

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin de cycle



EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME MASTER EN SCIENCES DE GESTION

Spécialité : Management bancaire



La gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Cas BNA, agence BOGHNI n°577

Présenté par :

M^{lle} CHELLOUCHE Tinhinane

M^{lle} IOUDARENE Tiziri

Encadré par :

M^r HADJOU Abdelaziz

Devant le jury :

President : M^r KHEZNADJI Mohammed

Examineur : M^r KHOUDJA Mourad

Encadreur : M^r HADJOU Abdelaziz

Date de soutenance : le 27 Juin 2024

Promotion : 2023 / 2024

Remerciements

Premièrement, louange à Dieu de nous donner la force et la volonté de réaliser ce modeste travail.

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements pour, Monsieur HADJOU Abdelaziz d'avoir accepté de nous encadrer pour notre projet de fin d'études, ainsi que pour ses remarques pertinentes et ses encouragements.

Nous exprimons notre profonde gratitude à Monsieur ZABAR Chabane pour avoir aimablement accepté de nous accueillir au sein de la BNA et pour tous les conseils inestimables qu'il nous a prodigués.

Nous exprimons nos sincères remerciements à tout le personnel de la BNA, avec une mention spéciale à Monsieur BOUDALI Kamel et Madame IBRAHIM Fariza pour leurs dévouement et leurs précieuse assistance et collaborations lors de la collecte de données.

On remercie les membres de jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre travail et qu'ils nous feront l'honneur de présider et d'examiner ce modeste travail.

CHELLOUCHE- IOUDARENE



Dédicaces

J'ai l'honneur de dédier ce modeste travail à mes chers parents,

Leurs amours et leurs soutiens inconditionnels ont été le pilier de ma vie. Merci pour chaque moment partagé, chaque sourire échangé et chaque épreuve surmontée ensemble. Ils sont les piliers de mon bonheur et les héros de mon histoire, tout au long de mes études et qui n'ont jamais cessé d'être à mes coté pour que je puisse arriver à mes objectifs.

À mon cher frère Massinissa et à mes chères sœurs Dihia et Massilia pour leurs encouragements permanents et leurs soutiens moraux.

À ma binôme Tiziri.

Tinhinane CHELLOUCHE





Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

*Mes chers parents «AMAR» et «CHABHA» que j'aime tellement, qui
m'ont Soutenu tout au long de mes études.*

Mes frères Mohamed, Idir, Fouad

Mes très chères sœurs Djidjiga, Hadjila, Fahima, Rabea

Mes nièces Amelya, Maya, Kahina, Alicia, Thafrara, Meriem

A toute la famille IOUDARENE.

Ainsi qu'à tous mes amis.

A ma binôme Tinhinane.

Tiziri IOUDARENE



LE SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : FONDEMENT DU CREDIT BANCAIRE ET DU MARCHE IMMOBILIER.....	4
SECTION 01 : CREDIT BANCAIRE, NOTIONS ET TYPOLOGIE.	4
SECTION 02: LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE.	9
SECTION 03 : LE CREDIT IMMOBILIER.	17
CHAPITRE II : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRES.	24
SECTION 01 : LES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS.	24
SECTION 02 : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRES.	31
SECTION 03 : LES REGLEMENTATIONS PRUDENTIELLES DES RISQUES....	46
CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE DES DOSSIERS DES CREDITS IMMOBILIERS AU SEIN DE LA BNA.	54
SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL.	54
SECTION 02 : ETUDE DE CAS.	62
SECTION 03 : L'ANALYSE DE CAS.	75
CONCLUSION	88
CONCLUSION GENERALE.	89

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Simulation crédits immobilier.....	63.
Tableau n°02 :Résultat de la simulation	64.
Tableau n°03 : Revenu disponible de client.....	66.
Tableau n°04 :La simulation de crédit immobilier.....	67.
Tableau n°05 : Résultat de la simulation	68.
Tableau n°06 : Revenu net disponible du client.....	69.
Tableau n°07 : La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur.....	70.
Tableau n°08 : Questionnaire médical.....	74.

Liste des schémas

Liste des schémas :

Schéma n° 01 : Organigramme de la BNA.....	58
Schéma n° 02 : Organigramme de l'agence Boghni n° « 577».....	59
Schéma n° 03 : Organisation du service crédit.....	60
Schéma n° 04 : Organigramme représentant la prise de garanties.....	75
Schéma n° 05 : Organigramme représentant le partage des risques.....	76

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BFI	Banque de financement et d'investissement
OPCVM	Les organismes de placement collectifs en valeurs mobilière
FCP	Les fonds communs de placement
SICAV	Les sociétés à capital variable
ETB	Les entreprises de travaux bâtiments
CDO	Collateralized debt obligations
BRI	Banque des règlements internationaux
FMI	Le Fonds Monétaire International
BA	Banque d'Algérie
BAD	Banque d'Algérie de développement
CPA	Crédit populaire d'Algérie
BEA	Banque extérieur d'Algérie
EPE	Entreprise publique économique
RMN	Revenu mensuel de l'emprunteur
CFAT	Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie
BPPB	Banque de Paris et des Pays Bas
BNCI «A»	Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie «Afrique»
CIC	Crédit Industriel et Commercial
CNEP	Comptoir National d'Escompte de Paris
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
BADR	La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
CNAS	Caisse nationale des assurances sociales
SGCI	Société de Garantie du Crédit Immobilier
RMN	Revenu mensuel net
SMNG	Le salaire national minimum garanti
CCP	Du Centre des Chèques Postaux
ATD	Avis à tiers détenteur

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

L'habitat fournit bien plus qu'un simple abri physique ; il offre un espace sécurisé où l'individu peut se reposer, se ressourcer et s'épanouir. Cette nécessité de logement est ancrée dans la nature même de l'homme, dictée par des impératifs de sécurité, de confort et de bien-être.

La population ne cesse pas de progresser, et le besoin de se loger devient une nécessité absolue pour les ménages et un défi primordial pour les autorités dans le monde entiers.

En Algérie le nombre d'habitants est passé de 35.6 millions en janvier 2010 à 44.6 millions en janvier 2021, cette croissance démographique présente des conséquences sur plusieurs secteurs économiques et sociaux puisque elle exerce une pression accrue sur le marché du logement, car elle conduit à une demande croissante de logement pour les nouveaux ménages, ce qui entraîne une hausse des prix et une diminution de l'accessibilité aux logements, pour cela l'Etat Algérien a doté plusieurs projets de construction de plusieurs types selon les moyens et la capacité financière des ménages.

L'accession à la propriété est souvent considérée comme l'un des grands objectifs financiers de la vie, l'idée d'acheter une maison représente, la stabilité, la sécurité, et un investissement pour l'avenir, cependant la réalisation de cet objectif peut nécessiter un financement substantiel ce qui mène de nombreuses personnes à envisager en crédit immobilier. Cette forme de prêt offre la possibilité d'acquérir une propriété tout en étalant le coût sur une période prolongée plus accessible pour un plus grand nombre de personnes.

L'octroi de crédits bancaires pour l'achat de logement représente une composante essentielle du secteur financier facilitant l'accession à la propriété pour de nombreux ménages. Par contre, cette pratique comporte des risques financiers pour les institutions bancaires, notamment les risques liés à la possibilité de défaut de paiement des emprunteurs. Pour cela, les banques déploient des stratégies de gestion des risques afin de prévenir des pertes financières et de maintenir la stabilité de leurs activité de prêt immobilier.

Dans notre étude, nous nous intéresserons aux mécanismes de souscription des financements, aux critères d'admissibilité des emprunteurs, à l'évaluation des garanties, ainsi qu'aux outils et méthodes utilisés par les banques pour évaluer et gérer les risques de crédit immobilier. Nous

examinerons également les réglementations en vigueur en Algérie concernant les crédits immobiliers.

Pour cela la question qui se pose est: Quelles sont les stratégies mises en place par les banques pour gérer les risques associés aux crédits immobiliers ?

Cette problématique est associée à un ensemble de questions visant à clarifier le sujet, présentées comme suit :

- Quelles sont les typologies de crédits bancaires octroyés par les banques ?
- Quels sont les risques auxquels une banque est confrontée et quels outils peut-elle utiliser pour les minimiser ?
- Comment réaliser l'étude d'un dossier du crédit immobilier au sein de la BNA banque ?

Afin de répondre à ces questions notre travail est structuré comme suit:

Le premier chapitre de notre étude explore les notions de base nécessaires à la compréhension du sujet. Nous aborderons ainsi les généralités sur le fonctionnement bancaire et le crédit, ainsi que les spécificités du marché immobilier en Algérie et les différentes typologies de crédit qui y sont associées.

Le deuxième chapitre se concentre quant à lui sur la gestion des risques. Nous examinerons en détail les risques inhérents aux crédits immobiliers, ainsi que les dispositifs et outils mis en place pour les gérer efficacement. De plus, nous étudierons la réglementation prudentielle qui encadre ces risques, assurant ainsi la sécurité et la solidité du système financier.

Enfin, le troisième chapitre se penchera sur une étude de cas spécifique au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), une institution majeure dans le paysage financier algérien. Nous débuterons par une présentation détaillée de la BNA, incluant son historique, son organisation, ainsi que sa présence au niveau local, avec un focus sur l'agence BNA "577" à BOGHNI. Ensuite, nous analyserons la gestion des risques bancaires dans le domaine de l'immobilier neuf, en nous appuyant sur des études de cas concrets, notamment sur la vente sur plan et les projets achevés. Enfin, nous aborderons la question cruciale des impayés, en examinant les différentes étapes de leur traitement, du règlement à l'amiable à la procédure contentieuse.

Cette étude vise donc à fournir une compréhension approfondie de la gestion des

risques liés aux crédits immobiliers, en mettant en lumière à la fois les principes théoriques et leur application pratique au sein d'une institution bancaire majeure en Algérie.

Chapitre I :

Le fondement du
crédit bancaire et du
marché immobilier.

CHAPITRE I : LE FONDEMENT DU CREDIT BANCAIRE ET DU MARCHE IMMOBILIER

Le crédit immobilier constitue l'un des piliers essentiels du système financier moderne, facilitant l'accès à la propriété immobilière pour de nombreux individus et familles à travers le monde. Fondé sur le principe de l'octroi de fonds par une institution financière à un emprunteur.

En effet, il permet non seulement d'acheter des biens immobiliers, mais aussi de stimuler la croissance économique en favorisant l'investissement dans l'immobilier, secteur vital pour le développement urbain et la stabilité financière.

SECTION 01 : CREDIT BANCAIRE ; NOTIONS ET TYPOLOGIE

Cette section présente les notions essentielles et la typologie du crédit bancaire, incluant sa définition, ses mécanismes, et les risques associés. Elle détaille également les différentes formes de crédits, tant par caisse que par signature.

1.1. Définition du crédit :

Faire crédit, c'est faire confiance: « c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service¹».

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance ;
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger couru ;
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale.

1.2. Le crédit bancaire :

Il s'agit de la forme à la fois la plus innée et la plus fréquente de crédit. Un agent économique (entreprise, ménage) sollicite un prêt auprès d'une banque ou, de manière plus globale, d'une institution financière. Le prêt est un contrat formel dont le fonctionnement est

¹ PETIT-DUTAILLIS, Le risque de crédit bancaire, Edition scientifique Riber, Paris, 1967, p.18.

strictement encadré par la loi. Le créancier financier consent un crédit sur un montant déterminé, en fixe la maturité et le taux d'intérêt ainsi que les modalités de remboursement. Le risque de crédit renvoie à la probabilité que l'emprunteur ne puisse respecter l'échéancier déterminé. Mais, en réalité, il est double.

Le risque de crédit porte d'abord sur le risque d'insolvabilité, c'est-à-dire l'incapacité de l'emprunteur à respecter ses engagements. Il porte ensuite sur le possible dégradation de la situation du débiteur. Si celle-ci devient plus risquée, le taux d'intérêt défini au contrat ne rémunérera pas le risque réellement supporté par le créancier financier. Pour une banque, le non-remboursement d'un crédit a plusieurs effets. D'abord, constatant une perte, sa marge et sa rentabilité sont affectées négativement, tout comme sa valeur.

Ensuite, le bilan étant « touché », la solidité globale de l'institution l'est aussi, par ricochet, et la banque peut éprouver des difficultés à accorder de nouveaux crédits. Enfin, elle peut elle-même se trouver en situation de crise de liquidité, voire de défaut ; dans ce cas, d'autres agents (créanciers et déposants) vont subir des conséquences négatives. Le risque de crédit est, par nature, systémique. Dans ces trois cas, les créanciers expriment le besoin légitime d'analyser et de mesurer le risque de crédit afin de se forger une opinion sur la probabilité que l'emprunteur ne puisse honorer sa signature.

L'examen du risque de crédit leur permet alors de décider :

- ✓ l'acceptation de son principe (accord de crédit) ;
- ✓ son montant, sa maturité et son mode de remboursement ;
- ✓ les conditions de taux et Security package (garanties et covenants).

1.2.1. Les crédits par caisse :

1.2.1.1. La facilité de caisse :

La facilité de caisse est accordée à une entreprise qui se retrouve dans une situation de décalage de trésorerie à très court terme. Ce décalage est dû aux décaissements importants tels que le règlement des fournisseurs ou le paiement des salaires. Cette facilité est accordée par le banquier afin de laisser le compte de son client évoluer en position débitrice à concurrence d'un plafond déterminé à condition que le compte revienne créditeur assez rapidement grâce aux recettes réalisées.

Au plan de l'entreprise, un tel recours se justifie par son cycle de rotation qui joue entre :

- L'actif circulant, amenant les valeurs d'exploitations en valeurs réalisables, puis en valeurs

disponibles.

- Le passif avec des échéances à court terme à régler.
- La fixation d'autorisation se fait annuellement en référence avec le chiffre d'affaires mensuel,

en tenant compte des besoins pouvant être liés à des activités cycliques ou saisonnières.

S'agissant d'un crédit bancaire, encourageant un risque de non remboursement, il convient de signaler :

- ✓ Qu'à première vue, ce risque est limité (quelques jours par mois à surveiller). Que le banquier partage avec son client le risque commercial.
- ✓ Que la méfiance doit s'accroître, en fonction de la progression du temps d'utilisation dans le mois de cette facilité de caisse.

1.2.1.2. Le découvert bancaire :

« Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fond de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement. »².

1.2.1.3. Le crédit de compagne :

Les entreprises ayant des activités saisonnières se retrouvent généralement dans un besoin de trésorerie engendré par un besoin en fonds de roulement. Un besoin qui sera couvert par la mise en place d'un crédit, bien spécifique appelé « crédit de compagne ». Il s'agit d'un crédit sans garanties apparentes avec des risques accrus, qui fait partager au banquier le risque commercial de son client. Cette nature de crédit permet au banquier de :

- Fixer aisément le niveau des concours.
- Se suffire des données chiffrées générales.
- Fixer la durée du crédit et son rythme d'utilisation.

Le banquier procède à l'élaboration d'un plan de trésorerie qui lui permettra de savoir les besoins de son client, et fixer les termes d'utilisation du crédit.

Divers conditions sont rattachées à ce genre de crédit :

- En matière de durée : généralement d'une année mais toujours assorti d'un suivi du cycle (stock, production, commercialisation).
- En matière de garantie : avec un suivi permanent des stocks, de l'utilisation de Crédit, des produits à commercialiser, le tout assorti d'un crédit d'assurances.

² F.BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger, 2000.page 234.

1.2.1.4. L'avance sur la facture :

« C'est un crédit par caisse consenti contre remise de facture visée par des administrations ou des entreprises publique (solvabilité incontestable) généralement conciliées aux guichets de la banque prêteuse.»³.

1.2.1.5. L'avance sur marchandise :

« L'avance sur marchandise consiste à financer un stock ou à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier »⁴.

1.2.1.6. L'escompte commercial :

«L'escompte commercial permet à celui qui a consenti des délais de paiement de retrouver une certaine liquidité en mobilisant ces créances auprès de son banquier»⁵.

1.2.1.7. Le crédit relais :

«Comme son nom l'indique le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une entrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »⁶.

1.2.1.8. L'affacturage :

Consiste à l'achat ferme (sans recours) par un établissement spécialisé appelé « Factor » qui peut être la banque, des créances détenues par une entreprise (vendeur). Le Factor règle d'avance le montant des créances dont l'entreprise demeure propriétaire et se charge de suivi de l'encaissement des créances auprès du débiteur initial. Cette technique, s'avère intéressante, puisqu'elle permet au vendeur d'éviter le suivi de ses impayés et des délais de paiement. Les risques d'insolvabilité du débiteur et de non-paiement à l'échéance sont donc transférés à la société factoring qui reçoit une quittance subrogative lui transmettant tous les droits que l'entreprise détienne sur ses clients.

³ F.BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger, 2000. page 236.

⁴ Ghouilem Amine, Khelfa Lilia « L'analyse financière d'une demande de crédit Cas Banque nationale d'Algérie », mémoire master option finance et banque, université MOULOUD MAMMERRI de Tizi-Ouzou.

⁵ Ghouilem Amine, Khelfa Lilia « L'analyse financière d'une demande de crédit Cas Banque nationale d'Algérie », mémoire master option finance et banque, université MOULOUD MAMMERRI de Tizi-Ouzou.

⁶ F.BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, page 235, Alger, 2000.

1.2.1.9. Le crédit-bail :

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquièrent un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle faible en fin de contrat. »⁷.

1.2.2. Le crédit par signature :

1.2.2.1. Avance sur marché publics :

C'est un crédit consenti spécifiquement aux entreprises de travaux publics en contrepartie duquel il est conféré à la banque des garanties réelles constitués par des marchés délégués ou nanti en sa faveur. Elle n'est accordée aux clients que sur la base d'attestation de droit dûment visé et constaté par le metteur de l'ouvrage (créance n'est pas constatée). Le financement des marchés publics peut aller à la hauteur de 70% du coût total du projet. Le support juridique de la délégation des créances est constitué par le marché revêtu de la mention « titre unique » assurant à la banque en possession de ce marché qu'elle pourra en opérer la délégation régulière en sa faveur et qu'elle ne s'exposera pas à un éventuel détournement de mandatement de créances.

1.2.2.2. L'aval :

Conformément à l'article 409 du code de commerce, l'avaliste garanti 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.²⁰ Autrement dit, l'aval est un engagement par signature pris par le banquier de payer, un effet de commerce à l'échéance si le débiteur est défaillant. Il peut être fait sur l'effet lui-même ou sur une rallonge ou sur un acte séparé.

1.2.2.3. Les crédits par acceptation :

L'acceptation est écrite sur la lettre de change. Elle est exprimée par le mot « Accepté » ou tout autre mot équivalent ; elle est signée par le tiré. La simple signature du tiré apposé au recto de la lettre vaut acceptation.

⁷ Ghouilem Amine, Khelfa Lilia, « L'analyse financière d'une demande de crédit Cas Banque nationale d'Algérie », mémoire master option finance et banque, université MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou.

1.2.3.4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire peut être révoquant ou irrévocant, notifié ou confirmé⁸.

- ✓ **Révocant** : le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises.
- ✓ **Irrévocant** : le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- ✓ **Notifié** : le banquier de l'importateur est seul engagé.
- ✓ **Confirmé** : l'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

SECTION 02 : LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

Le marché immobilier se définit comme étant : le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêt et la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles.

2.1. Définition d'un marché immobilier :

Le terme marché immobilier fait référence aux transactions, aux échanges et aux activités liés à l'achat, à la vente, à la location, à la gestion et à l'investissement dans des biens immobiliers, de type appartements, maisons, terrains, immeubles résidentiels, commerciaux, industriels, sociaux ou encore d'autres propriétés immobilières. Le marché immobilier englobe l'ensemble des acteurs et des facteurs qui influencent la demande et l'offre de biens immobiliers dans une région donnée⁹.

⁸ www.netpme.fr/conseil/credits-signature.

⁹ <https://nestenn.com> « Groupe d'agence immobilière ».

2.2. Les caractéristiques d'un marché :

Le marché se décline en plusieurs catégories. Elles sont définies selon plusieurs critères, à savoir¹⁰:

- ✓ Périodicité : marché saisonnier ou permanent ;
- ✓ Nature du produit : marché agricole, high-tech, etc.
- ✓ Zone géographique : marché national, international, local, etc.
- ✓ Destination des produits : matières premières destinées à la production, biens de consommation, etc.

2.3. Les éléments constituant un marché :

Un marché se distingue grâce à trois éléments majeurs : Offre, Demande et Environnement. Ces éléments déterminent le dynamisme d'un marché. Le marketeur surveille ces points de près puisqu'ils évoluent constamment¹¹ :

2.3.1. Offre :

Ce terme désigne ensemble des produits proposés par les acteurs sur le marché. Dans une analyse de l'offre, les experts en marketing réalisent les points suivants :

- Identification des produits qui répondent aux mêmes besoins ;
- Structuration de l'offre : le nombre d'acteurs, niveau de concurrence ;
- Définition de la politique mercatique : communication, moyen de distribution, etc.

A l'issue de l'étude de l'offre, le marché se découpe en plusieurs sous-ensembles :

- **Marché principal** : rassemble tous les acteurs qui proposent le même produit, comme le marché automobile.
- **Marché environnant** : rassemble les acteurs qui satisfont le même besoin, comme les compagnies aériennes et ferroviaires.

2.3.2. Demande :

Ce terme se réfère aux clients qui détiennent les moyens pour acquérir le service ou le bien proposé par les entreprises. Pour une entreprise, la demande d'un produit ne se limite pas

¹⁰ www.emarketing.fr

¹¹ Hatem Radia, Himeur Fatma « Évaluation de la rentabilité d'un projet d'investissement au sein de l'OPGI de TIZI-OUZOU cas : 16 logements LSP OUACIF » mémoire master option Finance d'Entreprise, université MOULOUD MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2020.

à sa clientèle actuelle. Il est divisé en quatre sous-catégories :

- **Clients actuels** ; l'activité de la société repose sur ce marché. Pour le conserver, elle met en place une stratégie de fidélisation.
- **Clients de la concurrence** : ils sont considérés comme des prospects, c'est-à-dire de potentiels clients. La société va mener des actions marketings pour les attirer.
- **Non-consommateurs relatifs** : ces individus ne sont pas encore des consommateurs du produit pour de multiples raisons. Cependant, ils pourront changer d'avis. Les actions marketing visent à faire connaître le produit auprès de ces individus.
- **Non-consommateurs absolus** : ces derniers ne se transformeront jamais en clients pour des raisons économiques, éthiques, physiques ou religieuses.

Les trois premières catégories forment le marché théorique de la branche. Ce découpage du marché permet à l'entreprise de mener des actions marketing ciblées.

Le marché réel regroupe les clients de la concurrence et ceux de l'entreprise. Enfin, le marché potentiel prend en compte une part des non-consommateurs relatifs.

2.3.3. Environnement :

Il se réfère aux facteurs qui influencent le marché et l'entreprise. Ces facteurs peuvent être technologiques, économiques, juridiques ou culturels.

2.4. La segmentation des marchés immobiliers :

L'immobilier, du fait de sa nature marchande, est inséré dans des circuits de commercialisation qui diffèrent selon la nature des intervenants et les caractéristiques de l'immeuble.

La diversification des biens implique la diversification de leurs marchés, En général, on distingue trois grandes catégories :

2.4.1. Le marché des biens reproductibles et ceux non reproductibles :

Les biens immobiliers se subdivisent en deux types de biens de nature différente :

➤ **Le marché des biens reproductibles :**

Regroupe tous les immeubles pour lesquels le poids de la composante foncière est relativement faible, autrement dit c'est l'ensemble des biens dont le cadre bâti, durables et reproductible comme les maisons industrielles construites en lotissements.

➤ **Le marché des biens non reproductibles :**

Ce sont tous les immeubles qui tirent l'essentiel de leurs valeurs de leurs emplacements c'est à-dire que le foncier occupe une place très importante en valeur dans ce type de marché par conséquent, le prix de l'immobilier diffère, tout dépend de son emplacement.

2.4.2. Le marché de service et d'actif immobilier : Il y'a deux marchés de logement à considérer :

- Le premier, c'est un bien de consommation, le service logement, qui est échangé, ce qui détermine le prix d'une unité de service logement.
- Le deuxième, c'est un bien d'investissement, le bien logement qui est échangé, ce qui détermine le prix d'une unité du bien logement. Les deux marchés sont reliés, le bien logement se valorisant à raison de service qu'il produit.

2.4.3. Le marché primaire et le marché secondaire :

- **Le marché primaire :** Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement³⁵ des promoteurs publics.
- **Le marché secondaire :** Est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

2.5. Les intervenants sur le marché immobilier :

Ils correspondent aux différentes phases de déroulement d'une opération immobilière. Il s'agit de¹² :

2.5.1. La production :

C'est la première phase de toute opération immobilière, elle implique quatre (04)

¹² Hatem Radia, Himeur Fatma « Évaluation de la rentabilité d'un projet d'investissement au sein de l'OPGI de TIZI-OUZOU cas : 16 logements LSP OUACIF » mémoire master option Finance d'Entreprise, université MOULOUD MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2020.

principaux intervenants :

➤ **Le maître de l'ouvrage :**

C'est le propriétaire du terrain. Il dispose de plusieurs formules pour faire construire l'immeuble. C'est toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle acquit les droits de construction. Le maître d'ouvrage s'appuiera sur son expérience pour assurer une bonne gestion administrative, technique et financière de chaque projet. Une place prépondérante sera accordée à la réalisation des coûts, à la gestion des délais et au contrôle de la qualité des ouvrages.

➤ **Le maître d'œuvre :**

C'est en principe l'architecte qui est maître d'œuvre, son concours est d'ailleurs obligatoire pour l'établissement des plans et projets nécessaires à l'obtention du permis de construction. Mais comme la mission du maître d'œuvre est complexe, on peut concevoir qu'elle soit protégée entre l'architecte et un autre technicien, par exemple, un bureau d'étude technique. Ces bureaux se chargent de l'appréciation des différents risques (risques sismiques, sinistre...etc.) et vérifient également la conformité de l'ouvrage aux normes techniques de construction.

➤ **L'entrepreneur :**

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation sur le terrain du projet, il doit la faire conformément aux plans établis et selon les conditions des contrats signés. C'est en principe les entreprises de travaux bâtiments (ETB).

➤ **Le promoteur :**

C'est toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers. Il réunit les capitaux, organise les travaux et commercialise les opérations. On distingue deux types de promoteurs immobiliers :

- ✓ Les promoteurs privés : ils s'orientent vers la promotion vente de l'immobilier et leur participation dans la production de logement faible.
- ✓ Les promoteurs publics : Ils interviennent dans le cadre de la politique de logement social menée par l'État ainsi que le logement promotionnel.

2.5.2. Le financement :

Toute production immobilière nécessite des montants faramineux et des financements

longs qui sont en général assurés par le maître d'ouvrage. Ce dernier a pour mission la gestion des capitaux engagés dans son ouvrage. Il doit donc suivre le processus de financement qui se fait soit par ses personnels et par le financement par les établissements bancaires et financiers.

2.5.3. La commercialisation :

Les opérations de commercialisation concernent la vente en l'état, la vente sur plans et les logements locatifs, et sont opérées par les entreprises de promotion immobilière, les agences immobilières, les particuliers, les banques...etc.

2.6. les acteurs intermédiaires :

Les intermédiaires contribuent par leurs actions à dynamiser le marché de l'immobilier, en participant au processus de transaction sur le marché. Les principaux intermédiaires sur le marché immobilier sont les institutions de crédits qui financent les transactions immobilières.

2.7. Emergence du rôle des banques dans le marché immobilier :

Le client idéal pour un banquier, est l'acquéreur de la résidence principale : on engage un financement à long terme, donc des capitaux qui vont générer une marge pendant longtemps, il y a une garantie hypothécaire, et l'on exige un apport personnel, ce qui est confortant¹³.

Les banques sont intervenues ces dernières années assez largement dans le marché immobilier en Algérie. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne l'acquisition d'un logement. Le crédit immobilier hypothécaire suscite un intérêt réel auprès des ménages qui n'ont pas pu bénéficier de l'un des quatre produits résidentiels étatiques (Social, Promotionnel, Location, vente et Participatif) pour financer leurs résidences.

D'un autre côté, l'intérêt suscité par les ménages fait du crédit immobilier un produit dans le marché est devenu très concurrentiel. Chaque banque devra s'efforcer de fournir une gamme de produits adaptée aux exigences des ménages pour augmenter sa part de marché.

Le dynamisme du marché immobilier a poussé les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits. Chaque agence bancaire dispose de chargés d'études crédits qui peuvent orienter et présenter une simulation d'achat aux clients.

Pour une meilleure compréhension des comportements des intermédiaires ; l'étude de leurs

¹³ www.memoireonline.com

profils concurrentiels est nécessaire pour déterminer quel concurrent dispose d'avantage concurrentiel.

2.8. Le marché immobilier Algérien :

L'évolution du marché immobilier algérien a été marquée par deux périodes ¹⁴:

- De 1967 à 1986 ;
- De 1986 à nos jours.

Ces deux périodes se sont caractérisées par deux Politiques d'Etat différentes :

- ✓ Durant la première période : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier ;
- ✓ Durant la deuxième période : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

➤ **De 1967 A 1986 :**

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par:

- Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- Une prédominance du programme locatif public ;
- Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.

De 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :

- La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industriel volontariste ;
- L'important accroissement démographique (3.21%) ;
- Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux anormalement élevé des impayés de loyers. L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers.

¹⁴ Selon un article paru dans la revue interne CNEP-NEWS.

➤ **De 1986 à nos jours :**

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul offreur sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées. La nouvelle orientation de la politique de l'Etat en matière de logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée, les pouvoirs publics limitant leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles et intermédiaires.

C'est dans cet esprit que dès 1986 un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place. Le cadre juridique mis en place par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.

a. La loi 86-07 du 04 mars 1986

○ **Objectifs de la loi**

Avec la promulgation de cette loi, Les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

- ✓ L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante ;
- ✓ Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne
- ✓ L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèque de cette loi.

○ **Les limites de cette loi**

- ✓ Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ;
- ✓ L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC ;
- ✓ Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;

✓ L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente ;
Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 93-03 du 1er mars 1993.

b. La loi 90/10 sur la monnaie et le crédit du 14 Avril 1990 :

En vertu des articles 114 et 115 de la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spécialisation des banques et établissements financiers était effectivement levée, ce qui a permis aux banques de diversifier leurs activités. Malgré tous les efforts des banques pour la diversification de leurs activités, le secteur de l'habitat est resté à l'écart de leurs objectifs.

Pour améliorer le secteur de l'habitat, les pouvoirs publics ont engagé des réformes qui avaient pour principaux objectifs d'inciter les banques commerciales à octroyer des crédits immobiliers aux particuliers, et de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement de ces crédits et de leurs garanties.

c. La loi 93/03 relative à l'activité immobilière :

La loi 93/03 relative à l'activité immobilière est venue remplacer la loi 86/07 du 04 mars 1986 après son échec. L'article 02 de cette loi définit l'activité immobilière comme étant «...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres.

Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique et elle a donné la qualité de commerçant au promoteur immobilier.

SECTION 03 : LE CREDIT IMMOBILIER

Le crédit immobilier constitue un instrument financier fondamental permettant aux individus d'acquérir des propriétés résidentielles ou commerciales en empruntant des fonds auprès d'institutions financières.

3.1. Définition de crédit immobilier :

Le crédit immobilier est accordé à un particulier pour financer l'achat d'un bien immobilier. En effet, le prix d'une maison ne permet pas à la majorité des futurs propriétaires

de payer en une seule tranche le montant de l'achat.

Le crédit immobilier consiste, pour un organisme prêteur, à mettre à disposition d'un client une somme d'argent pour financer l'une des opérations suivantes ¹⁵:

- L'achat d'un logement (appartement, maison) à usage d'habitation ou à usage mixte (habitation et professionnel),
- L'achat d'un terrain à bâtir,
- Les travaux de construction d'un logement,
- Les travaux de réparation, d'amélioration et d'entretien du bien acquis.

3.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers :

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite ¹⁶:

3.2.1. La durée :

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement). Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

3.2.2. Le taux d'intérêt : Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

➤ **Taux d'intérêt fixe :**

Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme.

➤ **Taux d'intérêt variable :**

Est appelé, également, taux révisable ou taux ajustable. Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les

¹⁵ <https://www.finanze.com/crédit-immobilier.php>.

¹⁶ Lamaici Said, Khelfoun Walid :< Le crédit immobilier en Algérie Cas: Cnep Azazga> mémoire master option management bancaire ; université mouloud mameri de Tizi ouzou.

prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais, ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leur impact se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

3.2.3. Le différé :

Il existe deux (02) types de différés à savoir :

- **Différé total** : Pendant toute la durée de différé l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.
- **Le différé d'amortissement** : Pendant toute la durée de différer l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

3.2.4. Le remboursement par anticipation :

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu un rentré de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.

3.2.5. Les intérêts intercalaires :

Sont dus lorsque le prêt est débloqué en plusieurs fois. Ce ci, dans le cas des constructions de maisons individuelles, achats d'appartement sur plans ou auto construction et les travaux d'aménagement. Le bien ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires.

3.3. Les différents types de prêts immobiliers :

Voici une liste des principaux prêts immobiliers¹⁷ :

3.3.1. Le prêt amortissable :

Il s'agit du prêt le plus courant, celui qui s'adapte à une grande majorité des dossiers. Le prêt amortissable peut être à taux fixe ou modulable, il permet à l'emprunteur d'avoir une même mensualité à régler tout au long de son prêt. Chaque mois, vous remboursez à la fois le capital et les intérêts (le montant de ces derniers sont dégressifs).

3.3.2. Le prêt in fine :

Le prêt in fine est, en quelque sorte, l'opposé du prêt amortissable. En effet, pendant la durée du prêt, vous ne remboursez que les intérêts (et l'assurance emprunteur). Le capital est remboursé en une seule fois à la dernière échéance du prêt. Le prêt in fine est particulièrement intéressant pour les investisseurs (par exemple l'acquisition d'un bien pour le mettre en location).

3.3.3. Le prêt relais :

Le prêt relais est idéal lorsque vous êtes en train de vendre un bien tout en achetant un autre. En effet, il permet de financer l'achat du nouveau bien tant que le précédent n'a pas été vendu. Il s'agit donc d'un prêt de courte durée qui s'adresse principalement aux propriétaires.

3.3.4. Le prêt hypothécaire :

Le prêt hypothécaire est un prêt qui est adossé à l'hypothèque d'un bien dont vous êtes déjà propriétaire. Concrètement, un établissement va vous prêter une somme d'argent à la hauteur du bien à hypothéquer (généralement entre 50 et 70% de la valeur du bien). C'est un prêt très rassurant pour les banques puisqu'elles ne prennent aucun risque. Elles savent qu'elles récupéreront la totalité de l'argent en cas de problème.

3.3.5. Le prêt viager hypothécaire :

Le prêt viager hypothécaire était un prêt qui permettait à l'emprunteur de se voir prêter

¹⁷ <https://www.lesfurets.com/pret-immobilier/types-de-prets>.

une somme d'argent tout en plaçant un bien immobilier en hypothèque. Il s'adressait principalement aux seniors qui souhaitaient disposer d'une somme pour financer un projet personnel (voyage, placement en maison de retraite...) Si nous en parlons au passé, c'est parce qu'aucune banque ne propose actuellement ce prêt. Il ne faut surtout pas le confondre avec le prêt viager, ni avec le prêt hypothécaire.

3.4. Avantages du crédit immobilier :

3.4.1. Flexibilité financière :

Le crédit immobilier offre la possibilité d'acheter une propriété sans avoir à débours la totalité du montant en une seule fois. Cela permet aux emprunteurs de gérer plus facilement leur budget et de conserver une certaine capacité d'épargne.¹⁸

3.4.2. Opportunités d'investissement :

Le crédit immobilier permet aux investisseurs d'acheter des biens immobiliers pour les louer. Cela peut constituer une source de revenus passifs et une stratégie d'investissement solide.

3.4.3. Taux d'intérêt attractifs :

Les taux d'intérêt des crédits immobiliers sont généralement plus bas que ceux des autres types de prêts. Cela signifie que les emprunteurs peuvent profiter d'un coût d'emprunt réduit et réaliser des économies sur le long terme.

3.4.4. Plus-value immobilière :

En achetant une propriété avec un crédit immobilier, vous pouvez bénéficier de la plus-value à long terme. Si vous décidez de revendre votre bien après quelques années, il est probable que sa valeur ait augmenté, ce qui vous permettra de réaliser un gain financier.

3.4.5. Déductions fiscales :

Dans certains pays, les intérêts d'emprunts peuvent être déductibles des impôts. Cela permet de réduire le montant des impôts à payer et de réaliser une économie supplémentaire.

¹⁸ <https://www.centralecredithypothecaire.be>

CONCLUSION :

Les crédits immobiliers représentent bien plus qu'une simple transaction financière ; ils agissent comme un levier essentiel pour le développement personnel et économique. En offrant aux individus la possibilité d'accéder à la propriété, ils permettent de concrétiser des rêves de logement, offrant ainsi une stabilité et une sécurité pour les familles. Ce sentiment de sécurité favorise l'épanouissement personnel, car posséder un foyer contribue au bien-être et à l'autonomie.

D'un point de vue économique, ces crédits stimulent le marché immobilier, engendrant des investissements qui soutiennent la création d'emplois et la croissance des infrastructures. Un secteur immobilier dynamique est un indicateur de la santé économique d'un pays, renforçant la confiance des consommateurs et des investisseurs. En outre, ces financements permettent de revitaliser des quartiers, contribuant à un développement urbain durable et à la cohésion sociale.

Ainsi, les crédits immobiliers ne se limitent pas à un simple acte d'achat, mais engendrent des effets positifs qui profitent à la fois aux individus et à la société dans son ensemble. Ils sont essentiels pour bâtir des communautés résilientes et prospères, tout en participant à l'épanouissement économique global.

Chapitre II:

***La gestion des
risques bancaires.***

CHAPITRE II : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRES

Toute opération de crédit fait naître un risque, la probabilité qu'un débiteur n'honore pas ses engagements. L'évaluation de ce risque est primordiale pour les créanciers, dans un contexte où les difficultés des entreprises (défauts de crédit, faillites) sont fréquentes et parce que leurs conséquences perturbent sévèrement l'économie.

Pour le créancier, l'existence de ce risque affecte la rentabilité qu'il espère de ses opérations de crédit et l'expose potentiellement à de graves difficultés si la contrepartie s'avérait incapable de rembourser le prêt.

SECTION 01 : LES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS

Face à la montée des risques, des modèles d'analyse du risque de crédit ont été conçus pour le mesurer. Pour comprendre ce système, il est important, préalablement, de définir avec précision le risque de crédit et les contingences de sa mesure.

1.1. Définition du risque :

Mesurer les risques implique de savoir à quoi ils correspondent. A ce titre, de nombreux référentiels donnent une définition de ce qu'est un risque. Les normes iso par exemple plus spécifiquement la norme (31000) présente le risque comme l'effet de l'incertitude sur l'atteinte des objectifs. Quel que soit la formulation qui en est faite, le risque est une possibilité dont l'avènement induit un effet. Le risque est donc une combinaison entre incertitude et conséquence qui impacte les objectifs d'une organisation, donc sa performance.

Le risque bancaire consiste à une exposition volontaire à une situation dont la probabilité de provoquer un dommage pour la banque n'est pas nulle, mais de plus au moins faible ce qui fait que le risque est réparti en plusieurs types.

1.2. Les Différents risques bancaires :

Parmi les types des risques on trouve, les risques qui sont volontairement pris par une entité pour atteindre ses objectifs. En outre, nous avons les risques structurels qui sont liés aux capacités de financement de l'organisation. Enfin, nous avons les risques subis notamment au niveau opérationnel.

1.2.1. Le risque de crédit :

Le risque de crédit ou de contrepartie est défini comme le pourcentage de chances pour qu'un débiteur ou l'émetteur d'un moyen de paiement soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit est inhérent à l'activité bancaire. Qui dit risque de crédit, dit que les versements peuvent être retardés ou même ne pas avoir lieu du tout en fin de compte, ce qui peut alors engendrer des problèmes de flux de trésorerie et avoir un impact sur la liquidité de la banque. Malgré les innovations réalisées dans le secteur des services financiers, le risque de crédit reste la plus grande cause de faillite des banques. La raison en est que généralement, plus de 80 % du bilan de la banque est lié à cet aspect de la gestion des risques.

Le risque de contrepartie comporte deux aspects : un aspect externe lié à l'insolvabilité de l'emprunteur et un aspect interne qui tient à la façon dont la banque organise la fonction distribution de crédit.

1.2.1.1. L'insolvabilité de l'emprunteur

Le bénéficiaire d'un crédit, quel qu'il soit, entreprise, particulier, établissement de crédit, collectivité territoriale ou Etat, n'est pas en mesure de rembourser les avances qui lui ont été consenties et l'insolvabilité de l'emprunteur entraîne pour le banquier une perte totale ou partielle de créance ainsi que des revenus qui s'y attachent. Les causes d'insolvabilité sont diverses et généralement recherchées dans trois directions¹⁹.

➤ Le risque général :

L'insolvabilité de l'emprunteur découle de facteurs externes issus de la situation politique ou économique où il exerce son activité. Outre des événements catastrophiques de types inondations ou tremblements de terre, des crises politiques mais surtout économiques, accroissent le risque de crédit. Les crises économiques sont une source fréquente d'insolvabilité dans les économies contemporaines : on cite toujours le cas de la crise de 1929 mais plus près de nous, on constate que tout retournement conjoncturel provoque la montée du chômage et le dépôt de bilan d'entreprises.

¹⁹ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p 152.

➤ **Le risque professionnel :**

Il est lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique. Une surcapacité structurelle, des innovations modifiant les procédés de fabrication, la contraction de la demande ou la concurrence de produits à moindre coût menacent les entreprises d'un secteur et leur solvabilité. Les exemples de crises sectorielles sont nombreux : agriculture, immobilier, sidérurgie, etc.

➤ **Le risque propre à l'emprunteur :**

C'est le plus fréquent et le plus difficile à cerner. Pour des raisons aux origines multiples, un emprunteur ne peut honorer ses engagements. A ces motifs bien connus d'insolvabilité vient de s'ajouter, depuis plusieurs années, un autre lié à la localisation géographique de l'emprunteur : le risque-pays.

➤ **Le risque-pays :**

Le risque-pays, appelé également risque souverain, s'est considérablement développé depuis le début des années quatre-vingt et il concerne les pays en voie de développement ou en transition à dette extérieure élevée.

Il recouvre tout d'abord les composantes habituelles d'un risque de contrepartie : Catastrophe naturelle, crise politique ou économique, insolvabilité propre de l'emprunteur. Il présente toutefois une composante supplémentaire, liée à la situation monétaire du pays où l'emprunteur est installé. Le bénéficiaire du crédit est solvable, mais son pays étant en faillite monétaire, la Banque centrale n'est pas en mesure de transférer à l'étranger les sommes correspondant au service de la dette. La question du risque-pays est au centre des préoccupations d'institutions internationales comme le FMI, la banque mondiale et les clubs de Londres et de Paris mais également des banques concernées. Elle a donné lieu à de nombreux plans de rééchelonnement de dettes et de plans d'ajustement structurel. Elle a conduit les banques à activité internationale à constituer des provisions suffisantes au vu des critères retenus par les autorités de tutelle.

1.2.1.2. Les types de risque de crédit :

➤ **Le risque d'immobilisation :**

Ce type de risque apparaît en raison de l'impossibilité de mobiliser une telle créance

pour pouvoir se refinancer auprès de l'institution d'émission, c'est-à-dire que le crédit ne peut être admis au réescompte de ses créances détenues sur la clientèle sous forme de prêts auprès de la banque centrale. Cette immobilisation de capitaux se traduit par l'incapacité de la banque à transformer son portefeuille de crédit en liquidité, afin de pouvoir assurer les retraits de fonds des déposants et de poursuivre le financement de sa clientèle.

De ce fait, le risque d'immobilisation met le banquier dans l'incapacité de faire face aux multiples demandes de traits et de crédits émanant de sa clientèle, mettant par la suite l'activité de la banque dans une situation de manque de liquidité²⁰.

➤ **Le risque non remboursement :**

Ce type de risque est liés soit à la dégradation de la situation financière de l'entreprise, donc l'incapacité de remboursement, soit la mauvaise foi du client, donc refus de remboursement. A cet effet, ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur et de son comportement futur (opportunisme). Ce risque trouve ses origines essentiellement dans le risque de l'entreprise, c'est-à-dire le débiteur lui-même, car ce risque est tributaire de la situation financière, industrielle et commerciale de l'entreprise, de la compétence technique de ses dirigeants, etc.

Ainsi, il peut découler d'une crise politique ou économique du pays. Le risque de non remboursement est un risque transmis car, il prend naissance au niveau de client puis il se transfère à ses créanciers, en l'occurrence son banquier.

1.2.2. Le risque du marché :

- Les risques de marché sont les pertes potentielles résultant de la variation du prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché. Ces instruments financiers sont soumis au risque de taux d'intérêt et au risque de change²¹.
- Les risques de marché sont issus d'une évolution défavorable du prix d'un actif en général négocié sur un marché et qui n'a pas comme origine la détérioration de la solvabilité de l'émetteur de l'actif, sinon on est renvoyés au cas du risque de contrepartie.
- Le risque de marché est défini comme la volatilité du profit ou de la valeur boursière par

²⁰ HAUCHE F. « la gestion du risque de contrepartie et le recouvrement des créances » ; page 41 ; 2020/2021.

²¹ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p 108.

suite des fluctuations des facteurs de marché sous-jacents comme la monnaie, les taux d'intérêt et les différentiels de crédit. Pour les banques de dépôt, le risque de marché du portefeuille d'investissement en liquidités stables procède des décalages entre le profil de risque des actifs et leur financement.

On distingue trois catégories de risque de marché correspondant aux actifs habituellement détenus par une banque :

➤ **Le risque de taux d'intérêt :**

Le risque de taux d'intérêt est issu de la détention de créance et dettes dont la date de modification des taux d'intérêt qui leur sont attachées ne coïncident pas, sachant que pendant ce laps de temps les taux peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse. Il se manifeste par deux voies²² :

- ✓ Par un effet - prix en raison de la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actifs de type obligation : La hausse des taux d'intérêt entraîne la baisse des cours des obligations que la banque détient dans son portefeuille-titres ;
- ✓ Par un effet- revenu si le coût des ressources augmente avec les taux alors que le rendement des emplois est fixe ou moins réactif à la hausse des taux.

❖ **Exemple :**

Une banque qui a accordé un crédit de 10 000 euro . La banque a acheté ses 10 000 euro à un taux de change de 1euro pour 100 dinars. Le coût du crédit en monnaie nationale est de 1000 000 dinars.

Le jour de remboursement, le taux de change affiche 1 euro pour 75 dinars. Les 10 000 euros qu'elle reçoit en guise de remboursement ont pour contrevaieur 750 000 dinars.

Dans ce cas, la banque a réalisé une perte de change de 250 000 (750 000-1 000 000 = 250 000) dinars suite à la variation (baisse) du taux de change.

➤ **Le risque de change :**

Résulte d'une évolution défavorable du cours d'une devise dans laquelle la banque

²² De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p 188.

détient des créances et dettes. Le risque de change provient de la détention d'actifs et de passifs libellés en devises dont les cours sont fluctuants, ce qui engendre des gains ou des pertes²³.

➤ **Le risque de position :**

Sur actions est liés à l'évolution défavorable du cours des actions figurant dans le portefeuille-titres de la banque²⁴.

1.2.3. Le risque opérationnel :

Le comité de Bâle définit le risque opérationnel comme « le risque direct ou indirect de pertes résultant de processus internes, de personnes et de système défectueux ou inadéquats, ou d'évènement externes».

Ce risque présente sous forme de pertes occasionnées par les :

- ✓ Dysfonctionnements informatique : Perte de données ;
- ✓ Erreurs humaines volontaires : Détournement de fonds ;
- ✓ Erreurs humaines involontaires : Telles les prises de risque excessive et non contrôlée, la saisie erronées des données relatives aux virements, aux paiements, aux créditsetc.
- ✓ Erreurs juridiques dans la rédaction des conventions de crédit ou dans la rédaction des documents relatifs aux garanties.

1.2.3.1. Typologies des risques opérationnels :

Le risque opérationnel, tel que nous l'avons défini précédemment montre à quel point le système financier peut être exposé à des défaillances d'ordre interne ou externe pour mieux les appréhender, le comité de Bâle II à adopter une classification assez précise de ces différents types de risque et les lignes d'activités qui peuvent le générer. Cette classification énumère sept risques opérationnels²⁵ :

➤ **Les fraudes internes :**

Dans ce cas, le risque opérationnel correspond à des pertes dues à des actes visant à

²³ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p 190.

²⁴ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p 190.

²⁵ fr.scribd.com.

frauder, détourner des biens ou des règlements, la législation ou la politique de l'entreprise impliquant au moins une partie interne à celle-ci. C'est le cas par exemple d'une transaction non enregistrée intentionnellement, de détournement de capitaux, d'actifs, ou de contrefaçon.

➤ **Les fraudes externes :**

Dans le cadre de ce risque opérationnel, les pertes sont dues à des actes visant à frauder, détourner des biens ou à tourner des règlements, ou la législation de la part d'un tiers. C'est le cas d'un vol, d'un piratage, ou du vol d'informations.

➤ **Les pratiques en matière d'emploi et de sécurité sur le lieu de travail :**

Ce risque opérationnel s'identifie en des pertes résultant d'actes non conformes à la législation ou aux conventions relatives à l'emploi, la santé ou la sécurité, de demandes d'indemnisation ou d'atteinte à légalité ou d'actes de discrimination. C'est le cas par exemple des questions liées aux rémunérations, des avantages liés à la résiliation d'un contrat etc....

➤ **Les clients, produits et pratique commerciales :**

Ce cas de risque opérationnel se définit comme étant des pertes résultant d'un manquement non-intentionnel ou dues à la négligence, à une obligation professionnelle envers des clients spécifiques, ou de la nature ou conception d'un produit. C'est le cas par exemple de la violation du devoir fiduciaire.

➤ **Les dommages aux actifs corporels :**

Ce cas de risque opérationnel consiste en la destruction ou dommages résultant d'une catastrophe naturelle ou d'autres sinistres. C'est le cas par exemple des dommages causés par un tremblement de terre.

➤ **Le dysfonctionnement de l'activité et des systèmes :**

Ce cas de risque opérationnel se définit comme étant des pertes provoquées par le dysfonctionnement de l'activité ou des systèmes (Exemple: problèmes informatique ou de télé-communication).

➤ **L'Exécution, livraison et gestion des processus :**

Dans le cas de ce risque opérationnel, les pertes résultent d'un problème dans le

traitement d'une transaction ou dans la gestion des processus ou de la relation avec les contreparties commerciales et fournisseurs. C'est le cas par exemple d'une mauvaise communication, d'une erreur de saisie de donnée ou erreur de chargement.

Au vue de ces différents types de risques opérationnels énumérés, il apparaît claire que le système financier n'est pas à labris de menaces qui peuvent affectées son bon fonctionnement.

1.2.4. Les autres risques :

- **Le risque systémique** : Pertes induites par la propagation d'une crise sur les marchés.

- **Le risque d'insolvabilité** : Pertes cumulées qui mettent la banque dans une situation où la rentabilité de ses fonds propres ne sont pas plus le remboursement intégral de ses dettes et qui entraînent sa faillite.

- **Le risque de non-conformité** : Lorsque la banque enfreint les normes de gestion réglementaires et déontologiques définies dans les lois et règlements, notamment celles contenues dans la loi relative à la monnaie et au crédit, la réglementation prudentielles, au secret bancaire ainsi que toute les instructions régissant la profession bancaire et financières.

SECTION 02 : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRE

Tout établissement bancaire ou entreprise établit une stratégie. Celle-ci consiste à déterminer des orientations à long terme que souhaite prendre la banque afin d'atteindre des objectifs. La stratégie est ainsi une feuille de route qui concerne l'ensemble de l'établissement, toutes les directions, tous les métiers, tous les mandataires sociaux et les collaborateurs.

2.1. Les enjeux de la maîtrise des risques bancaires

La stratégie est fondement de l'activité de la banque et de leurs financements. Il est nécessaire pour l'établissement bancaire d'employer des ressources pour la réalisation des activités afin que celles-ci transforment les objectifs stratégiques en résultats. Par exemple une

banque qui oriente sa stratégie vers l'octroi du crédit aux PME devra trouver des ressources financière pour développer cette activité et ainsi en tirer les bénéfices qu'elle souhaite.

En effet, toute décision d'ordre stratégique est prise dans un environnement par nature incertain. Au moment où la banque prend telle ou telle orientation, rien ne dit qu'elle atteindra ses objectifs. Ainsi, toute entreprise prend des risques inhérents aux choix qu'elle fait, et compte tenu des incertitudes auxquelles elle est exposée. La relation entre la stratégie et les risques bancaires et fonction des objectifs déterminés par l'établissement. Le risque peut ainsi se définir comme la possibilité que se produise un événement qui aura un impact sur la réalisation des objectifs issus de la stratégie.

Autrement dit, la stratégie fixe des objectifs dont le risque est qu'il ne soit pas atteint, à défaut de maîtrise par la banque de ses activités et aussi de réactions face à un environnement fait d'opportunités et de menaces.

2.2. Les étapes de gestion des risques bancaire :

L'atteinte des objectifs stratégiques nécessite que l'établissement bancaire maîtrise les risques inhérents à ses choix et à son environnement. Il importe de mettre en œuvre au sein de l'établissement un ensemble de dispositifs pour gérer les risques. Ces démarches dites de management des risques se déclinent en trois étapes. Premièrement, il s'agit d'identifier les risques sur la base des objectifs stratégiques. Par exemple, banque décidant de développer un nouveau produit doit s'interroger sur les exigences réglementaires induites par cette nouvelle activité. A quelle obligation légale va-t-elle se conformer si elle souhaite commercialiser tel ou tel contrat ?

La réponse à cette question implique que l'établissement accroît le risque de non-conformité auquel il est exposé pour l'ensemble de ses activités. Il est donc impératif que la banque lorsqu'elle détermine ses orientations stratégiques soit consciente de ses risques qu'elle prend suite à ces choix.

Ensuite, tout risque pris n'a pas la même importance. Celle-ci s'apprécie en fonction de la criticité en mesurant ce que serait l'impact pour la banque si le risque était avéré. Par exemple, un établissement développant ses encours de crédits accroît le risque de défaut de paiement des emprunteurs auxquels il est exposé. Avant même de décider d'une

augmentation significative et durable du volume des prêts octroyés, la banque doit estimer les pertes potentiel liées à l'accroissement des crédits octroyés.

A partir de cette évaluation, donc du niveau de criticité du risque encouru, l'établissement apprécie sa capacité à absorber les impacts futurs négatifs. Tel est l'objet de la mesure des risques que de savoir si la banque a les moyens de prendre les risques induits par ses choix stratégiques. La troisième étape consiste à déterminer les dispositifs à mettre en place au sein de l'établissement pour maîtriser les risques. Ces dispositifs sont en fonction du niveau de criticité tel que détermine dans l'étape précédente.

Nous comprenons aisément qu'un risque mesure comme élevé implique des moyens conséquent pour le maîtriser et inversement. Un risque identifié comme faible ne nécessite pas de développer des actions significatives.

Le management des risques doit permettre de maîtriser les activités pour atteindre les objectifs mais ceci à moindre coûts. Gérer les risques c'est aussi optimiser leurs couvertures.

Le management des risques de qualité à conditions de répondre à certains nombre de critères.

Premièrement, les dispositions de gestion des risques doivent être en adéquation avec la création de la valeur par la banque. Tout contrôle inclut dans le dispositif de maîtrise des risques doit effectivement contribuer à l'atteinte des objectifs ou au minimum protéger la valeur créée. Par exemple, des contrôles sur l'octroi de crédits seront pertinents à conditions qu'ils permettent de s'assurer que le risque de défaut de paiement a bien été intégré dans la prise de décision. Deuxièmement, la gestion des risques est à organiser sur base d'une méthodes structurée et systémique. C'est ainsi qu'une cartographie des risques est construite au sein de l'établissement. Cette cartographie est la pierre angulaire du management des risques. Elle recense les risques identifiés et mesurés à partir des objectifs et décrits les actions prévues pour encadrer les risques encourus.

2.3. Le processus de la gestion des risques bancaire :

➤ **Identification des risques :** L'identification consiste à détecter toutes les parties exposées aux risques, dans cette étape la banque est confrontée à mettre en place un mécanisme de sensibilisation de chacun des acteurs internes sur l'existence de ce risque, ce qui suppose une

information mais également la démonstration que de nombreuses actions courantes et concrètes ont un lien avec le risque supporté.

- **Evaluation des risques** : Cette étape consiste à mesurer et à évaluer les risques détectés, il permet de mesurer les coûts associés aux risques identifiés, la mesure du risque dépend de la nature des coûts et les types des risques, si le risque est quantifiable comme dans le cas du risque de crédit et du marché, il peut définir les méthodes appropriées pour leur gestion.
- **La révision des risques** : Cette étape consiste à établir une table des risques qui n'est pas suffisante pour s'en prémunir, de leur probabilité d'occurrence et leur dangerosité, il faut donc suivre la liste établie et la mettre à jour.
- **Mise en œuvre des solutions** : Cette étape consiste à mettre en application la technique choisie, son principe fondamental est de minimiser les coûts attribués à la mise en œuvre de la solution.
- **Reporting des risques** : Le reporting est l'aboutissement logique de tout processus de gestion, il s'agit d'une synthèse qui fait ressortir les éléments clés sous une forme analytique, adressée aux responsables sous forme d'un rapport dont le contenu et le niveau de détail dépend de la fonction du destinataire.

Par ailleurs, il nous convient de rappeler que le contrôle et le bancaire en Algérie avaient changé de paradigme, à la faveur de ces réformes mutant d'un contrôle centralisé, hiérarchisé et principalement comptable, versé dans la vérification de la régularité et la sincérité des comptes dans un but souvent répressif ; vers un contrôle prudentiel et de gestion, axé plutôt sur une performance couplée avec de la prudence et la prévention contre le risque. La conformité aux règles législatives et réglementaire bancaires constitue en outre un pas important du contrôle bancaire, sans constituer pour autant une fin en soi.

2.4. Les dispositifs de maîtrise des risques bancaires en Algérie :

L'activité du contrôle bancaire consiste à vérifier que les opérations réalisées par l'établissement bancaire ainsi que l'organisation et les procédures internes soient conformes aux dispositions législative et réglementaire en vigueur, aux normes et usages professionnels et aux orientations de l'organe exécutif.

En Algérie, tout comme de par le monde, l'activité bancaire est soumise, outre aux règles de droit commun (code civil, code de commerce, etc....), à une autorité spécifique nationale, appelée la commission bancaire, créée et modifiée par la loi 90 /10, et qui dépend de la banque centrale.

Au fil des années, le contrôle bancaire en Algérie s'est considérablement élargi pour être de pair avec la mutation et le développement du système bancaire. Jusqu'en 1986 le contrôle ne se faisait pratiquement que sur le crédit ainsi que sur les dépôts par le biais d'un plancher que les banques devaient détenir en bons de trésor, cela a été abandonné par la suite en raison des problèmes des banques.

En 1990, le contrôle bancaire a connu une nouvelle physionomie par la promulgation d'une nouvelle loi dite la loi 90/10 du 14/04 /1990 relative à la monnaie et au crédit, et par laquelle les autorités monétaires ont pu renforcer et garantir la stabilité du système bancaire en définissant clairement le cadre juridique du contrôle, les organes qui s'en chargent, et les règles prudentielles mises en place.

Il semble que ce qui fait l'efficacité du contrôle bancaire c'est l'addition d'un contrôle interne et d'un contrôle externe de bonne qualité. Le contrôle interne de premier niveau (contrôle hiérarchique), le contrôle interne de second niveau (audit interne), le contrôle externe exercé par les commissaires aux comptes et par des auditeurs privés externes, et enfin le contrôle externe exercé par l'organe public de supervision bancaire.

2.4.1. Premier niveau (le contrôle interne) :

Le contrôle interne se définit généralement comme l'ensemble des mesures qui doivent assurer avec une certitude :

- Une conduite des affaires ordonnée et prudente.
- Une connaissance et une maîtrise des risques
- Le respect des lois.
- Des règlements et procédures internes.

A l'effet de prendre en charge les dispositions du règlement N°2002-03 du 14 /11/2002 portants sur le contrôle interne, les banques et les établissements financiers doivent notamment mettre en place :

- Un système de contrôle des opérations et des procédures internes.
- Une organisation comptable et de traitement de l'information et des systèmes des

risques et des résultats.

S'agissant du système de contrôle des opérations et des procédures internes, les banques et établissements financiers doivent en application de l'article N°6 de règlement précité, mettre en place deux dispositifs de contrôle :

- ✓ Un dispositif de contrôle permanent dit contrôle de premier niveau : On distingue deux modes de contrôle, à priori et à posteriori.
- ✓ Un dispositif de contrôle périodique dit contrôle de deuxième niveau.

2.4.2. Deuxième niveau (l'audit interne) :

L'audit interne est chargée de :

- ✓ Vérifier selon une périodicité adaptée, la régularité et la conformité des opérations, le respect des procédures et l'efficacité des dispositifs de contrôle permanent ;
- ✓ Veiller à la cohérence et à l'efficacité du contrôle interne et de rendre compte de l'exercice de la mission à l'organe exécutif.

2.4.3. Troisième niveau (le conseil d'administration et la direction générale) :

Ce troisième niveau du contrôle est exercé par les organes sociaux de la banque ou de l'établissement financier, il s'agit essentiellement de conseil d'administration et de la direction générale. Au moins une fois par an, le conseil d'administration doit vérifier le système de contrôle interne et le dispositif d'adéquation des fonds propres.

2.4.4. Quatrième niveau (les commissaires aux comptes) :

L'intervention des commissaires aux comptes dans le contrôle des banques et établissements financiers est régie par l'ordonnance n°03 /11 du 26/8/2003 relative à la monnaie et au crédit.

Ce contrôle, appelé communément contrôle légal, est exercé par au moins deux commissaires aux comptes désignés pour un mandat de trois exercices renouvelable une fois. La mission générale de commissariat aux comptes comporte principalement une mission de certification des comptes annuels, et une autre mission de vérifications spécifiques. Par ailleurs, en leur qualité de commissaires aux comptes, ils sont tenus :

- ✓ De signaler immédiatement au gouverneur de la banque d'Algérie toute infraction commise par l'entreprise qu'ils contrôlent ;
- ✓ De présenter au gouverneur de la banque d'Algérie un rapport spécial concernant le

contrôle effectué par eux dans les quatre mois de la clôture de chaque exercice.

2.4.5. Cinquième niveau (contrôle sur pièce) :

Le contrôle sur pièce est le contrôle permanent de la situation financière et prudentielle d'une banque effectué par une structure spécialisée mise en place en 2001 au sein de la direction générale de l'inspection générale et sur la base des rapports et les déclarations réglementaires des banques et les établissements financiers. Ces déclarations sont transmises aux différentes structures de la banque centrale, notamment les services en charge du contrôle sur pièces de l'inspection générale, que ces derniers utilisent dans le cadre de leurs missions.

En 2008, le contrôle sur pièces, est devenu le premier niveau d'un système d'alerte (early warning) permettant une meilleure surveillance du système bancaire, ce dernier peut déboucher sur la nécessité de déclencher une mission de contrôle sur place.

2.4.6. Sixième niveau (Contrôle sur place) :

Le contrôle sur place est effectué par une structure spécialisée de l'inspection générale et celle du contrôle des charges, et ce type d'inspection peut entrer dans le cadre d'un programme annuel arrêté par la commission bancaire, ou être ponctuel, ou être limité à un segment d'activité.

2.5. Les organes de contrôle :

2.5.1. La commission bancaire :

L'article 143 de loi 90 /10 relative à la monnaie et au crédit (article 105 de l'ordonnance n°03/11) a mis en place une nouvelle structure dotée d'un pouvoir administratif, juridictionnel et déontologique portant le contrôle des conditions d'application de la loi et des règlements.

Cette commission a pour mission :

- ✓ Le contrôle du respect, par les banques et les établissements financiers, des dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables et de sanctionner les manquements constatés ;
- ✓ Veille au respect des règles et de bonne conduite de la profession ;
- ✓ Examine les conditions d'exploitation et veille à la qualité de leur situation financière.

Le contrôle de la commission bancaire peut s'étendre aux filiales et succursales des

sociétés Algériennes établies à l'étranger. La commission bancaire est dotée du pouvoir de sanction.

Elle peut infliger des sanctions en cas de non respect des dispositions législatives et réglementaires, et les sanctions pouvant aller jusqu'au retrait de l'agrément, dans ce cas, elle se charge même de la désignation d'un liquidateur pour sa liquidation.

2.5.2. La centrale des risques :

Afin de minimiser les risques de crédits et assurer une certaine sécurité au système bancaire. La loi sur la monnaie et le crédit a mis en place une autre structure, assimilée à une banque de données ; il s'agit de la centrale des risques, à laquelle chaque banque et établissement financier doit obligatoirement adhérer. La centrale des risques est considérée comme un centre d'information chargé de recueillir de chaque banque et établissement financier, toute information relative aux crédits consentis : Nom du bénéficiaire, nature des concours et leurs montant, garanties recueillies.

Cette structure centralise les informations et constitue une base de données qui servirait aux banques et aux établissements financiers qui les sollicitent. La centrale des risques est donc d'un intérêt non négligeable dans la prise de décision en matière d'octroi de crédit. Pour la banque centrale, cette structure sert également d'un outil de contrôle utilisé par l'autorité de contrôle en matière de surveillance des crédits.

2.5.3. La centrale des impayés :

Cette structure sert également de base de données aux banques et aux établissements financiers en leur communiquant les informations ayant trait au nombre et montant des incidents de paiement résultant des émissions de chèques sans provision. L'organisation et le fonctionnement de la centrale des impayés sont régis par deux règlements de la banque d'Algérie, le premier est le règlement n°92 /02 du 22 mars 1992 portant l'organisation et le fonctionnement de la centrale, le second est le règlement n°08/01 du 20/01/2008 relatif à la prévention et à la lutte contre l'émission de chèque sans provision. Par ce règlement, il est fait obligation aux banques et aux établissements financiers de faire déclaration à la centrale des impayés de tout incident de paiement, et d'appliquer la sanction de l'interdiction de chéquier si l'incident n'est pas régularisé dans le mois qui suit l'incident.

2.6. Les outils de la gestion des risques :

2.6.1. L'évaluation du risque de contrepartie :

Dans le domaine de l'évaluation du risque de contrepartie, les banques détiennent une véritable expertise qui leur confère d'ailleurs, un avantage concurrentiel par rapport à la finance directe, l'asymétrie d'information est en effet caractéristique de la relation banque emprunteur. Non seulement ce dernier est le mieux placé pour juger du risque du projet qu'il finance par la dette bancaire, mais de plus, il peut être tenté de dissimuler certaines informations qui provoqueraient le rejet de la demande de crédit ou encore, une fois le crédit obtenu, de l'utiliser pour un projet plus risqué que indiqué dans la demande initiale mais à espérance de gain plus élevée. L'évaluation du risque implique donc un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie, particulier ou entreprise. Elle requiert également de savoir développer des méthodes d'évaluation conforme aux nouvelles exigences des régulateurs dans le cadre de la réforme en cours du ratio de solvabilité²⁶.

2.6.2. L'évaluation du risque des particuliers.

Les crédits aux particuliers sont pour le secteur bancaire un domaine d'activité à part entière. Pendant longtemps, l'endettement des ménages, notamment à court terme, a paru suspect et symptôme de précarité financière. Aujourd'hui, ces réticences ont disparu, les particuliers s'endettent fréquemment à court comme à long terme et le marché des crédits aux particulier est un marché en expansion régulière qui supplée parfois opportunément le ralentissement de la demande de crédit des entreprise. C'est également un marché comportant de nombreux produits avec tous les crédits à la consommation à court terme de type prêts personnels, crédits revolving jumelés avec les cartes bancaires, financement de biens d'équipement domestiques y compris l'achat de véhicules automobiles et les crédits immobilier à plus long terme. L'évaluation du risque des crédits aux particuliers s'opère soit par une approche traditionnelle soit par une approche statistique ; le crédit scoring²⁷.

2.6.2.1. L'approche traditionnelle :

L'approche traditionnelle du risque des particuliers utilise le jugement de l'analyste-

²⁶ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p155.

²⁷ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p155.

crédit sur la capacité et la volonté de l'emprunteur de rembourser son crédit. L'analyse de risque est menée différemment en fonction de la nature du crédit, à la consommation ou immobilier.

➤ **Les crédits à la consommation :**

Ces crédits, généralement à court terme, sont demandés pour financer l'achat d'un bien d'équipement déterminé (automobile, appareil électroménager) ou pour financer un besoin que l'emprunteur ne précise pas. Comment évaluer le risque de ces crédits ?

✓ En premier lieu, il convient de collecter toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur (situation de famille, revenus, ancienneté dans sa profession...) et sur ses antécédents en matière d'endettement et de solvabilité. A cet égard, le banquier utilise les fichiers existants, que l'on peut classer en fichier négatifs et fichier positifs.

✓ L'évaluation du risque de crédit s'appuie alors sur les trois éléments suivants : le crédit demandé représente un montant raisonnable des revenus (deux à trois mois de revenus, en général) de l'emprunteur, ces revenus ont un caractère récurrent et l'emprunteur n'est ni surendetté ni sujet aux incidents de paiements. La prise de garanties est demandée lorsque le profil de risque de l'emprunteur est à la limite des critères appliqués par l'établissement de crédit²⁸.

➤ **Les crédits immobiliers :**

A plus long terme que les crédits à la consommation, ils ont aussi un montant plus élevé. L'évaluation de leur risque s'effectue selon une même démarche, collecte d'information et prise en compte des trois éléments basiques mais adaptées au cas de crédits à long terme²⁹.

Ainsi, le montant du crédit est fonction de la valeur du bien immobilier financé et de la capacité de remboursement de l'emprunteur et il ne paraît pas souhaitable que les charges de remboursements, intérêts et amortissement de l'emprunt, excèdent 25 à 30% de ses revenus.

Une assurance-crédit est systématiquement demandée afin de garantir la banque en cas

²⁸ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p155.

²⁹ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p157.

de disparition des revenus quelle qu'en soit la cause, décès, chômage, etc. Le bien immobilier fait également l'objet d'une hypothèque au profit du prêteur.

Au total, l'approche traditionnelle du risque des crédits aux particuliers repose sur l'aptitude de la banque à obtenir des informations précises sur l'emprunteur et sur l'expérience de l'analyse-crédit dans l'application de critères empiriques. Lorsque le nombre de dossiers à traiter est élevé et que les montants unitaires sont faibles, l'établissement supporte des coûts de traitement importants d'où l'automatisation du traitement de ces crédits.

2.6.2.2. Le crédit scoring :

Les premières recherches entreprises pour automatiser l'étude des demandes de crédit ont été menées aux États-Unis dans les années trente lorsqu'un vendeur de voiture d'occasion que les clients qui avaient acheté à crédit une voiture et qui remboursaient avec difficulté, présentaient de nombreux points communs. Elles se sont développées parallèlement à l'accroissement du crédit à la consommation grâce aux méthodes statistiques de classement des éléments d'une population. Elles ont été introduites en France dans le courant des années soixante-dix et à l'heure actuelle tous les établissements de crédit utilisent le crédit scoring pour analyser le risque des crédits aux particuliers d'où l'intérêt de présenter l'objectif, la méthode et la portée de cet outil d'analyse du risque³⁰.

➤ L'objectif du crédit scoring :

Le crédit scoring est une technique qui s'efforce de synthétiser le risque de contrepartie au moyen d'une note (score) en affectant à chaque information représentative de la solvabilité de l'emprunteur une pondération. Le total des pondérations, comparé à une note limite préalablement établie, permet de prendre immédiatement une décision d'accord ou de refus de la demande de crédit. Le crédit scoring relève des méthodes de notation interne du risque sur lesquelles on reviendra plus loin.

A ce titre, le crédit scoring accélère la prise de décision qui se doit être rapide pour un crédit à la consommation d'un montant modéré.

Pour que la technique du crédit scoring, telle qu'elle vient d'être brièvement définie, soit performante, deux conditions sont nécessaires : Les emprunteurs doivent présenter une certaine homogénéité de comportement afin que les critères décisionnels soient valables pour tous ; le crédit doit présenter également une certaine identité de montant, de durée et d'objet

³⁰ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p158.

pour que les risques encourus soient comparables. Ceci explique alors que le crédit scoring s'applique tout particulièrement aux crédits à la consommation et à l'analyse du risque présentée par un particulier lors de l'ouverture d'un compte ou de la vente d'une carte bancaire.

➤ **La méthode du crédit scoring :**

Pour construire un modèle de crédit scoring, on utilise principalement des modèles économétriques (modèles Logit et Probit) ou statistiques d'analyse de données, comme par exemple l'analyse discriminante. L'analyse discriminante permet, à partir d'un ensemble d'attributs caractérisant chaque élément population, de distinguer plusieurs classes homogènes vis-à-vis d'un préétabli et d'affecter tout nouvel élément à la classe à laquelle il a toutes chances d'appartenir. De ce fait, le crédit scoring comporte deux étapes, la détermination d'une note limite et l'utilisation de cette note pour tout nouveau dossier de crédit.

a. L'analyse discriminante d'un échantillon de dossier :

L'analyse discriminante s'effectue à partir d'une population constituée par un échantillon des dossiers de demande de crédit déjà traités par la banque. Dans cet échantillon, deux classes peuvent être aisément distinguées puisqu'il s'agit de dossiers archivés : les bons clients qui ont remboursé leur crédit sans incident et les mauvais clients qui ne les ont pas remboursés ou qui ont connu des incidents de remboursement. Il s'agit alors de repérer les attributs qui caractérisent le mieux les bons et les mauvais clients et de leur affecter une note :

- **Les attributs de solvabilités :** Sur chaque emprunteur, le banquier dispose d'informations variées comme l'adresse, la profession, l'âge, le revenu ou la situation de famille. Ces informations sont mises en relation avec le client d'être bon ou mauvais payeur et l'analyse discriminante permet de repérer les informations les plus significatives et de leur affecter une pondération car certaines sont plus influentes que d'autres, ce qui revient à établir une liste d'attributs pondérés de solvabilités en additionnant pour tout élément de l'échantillon la note affectée à chaque attribut, on obtient une note totale (le score) et si l'analyse discriminante a été correctement menée, les deux classes apparaissent clairement au sein de l'échantillon de départ.
- **La détermination de la note limite :** Il s'agit à présent de déterminer une note limite, en dessous de laquelle la probabilité que l'emprunteur se révèle insolvable est élevée.

Cette étape est importante dans la technique du crédit scoring car malgré tout le soin apporté à la discrimination de l'échantillon, de bons clients obtiennent de mauvaises notes et inversement.

b. L'utilisation du crédit scoring :

Toute nouvelle demande de crédit sera traitée à partir d'une grille d'analyse comprenant les attributs de solvabilité ainsi que leurs pondérations.

2.6.3. La prévention du risque de contrepartie :

La prévention du risque de contrepartie emprunte des voies différentes selon que le risque est pris en considération individuellement ou de façon globale.

2.6.3.1. La prévention individuelle du risque de contrepartie :

Dans ce cas, il s'agit de rendre acceptable le risque présenté par une contrepartie déterminée grâce à un certain nombre de mesures adoptées soit lors de la mise en place du crédit soit ultérieurement et qui ne sont pas exclusive les unes des autres.

Il ne faut pas les confondre avec le provisionnement qui intervient lorsque le risque s'est concrétisé.

➤ La prise de garanties :

Une banque requiert des garanties afin de se protéger en cas de défaillance de l'emprunteur et selon des modalités diverses.

a. Les garanties réelles :

Elles portent sur des biens et prennent la forme d'hypothèques lorsqu'un immeuble est affecté à l'acquittement d'une obligation, de gages lorsque des biens meubles sont donnés en garantie avec droit de rétention du créancier ou de nantissement lorsque le créancier n'a pas de droit de rétention.

b. Les garanties personnelles :

Elles sont données par un tiers dans le cadre de cautionnement ou d'aval. Il est très fréquent dans le cas de crédits à des PME que le banquier demande la caution solidaire du ou des dirigeants de l'entreprise afin d'éviter de se voir opposer une responsabilité financière

limitée aux apports et d'inciter les dirigeants à gérer l'entreprise dans l'objectif de rembourser les créanciers.

Les règles en matière de prise de garanties doivent être clairement formalisées :

✓ Contrats assurant la sécurité juridique de l'opération, la définition des cas où les garanties sont obligatoires, les taux de couverture. Et il est bien entendu que la prise de garanties ne supprime pas le risque de non remboursement notamment en raison de la complexité des procédures collectives.

➤ **Le partage des risques :**

Pour réduire son exposition au risque sur une contrepartie, une banque peut souhaiter partager l'octroi des crédits avec d'autres établissements de crédit, là encore selon des modalités différentes³¹.

a. Le cofinancement :

Avec le cofinancement, plusieurs banques se mettent d'accord pour financer une contrepartie et cet accord donne lieu, mais cela n'est nullement obligatoire, à la constitution d'un pool bancaire qui est l'ensemble des banques d'une même entreprise, organisé de façon précise. Une clef de répartition assigne à chaque membre du pool une quote-part dans la masse des crédits distribués et une ou deux banques du pool, ayant en général les quotes-parts les plus élevées, sont dites chefs de file et assurent la gestion et le suivi des concours.

L'inconvénient du pool est de diluer la responsabilité de chacun et d'inciter parfois les banques membres à surenchérir entre elles. Le pool présente par contre l'avantage, outre la division des risques, de permettre à de petites banques de prendre part au financement de l'activité de plus grandes entreprises. De plus, en cas de difficultés, un pool unanime a plus de poids pour obliger une firme à mettre en œuvre un plan de redressement.

b. Les engagements de garanties :

Dans ce cas, la banque prêteuse bénéficie d'une garantie délivrée par un tiers spécialisé dans ce type d'intervention comme par exemple une société de caution mutuelle ou la Sofaris, société spécialisée dans le partage de risques et appartenant au groupe OSEO. Le tiers n'intervient pas en financement.

³¹ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p172.

➤ **Les clauses contractuelles :**

Ces clauses figurent dans les contrats de crédit et leur objectif est d'éviter que le comportement de l'emprunteur accroisse le risque tel qu'il été analysé lors de la demande de crédit. Ces clauses, les covenants des contrats de crédit des pays anglo-saxons, peuvent être qualifiées de garanties positives ou négatives. Elles sont positives lorsqu'elles obligent l'emprunteur à respecter un certain nombre d'obligations comme l'établissement régulier de comptes audités, le respect de ratios financiers ou la souscription d'une assurance-crédit. Négatives, elles interdisent à l'emprunteur d'effectuer des opérations comme des cessions d'actifs, des paiements de dividendes ou des remboursements de comptes courants d'associés.

2.7. Les dérivés de crédit :

Innovation financière majeure des années quatre-vingt-dix, les dérivés de crédit permettent à une banque de vendre le risque attaché à une créance tout en la conservant à l'actif de son bilan³².

2.7.2. Diversité des dérivés de crédit :

Plusieurs catégories de dérivés de crédit peuvent être distinguées à partir du mécanisme de transfert de risque mis en œuvre :

➤ **Les instruments liés à un événement de crédit :**

Avec ces instruments, l'obligation de paiement du vendeur de garantie découle de la survenance d'un événement de crédit de type défaut ou dégradation de la créance sous-jacente et c'est par la conclusion d'un contrat de swap que le risque a été transféré. Cette catégorie de dérivés de crédit est principalement constituée de crédit default swaps qui représentent plus de la moitié de l'encours total des dérivés de crédit.

➤ **Les instruments sur spread de signature :**

Dans ce cas, l'obligation de paiement à la charge du vendeur de garantie naît de l'évolution de l'écart de rendement entre la créance sous-jacente et celui d'une dette de référence. Les forward spreads et les options sur spreads appartiennent à cette catégorie de dérivés de crédit.

³² De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p173.

➤ **Les total return swaps :**

Cette troisième catégorie est constituée de produits reposant sur un mécanisme de transfert du risque total (capital et intérêts) attaché à une créance sous-jacente.

Ces instruments permettent d'échanger grâce à un swap le rendement d'une créance contre celui de référence, un emprunt d'Etat, par exemple, sans risque.

A partir de ces mécanismes de base, des dérivés de crédit, dits de deuxième génération, plus sophistiqués, ont été mis au point, comme par exemple les options exotiques.

2.7.3. Utilités des dérivés de crédit :

Les dérivés de crédit permettent une véritable gestion du risque de contrepartie puisqu'ils rendent possible la dissociation du coût du risque de contrepartie et du coût de financement de la créance à laquelle il est attaché. Un établissement de crédit peut ainsi :

- ✓ Vendre des risques existants tout en conservant les créances à son bilan ;
- ✓ Acheter des risques et diversifier son exposition.

Et ces deux opérations qui bien entendu peuvent s'insérer dans des stratégies d'arbitrage ou de spéculation favorisent la gestion dynamique du risque de contrepartie en donnant aux établissements de crédit l'accès à des risques de contrepartie que commercialement ils ne sont pas en mesure de prendre. Les banques sont également très actives en matière de dérivés de crédit comme teneurs de marché et assurent ainsi la liquidité de ces produits.

2.8. La prévention globale du risque de contrepartie :

Indépendamment de son destinataire, tout concours supplémentaire accroît le risque de contrepartie totale de la banque et nécessite une approche globale qui constitue un aspect de la politique de crédit définie précédemment³³.

2.8.2. Division et plafonnement du risque de contrepartie :

➤ **La division des banques :**

Il est périlleux pour une banque, sauf si elle a été créée dans ce dessein, de concentrer

³³ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p174.

ses crédits sur quelques gros bénéficiaire et la réglementation a fixé des limites à la centralisation des risques. De même, le financement exclusif d'un secteur de l'activité économique ou d'une zone géographique accroît l'exposition au risque en cas de récession dans ce secteur ou cette zone. Plus les risques sont répartis entre un grand nombre de contreparties, plus la probabilité de perte est faible car à la différence des risques de marché, les risques de contrepartie sont faiblement corrélés entre eux d'où le fait que la division des risques constitue un des fondements de la finance indirecte.

➤ **Le plafonnement des risques :**

Il est mis en œuvre avec la fixation de plafonds qui conduisent à une allocation des risques par catégories de contrepartie. Compte tenu du niveau de risque total qu'elle est disposée à assumer, niveau déterminé par les actionnaires, et des fonds propres dont elle est dotée, une banque fixe une limite maximale au montant de ses actifs à risque de contrepartie et décline ensuite cette limite sous forme de plafonds définis par emprunteur ou groupes d'emprunteurs, par types de crédit ou par zones géographiques. Les nouvelles méthodes d'évaluation du risque, notations externes et interne, facilitent cette modalité de prévention puisque les contreparties sont rattachées à une catégorie de probabilité de défaillance et qu'il est alors loisible de plafonner les encours à partir de ces catégories des risques.

Une des principales limites de l'allocation des crédits par catégorie de contrepartie est la rigidité qu'elle engendre : Une fois le crédit accordé dans le cadre du plafond défini, si le risque s'accroît, la banque n'a d'autre solution que la demande de garanties supplémentaire ou de provisionner les créances. La banque doit rechercher d'autres modes de gestion du risque de contrepartie permettant un transfert du risque attaché à des créances nées.

2.8.3. La titrisation et la défaisance :

Ces deux techniques financière permettent à une banque de diminuer ses actifs à risque.

➤ **La titrisation :**

La banque transforme des actifs de type créances bancaires ou instruments financiers en titre négociables. On distinguera la titrisation traditionnelle et la titrisation synthétique apparue plus récemment dans les pratiques financières.

✓ La titrisation traditionnelle :

Consiste pour un établissement de crédit, à céder en bloc, donc à recevoir en contrepartie des liquidités, certains de ses actifs, qui doivent être sains, à une entité juridique adéquate, le fonds commun de créances qui lui-même finance l'achat en émettant des parts sur le marché des capitaux.

✓ La titrisation synthétique :

Est une technique financière, souvent désignée sous le nom de CDO pour collateralized debt obligations. Elle repose sur un découplage du risque de contrepartie et des risques de liquidité et taux attachés aux créances bancaires ou aux titres. Très proche des dérivés de crédit, elle s'est développée parallèlement et ses encours dépassent aujourd'hui ceux de la titrisation traditionnelle.

La titrisation synthétique présente les avantages suivants :

- Par rapport à la titrisation traditionnelle, la banque qui n'a pas de besoin de liquidité (banque de détail, par exemple) transfère uniquement le risque de contrepartie et n'ayant pas à notifier un transfert de créances à l'emprunteur, elle conserve l'intégrité de la relation commerciale ;
- Par rapport aux dérivés de crédits, la titrisation synthétique permet la couverture du risque d'un portefeuille pris dans son ensemble et non plus une gestion ligne par ligne. Elle offre aux investisseurs qui n'auraient pas souhaité se porter directement contrepartie d'un dérivé de crédit des supports adaptés.

➤ La défaisance :

La défaisance est une technique financière également d'origine américaine (defeasance) qui permet de faire sortir d'un bilan tant des créances que des dettes en les transmettant à un tiers.

Les établissements de crédit utilisent la défaisance pour faire sortir de leurs actifs des créances à haut risque : Celles assorties d'un fort risque souverain ou des créances compromises (créances immobilières, par exemple)³⁴.

³⁴ De Coussergues S. : « gestion de la banque » ; 4^{ème} édition ; p177.

SECTION 03 : LES REGLEMENTATIONS PRUDENTIELLES DES RISQUES.

Les autorités monétaires fixent en effet un certain nombre de conditions que chaque banque se doit observer pour surveiller la solvabilité et la liquidité du système bancaire afin de garantir les intérêts de la clientèle et prémunir cette dernière des conséquences qui pourront être induites par les crises bancaires. Le régulateur bancaire cherche à instituer un type de réglementation qui pourra mettre, et ce à certains égards, les banques à l'abri des risques d'insolvabilité.

3.1. La réglementation prudentielle :

Parmi les règles prudentielles, nous avons³⁵ :

- **Le ratio de solvabilité** : Qui est obtenu à travers le rapport des fonds propres et les risques pondérés qui doit être supérieur ou égal à 8% (9,5% actuellement en Algérie). Ce ratio exige aux banques de se doter de 8 unités monétaires pour chaque niveau d'activité à risque de 100 unités monétaires.
- **Le ratio de division des risques** : Qui fixe une limite de 25% du montant des fonds propres bancaires à ne pas dépasser dans les financements accordés à un seul bénéficiaire.
- **Le ratio de couverture des grands risques** : Qui stipule que l'ensemble des financements dépassant les 10% des fonds propres de la banque doit être inférieur à huit fois le montant des fonds propres de la banque.
- **Les ratios de liquidité à court terme** : Qui fixe une norme à respecter pour éviter la situation où la banque utilise des ressources de court terme dans ses financements à moyen et long terme. Le rapport des actifs liquides de haute qualité doivent être toujours supérieurs aux ressources à court terme, et ce, pour garantir à tout moment le dépôt de clientèle et les exigibilités immédiates.

³⁵ Cécile kharoubi et philippe thomas. « Analyse du risque de crédit » ; Banque et Maché ; page 19 ; 2^{ème} édition, 2016.

- **Le ratio de la liquidité à long terme** : Dans la réglementation Bâle, ce ratio se calcule actuellement comme suit : financement (ressources) stable disponible (plus d'un an) ÷ financement (engagements) stable requis de plus d'un an supérieur ou = 100%.

D'après ce ratio de liquidité à long terme et les recommandations de la réglementation Bâle 2 :

- ✓ Les prêts à plus d'un an accordés aux entreprises devront être couverts par un montant équivalent de ressources à plus d'un an ;
- ✓ Les prêts immobiliers aux ménages devront être couverts à hauteur de 65% par des ressources à plus d'un an.

- **Les ratios relatifs à la limitation des prises de participation** : Ces ratios sont insérés dans certaines réglementations pour limiter aux banques leurs prises de participation dans le capital social des entreprises, et ce, pour limiter les risques encourus sur le même bénéficiaire.

- **Le ration de participation** : Est constituée par les titres souscrits par la banque et dont la possession durable permet d'exercer une influence ou un contrôle sur la société émettrice.

Cette situation est présumée exister lorsque une banque possède au moins 10% du capital ou des droits de vote de ladite société. Le ratio des participations stipule :

- ✓ Chaque participation ne doit pas dépasser 15% des fonds propres réglementaires;
- ✓ L'ensemble des participations ne doivent pas dépasser 60% des fonds propres réglementaires.

3.1.1. L'évolution de la réglementation prudentielle des risques :

En 1988, les accords de Bâle ont instauré un encadrement réglementaire strict du risque de crédit, qui a évolué ensuite : Bâle II en 2004 et Bâle III en 2010. À la suite de crises bancaires et des changements des conditions économiques générales (et donc du risque supporté par les banques), certains pays ont souhaité définir un jeu de règles de prudence que les banques devraient respecter.

Dans l'hypothèse, observée dans certains cas, de la faillite d'une banque, l'économie est exposée à un risque systémique : Par un phénomène de contagion, les autres banques et les assureurs pourraient connaître des difficultés, voire une faillite. Les

conséquences de faillites en chaîne des banques seraient tellement sévères que le système financier tout entier pourrait s'écrouler, et avec lui le financement de l'économie. Dans cet esprit, une réglementation prudentielle a pour objectif de réduire le risque systémique. Par ailleurs, les États assurent une garantie du secteur bancaire qui les amène à vouloir superviser ses activités afin de réduire la probabilité d'appel de ces garanties³⁶ :

- ✓ Réelles et légales des dépôts bancaires : la loi définit un montant de garantie publique pour tout déposant ;
- ✓ Implicites : en cas de difficultés du secteur bancaire, les États interviennent par des prêts ou garanties pour éviter son effondrement.

Les États ont confié à la Banque des règlements internationaux, dont le siège est à Bâle, le soin d'élaborer une réglementation. Conceptuellement, il s'agit d'imposer un montant de fonds propres couvrant le risque de crédit supporté par les institutions. Le capital réglementaire est le total de capitaux permanents à détenir pour couvrir les pertes attendues (EL) et les pertes inattendues (UL).

Ces capitaux propres ont théoriquement une « origine » différente : Ceux qui couvrent les (EL) sont accumulés par provisions dans le cadre de l'ALM (gestion courante du risque) et ceux qui couvrent les (UL) correspondent à un apport en capitaux des actionnaires (apport externe ou réinvestissement de bénéfice non distribués).

3.1.1.1. La gestion prudentielle :

Principes fondateurs dans la réglementation internationale de Bâle (qui devait par la suite prendre le nom de « Bâle I »), Il a été retenu une logique d'adéquation des fonds propres des banques aux risques qu'elles prennent. Le ratio Cooke (du nom du responsable du comité) permet l'établissement d'un cadre réglementaire uniforme, applicable à toutes les organisations bancaires les encourage à renforcer le niveau de leurs capitaux propres pour les banques internationales et permet de réduire les distorsions concurrentielles entre banques de réglementations nationales jusqu'alors très hétérogènes. Il impose que les fonds propres réglementaires d'un établissement de crédit ne puissent pas être inférieurs à 8 % de l'ensemble des engagements de crédit pondérés de cet établissement : $\text{Ratio Cooke} \geq 8\%$

³⁶ Cécile kharoubi et philippe thomas « Analyse du risque de crédit » ; Banque et Maché ; page 19 ; 2^{ème} édition ;2016.

Autrement dit, si une banque prête 100 €, elle doit disposer au minimum de 8 € de fonds propres et utiliser au maximum 92 € d'autres ressources (dépôts, emprunts, financement interbancaire, etc.). Les fonds propres réglementaires incluent le capital et les réserves (fonds propres de base), mais aussi les fonds propres complémentaires (« quasi-capital », y compris les dettes subordonnées). Les encours de crédit comprennent les engagements de bilan et hors bilan, selon une pondération spécifique.

S'il s'agit d'une norme novatrice, ayant une série d'effets positifs, le ratio Cooke a souffert de nombreuses limites ³⁷:

- Les pondérations des encours pondérés de crédit sont statiques et arbitraires sur les actifs et ne reflètent pas le véritable risque de crédit ;
- La contrainte est trop élevée pour les grandes entreprises et trop faible pour les petites entreprises (celles qui sont susceptibles de faire défaut) ;
- La pondération unique pour tout type de crédit a pour conséquence une certaine confusion entre adéquation des fonds propres et tarification du prêt, quelle que soit la qualité de crédit de la contrepartie ;
- La réglementation ne prend pas en compte la structure par terme du risque avec un traitement uniforme, quelle que soit l'échéance de l'engagement.

En résumé, les facteurs suivants ne sont pas pris en compte : La taille de l'entreprise, le rating, la maturité, la concentration sur un même émetteur, la corrélation entre émetteurs (et donc les effets de diversification du risque de crédit), la compensation entre les positions longues et courtes.

3.1.1.2. Les Accords de Bâle II :

La mission de Bâle II a été d'améliorer le dispositif Bâle I, par un nouvel accord plus complet, mais ne s'appliquant pas de façon uniforme à tous les établissements bancaires. Si toutes les banques de l'union européenne y sont soumises (y compris les gérants d'actifs et les compagnies d'assurance), aux États-Unis, seules les banques ayant un total de bilan

³⁷ Cécile kharoubi et philippe thomas « Analyse du risque de crédit », Banque & Maché, page 19, 2^{ème} édition, 2016.

supérieur à 250 milliards dollars ou de plus de 10 milliards dollars d'actifs détenus à l'étranger y sont soumises. La norme présente un certain avantage pour les grandes banques dans la mesure où Bâle II permet d'optimiser la consommation en fonds propres. Alors que Bâle 1 ne prenait en compte que le risque de crédit, ce dispositif couvre trois piliers complémentaires : Le risque de marché, le risque de crédit et les risques opérationnels. Il est fondé sur un ratio prudentiel modifié³⁸.

➤ **Ratio Mc Donough :**

Dans ce ratio, les fonds propres réglementaires doivent couvrir le minimum de fonds propres exigé par le ratio Cooke, plus les risques de marché et les risques opérationnels. Bâle II impose donc un ratio de fonds propres plus strict (pilier 1), mais va bien plus loin en termes organisationnels en créant une surveillance prudentielle (pilier 2), une communication et une information financière (pilier 3).

Bâle II reste essentiellement une norme de fonds propres minimum et ne prend pas en compte tous les risques (comme celui de liquidité par exemple).

Bien que plus efficace que le ratio Cooke, le nouvel indicateur présente plusieurs Limites :

- En période d'euphorie financière, les risques pondérés diminuent (car basés sur l'historique des pertes), les banques ont besoin de moins de fonds propres et se satisfont de détenir le minimum de fonds propres exigé. Quand la situation se détériore, les banques doivent augmenter leurs fonds propres pour respecter les exigences de solvabilité, avec des ressources devenues plus rares et coûteuses, contribuant ainsi à les précipiter dans un état « d'asphyxie financière » et à réduire l'offre de crédit (phénomène de crédit Crunch) ; ce qui accentue la récession économique.
- Il existe une sous-pondération des risques de marché ou des produits les plus complexes, donc risqués. Les banques ont ainsi échoué à apprécier correctement les risques qu'elles prenaient. Par conséquent, leur niveau de fonds propres s'est retrouvé en inadéquation avec la réalité des risques encourus.

3.1.1.3. Bâle III :

Il est apparu nécessaire d'améliorer Bâle II, tout en conservant le concept fondamental

³⁸ Cécile kharoubi et philippe thomas « Analyse du risque de crédit » ; Banque et Maché ; page 19 ; 2^{ème} édition, 2016.

d'un niveau de fonds propres en fonction du niveau de risque. La crise financière a en effet, sévèrement mis en exergue les carences et les insuffisances du dispositif précédent : Mauvais fonctionnement des marchés financiers, crise de liquidité, critique des agences de notation, etc.

De manière générale, la question était celle du rapport entre le niveau de fonds propres des établissements financiers et les risques générés par certaines activités concrètement, des actifs plus ou moins risqués étaient financés par peu ou pas de fonds propres. L'effet de levier permettait d'obtenir une rentabilité très importante, dépassant les 100 % dans certains métiers. La finalité de Bâle III est relativement simple : Plus de fonds propres, de meilleure qualité, et plus de transparence.

Cinq mesures principales ont été arrêtées : un renforcement des fonds propres (en améliorant la qualité et en relevant les ratios), l'introduction d'un coussin contra-cyclique, l'instauration d'un ratio de liquidité, la mise en place d'un ratio d'effet de levier et la réduction du risque systémique. Bien que les préconisations de Bâle III ne soient pas toutes appliquées, certaines limites sont déjà perceptibles.

- La réglementation prudentielle Bâle III aura un poids conséquent sur l'économie. Si les banques doivent augmenter leurs fonds propres, il est probable qu'elles seront amenées à réduire le volume des prêts à l'économie et d'en accroître le coût.
- Les États-Unis, qui n'appliquent pas totalement Bâle II, ont accueilli favorablement la réforme de Bâle III, qui ne devrait concerner qu'une dizaine de « core banking organizations » (dont le bilan est supérieur à 250 MS ou dont les actifs détenus à l'étranger dépassent 10 Mds dollars), déjà soumises à l'approche avancée Bâle II ; ce qui entraînerait un avantage concurrentiel de fait pour les banques américaines au détriment des banques européennes. Concernant la solvabilité, le Comité de Bâle doit encore définir les modalités d'utilisation et l'utilité du ratio de levier que les banques doivent publier depuis 2015, en vue d'une migration éventuelle en pilier 1 en 2018.

Concernant le ratio de liquidité à court terme (Liquidity Coverage Ratio), la date d'application fixée à 2015 a été prolongée car il reste à définir le périmètre des actifs considérés comme liquides. La définition initiale du ratio de liquidité de long terme (Net Stable Funding Ratio) devrait également être à amander, pour une application prévue à partir de 2018.

Les mesures contraignantes spécifiques aux établissements qui présentent un caractère

systémique sont encore en discussion. Bien que les recommandations de Bâle III ne soient pas toutes encore connues, une chose est sûre le ratio de fonds propres n'est pas remis en cause par la réglementation prudentielle des banques, ni les modèles internes de calcul des risques.

3.1.1.4. Vers Bâle IV :

Les experts ont souligné, dès son élaboration, que l'accord de Bâle III n'atteindrait que partiellement son double objectif d'éviter les crises systémiques et d'instaurer une discipline et un contrôle efficaces des institutions financières. Il paraît logique que le dispositif réglementaire vif et qu'on puisse à la fois en ajuster le contenu et suivre les modalités et difficultés de son application dans un univers financier structurellement turbulent. Ces accords réglementaires sont des processus de convergence qui demandent une maturation et qui relèvent, au fond, d'une évolution par étapes.

Par ailleurs, l'existence de réglementations complémentaires, voire parallèles (FACTA, MIFID, etc.), et l'émergence de principes politiques nouveaux (séparation des activités bancaires par exemple) modifient le contexte de l'application des accords bancaires prudentiels. Au terme d'un bilan, après plusieurs années de mise en œuvre, on entrevoit déjà un probable chantier dans les années à venir relatif à l'adaptation des normes conduisant probablement vers un Bâle IV. La régulation suppose à la fois l'adhésion de tous les États et une certaine flexibilité, ouvrant une forme de chantier permanent.

3.2. Conclusion :

En conclusion, la gestion des risques financiers et opérationnels constitue une composante fondamentale au sein de toute institution bancaire. Son objectif opérationnel principal est d'identifier, quantifier et équilibrer de manière adéquate les divers éléments du risque financier, tout en prenant en compte leur interdépendance et les interactions complexes qui peuvent en résulter. Cette démarche proactive est essentielle pour assurer la stabilité et la pérennité des activités bancaires.

La surveillance constante des opérations bancaires s'avère impérative, surtout compte tenu de l'impact direct que ces activités peuvent avoir sur les différents facteurs de risque financiers. En effet, une vigilance accrue permet d'anticiper les fluctuations du marché et d'adapter les stratégies de gestion des risques en conséquence.

De plus, il est important de mettre en place un système de mesure et de suivi indépendant capable d'évaluer avec précision les risques associés aux activités de trésorerie. Cela implique l'utilisation d'indicateurs pertinents et d'analyses approfondies pour détecter les anomalies et les potentiels points de vulnérabilité.

Dans un environnement où la gestion des risques devient de plus en plus complexe, en particulier avec l'importance croissante des interventions manuelles et des facteurs externes imprévisibles, la nécessité d'un système clair de tableaux de bord et de paramètres de contrôle des risques devient d'autant plus évidente. Ces outils permettent de visualiser rapidement la situation des risques et de faciliter la prise de décisions éclairées.

Enfin, une gestion efficace des risques de trésorerie nécessite une approche proactive, fondée sur des outils et des processus bien définis. Cela inclut la mise en place de scénarios de stress testing, l'analyse des flux de trésorerie, ainsi que l'élaboration de plans de contingence pour anticiper et atténuer les risques potentiels. En intégrant ces éléments dans la stratégie globale de l'institution, on peut non seulement sécuriser les opérations, mais aussi renforcer la confiance des parties prenantes.

Chapitre III:

**Etude et analyse des
dossiers des crédits
immobiliers au sien de la
BNA.**

CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE DES DOSSIERS DES CREDITS IMMOBILIERS AU SIEN DE LA BNA.

Toutes les banques font face à divers risques, y compris le risque de crédit, pour illustrer la gestion de ce risque, examinons des dossiers de crédit immobilier, qui permet de mieux comprendre comment elles gèrent ce type de situations.

Pour cela, la première section de ce chapitre est attribué à la présentation de l'organisme d'accueil banque national d'Algérie «BNA». Ensuite on passe à la l'étude et l'analyse des dossiers crédits immobiliers.

SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL.

Dans le paysage financier Algérien, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) occupe une place prépondérante en tant qu'institution bancaire historique et influente. Avec ses multiples services et produits financiers, la BNA joue un rôle essentiel dans le développement économique du pays, notamment dans le secteur des crédits immobiliers. Cette étude se concentre sur l'analyse et la gestion des risques bancaires spécifiquement liés aux crédits immobiliers octroyés par la BNA.

1.1. Définition de la BNA :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) : Est une institution financière Algérienne qui joue un rôle important dans le système financier du pays. Fondée en 1966, elle est l'une des principales banques publiques en Algérie. La BNA offre une gamme de services bancaires aux particuliers, aux entreprises et aux institutions publiques, y compris des services de dépôt, de crédit, de gestion de trésorerie et de financement du commerce international.

La BNA est également impliquée dans le financement de projets de développement économique en Algérie. En tant que banque publique, elle joue un rôle clé dans la mise en œuvre des politiques économiques du gouvernement et dans le soutien aux initiatives visant à stimuler la croissance économique et à promouvoir l'inclusion financière³⁹.

³⁹ Document interne de la BNA.

1.2. Historique de la banque nationale d'Algérie :

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire hérité de l'ère colonial qui refusait de soutenir la politique des pouvoirs publics, en matière de crédit. Seules la Banque Centrale d'Algérie (actuellement Banque d'Algérie : BA) et la Caisse Algérienne de Développement (actuellement Banque d'Algérie de Développement : BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et le 07 mai 1963, étaient en place.

Pour remédier à cette situation, l'Etat décide à partir de 1966 de prendre en main le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées, pour le remplacement du réseau bancaire français défaillant alors⁴⁰ :

- Banque Nationale d'Algérie (la BNA) : Créée par ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission le financement des secteurs socialistes et privés ;

- Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : Créé par ordonnance du 29 décembre 1966 ; chargé d'accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques ou privées, et de développer l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie.

- Banque Extérieur d'Algérie (la BEA) : Créée par ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La Banque Nationale d'Algérie, créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966, était directement placée sous tutelle de l'Etat à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 du 12 janvier 1988, date à laquelle la B. N.A devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'Entreprise Publique Economique (E.P.E)

En fait, la première banque commerciale qui a été créée fut la Banque Nationale d'Algérie qui a repris, dès sa création, les éléments patrimoniaux et activités des établissements bancaires ci-après ainsi que les patrimoines et activités des Caisses de Crédit Agricole, de la Caisse Centrale des S.P.A et de la Caisse des Prêts Agricoles à la date du 30 septembre 1968.

Instrument de la planification financière, la particularité de la B.N.A est qu'en plus de l'activité universelle de banque de dépôts, exercée concomitamment avec les autres banques, elle avait l'exclusivité et le monopole du financement du secteur agricole socialiste et traditionnel.

⁴⁰ Document interne de la BNA

Cette spécialisation découle du soutien des pouvoirs publics à apporter au secteur autogéré agricole, l'aide dont il avait besoin pour se développer et tendre à une production optimale, spécialisation déléguée par la suite à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R) depuis Mars 1982 après la restructuration de la B.N.A.

L'application des reformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et la situation culminante des performances de l'institution, satisfaisant, les conditions d'éligibilité prévues par la Banque d'Algérie ont fait que, par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit (le C.M.C) du 05 septembre 1995, la B.N.A a obtenu son agrément. Elle est, ainsi, la première banque du pays à bénéficier de ce statut. La B.N.A dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national. En effet, elle compte un vaste réseau de 189 agences, regroupées dans 17 directions régionales d'exploitation.

1.3. Présentation de l'agence B.N.A « 577 » Boghni :

Les agences bancaires que constitue la B.N.A à l'échelle nationale, sont classées, selon le volume d'activité qui est fonction des pouvoirs conférés, en trois catégories suivantes⁴¹ :

- **Les agences « principales » ;**
- ✓ Les agences « catégorie A » ;
- ✓ Les agences « catégorie B » ;
- ✓ Les agences « catégorie C ».

En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence B.N.A « 577 » est une agence de catégorie «B » pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la direction générale visant à :

- L'amélioration du système d'information de la B.N.A ;
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation ;
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence « 577 » de Boghni, comme toute autre agence B.N.A, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quelque soit sa nature et son secteur d'activité. En outre elle est tenue de traiter

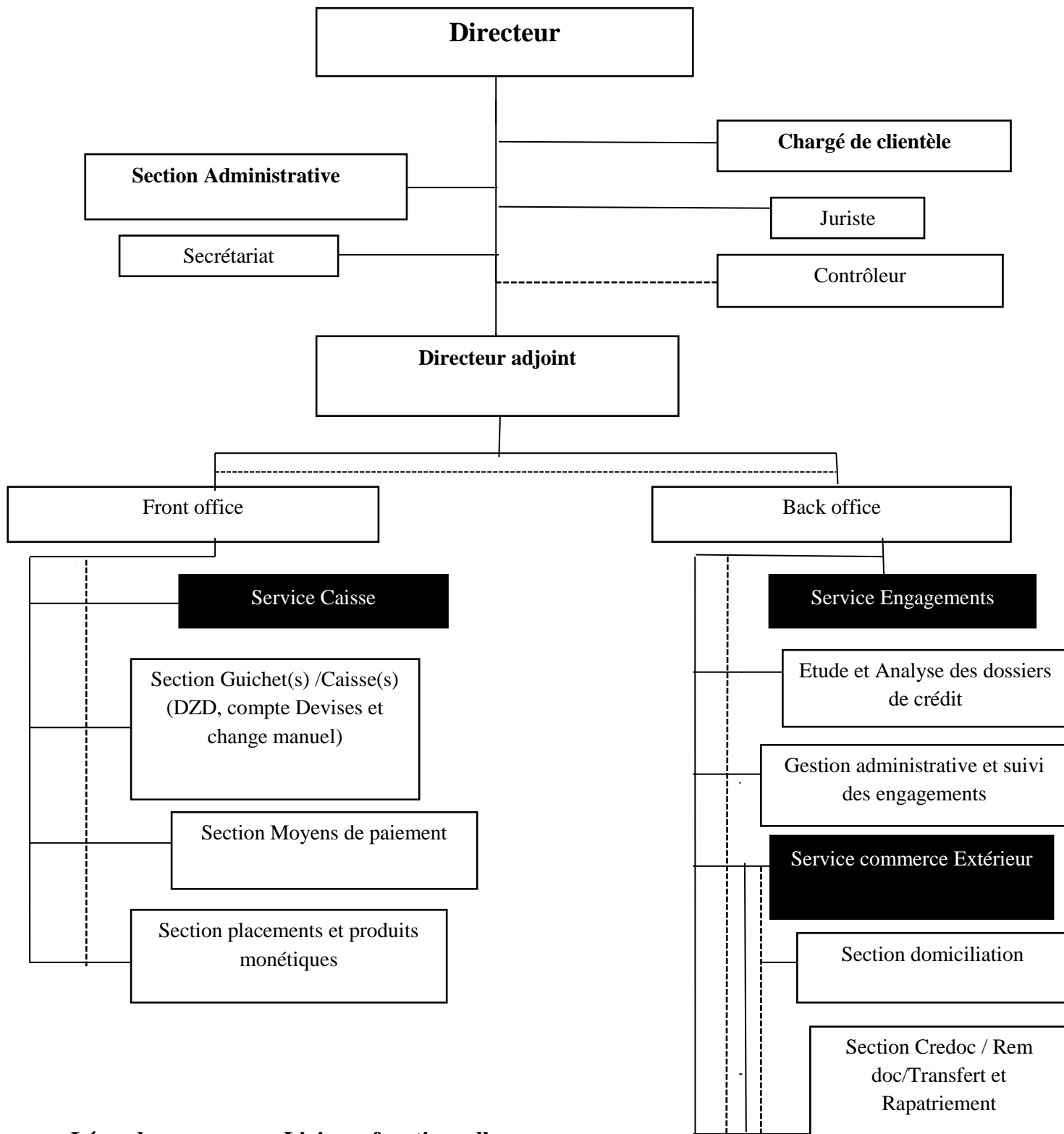
⁴¹ Document interne de la BNA.

Chapitre III: Etude et analyse des crédits immobiliers au sein de la BNA

toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises), de recevoir, d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction dévolue au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence «577 » de Boghni s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par l'organigramme ci-dessous :

Schéma n° 01 : Organigramme de la BNA.



Légende : - - - - - Liaisons fonctionnelles.
 ————— Liaisons hiérarchiques.

Source : Document interne de la BNA.

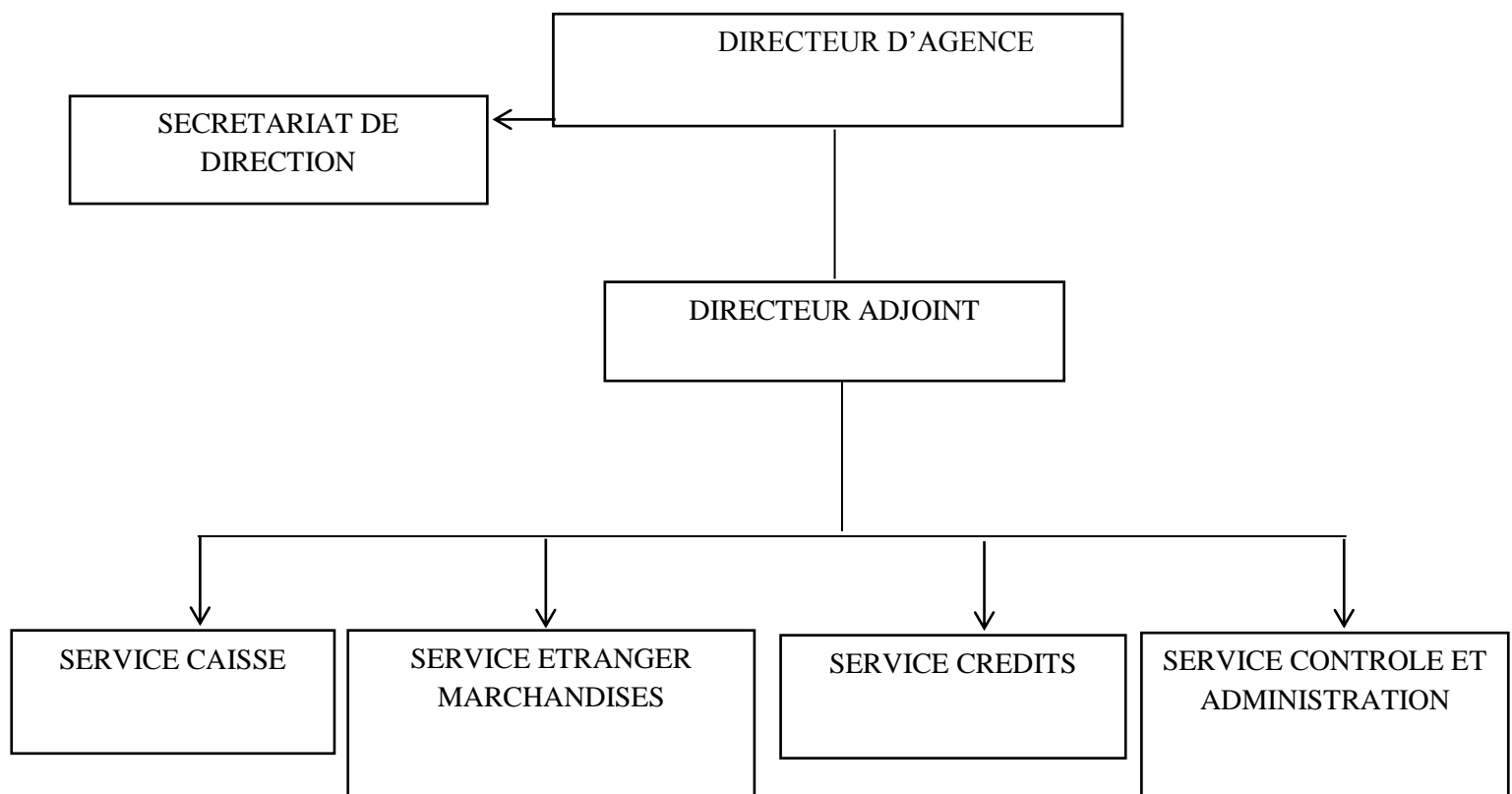
1.4. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni

«577 » :

Représentant l'essence même du métier de banquier, le service crédit joue un rôle déterminant au sein de l'agence. Il est soumis à une organisation interne relative à la répartition des tâches et des risques, pour une meilleure prise de décisions.

Ce service est composé d'une équipe de deux jeunes chargées d'études spécialisées dans le domaine de la finance et de l'économie bancaire.

Schéma n° 02 : Organigramme de l'agence Boghni n° « 577».

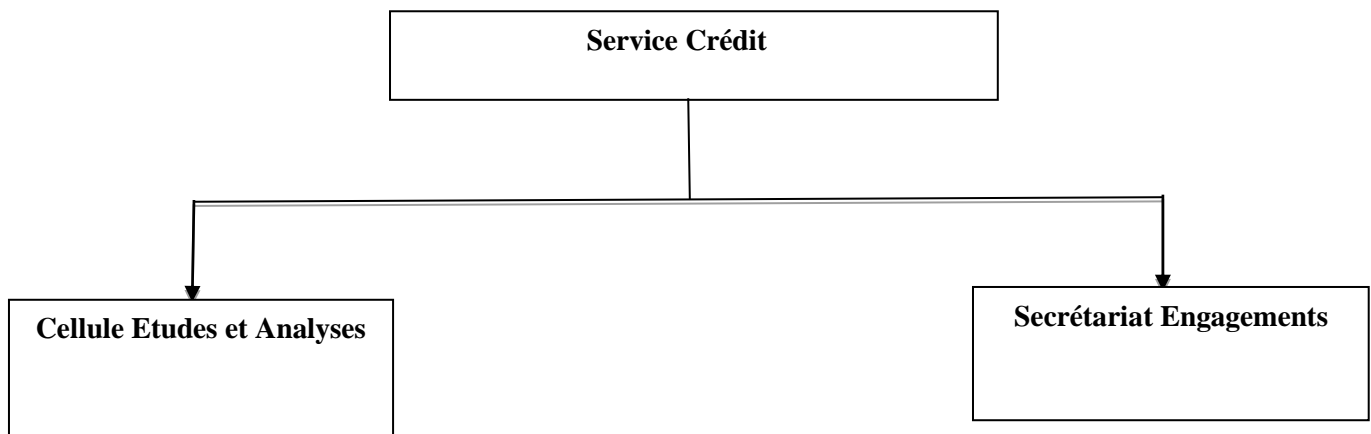


Source : Document interne de l'agence BNA Boghni « 577 ».

1.5. Organisation du service crédit :

Il est composé d'un compartiment « études et analyses des risques », et d'un « Secrétariat engagements », il a pour fonction principale de prospecter la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciation nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et de recueillir les garanties, ainsi que, le suivi des crédits consentis à la clientèle.

Shéma n° 03 : Organisation du service crédit.



Source : Document interne de la BNA.

1.5.1. La cellule « Etudes et Analyses des Risque » :

Organe d'études et d'analyses, ce compartiment placé sous l'autorité du directeur d'agence assure l'appréciation de l'opportunité du crédit, de sa nature et du montant des lignes de crédit à octroyer. Son rôle consiste à évaluer les risques inhérents aux concours sollicités par les demandeurs de crédits.

Il est, donc, chargé d'instruire les demandes, de procéder aux renouvellements, de suivre l'évaluation des entreprises financées et de dresser les comptes rendus de visite.

1.5.2. Le service « Secrétariat Engagements » :

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : Mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et le transfert vers les structures habilitées.

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et le transfert vers les structures habilitées.

1.6. Rôle du service crédit :

Grâce à sa grande participation dans la formation des différents produits de la banque, matérialisés par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit reste la structure par excellence de l'agence. Pour assurer au mieux ses obligations, ces dernières sont reprises par les deux cellules composant ce service.

➤ Rôle de la cellule Etudes et Analyses :

Les chargés d'études ont pour tâches de :

- Réceptionner, assister et conseiller la clientèle en matière de financement ;
 - S'assurer de la conformité des dossiers ;
 - Etudier les demandes de crédit, analyser le risque encouru et émettre un avis motivé ;
 - Soumettre les dossiers de crédit étudiés à l'appréciation du directeur d'agence ;
 - Informer la clientèle des décisions prises au sujet des demandes de crédit ;
 - Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédit ;
 - Suivre, conjointement avec le secrétariat engagements, l'utilisation des crédits ;
- d'exploitation et la réalisation des projets d'investissements.

➤ Rôle de la cellule Secrétariat Engagements :

Le secrétariat engagements a pour attributions, les éléments suivants :

- Le recueil des garanties relatives aux crédits accordés ;
- L'établissement et la délivrance des actes d'engagements, des conventions de crédits, actes, caution et avals ;
- Le contrôle permanent des utilisations des crédits octroyés et veiller à leurs remboursements à échéance.
- Veiller à l'application des conditions de banques ;

- Effectuer les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, ATD, protêt, demandes de transfert de créances...);
- Engager les procédures et les démarches nécessaires au recouvrement des créances ;
- Le suivi des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Elaborer les statistiques relatives aux engagements et impayés, destinées aux structures centrales d'études et à la Banque d'Algérie.

1.7. Modalité et conditions d'octroi du crédit.

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu/Age). Il est limité à 90% du prix du logement à financier ou du devis sans toute fois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.

- Dans le cas ou le prix d'acquisition du logement vendu sur plan est révisable (mention indiquée au titre « prix de vente et modalités de sa révision » du contrat de vente sur plans), le pris du logement est majoré de 20% pour déterminer le montant du crédit.
- le prix de logement, objet de financement est limité à douze (12) millions de dinars.
- le financement du Logement Promotionnel Publique (LPP) n'est pas concerné par cette condition.
- la capacité de remboursement est déterminée en fonction de revenu mensuel net de l'emprunteur, voir le tableau n°7.
- l'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou à une caution.

Le Co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne.

Dans le cas ou l'emprunteur a recours à un Co-emprunteur ou à une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité du revenu mensuel net du Co-emprunteur ou de 50% de celui de la caution selon le cas.

Lorsque le Co-emprunteur ou la caution est une autre personne que le conjoint, la capacité de remboursement est limitée à 60% du revenu mensuel net de l'emprunteur.

- La capacité de remboursement des non-résidents est déterminée sur la base du revenu net mensuel perçu déduction faite du SMIG du pays de résidence.
- la durée du crédit ne peut excéder quarante (40) ans (dans la limite de l'âge de 75ans). En cas de recours à un co-emprunteur ou à une caution, la durée du crédit est déterminée en tenant compte de l'âge le plus élevé.
- l'emprunteur bénéficie d'une période de différé de remboursement fixée comme suit :

- ✓ vingt-quatre (24) mois dans les cas de construction et de l'acquisition d'un logement vendu sur plans ;
- ✓ six (06) mois dans le cas d'acquisition d'un logement neuf achevé.

SECTION 02 : ETUDE DE CAS.

Nous nous pencherons sur deux cas d'étude spécifiques : le financement de projets immobiliers neuf achevés et le financement de projets vente sur plan. Ces deux situations représentent des scénarios distincts avec des défis et des risques uniques en matière de crédits immobiliers, ce qui nous permettra d'analyser les pratiques et les stratégies adoptées par la BNA pour gérer efficacement ces risques.

2.1. Modalités de traitement de dossier Vente sur plan :

2.1.1. Simulation du crédit immobilier :

Tableau n° 01 : Simulation crédits immobilier.

Nom de l'emprunteur	M
Prénom de l'emprunteur	M
Date de naissance	03/03/1999
Revenu de l'emprunteur	54653 DA
Bénéficiaire épargnant BNA	Non Epargnant
Coût de logement	5 000 000 DA
Apport personnel	00 DA
Durée maximum du crédit	480 mois

2.1.2. Résultat de la simulation :

Tableau n° 02 : Résultat de la simulation.

Prix du logement après augmentation du prix	5 000 000 DA
Apport perso supplémentaire à verser en cas de Révision	0 DA
Montant du crédit accordé par la banque	5 000 000 DA
Taux de l'apport personnel de crédit	0,00 %
Dont un différé de remboursement de (mois)	36 mois
Taux d'intérêt	1,00 %
Prime SGCI en TTC	59500 soit : 59500,00 +0
Montant de la commission gestion en (DA)	29750 DA
Montant de la mensualité du crédit	13477,41 DA
Mensualité totale en (DA)	13477,41 DA
Etat final de la demande de crédit	Demande acceptée

Après la simulation favorable, le client doit remettre les documents constitutifs du dossier de crédit à savoir :

- ✓ Une demande de crédit selon le modèle BNA.
- ✓ Une copie de la carte d'identité.
- ✓ Une fiche familiale.
- ✓ Un acte de naissance.

- ✓ Un certificat de résidence.
- ✓ Une attestation de travail récente et les trois (3) dernière fiches de paies et le relevé des émoluments pour les salaries.
- ✓ Un relevé de compte postal (12) derniers mois.

Outre les documents cités ci-dessus, l'emprunteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes ;

2.1.3. Cas d'acquisition d'un logement neuf formules (vente sur plan) :

- ✓ Le contrat de vente sur plans notarié ;
- ✓ L'attestation de garantie du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière en cours de validité.

❖ Remarque :

Après la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'étude procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet, vérifie les documents remis par l'emprunteur et lui délivré un récépissé de dépôt provisoire, le dossier est incomplet ou un récépissé définitif.

2.1.3.1. Traitement de dossier :

a. La fiche d'appréciation :

- Nature de la demande de crédit : Premier demande.
- Type de financement : Crédit immobilier promotionnel.

➤ Coordonnées de demandeur :

- Nom et prénom : M.M
- Date de naissance : 03/03/1999
- Profession : enseignante
- Adresse de l'employeur : Tizi-Ouzou
- Affiliation CNAS.

➤ Revenu disponible du client :

Tableau n° 03 : Revenu disponible du client.

Capacité De Remboursement	Salaire 1	Salaire 2	Salaire 3	Moyenne Mensuelle
Relevé des émoluments (annuel)				53 653 DA
Capacité de remboursement				21 400 DA

Sources : document interne BNA.

➤ Renseignements liés à l'objet de financement :

Type de bien  Logement Promotionnel collectif vendu sur plans.

Valeur du bien  5 000 000.00 DA.

Prix de logement  5 000 000.00 DA

○ Réponse à la demande de consultation de la centrale des risques :

Sous Dossier : Oui

➤ Appréciation de chargé d'étude :

C'est une cliente qui nous sollicite pour un crédit immobilier formule Logement Promotionnel Collectif vente sur plans auprès de la promotion immobilière (Appartement type F2 d'une superficie de 55m²).

Pour un montant de 5 000 000.00 DA, remboursable sur 480 mensualités. Et qui représente 100% de coût global de l'acquisition qui s'élève à 5 000 000.00 DA.

Après la simulation Favorable pour la mise en place d'un crédit immobilier de 5 000 000.00 DA. Remboursable sur 480 mensualités avec un taux d'intérêt préférentiel de 1%.

2.2. Modalités de traitement de dossier : Logement neuf achevé.

2.2.1. Simulation du crédit immobilier :

Tableau n° 04 : Simulation du crédit immobilier d'acquisition d'un logement neuf achevé.

Nom de l'emprunteur	A
Prénom de l'emprunteur	M
Date de naissance	02 /03/1979
Revenu de l'emprunteur	451 032.80 DA
Bénéficiaire épargnant BNA	Non épargnant
Coût de logement	9 500 000.00 DA
Apport de personnel	950 000 DA
Durée maximum du crédit	355 mois

2.2.2. Résultat de la simulation :

Tableau n° 05 : Résultat de la simulation d'acquisition d'un logement neuf achevé.

Apport personnel supplémentaire à verser en cas de révision	950 000 DA
Montant du crédit accordé par la banque	8 550 000 DA
Taux de l'apport personnel du client	10,00%
Dont un différé de remboursement de mois	6 mois
Taux d'intérêt	6.25%
Prime SGCI en TTC	101 745 DA
Montant de la commission gestion en DA	50 872,50 DA
Montant de la mensualité du crédit	52 897.40 DA
Mensualité totale en DA	52 897.40 DA
Etat final de la demande de crédit	Demande acceptée

Après la simulation favorable, le client doit remettre les documents constitutifs du dossier de crédit, à savoir :

- ✓ Une demande de crédit selon le modèle (BNA) ;
- ✓ Une copie de la pièce d'identité ;
- ✓ Un acte de naissance ;
- ✓ Une attestation de travail récent et les trois (03) dernière fiches de paie ou un relevé des
- ✓ Emoluments pour les salariés ;
- ✓ Un relevé de compte bancaire de douze (12) derniers mois et la copie d'avis d'impôt sur les revenus présentés par les non-résidents doivent être visés par les services consulaires Territorialement compétents.

2.2.3. Cas de logements neuf achevé acquis d'un promoteur immobilier.

- Une décision d'affectation du logement, un contrat de réservation entre le promoteur et l'acquéreur.
- Après la réception de la demande de crédit, accompagnée de toutes les pièces constitutives du dossier, le chargé d'étude procède à son enregistrement sur un registre paraphé, ouvert à cet effet, vérifié les documents remis par l'emprunteur et lui délivre un récépissé de dépôt provisoire, le dossier est incomplet ou un récépissé définitif.

2.2.3.1. Traitement de dossier :

a. La fiche d'appréciation :

- ✓ **Nature de la demande de crédit** : Première demande.
- ✓ **Type de financement** : Crédit immobilier

➤ **Coordonnés de demandeur :**

- ✓ Nom et prénom : M/A
- ✓ Date de naissance : 02 /02/1979
- ✓ Profession : Directeur d'une entreprise
- ✓ Adresse de l'employeur : France

➤ **Revenu net disponible du client :**

Tableau n° 06 : Revenu net du client.

Période Type de revenu	Le salaire	Le salaire	Le salaire	Moyenne mensuelle (DA)
Fiche de paies				451032, 803154
Totale				
Capacité de remboursement				225 516,401577

➤ Renseignement liés à l'objet de financement :

Type de bien logement promotionnel	➔	neuf achevé
Valeur de bien	➔	9500 000.00 DA
Prix de logement	➔	9500.000.00 DA

✓ Réponse à la demande de consultation de la demande centrale des risques sous dossier :
oui

✓ Appréciation de chargée d'étude : Un client qui nous sollicite pour un crédit immobilier formule logement promotionnel neuf achevé auprès de la promotion immobilière x, appartement de types neuf achevé F5 d'une superficie de 95 m² pour un montant de 9500 000.00 DA, remboursable sur 357 mensualités et qui représente 10 % de coût globale de l'acquisition qui s'élève à 9500 000.00 DA.

Après la simulation favorable, pour la mise en place d'un crédit immobilier de 8550000,00 DA remboursable sur 357 mensualités avec un taux d'intérêt de 6.25%.

➤ Calcul de la capacité de remboursement :

La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur, selon le tableau ci- après :

Tableau n° 07 : La capacité de remboursement est déterminée en fonction du revenu mensuel net de l'emprunteur

Capacité de remboursement % du R.M.N	Niveau du revenu
30%	R.M.N supérieur ou égal à 1 fois le SMNG et inférieur ou égal à 2.5 fois le SMNG.
40%	R.M.N supérieur ou égal à 2.5 fois le SMNG et inférieur ou égal à 4 fois le SMNG.
50%	R.M.N supérieur à 4 fois le SMNG.

R.M.N : revenu mensuel net de l'emprunteur.

2.2.4. Méthodes de calculs :

➤ **Calcul de la durée de remboursement :**

$$\text{La durée de remboursement} = \text{la durée de crédit} - \text{différé}$$

➤ **Calcul de commission de gestion :**

$$\text{Commission de gestion} = \text{crédit} \times \text{taux de la commission} \times \text{TVA}$$

- ✓ Taux de commission est de 0.5%.
- ✓ LA TVA est de 19%.

➤ **Calcul du montant du crédit accordé :**

$$\text{Crédit accordé} = \text{coût de l'acquisition} \times \text{le taux de financement}$$

➤ **Calcul de l'apport personnel :**

$$\text{L'apport personnel} = \text{le coût de logement} \times \text{le taux de l'apport personnel}$$

➤ **Calcul de la prime d'assurance :**

$$\text{L'assurance} = \text{crédit} \times \text{taux d'assurance}$$

- ✓ Taux d'assurance appliquée selon le barème est de 7.52%.

➤ **Calcul de taux d'intérêt :**

✓ Taux d'intérêt sans bonification →

- 6.25% Pour les clients non épargnants
- 5.75% Pour les clients épargnants cumulant au minimum 1 année d'intérêt
- 6% Pour les crédits destinés aux emprunteurs âgés de moins de 40 ans (financement 100%)

✓ Taux d'intérêt avec bonification →

- 1% Pour un revenu supérieur ou égal à une fois le SMNG et inférieur ou égal à 06 fois le SMNG.
- 3% Pour un revenu supérieur à 06 fois le SMNG et inférieur ou égal à 12 fois le SMNG.

❖ **Remarque :**

Dans le crédit bonifié, le montant d'acquisition d'un logement ne doit pas dépasser un milliard deux cent dinars 1 2000 000 DA.

b. **la fiche de décision :** C'est la même avec la fiche d'appréciation.

- ✓ La date d'entrée en relation.
- ✓ La date de la demande initiale.
- ✓ Les renseignements.
- ✓ Nom et prénom.
- ✓ L'adresse.
- ✓ L'activité professionnelle.
- ✓ Numéro de compte.
- ✓ La forme de crédit.
- ✓ L'autorisation demandée.
- ✓ Les garanties a priori et a posteriori.

❖ **Remarque :**

Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilités dans un délai

n'excédant par huit (08) jours à partir de la date de réception.

Une fois la fiche d'appréciation et la fiche de décision, on va présenter les dossiers en membre de comité.

Toutefois s'est prononcé favorable on doit notifier le client par un accord bancaire.

Le chargé d'étude établie un ticket d'autorisation.

2.3. Le formulaire de la SGCI :

Contient les données de la banque bénéficiaire, du crédit assuré, de l'emprunteur assuré, ainsi que des informations sur le bien immobilier financé, comprenant le montant de la garantie, et exige les signatures du directeur de la banque et de l'emprunteur.

➤ Questionnaire médical :

Constitution : taille : 1m85 / poids : 95 kg

Tableau n° 08 : Questionnaire médical.

		Oui	non	
1	Y a-t-il dans votre famille un antécédent de maladie cardiaque, vasculaire, de cancer de diabète ?		X	Lien de parenté : Quelle maladie ? Depuis quel âge ?
2	Avez –vous été atteint d’une maladie de l’appareil digestif, cardio-vasculaire, du système nerveux, d’une maladie endocrinienne ou métabolique des os et des articulations hépatite ou de toute autre maladie non citée ci-dessus ?		X	Précisez la maladie : Quel traitement prenez-vous ? Depuis quand ?
3	Etes-vous fumeur ?		X	Quantité journalière :
4	Etes-vous atteint d’une invalidité ?		X	Taux d’invalidé : Depuis quand ? Motif

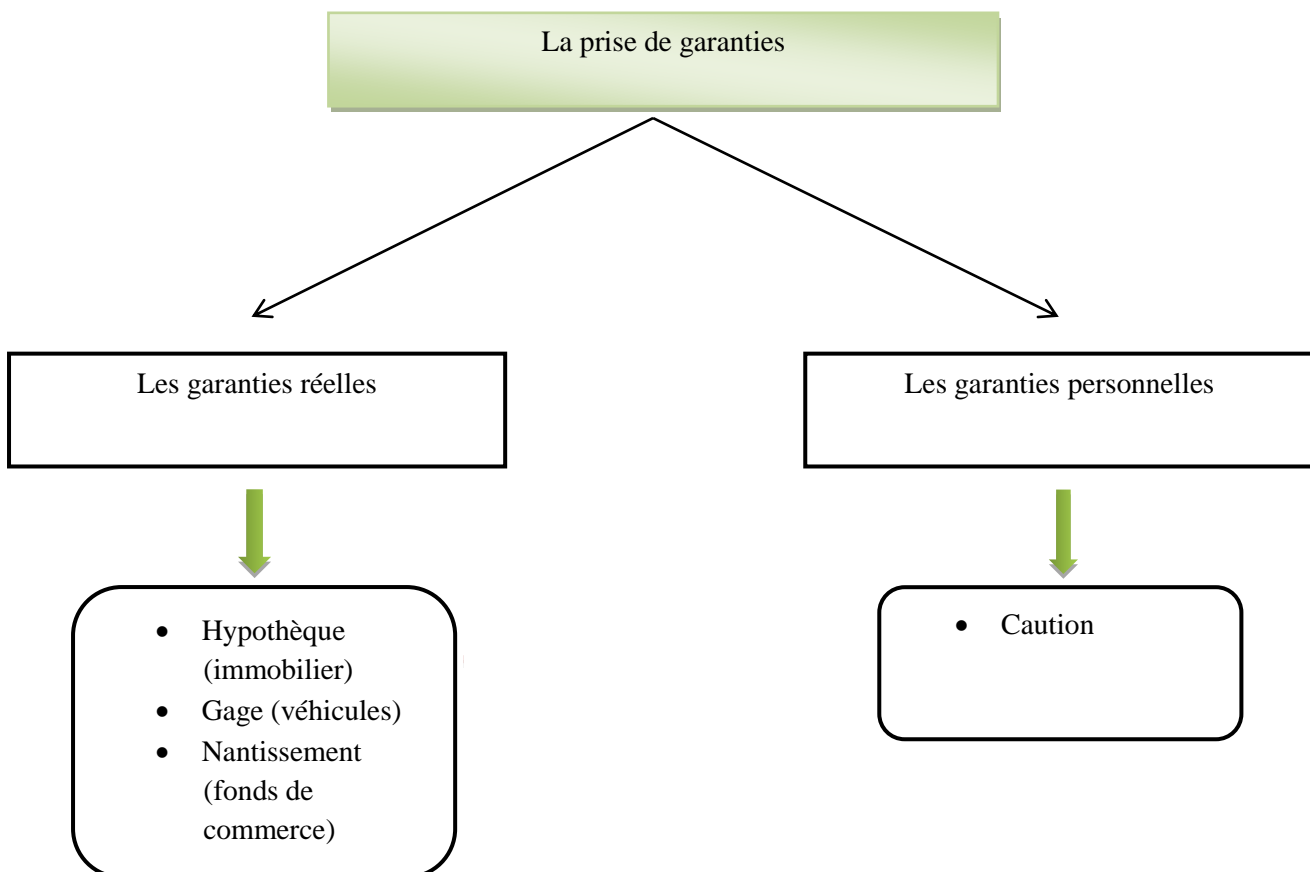
SECTION 03 : L'ANALYSE DE CAS.

Cette section mettra en lumière des dispositifs de contrôle et les mesures préventives mis en place par la banque pour minimiser les risques de défaut de paiement et préserver la stabilité de son portefeuille de crédits immobiliers.

3.1. La prévention de risque de contrepartie :

3.1.1. La prévention individuelle :

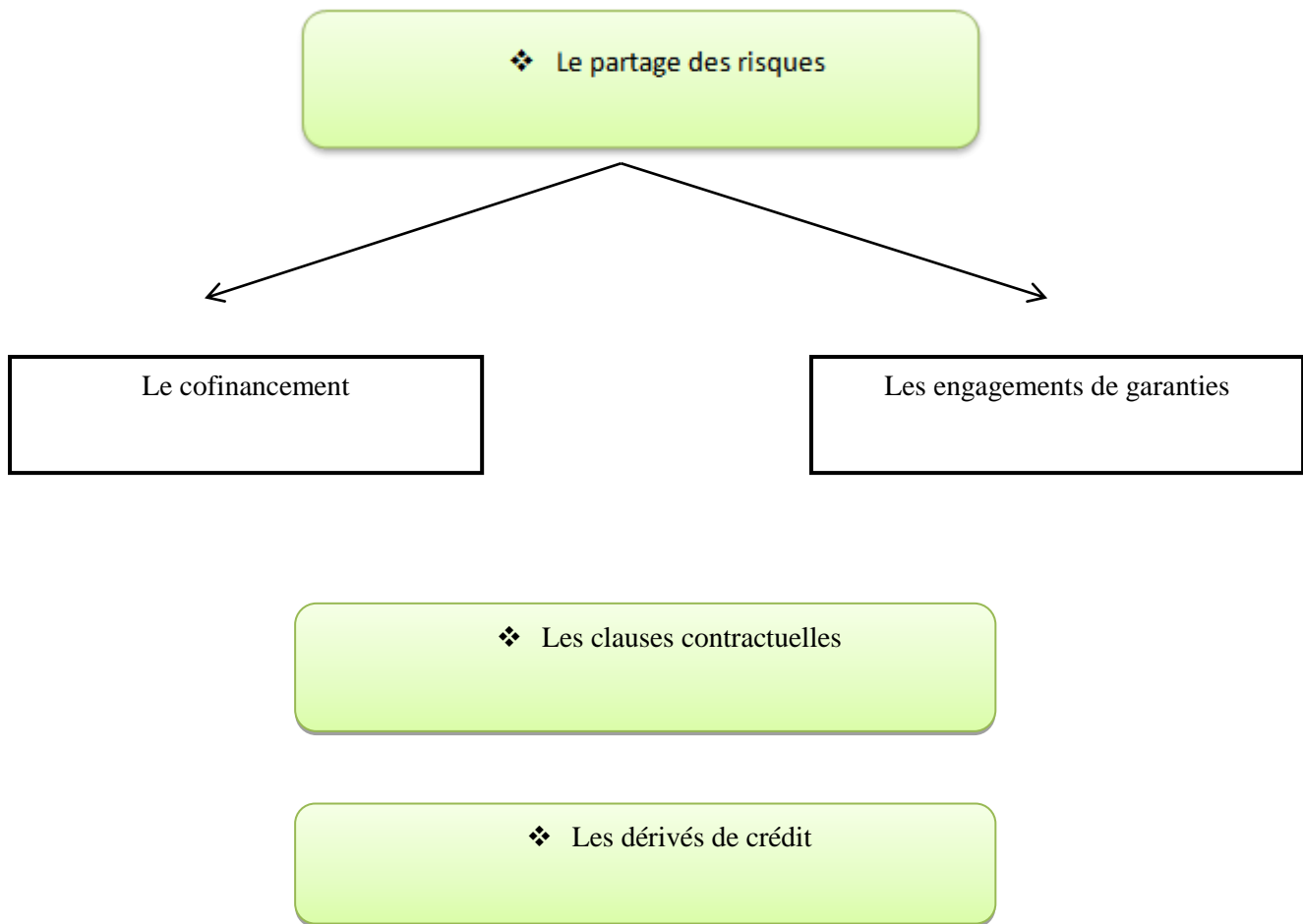
➤ La prise de garanties :



Shéma n° 04 : Organigramme représentant la prise de garanties.

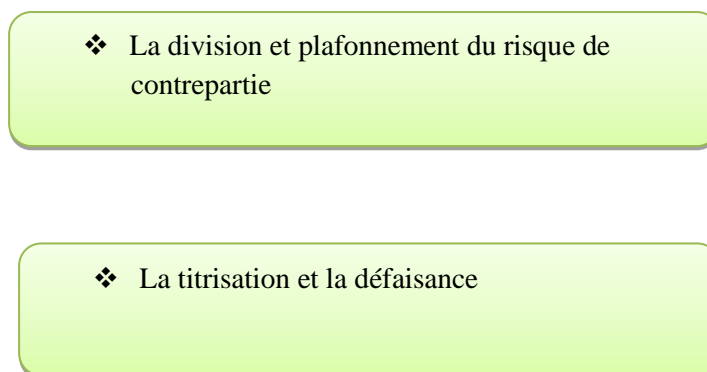
Source: De Coussergues S. «gestion de la banque»; 4ème édition; p172.

➤ **Le partage des risques :**



Shéma n° 05 : Organigramme représentant le partage des risques.

3.1.2. La prévention globale :



Source: De Coussergues S: «gestion de la banque»; 4ème édition; p174

3.2. Mesures préliminaires de règlement :

3.2.1. Règlement amiable et procédures précontentieuse :

3.2.1.1. Règlement amiable :

Avant de procéder à toute action de recouvrement forcé, il est nécessaire de transférer la créance échue ou exigible vers le compte des impayés, qui inclut les montants douteux ou litigieux.

Avant de transférer le solde contesté au service contentieux, on engage des discussions et des démarches avec le débiteur pour trouver un accord à l'amiable. Cette phase de négociation repose sur des échanges avec le débiteur et peut impliquer des visites à son domicile.

L'objectif de ce contact est de comprendre les raisons des difficultés rencontrées par le débiteur. Si celui-ci manque de ressources financières, il peut ne pas être en mesure de remplir ses obligations et de payer sa dette à l'échéance. En effet, il peut se retrouver en difficulté de trésorerie au moment du paiement prévu. Dans ces cas-là, lui accorder un délai supplémentaire raisonnable lui permettrait de s'acquitter de sa dette.

Nous pouvons définir des solutions adaptées, et nous veillerons ensuite à ce qu'il le respecte strictement.

Effectivement, il arrive malheureusement que certains gestionnaires bancaires accordent un délai de grâce au débiteur sans prendre les mesures nécessaires pour garantir qu'il respectera son engagement.

Nous considérons que ce type d'arrangement est fortement recommandé pour la banque, étant donné les risques et incertitudes liés aux poursuites judiciaires. Cependant, tout compromis doit être formalisé devant notaire pour donner à l'engagement du débiteur une forme authentique, ce qui facilitera son exécution une fois qu'il sera dénoncé par lui, en lui conférant une force exécutoire.

Cette procédure poursuit un double objectif :

- D'une part, elle vise à rechercher un règlement à l'amiable afin d'encourager le débiteur à s'acquitter de sa dette et à préparer, le cas échéant, le recouvrement forcé.
- D'autre part, elle vise à démontrer devant le juge qu'une tentative de règlement à l'amiable a été faite, mais sans succès, ce qui justifie alors le recours aux poursuites judiciaires.

3.2.1.2. Procédure précontentieuse :

À travers cette procédure, la banque intervient auprès de son débiteur pour tenter de le convaincre de régler sa dette avant de recourir à des poursuites judiciaires à son encontre. Elle débute par une mise en demeure et une sommation de payer.

➤ La mise en demeure :

En matière bancaire, la mise en demeure du débiteur n'implique pas nécessairement l'intervention d'un huissier pour une sommation formelle. Les règles autorisent au créancier d'adresser une simple lettre recommandée avec accusé de réception, exprimant clairement sa demande de paiement dans un délai déterminé.

Le débiteur dispose alors de 15 jours pour régler sa dette à la banque. À défaut, il sera contraint par tous les moyens légaux disponibles⁴².

➤ La sommation de payer :

Avant d'entamer une action en justice pour obtenir un remboursement, il est conseillé à la banque de demander au débiteur de régler sa dette en lui envoyant une mise en demeure par le biais d'un huissier. Cette mise en demeure fixe un délai pour le paiement du montant dû. Cette démarche présente plusieurs avantages :

- Elle démontre au juge que le créancier a tenté de résoudre le litige à l'amiable, même si cette tentative n'a pas abouti.
- Elle peut parfois éviter un procès en favorisant un règlement amiable grâce à l'intervention d'un huissier de justice.
- Elle permet également de confirmer que le débiteur réside à l'adresse enregistrée par la banque. Si ce n'est pas le cas, des mesures doivent être prises pour citer le débiteur devant le tribunal.
- Nous considérons que lorsqu'une mise en demeure est adressée à un débiteur non commerçant (comme dans le cas d'une activité libérale), elle doit suivre les formalités civiles nécessitant l'intervention d'un huissier.
- La mise en demeure revêt une importance particulière car elle entraîne l'application d'intérêts de retard au taux légal contre le débiteur et constitue une condition formelle pour toute procédure de litige devant le tribunal.

⁴² Société interbancaire de Formation SIBF l'école bouzareah.

Si cette démarche précontentieuse ne donne pas de résultats, la banque devra alors prendre des mesures pour protéger ses intérêts en mettant en place des mesures conservatoires pour garantir le recouvrement de sa créance.

3.2.2. La prise des mesures conservatoires :

Le banquier, en tant que créancier, est protégé contre le risque d'insolvabilité de son débiteur en ayant le droit de saisir une partie ou la totalité de son patrimoine pour obtenir le paiement de sa créance. Ce droit est souvent appelé un "droit de gage général" sur le patrimoine du débiteur.

Ce droit est exercé en accord avec les règles en vigueur, soit en tant que créancier privilégié selon des règles spécifiques, soit en suivant les dispositions du droit commun. Cela permet au banquier de prendre des mesures pour récupérer les sommes qui lui sont dues dans le respect des procédures établies.

3.2.2.1 Mesures prises en qualité de créancier privilégié :

Ces mesures sont établies par les dispositions réglementaires en vigueur. Par exemple, certains règlements accordent à la banque un privilège général sur les biens de ses débiteurs, qu'ils les possèdent personnellement ou qu'ils soient détenus par des tiers. Ce privilège peut être dépassé par d'autres entités, telles que les salariés, le trésor public et les organismes de la sécurité sociale. Il s'agit notamment de l'inscription d'une hypothèque légale et de la saisie-arrêt.

➤ L'hypothèque légale :

Il s'agit d'une hypothèque établie selon les règlements en vigueur. Elle englobe tous les biens immobiliers du débiteur. Son effet ne se déclenche pas automatiquement, car le créancier doit initier les démarches pour sa publicité. Ainsi, la banque peut inscrire son privilège sans nécessiter de décision judiciaire préalable ou d'accord du débiteur.

Une fois inscrite, cette hypothèque reste valide pendant 30 ans sans nécessiter de renouvellement.

Elle assure aux banques et aux établissements financiers le recouvrement de leurs créances et engagements envers leurs débiteurs. Pour ce faire, la banque doit présenter à la conservation foncière compétente une demande accompagnée du contrat de crédit justifiant la créance.

Les biens pouvant être hypothéqués incluent les terrains et les constructions érigées sur ceux-ci.

- ✓ L'inscription de cette garantie présente plusieurs avantages : elle procure à la banque une sécurité qu'elle n'avait pas auparavant, ou renforce la sûreté existante. De plus, elle incite le débiteur à régler sa dette pour éviter la saisie des biens immobiliers affectés au paiement.
- ✓ Les frais d'inscription sont à la charge du débiteur, que la banque imputera sur son compte, conformément aux dispositions établies.

➤ **La saisie arrêt :**

La saisie-arrêt est une procédure qui permet à un créancier, appelé le saisissant, de geler les actifs mobiliers de son débiteur détenus par un tiers, connu sous le nom de "tiers saisi", sans nécessiter une décision de justice. Selon les praticiens du secteur financier, ce privilège s'exerce par la saisie administrative des avoirs du débiteur, à travers l'envoi d'une simple lettre recommandée avec accusé de réception.

Les actifs pouvant être gelés comprennent notamment :

- ✓ Tout solde créditeur sur un compte bancaire, un compte courant postal, un livret d'épargne ou un dépôt à terme ;
 - ✓ Ils incluent également les sommes dues par les tiers saisis au débiteur pour des prestations de services ou des fournitures de marchandises.
- ainsi que les sommes faisant l'objet d'un avis de mise à disposition.
- ✓ De plus, les effets encaissables tels que les chèques, les bons de caisse ou les traites, ainsi que les provisions bloquées pour perte de chéquier ou de livret, peuvent être concernés.
 - ✓ Enfin, les valeurs, effets ou titres remis en garantie, tels que les warrants ou les titres de transport, peuvent également être visés.

Cette procédure de saisie-arrêt peut être initiée auprès de toute personne physique ou morale détenant une somme d'argent due au débiteur saisi.

Il peut s'agir notamment des :

- ✓ Banques ;
- ✓ Du Centre des Chèques Postaux (C.C.P) ;
- ✓ Des trésors de wilaya et du trésor principal d'Algérie ;
- ✓ De la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) ;

Ainsi que des clients du débiteur ayant une dette envers ce dernier pour des marchandises livrées mais non payées, ou pour des prestations effectuées mais non réglées. Les locataires des biens immobiliers ou meubles du débiteur peuvent également être concernés, notamment pour le paiement du loyer.

Pour que cette mesure soit mise en œuvre, la créance doit être exigible. Cette saisie-arrêt est particulièrement efficace lorsqu'elle est pratiquée entre banques, étant donné qu'elles sont liées par une sorte de code déontologique.

➤ **Procédure :**

Dès réception de la demande de saisie-arrêt, les actifs du débiteur saisi sont répertoriés et bloqués. La banque requise informe alors le créancier demandeur de la suite réservée à sa demande, qu'elle soit acceptée ou refusée. Cependant, le montant exact des actifs concernés par cette mesure n'est pas dévoilé, afin de préserver la confidentialité entourant les avoirs du client saisi. Cette réserve d'information peut placer le créancier demandeur dans une situation d'indécision quant à la confirmation de la saisie-arrêt devant le tribunal.

➤ **Intérêt de la saisie-arrêt :**

L'objectif de cette mesure conservatoire réside dans son pouvoir incitatif sur le débiteur saisi, l'encourageant ainsi à entreprendre les démarches nécessaires pour régulariser sa situation avec la banque saisissante. Cela peut se traduire par la levée du blocage sur son compte ou ses avoirs, surtout lorsque le montant gelé dépasse celui spécifié dans la saisie-arrêt émise.

C'est important de noter que cette méthode ne produit pas les résultats escomptés par les banques. Les magistrats contestent cette approche, affirmant que de telles transactions doivent être menées en conformité avec les règles du code de Procédure civile, qui requièrent un titre exécutoire ou une autorisation du juge. Cependant, cela ne les exempte pas de l'approbation judiciaire.

Les banquiers, en revanche, estiment que cette procédure est légale. Elle trouve son fondement dans la loi bancaire, considérée comme un texte spécial ayant préséance sur le Code de Procédure Civile, et le législateur a expressément reconnu ce droit aux banques et établissements financiers afin de les aligner sur le Trésor Public et les organismes de sécurité sociale. Ces derniers peuvent initier des mesures de blocage et d'exécution, respectivement par le biais d'avis à tiers détenteur (ATD) et de saisie-arrêt.

Compte tenu des difficultés d'interprétation évoquées, principalement dues à la méconnaissance du texte spécial mentionné précédemment par les magistrats, il est impératif pour la banque de concentrer ses efforts sur les mesures conservatoires reconnues par le droit commun.

3.2.2.2. Mesures prises en sa qualité de créancier de droit commun :

Dans le domaine commercial, lorsque le débiteur risque de vendre ses biens pour échapper à ses obligations, les créanciers peuvent agir rapidement pour protéger leurs droits. Ils peuvent demander au tribunal d'autoriser des mesures conservatoires telles que la saisie mobilière, le nantissement du fonds de commerce et l'hypothèque.

Ces actions permettent de mettre les biens à l'abri et de faciliter le recouvrement de la dette :

➤ La saisie mobilière conservatoire :

Cette mesure est mise en œuvre sur les biens mobiliers du débiteur, qu'ils soient corporels ou incorporels, dès lors qu'ils sont en sa possession.

✓ Conditions de mise en œuvre :

- o Il suffit que le droit du créancier paraisse fondé en son principe.
- o Il n'est pas nécessaire que la créance soit exigible ou liquide, pourvu qu'elle ait quelque chance d'être reconnue ultérieurement par le tribunal.

✓ Procédure de mise en œuvre :

L'autorisation de saisie est demandée au président du tribunal, qui rend une ordonnance autorisant la saisie des biens du débiteur. Une fois cette autorisation obtenue, le créancier peut faire saisir les biens par un huissier sans délai, même si le débiteur s'y oppose.

La saisie des biens du débiteur place ces biens sous la protection de la justice, évitant ainsi tout risque de détournement au détriment du créancier. Si l'ordonnance de saisie ne précise pas quels biens sont saisis, ils restent entre les mains du débiteur, qui peut continuer à les utiliser. Sinon, ils sont confiés à un gardien désigné par le tribunal.

L'huissier doit rédiger un procès-verbal détaillant les biens saisis, que ce soit auprès du

débiteur ou d'un gardien. Pour les bijoux et les éléments incorporels de fonds de commerce, le procès-verbal doit également indiquer la description et la valeur de chaque bien saisi.

➤ **Le nantissement judiciaire du fonds de commerce :**

Pour sécuriser sa position, le banquier peut demander à inscrire un nantissement sur le fonds de commerce de son débiteur. Cette demande se fait en déposant une requête auprès du greffe de la section commerciale du tribunal local où se situe le fonds de commerce. Une fois l'ordonnance rendue, le banquier doit informer le débiteur de la décision et enregistrer le nantissement auprès du centre national du registre de commerce (CNRC) et du greffe de la section commerciale du tribunal compétent dans les huit jours suivant l'ordonnance autorisant la prise de cette sûreté sur le fonds de commerce du débiteur (inscription provisoire).

L'inscription définitive du nantissement doit être effectuée dans les deux mois suivant le jour où la décision sur la créance litigieuse est devenue définitive. Cette inscription remplace l'inscription provisoire et prend effet à partir de cette date. Si l'inscription définitive n'est pas réalisée, l'inscription provisoire perd rétroactivement son effet.

L'inscription de cette sûreté permet à la banque de saisir et de vendre le fonds de commerce par voie judiciaire. Cependant, le débiteur conserve la possession du bien mis en garantie.

En cas de défaut de paiement à l'échéance, le créancier nanti peut vendre le fonds pour être remboursé en priorité par rapport aux autres créanciers.

➤ **L'hypothèque judiciaire :**

À la demande de la banque justifiant d'un titre de créance, le juge peut autoriser temporairement l'inscription d'une hypothèque judiciaire sur le ou les immeubles appartenant à son débiteur. Il rend une ordonnance sur requête qui demeure exécutoire malgré toute opposition ou appel. Cette ordonnance est soumise à la procédure de publicité au bureau des hypothèques du lieu de l'immeuble, et l'inscription prend effet à cette date.

L'inscription définitive doit être réalisée dans les deux mois suivant le jugement ayant acquis la force de la chose jugée. En cas de dépassement de ce délai, l'inscription provisoire précédemment effectuée perd sa validité.

3.2.3. les actions contentieuses :

Désigne l'ensemble des démarches suivies par la banque si le client n'a pas fait face à ses engagements.

➤ **L'injonction de payer :**

C'est une procédure qui déroge aux principes de droit commun. Elle est simplifiée et expéditive.

Elle est utilisée même si l'origine de la créance est civile.

➤ **Conditions de recevabilité :**

La créance doit être :

- ✓ certaine : elle doit être indiscutable quant à son existence ;
- ✓ Liquide : obligation à réaliser en argent ;
- ✓ Exigible : elle doit être échue, ainsi que une créance à terme ne peut être réclamée par le biais d'une injonction de payer.

3.2.4. Mesures d'exécution :

Ces mesures sont mises en place à la suite d'une décision judiciaire définitive condamnant le débiteur au paiement de sa dette. Elles concernent la validité de toute mesure conservatoire déjà prise ou reposent sur un acte authentique, notamment une garantie réelle établie au profit de la banque, dès lors que cet acte est revêtu de la formule exécutoire. Ces mesures peuvent également être appliquées en vertu des dispositions légales, qui octroient un privilège aux banques et établissements financiers.

3.2.4.1. Les titres exécutoires :

Les titres exécutoires sont les décisions de juriste, les actes authentiques et les ordonnances rendues.

➤ **Les décisions de justice :**

Pour qu'une saisie soit effectuée, il faut d'abord qu'il y ait une décision finale rendue par un tribunal. Cela se produit généralement à la fin d'un procès, sauf dans le cas des saisies conservatoires qui peuvent être validées sans procédure approfondie. La décision rendue peut être soit un jugement confirmé par une cour d'appel, soit un jugement qui n'a fait l'objet

d'aucune contestation ou appel. Dans ce dernier cas, il est nécessaire d'obtenir un certificat confirmant qu'aucune opposition ou appel n'a été formé.

Même en cas d'opposition ou d'appel, le jugement peut être considéré comme exécutoire, ce qui signifie qu'il peut être mis en œuvre. Cela concerne toutes les décisions qui ont acquis la force de la chose jugée. Pour qu'elles soient exécutoires, elles doivent être notifiées au débiteur, lui donnant ainsi 20 jours pour régler la dette.

Si le débiteur décède, ses héritiers disposent également de 20 jours à compter de la notification qui leur est faite pour régler la dette."

➤ **Les actes authentiques :**

Les documents notariés accordent des droits aux créanciers et obligent les débiteurs à remplir leurs obligations. Ils concernent principalement les sûretés réelles en faveur des banques, comme le nantissement du fonds de commerce, du matériel et l'hypothèque conventionnelle. Ces documents ne sont pas exécutoires à moins d'être revêtus de la formule exécutoire.

Selon un dispositif régissant la profession de notaire, les actes notariés sont exécutoires dans tout le pays et sont notifiés de la même manière que les décisions de justice.

Cependant, dans la pratique, ces actes ne sont pas toujours efficaces lors de leur exécution.

Des difficultés surviennent notamment lorsque l'acte exécutoire est remis à un huissier, qui doit déterminer précisément l'obligation du débiteur. Si le montant du capital est généralement clair, ce n'est pas toujours le cas pour les intérêts, car l'acte ne précise que le taux.

3.2.4.2. Les voies d'exécution :

➤ **La saisie immobilière :**

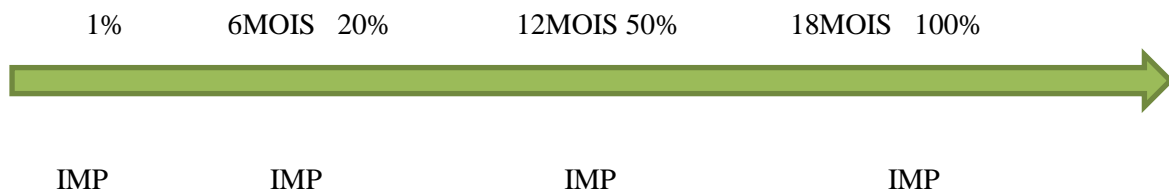
Les créanciers qui possèdent un titre exécutoire établi sur la base d'un acte d'hypothèque conventionnelle ou qui bénéficient d'un privilège spécial, tel que prévu pour les créanciers pour lesquels une hypothèque légale a été établie conformément à la réglementation sur la monnaie et le crédit, ont la possibilité de demander la saisie immobilière des biens immobiliers appartenant à leurs débiteurs, sans que les dispositions du code de procédure civile, qui autorisent de telles mesures dans le cas où les poursuites sur les biens meubles du débiteur sont avérées insuffisantes, ne leur soient opposées.

Chapitre III: Etude et analyse des crédits immobiliers au sein de la BNA

Cependant, dans la pratique, les juges refusent souvent d'accorder à la banque les demandes conformes à la réglementation sur la monnaie et le crédit visant à obtenir la saisie et la vente du bien hypothéqué. Ils invoquent la nécessité de suivre la procédure habituelle pour l'acte authentique, ce qui, à notre avis, va à l'encontre de la logique et des principes qui accordent une priorité à l'obligation née de la réglementation par rapport à celle née du contrat.

Même dans le cas d'un acte authentique au profit de la banque, l'autorisation du juge pour saisir l'immeuble hypothéqué n'est accordée que lorsque les poursuites visant la saisie des biens meubles du débiteur ont été épuisées et n'ont pas permis de désintéresser la banque.

✓ Age de l'impayé :



- Accessoires : intérêt + pénalités de retard.
- Principal : crédit (capital).

Source: document interne de la BNA.

3.3. Cartographie des risques :

Cartographie des risques

Institutionnel et société	Marché	catastrophe
<ul style="list-style-type: none"> ○ Environnement politique ○ Environnement juridique ○ Réglementation ○ Environnement économique et monétaire 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Concurrence ○ Attentes clients / Marché ○ Mutation technologique ○ Marché financiers 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Catastrophe naturelle ○ Accident d'origine externe / Trouble externe

Risques opérationnels

<p>Commercial :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Stratégie ○ Satisfaction clients/ Services ○ Qualité produit / Santé Produit ○ Gestion commerciale 	<p>Exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Outils industriel ○ Outils de distribution ○ Sous- traitance ○ Conformité réglementaire ○ Maitrise coûts de production 	<p>Finance :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Risques de marchés (charge, taux, prix matière) ○ Financement /Trésorerie ○ Fiscalité / Douanes ○ Assurance ○ Comptabilité
<p>Juridique :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Droit de la concurrence ○ Conformité réglementaire ○ Suivi des litiges ○ Négociation et contractualisation des accords 	<p>Appro / Achats :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Chaine matière ○ Ressource produits (appro) ○ Achats biens & services 	<p>Sécurité / Sûreté /Environnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Risque technologique ○ Risque opérationnel ○ Risque transport ○ Sûreté biens et personnes ○ Environnement ○ Pollution
<p>Image :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Image / Communication 	<p>Comportement :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ethique ○ Fraude ○ Respect des procédures 	<p>RH :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Performance ○ Sûreté de l'information ○ Gestion administrative ○ Santé des employés

Risques	Impact	Probabilité
Les impayés	Elevé	Moyen
Décès	Moyen	Faible
Perte d'emploi	Moyen	Moyen
Défaillance du promoteur	Elevé	Faible

Source:Pascal KEREBEL: «management des risques».

3.4. Conclusion :

En conclusion, la gestion des risques bancaires associés aux crédits immobiliers à la Banque Nationale d'Algérie (BNA) représente une composante fondamentale de son fonctionnement et de sa stratégie globale. Au cours de notre analyse approfondie de la BNA, nous avons examiné divers aspects, tels que son histoire riche et son évolution au fil des années, son organigramme qui illustre la structure organisationnelle de l'institution, ainsi que plusieurs études de cas concernant les prêts immobiliers. Ces éléments nous ont permis de mettre en lumière non seulement les défis considérables auxquels la banque fait face, mais également les opportunités qui se présentent dans ce domaine complexe et en constante évolution.

En définitive, pour garantir sa pérennité et maintenir son statut de leader sur le marché financier algérien, la BNA doit non seulement renforcer ses capacités d'analyse et de gestion des risques, mais aussi innover en matière de ses services. Cela lui permettra de mieux répondre aux besoins de sa clientèle tout en assurant sa résilience face aux aléas du marché. La BNA a ainsi l'opportunité de se positionner comme un acteur clé dans le développement du secteur immobilier en Algérie, tout en contribuant à la stabilité économique du pays.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

À la suite de nos recherches, il apparaît clairement que gérer efficacement les risques liés aux crédits immobiliers nécessite une compréhension approfondie des différents types de prêts disponibles. Chaque type de crédit présente des caractéristiques uniques, et il est crucial pour les institutions financières de bien les connaître. En outre, elles doivent utiliser des outils et des méthodes adaptés pour évaluer et gérer ces risques de manière précise et proactive. Cela inclut des analyses de marché, des études de solvabilité des emprunteurs et des évaluations de garanties.

La conformité aux réglementations en vigueur joue également un rôle fondamental dans la solidité et la stabilité du système financier. Les banques doivent non seulement respecter ces normes, mais aussi les intégrer dans leurs processus quotidiens afin de renforcer la confiance des emprunteurs et des investisseurs.

En étudiant les pratiques de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), nous avons pu constater comment cette institution cherche à équilibrer l'octroi de crédits immobiliers tout en minimisant les risques associés. La BNA applique des processus rigoureux pour sélectionner ses emprunteurs, en examinant attentivement leur capacité de remboursement et en évaluant la valeur des garanties qu'ils proposent. Cette approche rigoureuse contribue à réduire le risque de défaut et à protéger l'institution contre les pertes financières.

Au final, notre étude souligne l'importance d'une approche proactive dans la gestion des risques associés aux crédits immobiliers. Ce n'est pas seulement un enjeu pour les banques, mais également pour l'ensemble de l'économie. En identifiant les défis et en mettant en œuvre des stratégies adaptées, les institutions financières peuvent non seulement favoriser l'accès à la propriété, mais aussi contribuer à la stabilité financière à long terme, essentielle pour le développement économique. Cette dynamique représente une opportunité pour les acteurs du secteur d'aligner leurs intérêts avec ceux de la société, en promouvant une croissance durable et responsable.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

- BOUYACOUB F. « l'entreprise et le financement bancaire ».Edition casbah. Alger, 2000.
- De Coussergues Sylvie. : « Gestion de la banque », 4^{ème} édition.
- PETIT-DUTAILLIS, Le risque de crédit bancaire, Edition scientifique Riber, Paris, 1967.
- Pascal KEREBEL. : « management des risques ».
- Cécile kharoubi et philippe thomas. « Analyse du risque de crédit » ; Banque et Maché ; 2^{ème} édition, 2016.

Mémoires et thèses :

- OUAKED Lydia, OUAZAR Safia, « Essai d'analyse des déterminants de l'efficience bancaire : Cas des banques Algériennes », mémoire master, option finance, UMMTO 2017.
- De Coussergues S. : « Gestion de la banque », 4^{ème} édition.
- Hatem Radia, Himeur Fatma « Évaluation de la rentabilité d'un projet d'investissement au sein de l'OPGI de TIZI-OUZOU cas : 16 logements LSP OUACIF » mémoire master option Finance d'Entreprise, université MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2020.
- SARADJ Toufik. : « le marché de l'immobilier en Alger :Situation,Acteur et stratégies » université d'Alger ;2008.
- Ghouilem Amine, Khelfa Lilia. : « L'analyse financière d'une demande de crédit Cas Banque nationale d'Algérie » ; mémoire master option finance et banque ; université MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou.
- HAUCHE Fariza :« la gestion du risque de contrepartie et le recouvrement des créances » ; mémoire master option finance et banque ; université MOULOUD MAMMARI de Tizi-ouzou.
- CHEMOUNE Samir, YABBADENE Lilia : « financement bancaires des crédits immobiliers », mémoire master option management bancaire, université MOULOUD MAMMARI de Tizi-ouzou.
- Lamaici Said, Khelfoun Walid :< Le crédit immobilier en Algérie Cas: Cnep Azazga> mémoire master option management bancaire ; université mouloud mameri de Tizi ouzou.

Sites internet :

- www.bna.dz
- <https://nestenn.com> « Groupe d'agence immobilière ».
- <https://www.finanze.com/crédit-immobilier.php>.
- <https://www.lesfurets.com/premier-immobilier/types-de-prets>.
- www.emarketing.fr
- fr.scribd.com
- <https://www.centralecredithypothecaire.be>

Autres documents :

- Article paru dans la revue interne CNEP-NEWS.
- Document Société interbancaire de formation SIBF école Bouzareah.

Annexe : La convention

- المادة: 1-1 وجهة القرض: يتضمن نوع الشراء ومساحته والمكان .
- المادة: 1-2 مدة القرض: تحديد مدة القرض والشهر المعفاة من التسديد.
- المادة: 1-3 مبلغ القرض.
- المادة: 1-4 المساهمة الذاتية تحدد فيه قيمة المساهمة.
- المادة: 1-5 مساعدة الصندوق الوطني للسكن.
- المادة: 1-6 نسبة الفائدة.
- المادة: 1-7 عمولة التسيير تحدد فيه عمولة التسيير ، بالإضافة إلى الرسم على القيمة المضافة المقدرة ب 19 ويتم دفعها عند توقيع الاتفاقية.
- المادة: 1-8 تعبئة القرض.
- _ تقديم الوثائق المطلوبة في الملف
- _ توقيع وتسجيل الاتفاقية.
- _ فتح حساب الشيك.
- _ توقيع تصريح لالقتطاع المباشر من الحساب.
- _ الالكتاب لبويصالت التامين المختلفة (التامين على الوفاة – العجز التام – الالفالس).
- المادة: 1-9 كلفيات تسديد القرض: عن طريق الالقتطاع المباشر من الحساب الخاص به.
- المادة: 1-10 يسدد المقترض القرض في تاريخ الالستحقاق المحدد.
- المادة: 1-11 التسديد المسبق للقرض: _ التسديد المسبق للقرض كله او جزء منه.
- _ وفي حالة التسديد الكلي للقرض، يتم احتساب تعويض بقيمة 4 من القرض الالساسى المتبقى المستحق يسدده المقترض.
- المادة: 1-12 عقوبات التأخر في التسديد: 1 على راس المال والفوائد.
- المادة: 1-13 عدم اللالزام بجدول التسديد.

المادة: 2-1 طبيعة الضمانات المقدمة: لضمان القرض. موضوع هذه الاتفاقية. يقوم المقترض

- بالضمانات القبلية :

_إمضاء اتفاقية القرض العقاري الفراد مسجلة في نسختها العربية.

_تأمين على الإفالس.

_تأمين على الوفاة. العجز التام مع تفويض لفائدة البنك.

_إمضاء ترخيص بالقتطاع من الحساب.

-الضمانات البعدية :

_ رهن اول للملكية للعقار لفائدة البنك.

_ وثيقة التأمين ضد الكوارث الطبيعية. مع تفويض لصالح البنك ويتم تجديدها عند حلول اجلها لغاية

انقضاء القرض.

المادة: 2-2 عدم تسوية المبالغ المستحقة بعد 3 إنذارات عن طريق رسالة مضمنة مع إشعار بالاستالم او إشعار

المحضر القضائي. يجعل دفع القرض امرا حتميا.

القسم: 3 احكام العقوبات.

المادة: 1-3 فسخ الاتفاقية: يمكن للبنك فسخ الاتفاقية في هذه الحالات:

_إفالس المقترض.

_وفاة المقترض.

_ التصريح الكاذب او تسليم وثائق غير صحيحة.

عدم استعمال القرض خالل فترة سريان الاتفاقية.

القسم: 4 الاحكام النهائية.

المادة: 1-4 تسجيل ودفع الرسوم والضرائب: تخضع هذه الاتفاقية لإجراءات التسجيل طبقا للنظام .
المعمول به

المادة: 2-4 تعيين المسكن (عنوان المقترض والبنك).

المادة: 3-4 تسوية النزاعات.

المادة: 4-4 تعديل الاتفاقية: أي تعديل لهذه الاتفاقية يجب أن يكون موضوع سند ملحق موقع من الأطراف .
المتعاقدة

المادة: 4-5 انتهاء التفاقية: عند تسديد القرض الممنوح كليا تنتهي التفاقية على الفور وتنتهي كل .
اللتزامات

المادة: 4-6 تاريخ سريان المفعول. تاريخ إمضاء التفاقية.

توقيع الطرفين المتعاقدين

البنك

المقترض

Tables de matières :

INTRODUCTION GENERALE

CHAPITRE I : LE FONDEMENT DU CREDIT BANCAIRE ET DU MARCHE IMMOBILIER

SECTION 01 : CREDIT BANCAIRE ; NOTIONS ET TYPOLOGIE

1.1 Définition du crédit :	4
1.2 Le crédit bancaire	4
1.2.1. Les crédits par caisse	5
1.2.1.1. La facilité de caisse	5
1.2.1.2. Le découvert bancaire	6
1.2.1.3. Le crédit de compagnie	6
1.2.1.4. L'avance sur la facture	7
1.2.1.5. L'avance sur marchandise	7
1.2.1.6. L'escompte commercial	7
1.2.1.7. Le crédit relais	7
1.2.1.8. L'affacturage	7
1.2.1.9. Le crédit-bail	8
1.2.2. Le crédit par signature	8
1.2.2.1. Avance sur marché publics	8
1.2.2.2. L'aval	8
1.2.2.3. Les crédits par acceptation	8
1.2.3.4. Le crédit documentaire	9

SECTION 02 : LE MARCHE IMMOBILIER EN ALGERIE

2.1. Définition d'un marché immobilier	9
2.2. Les caractéristiques d'un marché	10
2.3. Les éléments constituant un marché	10
2.3.1. L'offre	10

2.3.2. La demande	10
2.3.3. Environnement	11
2.4. La segmentation des marchés immobiliers	11
2.4.1. Le marché des biens reproductibles et ceux non reproductibles	11
2.4.2. Le marché de service et d'actif immobilier	12
2.4.3. Le marché primaire et le marché secondaire	12
2.5. Les intervenants sur le marché immobilier	12
2.6 les acteurs intermédiaires	14
2.7 L'émergence du rôle des banques dans le marché immobilier	14
2.8 Le marché immobilier Algérien	15
SECTION 03 : LE CREDIT IMMOBILIER	
3.1. Définition de crédit immobilier	17
3.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers	18
3.3. Les différents types de prêts immobiliers	20
3.2. Avantages du crédit immobilier	21
Conclusion	22

CHAPITRE II : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRES.

SECTION 01 : LES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS.

1.1. Définition du risque	24
1.2. Les différents risques bancaires	24
1.2.1. Le risque de crédit	25
1.2.1.1. L'insolvabilité de l'emprunteur.....	25
1.2.1.2. Les types de risque de crédit	26
1.2.2. Le risque du marché	27
1.2.3. Le risque opérationnel.....	29
1.2.3.1 typologies des risques opérationnels	29
1.2.4. les autres risques.....	31

SECTION 02 : LA GESTION DES RISQUES BANCAIRE.

2.1. Les enjeux de la maîtrise des risques bancaires	31
--	----

2.2. les étapes de gestion des risques bancaire	32
2.3. le processus de la gestion des risques bancaire	33
2.4. les dispositifs de maîtrise des risques bancaires en Algérie	34
2.4.1. Premier niveau (le contrôle interne).....	35
2.4.2. Deuxième niveau (l'audit interne).....	36
2.4.3. Troisième niveau (le conseil d'administration et la direction générale)	36
2.4.4. Quatrième niveau (les commissaires aux comptes)	36
2.4.5. Cinquième niveau (contrôle sur pièce).....	36
2.4.6. Sixième niveau (contrôle sur place)	37
2.5. Les organes de contrôle	37
2.5.1. La commission bancaire	37
2.5.2. La centrale des risques	37
2.5.3. La centrale des impayés	38
2.6. Les outils de la gestion des risques	38
2.6.1. L'évaluation du risque de contrepartie	38
2.6.2. L'évaluation du risque des particuliers	39
2.6.2.1. L'approche traditionnelle	39
2.6.2.2 . Le crédit scoring	40
2.6.3. La prévention du risque de contrepartie	40
2.7. Les dérivés de crédit	42
2.7.1. Diversité des dérivés de crédit	42
2.7.2. Utilités des dérivés de crédit	43
2.8. La prévention globale du risque de contrepartie	43
2.8.1. Division et plafonnement du risque de contrepartie	43
2.8.2 .La titrisation et la défaisance	43
SECTION 03 : LES REGLEMENTATIONS PRUDENTIELLES DES	
RISQUES.	
3.1. La réglementation prudentielle	46
3.1.1. L'évolution de la réglementation prudentielle des risques.....	47
3.1.1.1. La gestion prudentielle	48
3.1.1.2. Les Accords de Bâle II	49
3.1.1.3. Bâle III.....	50
3.1.1.4. Vers Bâle IV	52
3.2. Conclusion	52

CHAPITRE III : ETUDE ET ANALYSE DES DOSSIERS DES CREDITS IMMOBILIERS AU SIEN DE LA BNA.

SECTION 01 : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL.

1.1.	Définition de la BNA	54
1.2.	Historique de la banque nationale d'Algérie	55
1.3.	Présentation de l'agence B.N.A « 577» Boghni	56
1.4.	Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni «577»	59
1.5.	Organisation du service crédit	60
1.5.1.	La cellule « Etudes et Analyses des Risque »	60
1.5.2.	Le service « Secrétariat Engagements»	61
1.6.	Rôle du service crédit	61
1.7.	Modalité et conditions d'octroi du crédit	62

SECTION 02 : ETUDE DE CAS

2.1.	Modalités de traitement de dossier Vente sur plan	63
2.1.1.	Simulation du crédit immobilier	63
2.1.2.	Résultat de la simulation	64
2.1.1.	Cas d'acquisition d'un logement neuf formules (vente sur plan)	65
2.2.	Modalités de traitement de dossier : Logement neuf achevé	67
2.1.1.	Simulation du crédit immobilier	67
2.1.1.	Résultat de la simulation	68
2.2.3.	Cas de logements neuf achevé acquis d'un promoteur immobilier.....	69
2.2.3.1.	Traitement de dossier	69
2.2.3.	Méthodes de calculs	71
2.3.	Le formulaire de la SGCI	74

SECTION 03 : L'ANALYSE DE CAS.

3.1.	La prévention de risque de contrepartie	75
3.1.1.	La prévention individuelle	75
3.1.2.	La prévention globale	76
3.2.	Mesures préliminaires de règlement	77
3.2.2.	Règlement amiable et procédures précontentieuse.....	77
3.2.1.1.	Règlement amiable	77

3.2.1.2. Procédure précontentieuse	78
3.2.2. La prise des mesures conservatoires	79
3.2.2.1 Mesures prises en qualité de créancier privilégié	79
3.2.2.2. Mesures prises en sa qualité de créancier de droit commun	82
3.2.3. les actions contentieuses	84
3.2.4. Mesures d'exécution	84
3.2.4.1. Les titres exécutoires	84
3.2.4.2. Les voies d'exécution	85
3.3. Cartographie des risques	87
3.4. Conclusion	88
CONCLUSION GENERALE	89

Résumé :

Le mémoire de fin de cycle se concentre sur la gestion des risques liés au crédit immobilier, en mettant en lumière l'importance de cette pratique dans le secteur financier.

Les auteurs examinent les mécanismes de souscription des prêts, les critères d'admissibilité des emprunteurs, l'évaluation des garanties, ainsi que les outils et méthodes utilisés par les banques pour évaluer et gérer les risques de crédit immobilier. L'étude se penche également sur les réglementations en vigueur en Algérie concernant les crédits immobiliers, en mettant en avant les défis et opportunités rencontrés par la banque nationale d'Algérie (BNA) dans ce domaine complexe. Des stratégies robustes sont développées pour minimiser les risques tout en saisissant les occasions de croissance dans le secteur immobilier. La gestion efficace des impayés est identifiée comme un défi majeur, nécessitant des approches innovantes et des outils adaptés pour maintenir la santé financière. En conclusion, il est souligné que la BNA doit rester agile et proactive dans sa gestion des risques liés au crédit immobilier pour assurer sa pérennité et son rôle de leader sur le marché financier algérien.

Mots clés : la gestion des risques, crédit immobilier, BNA, les impayés

Summary :

The final dissertation focuses on the management of risks related to real estate credit, highlighting the importance of this practice in the financial sector. The authors examine the mechanisms for underwriting loans, borrower eligibility criteria, the assessment of guarantees, as well as the tools and methods used by banks to assess and manage real estate credit risks. The study also examines the regulations in force in Algeria concerning real estate credits, highlighting the challenges and opportunities encountered by the National Bank of Algeria (BNA) in this complex area. Robust strategies are developed to minimize risks while seizing growth opportunities in the real estate sector. Effective management of unpaid debts is identified as a major challenge, requiring innovative approaches and adapted tools to maintain financial health. In conclusion, it is stressed that the BNA must remain agile and proactive in its management of risks related to real estate credit to ensure its sustainability and its leading role in the Algerian financial market.

Key words: Risk management, real estate credit, BNA, unpaid debts