montant du crédit :

Avant de déterminer le montant du crédit à accorder au client, la banque procède d'abord à la détermination :

- De sa capacité de remboursement;
- De la durée du crédit;
- Du taux d'intérêt.

• Capacité de remboursement ou d'endettement :

Selon le tableau de la « capacité de remboursement des postulants », le taux appliqué dans ce cas (revenu de Mr X est égal à 85.000 DA est donc supérieur à 4 fois et inférieur à 8 fois le Salaire Minimum Interprofessionnel de Garantie (SMIG) est de 50 %. Le SMIG a été fixé par les pouvoirs publics à vingt-mille dinars (20 000 DZD) à compter du 21 avril 2022.

Si le revenu mensuel est :	Salarié
Supérieur à 1.5 ou égal à 2 fois le SMIG	30
Supérieur à 3 fois, et inférieur ou égal à 6 fois le SMIG	40
Supérieur à 6 fois, et inférieur ou égal à 8 fois le SMIG	50
Supérieur à 8 fois le SMIG	55

Source : Document interne de la CNEP-Banque

La capacité de remboursement se calcule selon la formule suivante :

$$\text{CR} = \text{RMN} * 50\% \quad \text{CR} = 85.000 * 50\% = 42.500 \text{ DA}$$

$$\text{CR} = \text{RMN} * 50\%$$

$$\text{CR} = 85.000 * 50\% = 42.500 \text{ DA}$$

Capacité de remboursement = 42.500 da

• La durée du crédit

Les crédits immobiliers peuvent avoir une durée qui s'étend jusqu'à 40 ans pour les Jeunes de moins de 35 ans, elle est calculée en fonction de l'âge.

Puisque Mr X est né, en 1990, donc, en 2022, il a 32 ans.

$$\text{La durée du crédit} = 70 \text{ ans} - 32 \text{ ans} = 38 \text{ ans.}$$

Le crédit sollicité donne lieu à 3 ans de différé, Pendant cette période, le client ne paie que les intérêts intercalaires et donc la durée totale du crédit (durée de remboursement) est de : $38 - 3 = 35$ ans.

(Intérêt intercalaire)

Echéancé =

$$MC = \frac{42500}{0.002822856}$$

$$MC = 15.055.674,11$$

$$MC = 15.055.674,11$$

Donc, le montant 15.055.674,11 DA représente le prêt maximum que la CNEP banque peut accorder au client X vue sa capacité de remboursement, le montant est donc considéré comme Crédit = 15.055.674,11 DA .

Ce client a demandé que 6 840 000 DA (le client peut supporter largement ce crédit demandé étant donné qu'il est inférieur au maximum déterminé).

A cet effet, la banque met en place au profit du client un prêt de 6.840.000 DA au taux de 1% l'an, sur une durée de 35ans.

La capacité de remboursement correspond à la mensualité du prêt de 37.500 DA. Par contre, le crédit que la banque décidera d'accorder est de 6.840.000 DA. Afin de trouver la mensualité correspondante à 6.840.000 DA, nous reprenons le raisonnement suivant :

• **Calcul de la mensualité :**

$$\text{Mensualité} = \text{Echéance en capital et intérêt} + \text{Prime d'assurance décès.}$$

$$\text{Echéance en capital et intérêt} = \text{Crédit accordé} * VT$$

$$\text{Echéance en capital et intérêt} = 6.840.000 * 0,002822856 = 19.308,34 \text{ DA.}$$

La banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur une assurance pour garantir le risque de décès, Invalidité Absolue et Définitive (IAD), ce produit est commercialisé par l'organisme d'assurance CARDIF ELDJAZAIR. Le montant de l'assurance (prime) est déterminé selon la formule suivante :

$$\text{Prime d'assurance} = \text{crédit accordé} * \text{coefficient d'assurance}$$

Prime d'assurance = 6.840.000 * 0,037 % Prime d'assurance = 2.530,80 DA.
 Mensualité = 19.308,34+ 2.530,80 Mensualité = 21.839,14DA

Mensualité = 21.839,14 DA

Les différents taux d'assurances :

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime emprunteur principale	Taux de la prime co-emprunteur ou caution plus de 35ans	Taux de la prime co-emprunteur ou caution moins de 35ans
Prêt bonifié (1et 3)	Décèsseul : 100 du CRD	0.037	0.037	0.029
Prêt location vente (programme 65.000 logement)	Décèsseul : 100 du CRD	0.037	0.037	0.037
Autre prêt immobiliers (y compris la location habitation)	Décèsseul : 100 du CRD	0.045	0.040	0.029
Offre Enrichie (au choix du client)				
Décès + IAD : 100 du CRD + 20 en cas de Décès / IAD accidentel		0.052	0.042	0.029

Source : Document interne de la CNEP-Banque

Calcul de l'échéance

L'échéance se calcule à partir de la mensualité sachant que la mensualité regroupe l'assurance et l'échéance.

$$\text{Mensualité (Mst)} = \text{Echéance} + \text{Assurance}$$

Donc :

$$\text{Echéance} = \text{Mensualité} - \text{assurance}$$

Le tarif de l'assurance est déterminé par la société d'assurance selon le montant du crédit accordé.

$$\text{Echéance} = 21.839,14 - 2.530,80 \quad \text{Echéance} = 19.308,34 \text{ DA}$$

Le montant du prêt obtenu est de 6.480.000 DA, il est calculé sur la base de la mensualité. Le montant est donc considéré comme étant théorique. Alors, on procède au calcul du crédit réellement accordé à la base de l'échéance. On aura:

$$\text{crédit Accordé (CA)} = \frac{\text{Echéance (E)}}{\text{La Valeur Tabulaire (VT)}}$$

$$CA = \frac{19.308,34}{0,002822856} = 6.840.000 \text{ DA}$$

Phase 4 :Etablissement de la fiche technique

La fiche technique du dossier du crédit est établie après le calcul des différents montants par l'agence domiciliaire. La fiche technique est élaborée et signée par le préposé du crédit, elle est contrôlée et visée par le responsable du crédit chargé du contrôle du dossier. La fiche technique est soumise au comité du crédit pour:

- Décision si, pouvoir agence et rédaction du procès-verbal de réunion du comité agence;
- Avis si, pouvoir réseau ou direction centrale du crédit (siège), et rédaction du procès-verbal.

Le pouvoir de décision d'engagement du crédit immobilier est du ressort des comités du crédit. Le comité du crédit délibère et statue, dans les limites fixées, sur un ensemble de dossiers inscrits à son ordre du jour.

Les commits	Montant du credit sollicité
Comité du Crédit de l'Agence (CCA)	Jusqu'à 3.000.000,00 quel que soit le type du crédit.
Comité du Crédit Régional (réseau CCR)	Jusqu'à 8.000.000,00 quel que soit le type du crédit.
Comité du Crédit Central (siège Alger CCC)	Plus de 8.000.000, 00.

Etablissement de décision d'octroi et la lettre d'accord au client. Etablir ou recevoir la décision d'octroi soit par l'agence, le réseau ou par la direction centrale du crédit (Cf. annexe jointé). Après cette décision l'agence remettre au client et recueil son acceptation ou son refus.

Phase 5 : Signature du contrat du prêt

Après la signature de la notification d'acceptation d'octroi du crédit remise par la CNEP-Banque au client, le chargé de clientèle remet une convention du crédit qui contient les articles suivants :

L'objet, le montant du crédit, le taux d'intérêt, durée du crédit, mobilisation du crédit, garantie, assurance décès, remboursement du crédit, remboursement par anticipation, pénalité de retard, clause pénale, force majeur, clause résolutoire, résiliations, règlement des litiges, droit et taxe, élection domicile, entrée en vigueur de la convention.

Les articles de la convention doivent être consultés attentivement par le client, avant la signature précédée de la mention « lu et approuvé ». Lors de cette phase, la banque procède au prélèvement des frais du dossier.

- Les frais d'étude et digestion :

Les frais d'étude et de gestion du crédit sont payés en une seule tranche par prélèvement sur le premier déblocage du crédit octroyé.

• Les commissions

Les commissions à payer sont de : 15 000,00 DA. En ajoutant :

La TVA qui est de 17%, donc $15\ 000 \times 0,17 = 2\ 250$ DA

- Commissions en fonction du montant du crédit accordé.

Crédit (DA)	Frais (HT) d'étude et de gestion
<500.000,00	8.000,00
500.000,00<crédit<3.000.000,00	12.000 ,00
3.000.000,00<crédit<8.000.000,00	15.000 ,00
Plus de 8.000.000,00	25.000,00

Source : interne de de la CNEP-banque

• L'assurance SGCI :

Tous les crédits hypothécaires aux particuliers de la CNEP-Banque, sont soumis à la couverture Assurance de Garantie des Crédits immobiliers « SGCI » contre le risque d'insolvabilité. L'assurance SGCI couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur) de procéder un remboursement du crédit dû, essentiellement, aux motifs suivants : La perte d'emploi, la dégradation de la capacité de remboursement, la perte de la deuxième source de revenu et le surendettement.

Le montant de la prime d'assurance contre le risque d'insolvabilité est calculé sur la base du montant du crédit et en fonction du Ratio : Prêt / Valeur à la garantie (RPV) du bien immobilier objet du crédit.

L'emprunteur règle le montant de l'assurance en prime unique (FLAT) avant la mobilisation du crédit. Cette prime est versée, intégralement, et en seule fois par l'agence CNEP-Banque au compte de la SGCI ouvert à cet effet.

♣ **Mode de calcul de la prime d'assurance :**

Montant de la prime = (Montant du crédit * Taux de la prime) + TVA Valeur du bien = 7.167.250 ,00 DA

Montant du crédit = 6.840.000,00 DA RPV = 80 % (60% < RPV < 95%)

Taux de la prime = 1,00% TVA = 17%

• **Montant de la prime FLAT à payer par l'emprunteur.**

Montant de la prime (Hors TVA) : 6.840.000,00 DA * 1% = 68.400 DA

Montant de la TVA : 6.840.000,00 * 17% = 1.162.800 DA

Montant à payer : 68.400, 00DA + 1.162.800 DA = 1.231.200 DA

Le total des frais du dossier est de :

17.250,00 + 30.369,6 + 1.231.200 = 1.278.819,60 DA.

Tableau : Le mode de calcul de la prime d'assurance

Ratio : Prêt / Valeur (RPV)	Taux de la prime (Hors taxe)
$RPV \leq 40$	0,50
$40 < RPV \leq 60$	0,75
$60 < RPV \leq 95$	1,00

Phase 6 : Constitution des garanties

Au niveau de la CNEP-Banque, tout crédit octroyé doit être assorti d'une garantie contre le risque de non-remboursement de la créance qui peut survenir en cas d'impossibilité, d'incapacité ou de refus du débiteur de rembourser son prêt ou encore en cas du décès de ce dernier. Conformément à l'article six (06) de la convention, l'agence procède au recueil de la garantie **d'hypothèque** du premier rang sur le bien de financement qui est le logement, dans ce cas.

Phase 7 : Mobilisation du crédit

Un ordre de mobilisation du crédit édité par le chargé du crédit, signé par le directeur d'agence et adressé au responsable du service crédit pour

déblocage de la somme du prêt au profit du client X qui a souscrit une assurance décès tel qu'il est stipulé à la convention pour le logement objet de financement. Le crédit sera mobilisé en plusieurs tranches selon le contrat (VSP) pour le compte du promoteur.

Dans ce cas, le montant sollicité est 6.840.000 ,00DA, donc le traitement du dossier se fait au niveau de l'agence, le délai de déblocage de crédit est de quinze (15) jours après la délivrance d'un reçu de réception du dossier du crédit. La CNEP-Banque possède un système informatique qui englobe l'ensemble des étapes de mobilisation du crédit qui sont les suivantes :

- Gestion du dossier du prêt;
- Acceptation du dossier;
- Entrée en portefeuille;
- Déblocage de fonds;
- Consolidation d'un prêt ;
- Tableau d'amortissement.

Phase 8 : Le recouvrement

Le crédit de Mr X sera amortissable en 420 versements mensuels constants (le 15 de chaque mois) 21.839,14 DA de chacun, comprenant une part d'amortissement en principal ainsi que des intérêts et de la prime mensuelle du fonds de garantie. Pendant la période du différé 3 ans, l'emprunteur paie uniquement les intérêts intercalaires sur le montant du crédit mobilisé. Le premier paiement des intérêts intervient 30 jours après la date de déblocage, soit un montant d'intérêt à verser mensuellement de :

$$\text{Intercalaire mensuelle} = \frac{\text{Montant de crédit accordé} * \text{taux} * 30 \text{ intérêt}}{36.000}$$

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{6.840.000 * 1 * 30}{36.000}$$

$$\text{Intérêt intercalaire} = 5.700$$

Donc, le montant d'intérêts à verser, mensuellement, par le client X est de 5.700 DA, ce qu'il lui fera un montant annuel de : $5.700 * 12 = 68.400$ DA.

Une fois, la période de différé achevée, c'est-à-dire le 15 du mois, le client X procèdera au paiement des mensualités. Le paiement de la première est fixé à trente (30) jours après la période de différé, soit le 15 du mois prochain.

De ce fait, le client X devra payer un montant de **21.839,14 DA** (mensualité) et cela chaque mois **pendant 35 ans**, ce qu'il lui fera **420 mensualités** à payer. La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est **impayée**. L'agence doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance du client.

3-3- Les étapes suivies par la banque dans le cas de l'impayé :

- Dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'invitant à régulariser sa situation par une « lettre de rappel ».
- Après 15 jours de l'envoi de la lettre de rappel, si le client ne se présente pas, l'agence lui envoie une mise en demeure, elle a pour effet de couper le délai de prescription (si, ce dernier n'est pas coupé par une mise en demeure pendant cinq (05) ans après la constatation de l'impayé, l'emprunteur devient propriétaire du bien) ;
- Deux semaines après l'envoi de la mise en demeure, si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer par la voie d'un huissier de justice ;
- S'il trouve le client, il lui adresse un PV, attestant que l'impayé lui a été notifié. S'il ne le trouve pas, il va adresser un PV de créance ;
- Si le client se présente, le banquier entreprend avec lui un entretien pour analyser le problème et proposer des solutions, deux (02) peuvent se présenter :
- L'emprunteur peut régler l'intégralité des sommes dues : le banquier procède donc au calcul de ces sommes en intégrant les pénalités de retard et lui fait signer une lettre d'engagement (Cf. annexe jointé) ;

La formule du calcul des pénalités :

$$= \frac{C * T * N}{360}$$

C : Mensualité***T : L'intérêt conclu au départ + 2%******N : Nombre de jours impayés***

- L'emprunteur ne peut pas payer toutes les sommes dues : le banquier lui propose alors un remboursement partiel qui consiste en un paiement d'au moins de 50% du montant de l'impayé et de rééchelonner le reste sur une période d'un an maximum.
- Si le client ne se présente pas, le banquier va utiliser les recours légaux.

Conclusion

De nos jours, bien que les banques se basent sur un seul secteur En termes de Crédit bancaire (crédit d'investissement) il se trouve qu'elles prêtent de plus en plus de crédit dans d'autre secteur (financement d'immobilier, le financement du secteur agricole et les grandes entreprise) et ce, à cause de la concurrence qui devient de plus en plus rude et la demande qui ne cesse d'augmenter des clients.

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes Sommes à long terme. De ce fait, toute demande du crédit doit être bien étudiée et ce, à Travers, les étapes suivantes :

- Prise de connaissance du client ainsi que du projet à financer ;
- Vérification des documents ;
- Evaluation de la situation du demandeur du prêt (familiale, professionnelle et financière) ;

- Recueil des garanties.

Le banquier doit alors bien se renseigner sur l'environnement du prêt et évaluer les capacités d'endettement et de remboursement du client.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Dans ce mémoire qui vient sanctionner notre passage en agence, nous avons essayé de développer les différents produits proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit, les risques inhérents ainsi que les sûretés réalisables.

Aujourd'hui le monde est complexe et instable avec l'influence de la mondialisation et de la globalisation financière. Les banques et les entreprises doivent faire face à la concurrence et réaliser des gains, ce qui pousse ces dernières à prendre des risques énormes sans se rendre compte des conséquences néfastes que cela peut engendrer.

Le risque de crédit reste toujours le risque majeur pour une banque. L'octroi de crédit est l'une des fonctions principales de la banque ; cette dernière met à disposition de ses clients des fonds qui seront diminués de ses fonds propres, en cas de non-remboursement de ce montant la banque va voir ses fonds propres diminués surtout si le montant du crédit est important. Plus le montant du crédit est important l'intérêt est important donc le risque sera élevé. La banque peut se retrouver dans une crise de liquidité elle ne pourra pas faire face à ses engagements à échéances, qui peuvent engendrer à son tour un risque de solvabilité et aller jusqu'à la faillite de la banque, qui par un effet domino, la faillite d'autres banques. C'est pour cela que nous jugeons que le risque de crédit est le principal risque d'une banque.

La maîtrise de ce risque suppose une double compétence. Une première en matière d'évaluation et de jugement qui permet à la banque de sélectionner ses contreparties. Ceci, se réalise par l'application des méthodes de mesures telle que l'analyse financière ou encore les nouvelles méthodes telle que la notation. La deuxième compétence concerne la gestion, qui est au cœur des préoccupations des dirigeants de la banque. Celle-ci, permet une surveillance attentive de ce risque. A ce sujet, plusieurs méthodes peuvent être utilisées à savoir la réglementation prudentielle des banques qui vise, également, à protéger les déposants comme elle permet d'éviter les risques découlant d'une mauvaise gestion et / ou d'engagements tors importants, la titrisation, les produits dérivés du crédit, la prise de garantie...

Il existe plusieurs méthodes de mesure des risques bancaires, de techniques de couverture, chaque risque à une méthode qui lui est approprié,

Conclusion générale

ainsi qu'une technique de couverture contre ce dernier. Le banquier devra choisir la méthode la plus adéquate selon le besoin présenté.

L'activité principale de la CNEP-Banque est le financement du secteur de l'habitat qui constitue un secteur stratégique et privilégié du développement économique et social du pays. Le système de financement du crédit immobilier cherche à satisfaire tous les besoins de la clientèle, le rôle assigné aux banques est d'avoir une plus grande maîtrise et de mieux gérer le crédit immobilier, et ainsi rendre le marché hypothécaire plus crédible. A cet effet, la création de la Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI) et le Fond de Garantie et de Caution.

Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), a certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi du crédit immobilier, mais reste insuffisant en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

La CNEP Banque est dans le but d'assurer sa suprématie sur le secteur de logement a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs, toutefois, chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'une étude et d'un suivi du dossier pour minimiser les risques que peut encourir la banque, cette étude se fait selon plusieurs étapes, à savoir :

- Faire une analyse approfondie du dossier de l'emprunteur.
- Prendre des garanties réelles et personnelles contre tout événement imprévisible.
- Recourir aux produits offerts par les nouvelles institutions en matière de solvabilité des documents de crédit (assurance décès, SGCI, FGCMPI).
- Le suivi et le recouvrement du crédit.

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Les crédits bancaires	
Introduction	3
Section 01 : notion de crédit	3
1.1- Définition du crédit	3
1.2- Les trois supports de crédit	4
1.3- Le rôle de crédit	4
Section 02 : typologies des crédits bancaires	5
2-1- Le financement de l'investissement	5
2-1-1- Les crédits à moyen terme	6
2-1-2- Les crédits à long terme	6
2-1-3- Le crédit-bail ou le leasing	7
2-2- Le financement de l'exploitation	8
2-2-1- Crédit d'exploitation directe	8
2-2-2- Crédit d'exploitation par signature (indirect)	16
Conclusion	19
Chapitre II : Les risques liés aux crédits bancaires	
Introduction	20
Section 01 : Approche générale du risque de crédit	20
1.1- Le risque de contrepartie (risque de crédit)	21
1.2- Le risque du marché	21
1.3- Le risque opérationnel	22
Section 02 : les autres risques	23
2-1- Les risques techniques	23
2-2- Les risques politiques	24
Conclusion	24

Chapitre III : Les moyens de préventions des risques bancaires

Introduction	25
Section 01 : Le respect des règles prudentielles	25
1.1- Le ratio de division de risque	25
1.2- Le ration de solvabilité (ratio Cooke)	26
1.3- Le coefficient de liquidité	27
Section 02 : L'évaluation du risque de crédit par le Scoring et le Rating	28
2-1- Le scoring	28
2-2- Le rating	29
Section 03 : La surveillance et les prises de garanties	30
2-1- Les garanties réelles	30
2-2- Les garanties personnelles	34
Conclusion	36

Chapitre IV : Gestion des impayés et fixation des taux d'intérêt

Introduction	37
Section 01 : la gestion des impayés	37
1.1- Causes et cout des impayés	38
Section 02 : taux d'intérêt permettant la pérennité	46
2-1- Introduction à la pérennité financière des institutions financières	47
2-2- Taux d'intérêt effectifs	49
Conclusion	53

Chapitre V : le cas pratique crédit immobilier à la CNEP/Banque

Introduction	54
Section 01 : Présentation de la CNEP-Banque	54
1.1- Évolution de la CNEP/ banque	54
1.2- Objectifs	57

Section 02 : les missions de la CNEP-banque	57
2-1- Les produits de la CNEP/ banque	57
2-2- Les emplois de la banque	58
Section 3 : Le Traitement D'un Dossier Du Crédit Immobilier.....	60
3-1- Les conditions d'éligibilités	60
3-2- Les étapes du traitement d'un dossier du crédit	60
3-3- Les étapes suivis par la banque dans le cas de l'impayé	73
Conclusion	75
Conclusion générale	76