

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences économiques

Spécialité : Banque et Marchés Financiers

Thème

***La relance du crédit à la
consommation
Cas de la CNEP-Banque de
Larbaa Nath Irathen***

Présenté par :

- ASSAM kamelia
- LIMANI Katia

Encadré par :

SI MANSOUR Farida

Devant le jury composé de :

Président :	ABIDL.M	MCB, UMMTO
Examinatrice :	LOUGGAR.R	MAA, UMMTO
Rapporteur :	SI MANSOUR.F	MAA, UMMTO

Promotion 2017

Remerciements

Au nom d'Allah le tout puissant, un grand merci lui revient pour nous avoir donné la foi, la volonté, le courage et surtout, de nous avoir permis d'en arriver là ;

Nous tenons aussi à adresser nos vifs remerciements à notre encadreur madame SI MANSOUR Farida;

Nous remercions particulièrement les membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce travail ;

Nous remercions, également, l'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation tout au long de notre cursus universitaire ;

Par la même occasion, nous remercions infiniment l'encadreur au sein de la CNEP-BANQUE Mr LAHDIRI Abdennacer et Mr MANSOURI le directeur de la CNEP-Banque, ainsi que tout le personnel de cette agence qui nous ont offert un terrain favorable pour la réalisation de notre travail ;

Nous tenons aussi à remercier tous ceux qui' ont contribué à ce modeste travail.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à mes parents

Tous les mots du monde ne sauraient exprimer l'immense amour que je vous porte, ni la profonde gratitude que je vous témoigne pour tous les efforts et les sacrifices que vous n'avez jamais cessé de consentir pour mon instruction et mon bien-être.

A mes chères sœurs : Sabrina, Lynda, Lydia

A mes chères amies et copines : Sandra, Sabrina, Sonia, Ryma, Daya, Farida, Felicia

A tous ceux qui me sont chers.

Kamélia

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents qui ont sacrifié leurs vies
Pour assurer ma réussite dans les études.*

A mes très chères sœurs : Chemsy, Ania, ouardia.

A mes très chères tantes : Meriem, Malha, Taous.

A toutes mes amies : Ryma, Farida, Daya, ainsi qu'à ma binôme Kamelia.

Katia

Liste des abréviations

BC :Banque Centrale

CAC : Crédit A la Consommation.

CC : Crédit Confort.

CLT : Crédit à Long Terme.

CMT : Crédit à Moyen Terme

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CV : Crédit Véhicule.

DGCRD :Direction Générale du Crédit et de la Réglementation Bancaires.

FMI : Fonds Monétaire International

HT : Hors Taxe.

LFC : Loi de Finance Complémentaire.

LOA : Location avec Option d'Achat.

SOFINCO : Société Financière Industrielle et Commerciale.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

TVA : Taxes sur la Valeur Ajoutée.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I :Cadre théorique du crédit à la consommation.....	5
Introduction :	6
Section 1 : généralités sur la consommation et le crédit :	6
Section 2 : le crédit à la consommation :.....	27
Section 3 : les caractéristiques, avantages et inconvénients du crédit à la consommation...	35
Conclusion	38
Chapitre II :Le crédit à la consommation en Algérie	39
Introduction :	40
Section1 : états des lieux du crédit à la consommation :	41
Section 02 : l'importance de la relance du crédit à la consommation :	48
Section 03 : les risques et les moyens de prévention du crédit à la consommation.....	54
Conclusion :	63
Chapitre 3 :Etude et analyse d'un crédit à la consommation	64
Introduction :	65
Section 1 : Présentation de la CNEP-BANQUE :	66
Section2 : le montage des crédits à la consommation :	73
Section3 : le traitement des dossiers de crédit :	76
Conclusion :	86
Conclusion générale	87
Bibliographie	90
Annexes	93
Table des matières	96

Introduction générale

Ces derniers temps on assiste à un essor économique un peu partout dans le monde entier où toute économie d'un pays quelconque est soumise au sens habituel à des réformes et mutations imposés dans le but de faire face aux menaces qui perturbent leur système économique. Un développement économique qui représente l'un des premier soucis pour chaque politique économique d'un pays qui estime à le plafonné d'où la nécessité de se révéler sur l'ensemble des différentes activités économique en particulier celui de l'activité du secteur bancaire.

En Algérie comme partout ailleurs, le rôle de la banque est de participer à la satisfaction des besoins divers des agents économiques. Il peut s'agir de besoins d'ordre financier et/ou de besoins de services. Pour participer à la satisfaction de ces besoins, la banque met en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux (rôle d'intermédiation financière) et se livre à des prestations de services en faveur de la clientèle et du public en général.

Le financement de ces besoins se concrétise par le crédit qui représente l'opération de base de l'activité bancaire, bien qu'il soit à ses débuts destiné aux entreprises sous forme de crédit d'exploitation, de crédit d'investissement.

Le crédit a été élargi une nouvelle catégorie d'agents économiques qui sont les ménages. Cet élargissement est par ailleurs, la conséquence de la croissance appréciable de la production et l'avènement d'une société de consommation de masse.

Accorder un crédit pour la banque c'est aussi réaliser un produit, cette rentabilité est une nécessité pour assurer son développement. Elle constitue une activité traditionnelle et historique des banques.

Aujourd'hui, le crédit à la consommation est un crédit bien développé au niveau des pays Industrialisés, et il s'élargit actuellement dans de nombreux pays en voie de développement.

Pour ce qui est de l'économie Algérienne, elle a connu pour sa part une évolution très importante au cours de ces dernières décennies avec son passage de l'économie dirigé vers l'économie de marché. Le Processus de libéralisation s'est manifesté par une politique de privatisation du secteur public. Les mutations ont été accompagnées par des vagues de réformes économiques touchant L'ensemble des secteurs fondamentaux, notamment le secteur bancaire. Le but de ces réformes c'est le passage d'une économie orientée vers une économie de marché.

Les réformes du secteur bancaire menées par la loi 90-10 du 14 avril 19901 relative à la monnaie et le crédit ont met en place les fondements d'un système libéral et moderne, et ont

ouvert une voie à l'investissement privé et étranger dans le domaine bancaire ce qui a poussé les banques étrangères à s'installer en Algérie. Un nouveau paysage bancaire est instauré, basé sur la recherche d'une maximisation du profit. C'est à travers l'installation de ces banques étrangères en Algérie que le crédit à la consommation a été lancé en Algérie vers l'année 2000 et qui a connu un fort développement, mais qui va être freiné par la LFC de 2009 qui stipule que les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers » Et ce dans le but de stimuler le marché du logement.

Mais ce type de crédit va être relancé en 2015 D'où la naissance d'une nouvelle loi, qui est la loi de finance 2015, selon l'article 88 le retour du crédit à la consommation avec des conditions et des modalités nouvelles, Et aussi encourager les ménages à avoir confiance en leur marché intérieur et répondre à leur désir en payant moins cher.

Se qui nous pousse à poser la problématique suivante:

Quel est l'effet de la relance du crédit à la consommation sur les banques ainsi que sur les ménages ?

Un certain nombre de questions se rapportent à cette problématique et qui méritent une réflexion :

- C'est quoi le crédit à la consommation et quelle est sa raison d'être?
- Quel sont les raisons du gel du crédit à la consommation ? quelles sont les raisons de son retour ??
- Quels sont les modalités et les conditions d'octroi de ce crédit ?

Méthodologie du mémoire

Pour traiter la problématique posée ci-dessus et répondre aux interrogations, nous avons adopté pour la méthodologie suivante : une recherche bibliographique qui comprend la consultation de différents documents, à savoir, ouvrages, articles, publications, mémoire de masters, textes juridiques et réglementaires se rapportent à notre thème. La première recherche a pour objectif de cerner d'une manière claire tous les aspects théoriques, juridiques, et réglementaires relatifs aux crédits à la consommation.

Et une recherche analytique, où nous avons analysé et interprété des données de la CNEP-Banque

Intérêt et choix du sujet

Le choix du sujet traité dans ce travail a été motivé par le souci de comprendre l'importance du crédit à la consommation dans la vie des ménages. Et d'étudier les causes du gel et de la relance de ce type de crédit en Algérie

Plan du travail

Pour organiser notre mémoire nous avons opté pour un plan de travail devisé en trois chapitres ; le premier chapitre sera consacré aux différentes concepts et considérations théoriques et surtout à la clarification des notions de base. Dans la première section, nous aborderons la présentation de la consommation, son histoire, ces différentes formes, ces types, ces déterminants (approche microéconomiques et macroéconomique) et la notion du crédit ces différents formes (aux particuliers et aux entreprises), la deuxième section, nous traiterons le crédit à la consommation son histoire, ces types, et dans la troisième section, nous aborderons ces avantages, ces inconvénients et son évaluation.

Le deuxième chapitre, portera sur la présentation du crédit à la consommation en Algérie, nous avons pris en considération une combinaison entre les facteurs qui contribuée au gel de crédit à la consommation en (2009) et les facteurs qui contribuent à la relance en (2015), nous avons organisés le chapitre suivant en trois section, la première section portera sur l'état de lieux de crédit à la consommation (comment le crédit été avant en 2009, ces causes et conséquence de son gel en 2009, et sont cadre réglementaires, dans la deuxième section nous aborderons l'importance de crédit à la consommation après son retour, pour la troisième section nous traiterons les risques et les moyens de préventions du crédit à la consommations . Pour finir, le dernier chapitre sera consacré à la présentation de notre cas pratique, nous avons choisi de traiter des dossiers de crédit à la consommation selon les nouvelles conditions, dans la premiers section, nous allons présenter respectivement la CNEP-BANQUE ,dans la deuxième section ,nous allons procéder au montage de dossier de crédit à la consommation, pour la troisième section, nous allons passer au traitement des dossiers de crédit à la consommation (crédit confort et crédit véhicule) Nous avons fait une étude sur ces deux crédit en mettant la lumières sur les conditions et les modalités qui été annoncé dans la loi de finances 2015 sur le retour de crédit à la consommation.

Chapitre I :

Cadre théorique du crédit à la consommation

Introduction :

Dans toutes les économies, la banque joue un rôle important. Elle est l'une des premières sources de financement de l'activité économique via par exemple son intervention dans la création d'entreprises lorsqu'elle est sollicitée pour des crédits. Le crédit constitue l'activité traditionnelle et historique des banques. Certains États peuvent, en outre, par voie réglementaire les engager dans des pratiques liées au crédit à la consommation.

L'activité de « crédit à la consommation » recèle de nombreuses analogies avec l'assurance, donc, il s'agit d'une activité grâce à une mutualisation et sélection des risques, permet d'offrir au plus grand nombre un service bénéfique voir même nécessaire pour l'économie. Les crédits à la consommation constituent un axe majeur de conquête et de fidélisation de la clientèle dans un environnement très concurrentiel.

Section 1 : généralités sur la consommation et le crédit :

Avant de parler de crédit à la consommation, il est important de faire un rappel sur quelques notions de bases :

Dans cette partie, nous allons définir notamment : la banque, le crédit et la consommation :

1 .1. Définition de la banque :

Il existe plusieurs définitions de la banque, parmi les principales définitions nous citons :

1.1.1 Définition générale :

Selon L'article 17 de la loi 86-12 du 19/08/1986, la banque est définie comme suit :

Est réputée banque tout établissement de crédit qui effectue, pour son propre compte ou à titre de profession habituelle principalement les opérations ci- âpres désignés :

- Collecter auprès des tiers des fonds pour dépôts, quelle qu'en soient la durée et la forme.
- Accorder des crédits, quelles qu'en soit la durée et la forme.
- Effectuer, dans le respect de la législation en vigueur et la réglementation en la matière des opérations de change et de commerce extérieur.
- Assurer la gestion des moyens de paiement
- Procéder au placement, à la souscription achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilière et de tous produits financiers.

- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle.¹

1.1.2 Définition économique :

La banque est une entreprise qui reçoit les fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne, elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à la disposition de ses clients des moyens de paiement (chèque, carte bancaire, virement...). Elle joue le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprise, Etat, collectivités locales) et les investisseurs (épargnants, fonds communs de placement, caisses de retraite, compagnies d'assurances), elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en achetant ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effets de commerce...)².

L'activité des banques consiste donc dans la collecte et la gestion de ressources (dépôts...), l'octroi de crédits et la création de monnaie scripturale. La banque a un statut juridique et une organisation qui produit de nombreux services destinés à sa clientèle. Elle effectue des opérations financières sur le marché bancaire, elle reçoit d'abord les dépôts de la clientèle, et assure la gestion des moyens de paiement pour le compte de ses clients, elle octroie des crédits et elle tire un revenu bien sûr de ces activités.

1.1.3 Définition juridique :

Dans une définition plus juridique, les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de progression habituelle et principalement des opérations de banque telles que définies par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaire correspondants.³

1.1.4 Définition de la banque selon Frédérique Lobez :

« Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang desquels figure la gestion des fonds d'autrui. »⁴

¹IBABZIZEN Smail, KECHER Bachir « rôle de la banque en Algérie » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du master en sciences économie université bejai p58

²PIERRE Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, Pp117-118.,

³ Article 110 à 113 de la loi no 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

⁴FREDERIQUE Lobez, banque et marchés de crédit, édition PUF, paris 1997, P7

1.2 Le rôle de la banque

Les intermédiaires financiers, et plus particulièrement les banques, remplissent des rôles irremplaçables dans l'allocation des ressources, ils offrent aux clients la sécurité contre le risque de perte ou de vol comme ils jouent le rôle d'informateur et de conseiller, on peut identifier le rôle de la banque dans ce qui suit⁵:

1.2.1. La banque traite de l'information

Les banques et leurs clients, particuliers et entreprise, entretiennent des relations de long terme ce qui signifie que la relation banque-client est une relation durable. En effet, les deux parties ont tout intérêt à la stabilité de cette relation le crédit signifie confiance et cette confiance ne peut se manifester qu'à l'issue d'une longue période de contrats fréquents.

De ce fait, les banques accumulent sur leurs clients, déposants et emprunteurs, des informations dites privées, qu'elles sont les seules à détenir, comme par exemple, les incidents de paiement, les besoins de financement, la compétence des dirigeants d'une entreprise.

Les banques ne divulguent pas ces informations, elles les conservent pour elles-mêmes et les utilisent pour affirmer leur connaissance des clients et pour leur vendre les produits dont ils ont besoins. Nous observerons que les clients sont avertis de la non divulgation des informations les concernant et que cela les incitent à révéler à leurs banquiers toutes les données utiles à la bonne marche de leurs relations.

Avant qu'une banque accorde un crédit à un client, l'opération doit être analysée comme une signalisation à destination des tiers, les banquiers estiment que l'emprunteur est « un bon risque », la réputation de l'emprunteur est confortée.

1.2.2 La banque et l'assurance de liquidité

Les contrats de dépôts comme ceux de crédit fournissent aux clients une assurance de liquidité.

1.2.2.1 Les dépôts bancaires :

Les ménages font preuve d'une préférence pour la liquidité et d'une aversion plus ou moins manifeste pour le risque. Le dépôt bancaire est un actif parfaitement liquide. Divisible en unités de faible montant, il est accepté par tous comme moyen de paiement d'autant plus qu'il est associé à des modes de transfert commodes comme le chèque, le virement ou le paiement par carte bancaire. Des systèmes de compensation assurent la

⁵Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, PP 117-118.,

transférabilité entre banque des dépôts collectés. Enfin, ces actifs présentent un risque en capital faible et ne se manifestant qu'en cas de faillite de l'établissement de crédit⁶.

1.2.2.2 Les crédits bancaires :

Le contrat de crédit garantit à l'emprunteur une fourniture immédiate de liquidités pour engager sans délai des dépenses.

Ainsi, c'est l'imperfection des marchés qui explique l'existence d'intermédiaires financiers et la spécificité de l'un d'eux, la banque, qui réduit les coûts d'incertitude en transformant l'information et les risques en liquidités⁷

1.3. Définition de la notion de crédit :

Le crédit est défini selon plusieurs approches.

1.3.1 Définition économique :

Le mot crédit vient du mot latin « CREDERE » qui signifie « croire ».

« 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 service »⁸

1.3.2 Deuxième définition :

Un crédit est une mise à la disposition d'argent-souvent faite sous forme de prêt consentie par un créancier (prêteur) à un débiteur (emprunteur).

- Pour le créancier, l'opération donne naissance à une créance sur l'emprunteur, en vertu de laquelle il pourra obtenir le remboursement des fonds et paiement d'une rémunération (c'est-à-dire l'intérêt) selon un échéancier prévu.
- Pour l'emprunteur, qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un particulier, le crédit consacre l'existence d'une dette et ouvre la mise à disposition d'une ressource financière.

Cette définition met en évidence trois supports du crédit qui sont : le temps ; la confiance ; et la promesse.

1.3.3 Définition des crédits bancaires :

Les crédits bancaires sont accordés pas des établissements de crédit aux particuliers, aux entreprises privées et publiques ainsi qu'aux collectivités locales. Mais aussi ils se

⁶S. COUSSERGUES, G. BOURDEAUX, « Gestion de la banque », 7ème édition Dunod, Paris 2013, p7

⁷Idem, p8.

⁸ BOUDINOT et J-C FRABOT : techniques et pratique bancaires, 4^{ème} édition, Sirey, Paris, 1982.p22

caractérisent par un contrat de prêts bancaires, par une ouverture de crédits ou par une autorisation de découvert, comme il permet à l'individu de faire face à des besoins en cas de nécessité.

1-3-4 L'objectif du crédit :

- Le domaine du crédit est extrêmement vaste.
- Il s'installe dans le temps et dans l'espace.
- S'étend à toute sortes d'activités et répond au multiple besoin économique.
- Il peut avoir pour objet aussi le financement des investissements des entreprises, des particuliers ainsi que les besoins temporaires de trésorerie.
- Il permet de faire face à tous les décalages entre recettes et dépenses quelle que soit l'origine des unes et des autres.

1-3-5 Les différents types de crédits bancaires :

Il existe plusieurs types de crédit, toute fois le crédit connaît deux grandes affectations :

- Les crédits aux entreprises.
- Les crédits aux particuliers.

1-3-5-1 Les crédits aux entreprises :

Ils se composent des crédits que les banques accordent aux entreprises, parmi ces crédits nous avons :

Le crédit d'exploitation, le crédit d'investissement et le crédit-bail.

A. Le crédit d'investissement :

Les crédits d'investissements sont des garanties qui permettent aux entreprises d'acquérir des équipements, des biens et des matériels à leur création ou en vue de développer leur activité. Les ressources dégagées pour le fonctionnement de ces biens acquis contribueront au remboursement du crédit.

a) Les Crédits à Moyen Terme (CMT) :

Le crédit à moyen terme s'inscrit dans la fourchette deux (02) à sept (07) ans. Il est, essentiellement, accordé pour l'acquisition des biens d'équipements amortissables entre huit (08) et dix ans (10) ans. Le crédit à moyen terme accordé soit par une seule banque, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé (crédit d'équipement des Petite et Moyennes Entreprise (PME)...). Celui-ci, s'applique, à des investissements de durée moyenne tels que les véhicules et les machines et de façon plus générale, à la plupart

des biens d'équipements et moyens de production de l'entreprise. On distingue trois types du crédit à moyen terme, à savoir :

b) Le crédit à moyen terme réescomptable :

Pour pouvoir faire face l'immobilisation des fonds décaissés à l'occasion de la réalisation du crédit, la banque est obligée de recourir au réescompte auprès de la Banque Centrale. La Banque Centrale peut réescompter aux banques et aux établissements financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation du crédit à moyen terme doivent avoir l'un des objectifs suivants⁹ :

- Développement des moyens de productions ;
- Financement d'exploitation et construction d'immeubles d'habitation.

Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant pas excéder trois(03) années. Les effets à réescompter doivent comporter, en plus de la signature du cédant, deux signatures de personnes physiques ou morales notoirement solvables, dont l'une peut être remplacée par la garantie de l'État.

c) Le crédit à moyen terme mobilisable :

Dans ce type du crédit, la banque ne s'adressera pas à la BC pour se renforcer, mais cherchera plutôt à mobiliser son crédit sur le marché financier, lequel est, malheureusement, inopérant en Algérie (il est dans sa phase embryonnaire). La mobilisation est une opération par laquelle un créancier (le banquier dans notre cas) retrouve auprès d'un organisme mobilisateur la disponibilité des sommes qu'il a prêtées de son débiteur sur la base du papier constatant sa créance sur ce dernier. L'obtention d'un accord préalable de la part de l'organisme mobilisateur est assez souvent nécessaire pour avoir accès à cette mobilisation.

d) Le crédit à moyen terme non finançable :

Le crédit à moyen terme non finançable est un crédit qui n'offre pas de possibilités de refinancement à la banque ; il est alimenté par la propre trésorerie de cette dernière. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé que celui appliqué aux CMT finançables.

B. Les Crédits à Long Terme :

Ces crédits ont une durée qui dépasse les sept (07) ans avec une période de différé de deux (02) ans à quatre (04) ans. Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes et

⁹ L'article 71 de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

en particulier les constructions. La durée du financement correspond, généralement, à la durée d'amortissement des immobilisations financées et le montant du crédit ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement.

C. Le crédit-bail :

Le crédit-bail est « une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une société financière acquiert 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, généralement, faible en fin de contrat »¹⁰. En fin de contrat, le chef d'entreprise peut :

- Soit rendre l'équipement ;
- Soit le racheter pour sa valeur résiduelle fixée au départ dans le contrat ;
- Ou continuer à le louer moyennant un loyer très réduit.

Le crédit-bail est juridiquement une location. Il ne finance, en principe, que le matériel standard. La durée des contrats est fonction de la durée d'amortissement fiscale des matériels financés (légèrement plus courte éventuellement). Les contrats sont assortis d'une valeur résiduelle (option d'achat en fin de location) comprise généralement entre 1% et 6% du prix d'origine hors taxes des matériels. Les loyers de crédit-bail sont payables « terme à échoir » (en début de période) et peuvent être linéaires ou dégressifs, le plus souvent à échéance trimestrielle¹¹.

Selon la nature du bien à financer, il existe plusieurs types de leasing :

a) Le crédit-bail mobilier

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien ».¹²

b) Crédit-bail immobilier

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ».¹³

¹⁰Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25^{ème} édition ; DUNOD ; Paris ; 2008 ; P.344.

¹¹Jean-Marc BEGUIN, ARNAUD Bernard « L'essentiel des techniques bancaires », Edition d'organisation groupe EYROLLERS, Paris 2008, pp253-254.

¹²BOUYAKOUB, F « l'entreprise et le financement bancaire », Alger 2000, P256.

¹³BOUYAKOUB, F, op, cité, p 257.

D. Les crédits d'exploitation :

Les crédits d'exploitations permettent aux entreprises de couvrir en temps leurs besoins de trésorerie, en finançant l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou réalisable. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente de recouvrement de créance facturée. Ces liquidités sont soumises aux variations saisonnières ou conjoncturelles. Les crédits à court termes ou les crédits d'exploitations peuvent être subdivisés en deux catégories, à savoir¹⁴ :

a) Les crédits par caisse :

Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme.

b) Les crédits par signature :

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

1-3-5-2 Les crédits aux particuliers :

Tout comme les entreprises, les particuliers peuvent à un moment de leur vie ne pas disposer des ressources suffisantes à la réalisation de leurs opérations quotidiennes. C'est ainsi que les banques américaines vers les années 1930, pour répondre à cette demande ont vu la nécessité de créer des crédits destinés aux ménages. Ce type de crédit que les européens ont importé en Europe après la fin de la deuxième guerre mondiale dans les années 1950, 1960.

En Algérie, le lancement de ce crédit c'est fait progressivement après que la loi 90-10 ait été promulgué et l'instauration progressive de la société de consommation. Les banques proposent plusieurs formes de ces crédits, parmi lesquelles on peut citer :

A. Le crédit-bail :

Le crédit-bail ou leasing est un contrat par lequel une des parties, s'engage à fournir à l'autre partie la jouissance d'un bien meuble corporel à un prix déterminé, que cette dernière s'engage à payer périodiquement. Ce type de crédit contient une opération d'achat en fin de contrat (exemple : la location d'une voiture avec la possibilité à l'acquérir en fin

¹⁴Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25^{ème} édition ; DUNOD ; Paris ; 2008 ; P.286.

de contrat). Il est possible de lever l'option d'achat en contrepartie d'une indemnité prévue au contrat de crédit.

B. Le crédit immobilier :

Le crédit immobilier est un financement par emprunt destiné à couvrir tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Cette activité a été créée en France en 1971. Pour ce type de crédit il existe :

a) Le prêt épargne logement :

Pendant la qu'elle on acquiert des droits à prêts bonifiés, on peut épargner après une période d'envisager l'utilisation de ces droits pour financer l'achat, la construction d'une résidence principale soit à titre personnel soit dans le but de la louer. Ils peuvent également servir à financer une résidence secondaire pour l'achat ou des travaux à condition toutefois de ne pas avoir d'encours de prêts épargne logement sur la résidence principale. Le montant peut être augmenté par la cession de droits d'autres membres de la famille. D'une durée de 2 à 15 ans.

b) Le prêt habitat :

Utiliser par le propriétaire soit pour sa résidence principale ou secondaire, soit pour le louer à un tiers. Il peut consterner aussi un immeuble de rapport dans sa totalité, ou encore de l'immobilier d'entreprise.

C. Les crédits de trésorerie :

Les banques accordent aux particuliers du crédit de trésorerie, dont la durée est très courte pour leur permettre de faire face à des besoins passagers.

D. Le crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation est un prêt accordé par une banque ou une société du crédit, afin de permettre aux particuliers d'acheter un bien de consommation ou de disposer d'une somme d'argent.

L'emprunteur fait appel à ce type de crédit notamment lorsqu'il souhaite acheter un bien qu'il ne peut pas payer au comptant. Cela lui permet d'échelonner le paiement de ce bien et donc d'utiliser une certaine somme d'argent sans attendre d'avoir épargner.

NB : ce point fera l'objet d'une étude détaillée dans la prochaine section.

1-4 La consommation :

1-4-1 Définition de la consommation :

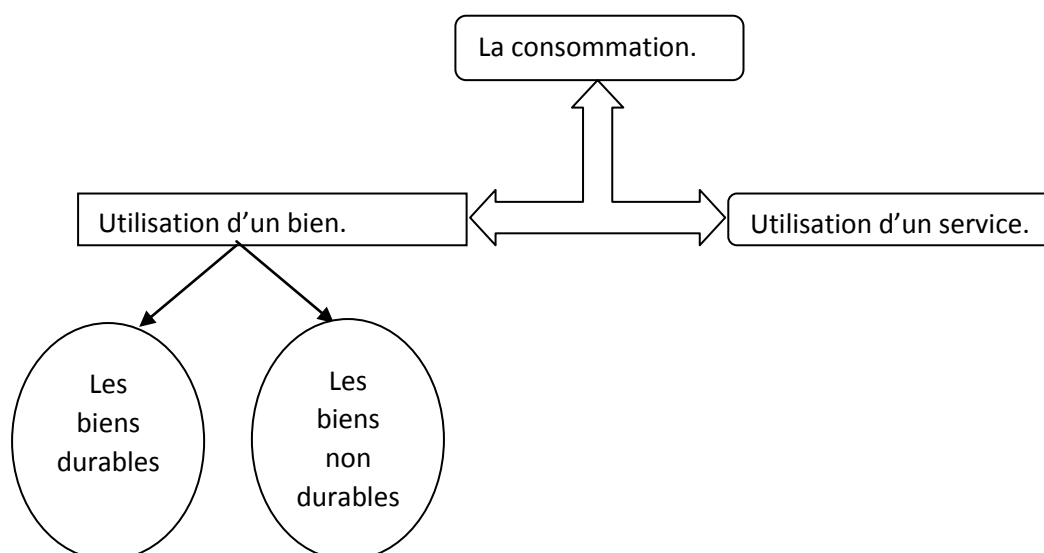
Il existe plusieurs définitions de la consommation :

- La consommation d'un bien est la quantité de ce bien qui permet de satisfaire directement les besoins des agents économiques sans concourir à l'accroissement de la production¹⁵
- La consommation est une opération économique qui permet à un agent économique ou à un secteur institutionnel d'utiliser le revenu provenant de sa partition au processus de production pour la satisfaction de besoins solvables. Elle est donc l'utilisation immédiate de biens ou de services qui seront ensuite détruits au cours de ce processus.¹⁶
- Consommer est l'acte d'utiliser un bien ou un service à des fins individuelles ou collectives (selon la comptabilité nationale).

A cet effet, on peut déduire que la consommation est la principale fonction des ménages. Elle se définit comme l'utilisation d'un bien (on distingue les biens durables dont l'utilisation est prolongée et les biens non durables qui sont détruits à la première utilisation) ou d'un service qui entraîne à plus ou moins long terme sa destruction.

Elle vise à la satisfaction des besoins humains.

Figure1 : les types de consommation



Source : schéma constitué par nous-mêmes.

¹⁵ BERNIER Bernard, SIMON Yves, initiation à la macroéconomie, édition, DUNOD, Paris, 2007, p93

¹⁶ Claude MANJAL macroéconomie, t1, Ed Bréal, paris, 1995, p60

EXEMPLE ;

- Pour un bien durable : ordinateur.
- Pour un bien non durable : produit alimentaire.
- Pour un service : transport.

1-4-2 Histoire et évolution de la consommation :

1-4-2-1 Sur le plan marketing

La consommation ou bien ce qu'appelle Marie Emmanuelle Chessel dans son ouvrage « la société de consommation ou bien la culture de consommation »¹⁷, quel que soit le terme utilisé a montré que la culture de la consommation et son histoire n'est pas exacte. Chaque auteur a son point de vue. Certains évoquent la rupture que constitue la production de masse au 20^{ème} siècle, d'autres insistent sur les premières évolutions, dès l'époque moderne des chercheurs s'intéressent aux valeurs et au fait que des consommateurs se revendiquent comme tels, mais certains d'autres préfèrent les chiffres et cherchent à définir des seuils quantitatifs de consommations. Certains se concentrent sur des consommateurs pionniers ou d'avant- garde, d'autres sur l'alimentation et les vêtements et d'autres sur les biens de consommation durables comme l'automobile.

Mais depuis l'antiquité le moyen Age, les historiens s'accordent globalement sur une rupture majeure survenue en Europe vers 1750 avec l'augmentation globale du pouvoir d'achat des ménages populaires, ainsi la plus grande des diffusions de produit de luxe et demi-luxe, la circulation mondiale de certaines marchandises sont autant d'indices de ce qui a été considéré un temps comme une (révolution) de la consommation.

Certains ont montré qu'il était difficile d'écrire l'histoire de ce que on appelle la consommation) dans l'Europe du 20^{ème} siècle car composé de pays très divers ; de marché socialement et géographiquement cloisonnés, et d'États différents. L'Europe a beaucoup changé entre la fin du 18^{ème} siècle et la fin du 20^{ème} siècle. Le nombre de consommateurs a explosé et la majorité des biens sont produits en série et en masse. Un plus grand nombre de pays sont dorénavant concernés.

La consommation prend place dans un univers mondialisé où un produit fabriqué en Chine est mis en place et marqué aux États -Unis pour être vendu en Europe ou en Afrique.

L'histoire de la consommation est différente d'un pays à l'autre, elle est marquée par les deux guerres.

¹⁷MARIE Emmanuelle Chessel, « histoire de la consommation », Edition la découverte, paris, 2012, p36

Aussi ; cette société ne fabrique pas une masse de consommation mais participe à une segmentation permanente en termes de classes sociales.

La consommation témoigne aussi des relations complexes entre aristocrates bourgeois et ouvriers et entre hommes et femmes et colonisés et colons.

A cet effet ; les patrons, artisans ou commerçants ; les marketeurs ; les réformateurs ou les consommateurs militants retrouvent deux figures de consommateur :

- **Le consommateur passif :**

Il constitue la première figure, généralement c'est la femme : au 18^{ème} siècle la femme se voit accusée de consommer trop d'articles de luxe. Elles sont dépeintes comme des consommatrices malades dans les grands magasins : séduites par les lumières et par l'offre de biens ; elles ne se contrôlent plus.

Au début de 20^{ème} siècle les publicitaires théorisent leur pouvoir en inventant un consommateur malléable à qui on peut vendre tout.

A la fin de 20^{ème} siècle avec les outils d'analyses en marketing tels que les focus groups ; les groupes de consommateurs sont rassemblés autour d'un thème et dont le discours est ensuite décrypté à l'usage des publicitaires et de leurs clients.

Le consommateur est pensé comme un individu irrationnel, par rapport au consommateur trop rationnel qui est exclu des analyses de même que les groupes organisés.

Cette figure est aussi construite par les consommateurs militants et organisés qui souhaitent se distinguer des autres.

- **Le consommateur libre :**

Cette figure est proposée par les théoriciens du marketing qui utilisent l'économie néoclassique afin de se dédouaner de tout pouvoir sur le consommateur ; on la retrouve dans les manuels d'économie ou de gestion, cette figure est utile pour répondre à ceux qui pointent l'inefficacité de leurs techniques car elle permet de trouver des excuses aux échecs.

Ce consommateur indépendant peut aussi être considéré comme « caméléon » insaisissable par les marketeurs. Il ressemble paradoxalement à celle que proposent aussi les consommateurs militants, celle d'un consommateur organisé et résistant, qui s'oppose aux (moutons)

Les chercheurs en sciences sociales ont participé à la construction de ces deux figures. Certains mettent en évidence le rôle des élites économiques et politiques dans la détermination des structures de la consommation. D'autres insistent sur la capacité d'innovation des consommateurs, leurs positions dépendent en partie des sources qu'ils

utilisent, Or il est difficile de trouver des sources sur celui que nous appellerons (le consommateur ordinaire) celui qui ne prend pas la parole ; celui qui s'exprime uniquement de loyauté ou d'existence au sens utilisé par l'économiste Albert HIRCHMAN (1970).

• **Le consommateur ordinaire :**

Ils sont trop peu connus ; n'obéissent pas toujours aux élites et aux normes morales de consommation qu'elles proposent.

Loin d'être des pantins manipulés ou des héros organisés, les consommateurs, homme ou femme, sont des acteurs à part entière de la consommation de la société de consommation. Leurs actes quotidiens et leur temps sont marqués par la routine, les choix technologiques, les infrastructures économiques et politiques, et la puissance de tous les constructeurs de marchés. C'est dans ce cadre restreint qu'ils peuvent résister aux injonctions qui pèsent sur eux ou inventer des usages spécifiques pour les biens et les services qui leur sont proposés. Leur histoire reste en grande partie à écrire.

1.4.2.2 L'évolution de la consommation :

Globalement, sur une longue période on observe une assez grande stabilité de la propension moyenne à consommer (depuis 1960 elle tourne autour de 85% en France).

Cependant, la crise de 1974 marque un ralentissement dans la progression de la consommation même si les ménages ont eu tendance à sacrifier leur épargne (la consommation augmente plus vite que le revenu).

Après un tassement au début des années 80, où la rigueur salariale se généralise, la consommation retrouve un rythme de progression soutenu à partir de 1985. Mais dans de nombreux cas, au prix d'un endettement important, de plus, il faut peut-être voire là l'effet d'un certain cycle des biens durables, les ménages étant obligés à terme de renouveler les biens achetés ou cours d'une période antérieure, ainsi une vague d'achat se traduit quelques années plus tard par une vague de remplacement des produits hors d'usage.

D'où la structure de la consommation se modifie :

- Santé, loisirs, transports et communications progressent plus vite que la consommation totale, leurs coefficients budgétaires augmentent.
- Les dépenses alimentaires et d'habillement augmentent moins vite que la consommation totale, leurs coefficients budgétaires diminuent.

- Les budgets familiaux ont, dans l'ensemble, confirmé la loi d'Engel¹⁸ pour l'évolution de l'alimentation.

1.4.3 Les formes de la consommation :

On distingue habituellement la consommation finale et la consommation intermédiaire.¹⁹

1.4.3.1 La consommation finale :

Est faite par des ménages pour satisfaire leur besoin. Elle est détruite immédiatement ou progressivement lors de l'acte de consommation.

La consommation finale marchande comprend la dépense totale hors prélèvements obligatoires et investissements, à laquelle s'ajoute l'autoconsommation des produits de jardinage, les prestations en nature fournies par les employeurs et les fictifs des logements occupés par leur propriétaire.

La consommation finale non marchande se compose de services domestiques fournis par le personnel salarié des ménages et des paiements partiels des services collectifs, lorsqu'ils sont individualisables, proposés par les administrations privées ou publiques.²⁰

1.4.3.2 La consommation intermédiaire :

Lorsqu'elle existe à un moment du cycle de production, les biens consommés sont détruits ou transformés et entrent dans la composition du produit fabriqué.

1.4.4 Les types de consommation :

On distingue deux types de consommation²¹ :

1.4.4.1 La consommation individuelle :

C'est la consommation de biens et de services marchands réalisée par les ménages et financée par leurs revenus.

Une fois le bien acheté, il ne profite qu'à l'acheteur même voir le ménage (exemple : article électro-ménager).

Les caractéristiques spécifiques à la consommation individuelle sont :

- Le moment.
- Le lieu.

¹⁸C'est la part relative à des dépenses alimentaires dans la consommation diminue lorsque le revenu augmente.

¹⁹Thierry DE MONTEBERIAL, EMMANUELLE Fauchant, introduction à l'économie, édition DUNOD, paris,2001, p10

²⁰HENRI-LOUIS VEDIE « macroéconomie », édition DUNOD, paris,2008, p32

²¹Alain BEITONE, christinedollo, JPG, A L, et alii « dictionnaire des sciences économiques »,édition Armand colin ,paris 1991, p 57.

- Le produit.
- Le bien ou le service doit être de nature à rendre possible son acquisition par un seul ménage.

1.4.4.2 La consommation collective :

Porte sur des services non marchands financés par les impôts et mis à disposition de la collectivité à titre gratuit. Elle concerne un grand nombre de consommateurs à la fois (exemple : éducation nationale).

1.4.5 Les déterminants de la consommation²²

Il est généralement admis de dissocier les déterminants microéconomiques et macroéconomiques de la consommation. Même si les modèles macroéconomiques tendent aujourd'hui à intégrer des comportements microéconomiques (hypothèse du comportement représentatif).

1.4.5.1 Approche microéconomique de la consommation :

La modélisation du comportement du consommateur, telle qu'elle est suggérée en micro-économie, repose sur trois hypothèses importantes : le choix individuel du consommateur, l'information parfaite sur l'offre de biens ainsi que sur le niveau de ses besoins, l'hypothèse de rationalité qui insiste sur le fait que le consommateur cherche à maximiser la satisfaction retirée d'un bien et la contrainte de son budget.

A. La théorie néo-classique de consommateurs :

Le consommateur dispose ici d'un budget limité pour acquérir tous les biens souhaités, il ne peut donc acheter tout ce qu'il désire et doit opérer des choix entre les biens discernés. Pour effectuer ces choix, le consommateur établit une hiérarchie dans ses préférences. Les courbes d'indifférences construites par l'économiste VILFEDO PARETO, sont un procédé de représentation graphique des préférences des consommateurs. Pour simplifier, le choix du consommateur est limité à deux produits X et Y. le choix du consommateur va s'effectuer selon le critère de l'utilité U (X et Y).

Les économistes néo-classiques retiennent généralement le concept d'utilité marginale, qui s'analyse comme l'utilité apportée par la dernière unité de bien acquise.

Au terme de la confrontation de la courbe d'indifférence avec le revenu, le consommateur choisit la combinaison idéale de biens lui apportant la plus grande satisfaction. Ce que l'on appelle l'utilité maximum donc ce modèle. Les agents sont

²² Thierry DE MONTBRIAL, Emmanuelle FAUCHART, op.cit. p48.

considérés comme rationnels en ce qu'ils ont une fonction objectif (les consommateurs cherchent à maximiser leur utilité

$U(X, Y)$ compte tenu de leur contrainte budgétaire. C'est-à-dire son revenu) et qu'ils sont censés avoir une information parfaite sur le prix des biens de consommation.

B. La loi de la demande :

En général, la demande d'un bien dépend du revenu disponible, du prix du bien considéré et du prix des autres biens ce que on Appelle l'effet de substitution. Ce qu'il est convenu d'appeler la fonction de la demande met en relation la quantité totale demandée du bien X avec le prix unitaire de ce bien. L'autre paramètre étant censé rester constant. Cette relation est traditionnellement exprimée à l'aide d'une courbe, cette courbe ne fournit aucune indication sur le prix mais constitue seulement une courbe des intentions des acheteurs en présences de différents prix. La courbe de la demande de la consommation pour un bien indique que la qualité achetée du bien est fonction décroissante du prix de ce bien.

La forme décroissante de la courbe de demande s'explique par la loi de l'utilité marginale décroissante avec les quantités, en effet si les unités supplémentaires que l'on acquiert d'un produit apportent des utilités marginales décroissantes, seule une baisse de prix peut contraindre l'acheteur à augmenter les qualités achetées.

Toutefois, la réponse de la demande à la variation de prix n'aura pas la même intensité selon la nature du bien. La mesure de la sensibilité de la demande aux changements de prix s'effectue grâce au coefficient d'élasticité par rapport au prix.

1.4.5.2 Les déterminants économiques de la consommation :

A. Le revenu disponible :

Il détermine le pouvoir d'achat des ménages. Le pouvoir d'achat correspond à la quantité de biens et de services qu'un ménage peut acquérir avec une certaine somme d'argent.

B. L'élasticité revenu :

Elle mesure la sensibilité de la consommation des ménages aux variations du revenu, ainsi tout accroissement du revenu disponible entraîne une variation proportionnelle (c'est-à-dire équivalente) ou plus que proportionnelle (c'est-à-dire plus – importante exemple produit luxe) de la consommation des ménages.²³

²³²³ VEDIE Henri-Louis. Op ; cit. P 34

C. Le taux d'intérêt Proposé par l'institution financière :

Il représente le coût de l'argent prêté. Lorsque le taux d'intérêt est faible, Les ménages peuvent plus facilement s'endetter et donc consommer au-delà de leurs revenus disponibles.

Pour l'investissement, lorsque le taux d'intérêt est élevé emprunter devient coûteux, les ménages reportent alors la décision de consommation au profit de l'épargne. En effet, si le taux d'intérêt s'élève ils renchérissent le coût de crédit. Ils rendements des placements financiers sont par contre plus avantageux.

D. Le niveau général des prix :

Il est mesuré par le taux d'inflation, lorsque le taux d'inflation est élevé, cela veut dire que le niveau général des prix augmente sensiblement dans le but de déminer le pouvoir d'achat des ménages.

Aussi ; lorsque les prix ont augmenté ou lorsque le revenu reste fixe ; acquérir des biens et des services qu'un ménage peut acquérir devient plus difficile.

Cependant ; un taux d'inflation élevé peut aussi entraîner un accroissement de la consommation si les ménages anticipent une nouvelle accélération de la hausse des prix

E. L'élasticité des prix :

Elle mesure la sensibilité de la consommation des ménages aux variations des prix.

En effet ; la demande d'un produit n'est pas neutre elle varie suivant le prix demandé. Généralement, une hausse de prix correspond à une augmentation de la demande.²⁴

1-4-5-3 les déterminants non économiques de la consommation :**A. Les déterminants sociologiques :**

De nombreux facteurs sociologiques vont être déterminants dans le processus de consommation. On peut relever notamment la classe sociale, l'âge, le mode de vie, l'effet d'imitation, la catégorie socio-professionnelle, le besoin de reconnaissance, la publicité, le sexe, la composition de la famille...etc.

B. Les déterminants environnementaux – sanitaires et éthiques :

Avertis des dangers qui menacent notre planète, le public attend des entreprises beaucoup plus d'engagement. Il devient « consomm-acteur » en souhaitant des efforts en matière d'économie de carburant (émissions CO₂ dans le domaine du transport), d'emballage recyclage, de retraitement des déchets (d'avantage de produit réparables) de

²⁴ VEDIE Henri-Louis. Op ;cit .p 33

discernement dans l'usage des matières premières (bois) et de produits respectant l'environnement (les gammes vertes).

C. Les déterminants sociaux :

L'évolution sociale est elle-même caractérisée par plusieurs phénomènes importants :

- La hausse des taux d'activités qui implique la hausse des revenus des ménages. Mais également la modification de leur mode de vie à certaines conséquences sur la structure de consommation.
- La transformation de la structure socio- professionnelle (moins de paysans, d'ouvriers, d'avantages de cadre moyens et supérieurs). La constitution d'une classe moyenne s'accompagne d'une tendance à l'homogénéisation des styles de vie de même si les besoins individuels de différenciation restent encore très élevés.
- Cette transformation sociale s'accompagne de l'essor de nouvelles consommations (vacances, loisir).
- La permanence du chômage à un niveau élevé, finit par produire un sentiment d'incertitude de l'avenir. Lequel se représentant aussi bien sur le niveau que sur la structure de la consommation.

1.4.6 Les facteurs qui influencent sur la consommation :

1.4.6.1 Approche macroéconomique :

Ce point est traité par plusieurs économistes, car la consommation est le facteur principal dans la croissance économique.

On cite parmi les théories qui se sont intéressées aux facteurs qui influencent sur la consommation :

- La théorie néo-classique.
- La théorie keynésienne.
- La théorie de Duisenberg.
- La théorie de Friedman.
- La théorie de Modigliani.

A. La théorie néo-classique du consommateur :

Le consommateur dispose ici d'un budget limité pour acquérir tous les biens souhaités. Il ne peut donc acheter tous ce qu'il désire et doit opérer des choix entre les biens désirés. Pour effectuer ces choix, le consommateur établit une hiérarchie dans ses préférences. Les courbes d'indifférences construites par l'économiste VILFERDO

PARETO, sont un procédé de représentation graphique des préférences des consommateurs. Pour simplifier, le choix du consommateur est limité à deux produits X et Y. Le choix du consommateur va s'effectuer selon le critère de l'utilité $U(X, Y)$. Les économistes néo-classiques retenant généralement le concept d'utilité marginale, qui s'analyse comme l'utilité apportée par dernière unité de bien acquise.

Le consommateur choisit la combinaison de biens qui maximise sa satisfaction compte tenu des prix du marché et de son revenu. Si aucun obstacle ne limite la libre expression des préférences sur le marché, ce consommateur est souverain. Toute modification du prix déclenche un effet -revenu²⁵, et un effet de substitution²⁶ qui conduisent le consommateur à choisir une nouvelle combinaison de biens. Cette analyse permet de démontrer logiquement les deux relations fondamentales à savoir :

- La qualité consommée varie en sens inverse du niveau de prix.
- La qualité consommée varie dans le même sens que le revenu.

Le comportement des consommateurs vis-à-vis des différents biens et services peut se caractériser par les élasticité-revenu qui découlent de sa fonction de demande.

Certains biens toutefois échappent à cette logique. Donc, leur consommation peut diminuer lorsque le revenu s'accroît ou augmenter lorsque le prix s'élève.

Au terme de la confrontation de la courbe d'indifférence avec le revenu, le consommateur choisit la combinaison idéale de biens lui apportant la plus grande satisfaction, ce que l'on appelle l'utilité maxima. Dans ce modèle, les agents sont considérés comme rationnels en ce qu'ils ont une fonction objectif (les consommateurs cherchent à maximiser leur utilité $U(X, Y)$ compte tenu de leur contrainte budgétaire, c'est-à-dire son revenu) et qu'ils ont une information parfaite sur le prix des biens de consommation....

B. La théorie keynésienne :

A la différence de la théorie néo-classique qui s'intéresse à expliquer le comportement d'agents économiques (d'où on parle de l'approche micro-économique) de Keynes qui s'intéresse à la consommation en tant qu'agrégat économique (c'est-à-dire l'approche macro-économique). Globalement, le comportement des consommateurs suit une loi psychologique c'est-à-dire :

²⁵L'effet de revenu traduit le fait qu'une variation des prix en réduisant ou en augmentant le pouvoir d'achat.

²⁶Il s'agit des variations de la demande d'un produit résultant de la modification de son prix relatif.

La consommation augmente avec le revenu, mais l'augmentation de la consommation est moins rapide que celle du revenu, la propension marginale à consommer est donc décroissante. Donc, il y aurait tendance à une certaine saturation de la consommation.

Le point de vue de Keynes se résume dans cette fonction :

Figure2 : la fonction keynésienne

$$C = c \cdot Y + C_0$$

C : est la consommation totale.

C : est la propension marginale à consommer (la partie de revenu supplémentaire qui sera consommée.) par apport à l'autre partie qui sera épargnée.

Y : est le revenu national.

C₀ : est la part de la consommation qui ne dépend pas du revenu.

La consommation augmente donc avec le revenu national, mais c'est une partie croissante de la hausse de revenu effectuée à l'épargne.²⁷

C. La théorie de J. S. Duisenberg :

Cette théorie est contrairement à ce que voudrait la formule keynésienne. Cette théorie s'appelle aussi le revenu relatif de DUSENBERRY. La propension moyenne à consommer reste constante sur longue période – alors que le revenu augmente. Il explique ceci par une fonction ostentatoire de la consommation : ce qui compte ce n'est pas le niveau de consommation absolu mais le niveau de la consommation relatif (c'est à dire comparé à celui des autres ménages). Aussi, si le revenu de tout le monde augmente chacun voudra en quelque sorte « conserver son rang », et il n'épargne pas une plus grande part de son revenu ; malgré l'augmentation de ce dernier.

Toute chose égale par ailleurs ; il remarque qu'en cas de baisse des revenus la consommation ne diminue pas, ou peu, du fait des habitudes de consommation acquises au cours des périodes précédents.

Donc, il commence à puiser dans l'épargne avant d'ajuster sa consommation c'est ce qu'on appelle « l'effet de cliqué » c'est-à-dire que la consommation ne suit pas

²⁷ CLAUDE MONJAL, op, cite, p186

proportionnellement la baisse du revenu ou biens appelé aussi « crémaillères de Duisenberg ».²⁸

D. La théorie Friedman « le revenu permanent » :

Dans sa théorie du revenu permanent M FRIEDMAN n'avance que les valeurs de la consommation et de revenu prévues par le consommateur. Elles dépendent non seulement du montant des recettes et des dépenses en cours, mais également des constatations du passé des anticipations sur l'avenir. Les valeurs de la consommation et du revenu prévues sont appelées revenu permanent R_p et consommation permanente C_p . Ceux – ci sont à distinguer de la consommation transitoire et du revenu transitoire qui n'ont pas d'influence sur la loi générale de la consommation de M. FRIEDMAN.

M. FRIEDMAN, ajoute qu'il existerait une stricte proportionnalité entre la consommation permanente et le revenu permanent.

La fonction de Friedman est comme suit : $C_p = c. R_p$

Donc, les consommateurs adapteraient leur consommation à l'évolution de leur revenu permanent et non au revenu courant²⁹.

E. La théorie de MODIGLIANI « le cycle de vie » :

Le modèle du cycle de vie est un modèle de comportement patrimonial proposé par Modigliani.

Ce modèle considère qu'un agent consomme l'intégralité de son revenu au cours de sa vie.

L'épargne ne répond plus alors qu'un motif de trésorerie de longue période permettant de maximiser la consommation sur la durée de vie.

On peut distinguer quatre périodes à savoir :

- La première période : l'agent emprunte pour acquérir logement et bien durables (épargne négative)
- La deuxième période : l'agent épargne, rembourse ses dettes car sa consommation progresse moins que son revenu.
- La troisième période : le revenu ne progresse plus mais les charges sont plus faibles encore et le ménage peut placer son épargne.

²⁸ HENRI-louis VEDIE, op, cite, p 36

²⁹ VEDIE, Henri-Louis, Op. cit, p37

- La quatrième période : dans sa vieillesse, l'agent utilise l'épargne accumulée pour satisfaire une consommation devenue supérieure à des revenus en déclin. Il y a alors désépargne et tendance à la disparition du patrimoine.

Le modèle du cycle de vie a été critiqué car le phénomène reste difficile à expliquer par le simple fait qu'ignorant la date sa mort toute personne ne peut consommer l'intégralité de son patrimoine durant sa vie.³⁰

Section 2 : le crédit à la consommation :

En conséquence des changements économiques qu'a connu le monde durant ces dernières années, le crédit à la consommation est devenu indispensable pour les ménages, afin d'améliorer leurs bien-être sociaux souhaité aujourd'hui.

2-1 Définition du crédit à la consommation :

On peut trouver plusieurs définitions :

2-1-1 Définition 1 :

Selon la loi de finance complémentaire de l'année 2015 : « Crédit à la consommation désigne toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné. »

2.1.2 Définition 2 :

Le crédit à la consommation est un nouveau produit bancaire permettent aux particuliers d'acquérir, sous certaines conditions, des équipements domestiques fabriqués et/ou montés, ou des produits importés tel que les automobiles par le recours à des facilités de paiement. Cette forme du crédit est accordée aux résidant sur le territoire national, avec une activité stable et un revenu régulier. Le montant du crédit peut aller jusqu'à 70% du coût total du bien acheté³¹

Le crédit à la consommation sert à financer l'achat de biens de consommation (voiture nouveau téléviseur...). Il obéit à des règles différentes du crédit immobilier, dédié à l'acquisition ou à la construction d'un logement. Le crédit à la consommation est un contrat par lequel un prêteur (un établissement financier) met à disposition d'un emprunteur une somme d'argent qui devra être remboursée de façon échelonnée dans le temps. Les principaux types de crédits à la consommation sont : les prêts personnels, les crédits affectés.

³⁰. IDEM, P37.

³¹ Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 24^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2006 ; P.271.

Le crédit à la consommation est un crédit destinés au particulier pour l'acquisition non pas de bien productifs mais de bien de consommation.

2.2 Histoire et évolution du crédit à la consommation :

Le 20^{ème} siècle a connu la naissance d'un nouveau produit bancaire destiné aux ménages afin de financer leurs besoins de consommation.

2.2. 1 Évolution du crédit à la consommation à travers le monde

L'évolution du crédit à la consommation a connu deux grandes phases ; la première s'étale de 1900 jusqu'à 1929 et la seconde de 1950 à nos jours.

2.2.1.1 La période allant de 1900 à 1929

Les années 1900 ont été marquées par une émergence importante de la production industrielle, en particulier, dans les secteurs de l'automobile et des équipements électro-ménagers. Cependant, cette hausse de la production a nécessité une augmentation de la demande des ménages notamment pour consommer.

Pour répondre à la demande des ménages, les banques ont mis en place un nouveau produit bancaire qui est « Le crédit à la consommation ».

Ce dernier a vite évolué ; c'est d'abord l'économie elle-même qui a connu un développement appréciable et continu, avec une production des biens de toutes sortes, destinées aux ménages. Ensuite, l'extension et la stabilité de l'emploi ainsi que l'élévation du niveau de vie de la population, ont incité cette dernière à rechercher plus de confort et de bien-être. Donc, les années 1900 étaient celle de la consommation.

A cette époque, deux formes de crédit à la consommation existaient, le crédit sur gage et le crédit lié.

- **Le crédit sur gage** : Il est accordé sous forme de prêt à taux prohibitif destiné à la consommation par l'affectation en gage des biens possédés par l'emprunteur.

- **Le crédit lié** : Il prend la forme du financement d'un accroissement de biens mis à la disposition des emprunteurs. Mais la crise de 1929 vient remettre en cause toute son évolution. En effet, les autorités des pays développés notamment américain ont considéré l'offre de ces crédits par le système bancaire, comme facteur déclencheur de la crise, ce qui les a poussées à le suspendre. Cette forme de crédit réapparaît après la deuxième guerre mondiale, avec une ampleur moindre à celle enregistrée durant les années 1900.

2.2.1.2 La période allant de 1950 à nos jours

Après la deuxième guerre mondiale, les pays touchés par cette guerre étaient détruits économiquement et socialement ; des mesures devaient être prises pour relancer la croissance économique. Les autorités de ces pays tel que la France et la Grande Bretagne ont peu à peu permis la création des établissements de crédit spécialisé dans l'octroi de crédit à la consommation. A titre d'exemple, en France deux organismes voient le jour :

- En 1950, la Banque Générale Industrielle et Commerciale a créé la société financière industrielle et commerciale « SOFINCO », pour financer à moyen terme des achats de meuble par les particuliers ;
- En 1953, la compagnie bancaire et d'autres banques en France ont mis en place un établissement de crédit aux ménages « Cetelem ». L'octroi des crédits à la consommation durant la période après-guerre reste très limité par rapport aux autres opérations bancaires. Cela est dû au manque de confiance des ménages dans le système bancaire d'une part, et la réglementation stricte d'autre part.

Ce n'est qu'à partir des années 90 que le crédit à la consommation connaît un changement remarquable, qui est la conséquence de nombreuses évolutions ; sur le plan de l'offre, des techniques commerciales (marketing), l'organisation de la profession bancaire, ainsi que, la pratique de la transparence et la protection de la clientèle.

De ce fait, la confiance des ménages s'est améliorée et les intentions d'achat avec crédit commencent à s'affirmer. Par exemple en France, la contribution du crédit à la consommation dans le produit intérieur brut est passée de 4,8% en 1987 à 6,2% en 1999³²

2.2.3 Le crédit à la consommation en Algérie

L'évolution du crédit à la consommation en Algérie a connu des changements important qui se regroupe en trois phases essentielles :

2.2.3.1 Situation avant 1990

Durant cette période, l'Algérie était en phase de reconstruction, tous les crédits étaient destinés à l'exploitation et à l'investissement. Concernant les crédits aux particuliers, il avait deux formes de crédits : le crédit à l'habitat et le crédit pour la

³²www.banquedeFrance.fr

reconstruction de logement, ces crédits étaient confiés à la CNEP Banque en 1980³³. Il est nécessaire de signaler que les crédits à la consommation n'ont jamais existé en Algérie jusqu'à 1985, où la première formule fut créée sous forme de gage sur l'or. Dès la restructuration du secteur bancaire, ce dernier est devenu une activité traditionnelle exclusive de la BDL. La BDL offre aux clients 500 DA par gramme d'or et le taux d'intérêt est de 8%. Le bénéficiaire de prêt sur gage peut rembourser par paiement échelonné ou par remboursement intégral dans le délai fixé. Cette formule de crédit sur gage n'a pas connu un grand succès et a fini par disparaître quelques années après.

2.2.3.2 Situation de 1990 à 2009

Cette période est celle de la transition de l'Algérie vers l'économie de marché, elle est marquée par l'ouverture du marché bancaire algérien aux banques étrangères comme EL BARAKA qui représente la première banque à s'installer en Algérie en 1991. Au début de la décennie 1990, les crédits accordés par les banques étaient destinés au financement du cycle d'exploitation et assurer un accompagnement dans leurs futurs investissements. L'objectif des autorités algériennes était de relancer l'économie et réduire la dette extérieure. Cependant, les ménages étaient marginalisés, c'est-à-dire, ils n'avaient pas des crédits qui leur étaient destinés pour la consommation ; ceci a poussé certains d'entre eux, surtout les salariés à s'endetter auprès de l'entreprise où ils travaillent ; c'est le cas de ENIE qui proposait l'achat par facilité des articles électro-ménagers. Mais l'offre de cette entreprise n'a pas duré dans le temps à cause de certaines pratiques illégales. En effet, ceux qui avaient l'accès à cette formule ont profité pour acheter à d'autres personnes extérieures à l'entreprise, cela au moment où les produits électro-ménagers étaient rares.

Suite à la baisse du pouvoir d'achat des ménages, qui se manifeste à travers la faiblesse du degré d'acquisition des biens de consommation durable, les banques ont mis à leur disposition un produit bancaire qui leur permet l'achat de ces biens. Ainsi, la banque extérieure d'Algérie a été la première banque à se lancer dans ce créneau (crédit à la consommation affecté à l'achat de l'électro-ménager, ameublement), suivie par d'autres banques. Plusieurs facteurs ont contribué au dynamisme du marché du crédit à la consommation, nous pouvons citer l'engouement des ménages pour ce genre de service, l'implantation de nouvelles banques étrangères spécialisées dans ces crédits à l'exemple de la Société Générale en 1999 et la BNP Paris-Bas en 2002. L'offre des crédits s'est

³³BOUGAOUA.S, Gestion des crédit immobiliers, Mémoire de fin de cycle, école supérieure de banque, ESB,2003.

accentuée après l'installation de Cetelem (filiale de BNP Paris-Bas) qui est un établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation. Ces paramètres ont contribué, à la diversification de l'offre pour atteindre 12 formules en 2009, à la constatation d'une tendance haussière du volume des crédits à la consommation. Les statistiques dont nous disposons, résumées dans le tableau N°01 montre cette progression :

Tableau n° 1 : Évolution du volume des crédits à la consommation entre 2006 et 2009

Année	2006	2007	2008	2009
Volume de crédit	70	90	100	110

Source : tableau élaboré sur la base d'informations collectées auprès de l'ONS³⁴

Malgré les efforts consentis par les acteurs du marché du crédit à la consommation, toute l'évolution enregistrée par ce marché a été freinée par la promulgation de loi de finances complémentaire du 26 juillet 2009 dans son article 75, qui interdit aux banques d'accorder des crédits à la consommation, d'après la loi de finances complémentaire de 2015 dans son article 88, le crédit à la consommation a été relancé, mais avec une condition qui stipule que les crédits à la consommation doivent être destinés au financement ou à l'acquisition de produits locaux.

2-4 les types de crédit à la consommation :

Pour mieux distinguer entre les différentes formes de crédit à la consommation, les banquiers ont retenu deux catégories principales, liés à l'achat d'un bien précis ou non ; à savoir : le crédit affecté ou non affecté.

2-4-1 Le crédit affecté ou vente à tempérament :

Le consommateur obtient un prêt destiné à payer un achat déterminé. Il dispose tout de suite de la marchandise et règle ensuite en un certain nombre de mensualités (ou traite). Ce crédit payant (intérêts à verser) est proposé directement sur les lieux de vente par le vendeur. Il est pratiquement ouvert à tout le monde.

Ce type de crédit répond aux caractéristiques suivantes :

1. Les obligations de l'emprunteur ne prennent effet qu'au début de la livraison du bien ou de la fourniture de la prestation ;
2. La vente est annulée automatiquement si le consommateur renonce au crédit dans les (7) jours de sa souscription ;
3. Le contrat de prêt est annulé automatiquement si la vente est annulée ;

³⁴ WWW.ONS.DZ

4. Dans le remboursement du crédit affecté, aucun paiement quel que soit sa forme n'est exigible avant la signature de l'offre préalable et avant l'expiration du délai de rétractation qui suit la conclusion du contrat ;

5. La particularité de ce crédit, c'est qu'il est adossé à un bien ou un service donné. Il peut être assimilé à un prêt personnel qui n'offre pas la liberté d'action à son bénéficiaire.

2-4-2 Le crédit non affecté :

Appelé également « crédit personnel », ce type de crédit est un prêt octroyé pour un remboursement à court terme, le consommateur emprunte une somme d'argent qu'il peut utiliser à sa guise, sans aucune justification à donner à son organisme prêteur quant à l'utilisation des fonds.

Pour cette raison, les taux d'intérêts du crédit personnel sont généralement plus élevés. En effet, la banque n'a aucune garantie matérielle relative à l'emploi des fonds (contrairement à l'achat d'un véhicule).

Dans cette catégorie de crédit, on trouve les formules suivantes :

2.4.2.1 Le découvert bancaire :

La banque permet à son client de dépenser plus qu'il ne possède sur son compte. Cette autorisation temporaire doit faire l'objet d'un accord écrit montant et la durée du découvert se négocient avec le banquier. Ce crédit est payant : il faut verser une somme d'argent (" des agios ") en échange de ce service.

2.4.2.2 Le prêt personnel :

Le prêt personnel est proposé par les banques et établissements de prêt. Le taux des intérêts change selon les établissements. Il vaut donc mieux comparer et négocier. Le contrat établi pour ce prêt est rigide : montant, échéances de remboursements. Durée et intérêts sont très précisément définis et doivent être respectés. Une offre préalable de crédit doit être remise avant la signature définitive du contrat. Sa durée varie de 1 à 5 ans. Les prêts au logement permettent de devenir propriétaire de son habitation. Il y a des prêts à taux unique, à taux révisable et le prêt à 0 %. Le prêt à taux unique est un prêt à un taux fixe. Certaines banques proposent des prêts à taux unique attractifs pour les jeunes.

Les prêts à taux révisables varient à la hausse ou à la baisse. Avantage : le taux d'intérêt de départ est moins élevé que les taux fixes. Inconvénient : l'emprunteur prend plus de risques, le taux pouvant baisser mais aussi augmenter. Certaines banques proposent de transformer après quelque temps le taux révisable en taux fixe. À ceux Les prêts à 0 %

ne s'adressent qu'aux revenus modestes. Cette aide de l'Etat permet qui ont de faibles moyens de devenir propriétaires sans avoir à supporter un taux d'intérêt.

2.4.2.3 Le prêt permanent :

Le prêt permanent est proposé par les banques, il est aussi appelé compte permanent ou crédit revolving, il s'agit d'un compte sur lequel on peut tirer de l'argent, en fonction de ses besoins. Ce crédit consiste en une sorte de réserve d'argent disponible en permanence. Un contrat précise le montant des intérêts perçus sur les sommes ainsi prêtées. Le compte est réalimenté au fur et à mesure des remboursements que l'on effectue. Il offre plus de souplesse que le prêt personnel mais exige plus d'attention.

2.4.2.4 Les paiements par cartes de crédit :

Les paiements par cartes de crédit permettent le paiement à crédit et des services particuliers. Il s'agit des cartes commerciales des grands magasins, cartes accréditives (American Express et autres), cartes bancaires (à débit immédiat ou différé...), cartes d'assureurs. Nombreux sont les organismes à proposer des cartes de crédit.

2.4.2.5 Le crédit Gratuit :

Dans le cas d'un crédit gratuit, le vendeur prend en charge le coût du crédit à la place du client. Les remboursements sont échelonnés sur une courte durée, leur montant est donc important. La personne qui achète comptant, (qui paye en une seule fois un article pour lequel est proposé un " crédit gratuit ") peut obtenir une réduction sur son achat.

2.4.2.6 Les facilités de paiement :

Les facilités de paiement permettent de régler un achat en deux ou trois fois, pas plus. Il s'agit d'un crédit gratuit. Il est conseillé de refuser de signer d'avance des chèques destinés à payer un achat. Si le vendeur décide de débiter les chèques immédiatement, le consommateur ne dispose d'aucun recours.

2.4.2.7 Location avec option d'achat :

La LOA (la Location avec Option d'Achat) est un contrat de crédit qui permet à un consommateur de devenir propriétaire de l'objet qu'il loue à plus ou moins long terme. Il peut par exemple devenir propriétaire de son véhicule en payant pendant des années une somme mensuelle. Les crédits sont réglementés par la loi : le consommateur dispose donc d'un recours (possibilité de se défendre), en cas de désaccord avec un établissement de crédit.

Les autres types de crédit à la consommation que les banques algériennes mettent à la disposition des clients on trouve :

2-4-3 Le crédit véhicule :

Le crédit véhicule appelé aussi le crédit automobile est un crédit à moyen terme destiné au financement de l'acquisition de véhicule de tourisme neuf par les particuliers.

Ce marché avait tendance à se développer très rapidement notamment avec l'arrivée des concurrents étrangers tels que la société générale qui ont fait de ce marché leur cible.

Le marché de l'automobile a connu un réel dynamisme depuis que le crédit véhicule a été lancer par la CNEP- BANQUE au profil de la clientèle en aout 2001.

2-4-4 Le crédit OUSRATIC :

OUSRATIC est une opération qui a débuté à la fin de 2005 en Algérie, destinée à fournir à chaque famille un ordinateur portable ou un ordinateur bureau, par le recours à un crédit bancaire dans le but de généraliser l'utilisation de l'outil informatique. La mise en place de l'opération a été faite par les pouvoirs publics, en particulier le ministre des postes et des technologies de l'information.

2-4-5 Le crédit confort :

Le crédit confort est un crédit à court et moyen terme est un type de prêt qui est accordé par les banques commerciales, pour permettre aux particuliers d'acquérir des meubles, des équipements électro-ménagers...etc.

2-4-6 Le crédit convenance :

Le crédit convenance, dit également crédit non affecté, est un financement bancaire dont les fonds peuvent être employés à la convenance de son bénéficiaire. Le crédit convenance permet de financer les besoins de trésorerie d'une personne sans pour autant être affecté à une acquisition particulière. Le crédit personnel appartient à la catégorie des crédits à la consommation.

2-4-7 Le crédit ADAOUE :

Ce type de crédit est destiné à financer les dépenses des ménages liées à la rentrée scolaire, il est accordé à tout particulier résident en Algérie ayant au moins un enfant scolarisé et justifiant d'un revenu permanent.

Section 3 : les caractéristiques, avantages et inconvénients du crédit à la consommation :

3-1- Les caractéristiques du crédit à la consommation :

Comme tout crédit, un crédit à la consommation met en relation un établissement financier, le créancier (prêteur) qui prête à un emprunteur (débiteur) un montant pour une durée donnée. Le crédit à la consommation présente les particularités suivantes :

3.1.1 Clientèle :

Le crédit à la consommation s'adresse aux particuliers.

Les autres catégorisent de clientèle bancaire, en particulier les entreprises et les professions libérales, financent leur bien durable à travers d'autres formes de crédit.

3.1.2 Objet financé :

Le crédit à la consommation est sollicité pour financer l'acquisition d'un bien durable qui n'est pas un bien immobilier. C'est la principale caractéristique qui le distingue des autres crédits accordés aux particuliers.

3.1.3 Évaluation des risques et garanties :

Pour une banque ou un établissement de crédit, la décision de l'octroi de ce type de financement répond à certain critère car les enjeux sont multiples (minimiser le risque d'impayé et le nombre de dossiers contentieux et améliorer la rentabilité de la banque.) la banque doit s'assurer de son financement.

La connaissance de l'emprunteur passe par un certain nombre d'analyse :

3.1.4 Processus de vente :

La procédure de vente repose sur plusieurs étapes, que cela soit lors d'un rendez-vous chez son banquier, ou lors d'une demande formulée en ligne sur un site spécialisé :

- **Le recueil d'information sur l'emprunteur** : ses revenus, son patrimoine, sa famille, l'objet de sa demande...
- **Les modalités de crédit souhaité** : montant, durée...
- **La proposition du prêteur** : taux proposé, assurance facultative, frais de dossier.
- **L'offre préalable** : il s'agit du document contractuel qui lie le prêteur et l'emprunteur. En règle générale, l'emprunteur dispose d'un délai de rétractation d'au moins 7 jours avant le décaissement effectif de la somme.

Malgré cela, il est très répandu que l'emprunteur renonce à ce droit afin d'accélérer le processus et de percevoir le montant du crédit plus rapidement.

3.1.5 Modalités de remboursement :

Le monde de remboursement se fait en général par le paiement de mensualité. Le montant du crédit est réparti sur toute la durée de celui-ci d'une façon à ce qu'il soit entièrement réglé à l'arrivée de l'échéance. Toutefois, il est possible pour l'emprunteur de rembourser de manière anticipée. Il lui suffit de notifier à son créancier de son souhait de rembourser partiellement ou totalement son crédit.

3-2- Les avantages et les inconvénients du crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation joue un rôle majeur dans le fonctionnement des économies modernes en permettant aux particuliers d'acquérir des biens d'équipement mais il peut contribuer à des situations de surendettement.

3-2-1 Les avantages des crédits à la consommation :

Les mises en place des crédits à la consommation ont des avantages pour les acteurs qui y interviennent en l'occurrence la banque. L'acheteur et le vendeur

3-2-1-1- L'avantage pour la banque :

- Il permet une diversification des produits proposés à la clientèle et s'ouvrir sur une nouvelle marche et des nouvelles techniques de maximisations de la rentabilité.
- Il permet à la banque de confirmer son rôle d'intermédiaires entre les différents agents économiques : rôle nécessaire pour son succès et sa pérennité.

3-2-1-2 L'avantage pour l'acheteur :

- Il permet l'acquisition de biens ou services et bénéficie d'une facilité de paiement.
- D'acquérir les biens plutôt et d'en disposer immédiatement.

3-2-1-3- L'avantage pour le vendeur :

- Il lui permet de vendre davantage de ses produits et réaliser ainsi un bon chiffre d'affaires.
- N'assume pas la charge de crédits.
- Sa trésorerie reste intacte, il n'a pas à subir des retards de paiements.
- Établit des liens étroits avec son banquier et peut en tirer profit pour financer son exploitation ou ses investissements.

3-2-1-4- L'avantage pour l'économie :

Le crédit à la consommation permet d'en encourageant la consommation.

Il soutient la croissance de l'économie nationale et donc l'emploi permettant de répartir le financement d'un bien pendant sa durée de vie, le recours au crédit à la consommation permet d'optimiser la gestion de la trésorerie familiale.

3-2-1-5- En général

Vous connaissez à l'avance la durée du crédit et le montant à rembourser chaque mois.

3-2-2 les inconvénients de crédit à la consommation :

3-2-2-1 Le coût :

Les crédits à la consommation ont des taux d'intérêt souvent très élevés par rapport aux taux de marché.

3-2-2-2 Le surendettement :

Les crédits à la consommation, et plus particulièrement le crédit revolving, font partie des facteurs majeurs dans les cas de surendettement.

3-2-2-3- Les taux d'intérêt :

Les taux d'intérêt peuvent être élevés mais la situation de l'emploi est précaire et le niveau général des salaires stagne.

3-2-2-4- La publicité mensongère :

A titre d'exemple : dans des publicités diffusées en janvier 2006 par la société SOFINCO, annonçait un taux d'intérêt effectif (TEG) 16.58% alors que le taux réel est de 20%.

SOFINCO a été condamné en novembre 2007 pour ce fait par le tribunal correctionnel D'EVRY.

3-2-2-5- En général :

Les crédits à la consommation ne sont pas à déconseiller mais doivent faire l'objet d'une grande prudence.

Le montant du crédit à la consommation ne doit jamais dépasser 30% de budget.

Le montant à rembourser et la durée sont fixés.

Le crédit à la consommation a connu ces dernières années un développement du essentiellement à trois facteurs :

- La diversité des produits offerts.
- L'entrée sur le marché de nouveaux établissements.
- Simplicité des procédures pour l'octroi du crédit.

Toutes ces caractéristiques ajoutées aux différents modes de publicités que pratiquent les sociétés de crédits poussent le consommateur à s'endetter de plus en plus.

Conclusion

Les crédits à la consommation sont des produits moins risqués notamment en termes de durée et très rentables en matière de taux d'intérêt, la diversité de ses types permet de financer une multitude de biens de consommation durable par les particuliers, ce qui fait avancer la consommation dans le temps et améliorer la production des entreprises par la demande sur leurs produits.

Il y a lieu de mentionner qu'avant 1990, les crédits en Algérie ont été orientés vers l'investissement et l'exploitation et cela est dû au fait que le pays était en phase de reconstruction, en 1990 l'économie algérienne a connu une transition vers une économie de marché marqué par l'ouverture du système bancaire algérien aux banques étrangères cela grâce à la loi 90-10 relative à la monnaie et aux crédits, mais ce n'est qu'en 2000 que le crédit à la consommation a vu le jour en Algérie.

Chapitre II :

Le crédit à la consommation en Algérie

Introduction :

Le crédit joue un rôle important dans l'économie, l'un des leviers des affaires et le socle du développement il permet la croissance de la production et la croissance des entreprises.

Ce pendant pour que le crédit existe il faut au préalable que les ressources financières soient constituer c'est-à-dire épargnée pour ne pas être directement consommées mais pour être utilisées ultérieurement.³⁵

Le crédit à la consommation fait partie d'une politique de relance dont l'objectif est de relancer l'économie. Les politiques de relance économique sont conjoncturelles et prises généralement lors de circonstances difficiles pour un pays (baisse du taux de croissance, récession économique) ou lors des circonstance comme celle que vie l'Algérie actuellement (baisse des recettes de l'État à cause de la chute des prix du pétrole) donc un plan de relance de l'économie nationale s'impose en poussant les consommateur a consommer et par conséquent à acheter des produit et ainsi encourager la production nationale

³⁵ DRANGER J, « le traité d'économie bancaire », tome 1, Ed. PUF, Paris, 1981, P47

Section1 : états des lieux du crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation a vu le jour en Algérie vers les années 2000 grâce à l'installation des banques étrangères en Algérie et l'engouement des ménages pour ce type de crédit, ce dernier a connu une augmentation importante jusqu'à l'année 2009 où il a été freiné par la LFC de 2009 qui stipule que les banques sont autorisées à accorder des crédits à la consommation.

Donc dans cette section nous allons illustrer les causes et les conséquences du gel du crédit à la consommation en Algérie, l'apport de la loi de finance de 2009, ainsi que le cadre réglementaire du CAC.

1.1 Les causes et les conséquences du gel du crédit à la consommation :

Nous pouvons distinguer des causes et conséquences favorables et défavorables.

1-1-1 Les causes du gel des crédits à la consommation.

Les causes du gel des crédits à la consommation sont multiples et concernent autant les ménages, les entreprises que l'économie nationale, ainsi la suppression des crédits à la consommation est justifiée par plusieurs facteurs :

1-1-1-1-Les facteurs liés aux ménages :

Pour les facteurs liés aux ménages on trouve :

A. Le surendettement des ménages :

Le risque du surendettement des ménages a été l'une des causes qui ont conduit au gel des crédits à la consommation. En 2007 le montant des crédits à la consommation accordés par les banques selon les chiffres de la banque d'Algérie, 78 milliards. Le nombre de personnes ayant contracté ces prêts a dépassé 1 million ce qui a suscité l'inquiétude et une création des pouvoirs publics.

B. L'insolvabilité :

Le surendettement des ménages qui commence à prendre de l'ampleur a conduit obligatoirement à l'insolvabilité de ces derniers.

1-1-1-2-Les facteurs liés aux entreprises :

- Les entreprises algériennes sont pénalisées face à une concurrence étrangère féroce, pratiquant des prix concurrentiels. Les crédits à la consommation destinés à encourager et lancer la production nationale.

- Encourage les entreprises étrangères à s'installer en Algérie et à produire sur place afin de créer de l'emploi.

1-1-1-3 Les facteurs liés à l'économie nationale :

Les crédits à la consommation ne faisaient qu'encourager les importations qui n'ont cessé d'augmenter (en 2008 la facture des importations a atteint 35.5 milliard de dollars. Le gouvernement vise à limiter l'ampleur de ces derniers.)³⁶

Pour limiter les importations qui pèsent sur la balance commerciale d'Algérie. La création de l'emploi par :

- L'incitation des entreprises étrangères à s'installer en Algérie et produire sur place.
- Limiter les ventes des produits importés en l'état qui ne favorisent pas la création de l'emploi et ne créent pas la valeur ajoutée.
- Promouvoir les crédits à l'immobilier.

1-1-1-4 Les autres causes :

- Les crédits à la consommation dont le crédit véhicule a conduit à la saturation des parcs nationaux.
- La non poursuite judiciaire des clients insolvable.
- Ne pas financer l'activité des concessionnaires avec l'argent des banques.
- Il faut savoir que 30% des véhicules importés sont financés par des prêts bancaires, au lieu de crédits à la consommation précisément les crédits véhicules.

1-2 Apports de la loi de finance complémentaire 2009

La loi de finance complémentaire de 2009 a mis fin au crédit à la consommation. L'article 75 de cette loi stipule que « les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers »³⁷.

Au sens de cet article, il est interdit à toutes les banques qu'elles soient du secteur public ou privé de consentir des crédits à la consommation, c'est-à-dire il n'y aura plus de crédit à la consommation. Cette loi cherche à faire face à la grave menace qui pèse sur la situation de la balance des paiements et dans l'objectif est d'orienter les banques vers un autre crédit qui est le crédit immobilier, pour qu'elles pèsent de tout leur poids sur le marché de logement.

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

³⁶ www.douane.dz

³⁷ Journal officiel de la république algérienne N° 44 (26 juillet 2009), p 14.

- La réduction des importations ;
- Encourager la production nationale ;
- Booster certains secteurs de l'économie, tel que l'immobilier ;
- Favoriser les investissements directs étranger (IDE) à caractère productif, et non pour un but commercial ;
- Intégrer les dirigeants nationaux dans la gestion des firmes étrangères et leur donner un pouvoir de décision ;
- Inciter les banques étrangères à financer l'économie à long terme.

1-3-Les conséquences du gèle du crédit à la consommation :

Du gel des crédits à la consommation peut résulter des conséquences favorables et en même temps défavorables.

1-3-1 Les conséquences favorables de crédits à la consommation :

On peut trouver des conséquences favorables du gel du crédit à la consommation pour les ménages et pour les entreprises :

1-3-1-1-Pour les ménages :

Le gel des crédits à consommation est plutôt salubre, en raison du comportement irrationnel des ménages algériens. C'est à dire la contractations de plusieurs crédits à la fois ce qui provoque le surendettement de ces ménages.

1-3-1-2-Pour les entreprises :

- Le gel des crédits à la consommation n'a pas influencé négativement sur les ventes des produits. Elles sont moins confrontées à la concurrence étrangère.
- La baisse des importations résulte principalement de la diminution des importations des véhicules.

1-3-2 Les conséquences défavorables :

- Limiter le pouvoir d'achat des ménages.
- Le gel du crédit à beaucoup plus toucher la couche moyenne ce qui rend l'accès au confort et à une vie meilleurs pour les millions de citoyen encoure plus difficile.
- Pour les concessionnaires : sachant que 30% des ventes de véhicules neufs en Algérie sont financier principalement par des crédits bancaires ce qui cause la baisse du chiffre d'affaire des concessionnaires.
- Le crédit à la consommation n'a jamais porté préjudice aux banques publiques. Celles-ci disposent de suffisamment de liquidité pour le financement de ce genre de

crédits, par ailleurs les banques privées sont celles qu'ont profité le mieux de ces crédits.

-Le pouvoir d'achat qui ne cesse de dégrader les ménages algériens devront se tourner vers le marché des voitures d'occasions dont le prix flambe de jour en jour.

1-3-3 La réaction du FMI face au gel de crédit à la consommation :

Le fond monétaire international (FMI) a suggéré à l'Algérie de lever l'interdiction des crédits à la consommation, une décision comprise dans la loi de finance complémentaire 2009. Le FMI estime que cette interdiction constitue un obstacle potentiel au développement du secteur financier. Mais d'après monsieur SALAH MOUHOUBI économiste algérien dans l'article paru dans EL WATAN le 27/02/2010 « ce qui motive réellement la suggestion des administrateurs du FMI est de défendre les économies développées dont certaines contribuent par leur déficit commercial vers l'Algérie à la hausse de la facture des achats du pays. Le FMI ne s'est donc pas dévié de sa vocation qui est de défendre les économies développées »

Par ailleurs, il a aussi déclaré que l'Algérie n'a pas à tenir compte de la suggestion du FMI sur les crédits à la consommation.

1-4 Le cadre réglementaire du crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation est soumis à un certain nombre de règles régissant son champ d'application, éligibilité des entreprises et des produits, l'offre de crédit, le contrat de crédit, les dispositions finales

1-4-1 Champ d'application :

La législation définit certaines notions liées au CAC à savoir :

- . **Crédit à la consommation** : Toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné ;
- . **Contrat de crédit** : Un contrat en vertu duquel un vendeur ou un prêteur consent ou s'engage à consentir à un consommateur un crédit, sous la forme d'un délai de paiement d'un prêt ou de toute autre facilité de paiement similaire ;
- . **Coût total du crédit** : Tous les coûts du crédit y compris les intérêts et les autres frais directement liés au contrat de crédit ;
- . **Particuliers** : Toute personne physique qui, pour l'acquisition d'un bien agit dans un but privé en dehors de ses activités commerciales, professionnelles ou artisanales ;
- . **Surendettement** : Situation d'accumulation de dettes caractérisée par l'impossibilité de paiement manifeste pour le consommateur de bonne foi de faire face à l'ensemble de ses

dettes non professionnelles exigibles et à échoir, créant un déséquilibre de son budget ne lui permettant plus de faire face à toutes ses échéances de paiement ;

. Taux d'intérêt effectif global : Taux annuel exprimé en pourcentage comprenant, pour un crédit donné, les intérêts proprement dits, les frais, commissions ou rémunérations liés à l'octroi de ce crédit.

Les dispositions du présent décret s'appliquent aux crédits accordés aux particuliers dont la durée est supérieure à trois (3) mois et n'excédant pas les soixante (60) mois.

1-4-2 Éligibilité des entreprises et des produits

Les opérateurs dont les produits sont éligibles au crédit à la consommation sont ceux qui :

- Exercent une activité de production sur le territoire national ;
- Produisent ou assemblent des biens destinés à la vente aux particuliers.
- Les biens éligibles peuvent répondre à un taux d'intégration fixé, en tant que de besoin, par arrêté conjoint du ministre chargé de la protection du consommateur et du ministre concerné.

1-4-3 L'offre de crédit

L'offre de crédit à la consommation doit comporter des informations sincères et loyales précisant notamment les éléments de l'offre, les modalités de son octroi ainsi que les droits et obligations des parties au contrat de crédit.

L'octroi du crédit à la consommation est réservé exclusivement aux nationaux résidents.

Tout contrat de crédit doit être précédé d'une offre préalable de crédit, devant permettre à l'emprunteur d'apprécier la nature et la portée de l'engagement financier auquel il peut souscrire ainsi que les conditions d'exécution du contrat.

Tout offre de crédit à la consommation doit indiquer notamment :

- La désignation des parties ;
- L'objet, la durée, les montants brut et net du crédit et les modalités de remboursement, les échéances ainsi que le taux d'intérêt global ;
- Les conditions d'éligibilité au crédit et le dossier requis pour l'obtention du crédit ;
- Les garanties offertes par le prêteur ou le vendeur ;
- Les droits et obligations du vendeur, du prêteur et de l'emprunteur ainsi que les mesures applicables en cas de défaillance des parties.

1-4-4 Contrat de crédit :

Les obligations de l'emprunteur ne prennent effet qu'à compter de la livraison du bien pour lequel le crédit est affecté.

En cas de contrat de vente à exécution successive, les obligations de l'emprunteur prennent effet à compter du début de la livraison du bien et cessent en cas d'interruption de celle-ci.

En cas de résiliation du contrat du fait du vendeur, celui-ci est tenu de rembourser à l'emprunteur, sur demande écrite avec accusé de réception, la totalité de la somme que l'acheteur lui aurait avancée sur le prix, dans un délai ne pouvant excéder trente (30) jours, sans préjudice des dispositions relatives aux dommages et intérêts vis-à-vis du prêteur et de l'emprunteur conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

Aucun engagement ne peut être souscrit par l'acheteur auprès du vendeur dans le cadre du crédit à la consommation, tant que celui-ci n'a pas obtenu l'accord préalable de crédit.

Le contrat de vente doit préciser si le crédit couvre partiellement ou en totalité le montant du bien objet de la transaction.

Le vendeur n'est tenu de livrer ou de fournir le bien objet du contrat qu'une fois avisé, par l'acheteur, de l'octroi du crédit.

Toutefois, l'acheteur dispose d'un délai de rétractation de huit (8) jours ouvrables, à compter de la date de signature du contrat, conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

Le contrat de vente, ne produit pas ses effets, lorsque :

- L'emprunteur n'a pas informé le vendeur de l'attribution du crédit dans le délai de huit (8) jours ouvrables à compter de la date de notification de l'accorde d'octroi de crédit ;
- L'emprunteur a exercé son droit de rétractation dans les délais qui lui sont impartis.
- Le contrat de vente demeure valide si, avant l'expiration du délai de huit (8) jours prévus ci-dessus, l'acheteur paie au comptant la totalité de la somme due.

Le vendeur ne peut recevoir, de la part de l'acheteur, aucun autre paiement sous quelque forme que ce soit, ni dépôt, en sus de la partie du prix que l'acheteur a acceptée de payer au comptant, tant que le contrat relatif à l'opération de crédit n'est pas définitivement conclu.

Lorsqu'une autorisation de prélèvement sur compte bancaire ou postal est signée par l'acheteur, sa validité et sa prise d'effet sont subordonnées à celles du contrat de vente. En cas de paiement d'une partie du prix au comptant, le vendeur doit remettre à l'acheteur un récépissé valant reçu de versement.

Lorsque la vente de bien s'effectue à domicile, le délai de rétractation est de sept (7) jours ouvrables, quelle que soit la date de livraison ou de fourniture du bien.

Aucun paiement comptant ne peut intervenir avant l'expiration de ce délai.

1-4-5 Remboursement anticipé du crédit et défaillance de l'emprunteur

L'emprunteur a la possibilité de rembourser tout ou partie de son crédit par anticipation, avant le terme prévu contractuellement.

Toute clause du contrat de crédit contraire à cette disposition est sans effet.

Le montant mensuel global de remboursement du crédit contracté par l'emprunteur, ne peut en aucun cas, dépasser 30% des revenus mensuels nets régulièrement perçus, afin d'éviter le surendettement du client.

1-4-6 Dispositions finales

Les opérations prévues par le présent décret sont soumises au contrôle par les agents habilités conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

Les modalités d'application du présent décret sont précisées, en tant que de besoin, par arrêté du ministre chargé de la protection du consommateur, du ministre chargé des finances et du ministre chargé de l'industrie.³⁸

1-4-7 Les produits éligibles au crédit à la consommation au crédit à la consommation :

Sont éligibles au crédit à la consommation les biens fabriqués par des entreprises exerçant une activité de production sur le territoire national et qui produisent ou assemblent en Algérie des biens destinés aux particuliers.

Les entreprises telles que définies par l'article 4 du décret exécutif N°15-114 du 23 Rajab 1438 correspondant au 12 mai 2015, susvisé, désirant adhérer à ce dispositif, doivent se rapprocher d'une banque de leur choix pour l'accomplissement des formalités nécessaires au crédit à la consommation.

L'octroi du crédit à la consommation est conditionné par la présentation d'une facture établie au nom du bénéficiaire, accompagnée d'une attestation délivrée par l'entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien objet de la demande de crédit est produit ou assemblé en Algérie.³⁹

³⁸ Journal officiel n°24 du 13 mai 2015, page 09

³⁹ Journal officiel n°1 du 6 janvier 2016, page 17

Section 02 : l'importance de la relance du crédit à la consommation :

Les crédits accordés par les banques étaient destinés au financement du cycle d'exploitation et assurer un accompagnement dans leur futur investissement. L'objectif des autorités algériennes était de relancer l'économie et réduire la dette extérieure.

L'importance du retour du crédit à la consommation selon le président de l'association de protection et d'orientation du consommateur et son environnement : « nous pensons que cela apportera de bien et du réconfort aux consommateurs et cela boostera l'économie nationale par la forte commercialisation des produits locaux ».

Cependant, il faut que des mesures soient prises par l'état pour que le consommateur ne tombe pas dans le surendettement, comme cela s'est passé auparavant. Parmi ces mesures, il s'agit de la création d'une centrale de données enregistrant toute personne ayant fait appel au crédit à la consommation et qui, de ce fait, ne pourra bénéficier d'un autre crédit.

Une autre mesure et des moindre est le taux de retrait, ne doit pas dépasser les 30% du revenu du demandeur.

2-1 Selon le point de vue des consommateurs :

Gérer le budget de manière plus souple (on peut penser par exemple aux besoins d'argent ponctuels liés à des événements comme une communion) soit de dissocier un achat de son paiement (qu'il s'agit d'un bien comme un réfrigérateur, une cuisine équipée, une voiture ou d'un service).

2-2 Selon le point de vue économique :

Dans une économie de marché, le crédit joue un rôle central on dit en effet souvent que le crédit est le moteur de l'économie, parce qu'en facilitant l'accès aux biens de consommation, il permet une production de masse qui, à son tour conduit à une réduction des prises de vente dont bénéficie en fin de compte le consommateur.

Accélère le cycle de vie des produits et leur accessibilité au plus grand nombre par la baisse des prix. Ainsi, même pour ceux qui achètent au comptant profitent sans le savoir des effets bénéfique du crédit.

2-3 Selon le niveau social :

Le crédit à la consommation selon le niveau social permet de :

- **La réalisation d'un projet concret :**

L'achat ou l'acquisition d'un bien (voiture, mobilier) ou d'un service (la réparation de la voiture,) cela justifie le recours au crédit à la consommation.

- **L'amélioration du milieu de vie :**

- Il s'agit de la réalisation généralement immobilière, qui vont améliorer le confort dans l'habitation, et même permettre de réaliser des économies.

- L'installation ou le remplacement du chauffage central, équipement d'une salle de bain, la mise en place d'une cuisiné équipe).

- **La nécessité de faire face à un événement :**

Certains événements sont prévisibles, comme un mariage une naissance, une communion, il n'en reste pas moins vrai que parfois naît le besoin de compléter le budget et de recourir au crédit parce que l'épargne est bloquée à terme.

D'autre événement, moins agréables, peuvent entamer le budget familial au-delà là de ce qui était prévu, (remplacer la machine à laver, la télévision u accident de roulage).

- **La constitution d'une réserve d'argent disponible :**

L'argent pouvant être utilisée ou non, elle aura pour but, dans la gestion du budget familial, de maintenir un bon équilibre entre revenus et dépenses. Exemple : les personnes qui bénéficient de revenu variables lies à des activités saisonnières peuvent être davantage concernées.

2-4- Le plan de relance :

Les crises économiques sont fréquentes. Elles sont liées à la nature même du capitalisme qui conduit à l'éclatement des bulles. De tout temps, des crises financières ou économiques ont ponctué la vie des économies. Ces crises peuvent être de quelques mois ou de quelques années. Mais se traduisent souvent par une intervention des ETAT.

L'état met alors en place un plan de relance afin de dégripper la machine économique et ainsi éviter la récession ou encore le chômage de masse.

Le plan de relance a été utiliser par tous les états dans le monde quel que soit leur orientation politique et économique.

L'histoire nous appris qu'un plan de relance⁴⁰ doit être étudié en fonction du pays concerné, un plan peut très bien réussir pour un pays et totalement échouer pour un autre.

Pour mener à bien un plan de relance, chaque état des poses de moyens puissants :

2-4-1- Le budget⁴¹ :

L'état d'un pays dispose de ressources financières propres importantes, ces ressources proviennent des impôts mais aussi de sa capacité d'emprunts sur les marchés.

⁴⁰Www cairn.info, 2010.2017. Http/www cairn.info / revue-tiers monde, 2008, page 316.HTM.

⁴¹Est constitué de l'ensemble des comptes qui décrivent pour une année civile, toutes les ressources et toutes les charges permanentes de l'état.

L'état peut donc accroître ses déficits au profit de ses excédents pour relancer la machine, il peut alors s'agir :

- D'investissement⁴².
- D'augmentation des traitements des fonctionnaires.
- De réduction d'impôts⁴³.
- D'hausse des prestations sociales.

Les déficits génèrent impliquent tout fois que les états devront rembourser les nouvelles dettes contractées et payer les intérêts dus aux prêteurs.

2-4-2- La réglementation :

L'état a un pouvoir réglementaire puissant

2-4-3- La monnaie :

Un outil puissant que l'état utilise quasi quotidiennement via les banques centrales est l'arme de la monnaie et du crédit. En abaissant les taux directeurs, un état favorise le crédit et donc l'investissement.

Toutefois, l'arme des taux d'intérêts peut être insuffisante car les banques centrales ne peuvent durablement prêter à des taux très bas, voir nuls, et dans tous les cas, elles ne peuvent prêter à des taux négatifs.

2-5- sur le plan politique :

Les politiques de relance économiques s'appuient sur une donnée essentielle qui est la loi de l'offre et de la demande.

Ainsi toute relance passe, soit par la demande des consommateurs en accroissant leurs revenus, soit à travers l'offre en développant l'investissement. Il est également possible qu'il y ait en même temps incluant des aides à l'investissement et à la demande.

2-5-1- Relance par la demande :

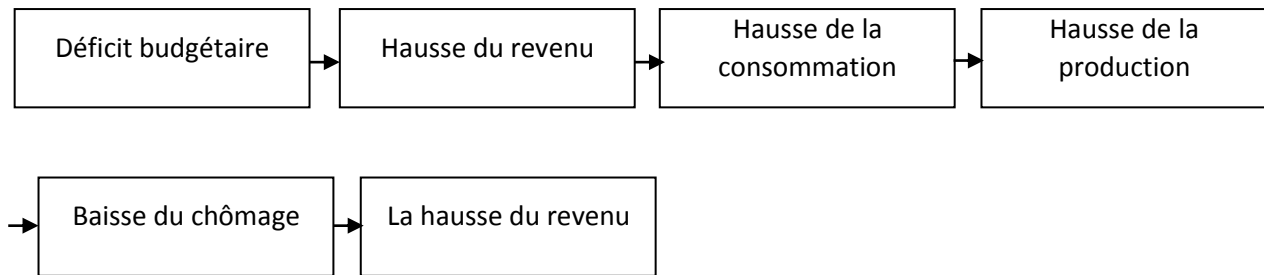
Selon JOHN MAYNARD KEYNES (économiste britannique) la relance sur la demande se base sur le coefficient multiplicateur de Keynes.

Exemple :

Si vous donnez 10 à un citoyen il en consommera, entraînera une nouvelle production de 10 qui nécessitera des employés qui seront payés en conséquence.

⁴²Est opération économique qui se traduit par la constitution d'éléments nouveaux de capital technique.

⁴³Est une prestation pécuniaire requise des particuliers par voie d'autorité, à titre définitif, sans contrepartie, en vue de la couverture des dépenses publiques.

Figure3 : processus de la relance par la demande

La relance par la demande s'appuie donc le fait que l'argent versé aux particuliers sera consommé et entraînera un cercle vertueux de la production.

L'état récupérera alors une partie des sommes engagées via l'impôt.

Pour relancer la demande, plusieurs pistes sont engageables à savoir :

- Une baisse des impôts.
- Une augmentation des revenus (smic, retraites, baisses des cotisations).
- Une baisse de coûts de crédit.

2-5-1-1- la relance de la demande :

Une relance par la demande implique un environnement particulier, l'analyse du comportement des consommateurs de la demande sur l'activité économique.⁴⁴

A- Les citoyens ne doivent pas épargner :

Une augmentation de revenu ne doit pas se traduire par une hausse de l'épargne. Mais par une hausse de la consommation.

Donc, il est nécessaire de cibler les foyers les plus à même de consommer. Les foyers les plus pauvres.

B- L'économie de pays doit être relativement fermée :

Si l'importation est élevée, l'augmentation des revenus risque de se traduire. Au moins dans un premier temps par une hausse sensible des importations.

Exemple :

La relance des années 80 en France s'est traduite par un déficit⁴⁵ commercial record pour l'époque.

⁴⁴Michel Dévoluy, théories macroéconomiques, édition, Armand colin, 1993, paris 46.

⁴⁵Www cairn info/revue-tiers monde, 2008, page314.

C- Les industriels doivent disposer de capacité de production inutilisée :

Si les industriels ne peuvent rapidement répondre aux besoins des consommateurs la hausse des revenus risque de se traduire par une hausse des prix car la demande sera supérieure à l'offre.

2-5-2- La relance par l'offre :

La relance par l'offre connue sous le nom de l'investissement.

Il est plus intéressant d'investir dans l'offre des entreprises car les consommateurs ne peuvent déboursier que les revenus qu'ils ont alors que l'offre à moins de limiter. Une hausse de la production entraînant naturellement une hausse de la masse globale des salaires grâce à une diminution du chômage.

D'ailleurs en Algérie une hausse de 7% des crédits accordés à l'économie entre janvier et juin 2017 selon le président de l'association des banques et des établissements financiers, M. BOUALEM Djebbar, dans une déclaration à l'APS.

« Malgré la persistance du choc financier externe induisant une contraction des liquidités, les banques continuent à mobiliser des crédits pour le financement de l'économie en général. Et l'investissement productif⁴⁶ privé et public, en particulier ainsi que les dispositifs aidés⁴⁷ ».

Ainsi les différents instruments mis en place à cet effet (le crédit, le leasing, capital d'investissement). Ont connu une évolution de 7% entre janvier et juin 2017.

Le crédit d'investissement représente 75% des crédits accordés à l'économie⁴⁸.

Pour les banques ont toujours été conscientes du rôle central qu'ils doivent en matière de financement de l'économie réelle.

Pour ce qui concerne l'analyse de la structure du crédit des banques, on trouve que 75% des crédits vont à l'investissement à moyen et à long terme. Mais encore 80% à 90% des 25% des crédits d'exploitations à court terme boostent l'investissement. Car il s'agit du financement des intrants de la matière première.

2-6 Le crédit à la consommation et la croissance économique :

« Le crédit à la consommation constitue un mécanisme efficient pour la consécration de la croissance économique »⁴⁹.

⁴⁶En comptabilité nationale, l'investissement productif est la partie de formation brute de capital fixe qui est affectée par les entreprises public au privé aux biens durables intervenant pendant un an au moins dans le processus de production (machine, construction)

⁴⁷Article publié au HUFFPOST ALGERIE le 06/09/2017 à 18.22h. Consulté le 13/10/2017 à 13h.

⁴⁸Idem.

⁴⁹Www Algérie éco, article publié le 22/02/2016 à 22.07h. consulté le 13/10/2017 à 15h.

Selon l'expert national SMAÏL LALMAS à indiquer lors de ce son débat que « le crédit à la consommation une règle économique évidente vu que le développement économique est conditionné par la consommation⁵⁰ ».

Ainsi, à montrer que l'état doit organiser et réguler le marché de la consommation, tout en préservant le pouvoir d'achat du citoyen. Cela est justifié par l'expérience du crédit à la consommation menée avant 2009 à l'échec, car ne pas préserver le pouvoir d'achat du citoyen. Donc, pour lui estimer qu'une contribution progressive des nouvelles procédures dans le relèvement à 40% du taux d'intégrations des produits locaux.

Pour l'expert économique MOHAMED AZOUZ, de l'école supérieure du commerce, pour lui « le crédit à la consommation mécanisme stratégique pour la relance de l'économie nationale et pour se départir de la dépendance économique aux pays industrialisés, à long terme ».

À cet effet, on peut déduire que l'investissement et l'épargne sont contributifs d'une manière directe à l'accroissement économiques d'un pays⁵¹

Ainsi que, selon NICOLAS PECOURT (responsable du pôle étude et communication externe directeur général SOFINCO) à montrer que le crédit joue un rôle essentiel dans la consommation des ménages, et donc dans la croissance économique de chaque pays. Les pays qui ont connu une forte croissance de leur PIB sont également ceux où le recours au crédit à la consommation par les ménages. Donc l'encouragement de crédit à la consommation constitue assurément un levier de croissance efficace⁵²

2-7 L'effet de la relance du crédit à la consommation sur les ménages :

Après 6 ans de gel de crédit à la consommation, voilà son retour mais avec des conditions nouvelles, selon un expert de la finance que les Algériens sont en attente, a expliqué ça « le crédit à la consommation est une bonne opportunité pour se sortir d'affaires quand on n'a pas de grands moyens, du moins du point de vue du citoyen⁵³ ».

Mais dans sa réalité, le crédit en question ne présente pas de réels atouts de séductions, et aussi, une liste restreinte des produits proposés et le retard des banques publiques à entrer dans la course en plus d'un taux d'intérêt élevé.

Et d'autre part, les consommateurs en matière de crédit à la consommation bénéficient au moins des normes définies par la directive mais cette directive peut être qu'un socle

⁵⁰Idem.

⁵¹Jean-Paul AZAM, théorie macroéconomique de la croissance, édition Nathan, 1989, p 202.

⁵²Article publié dans la revue banque n°701, 2008, P50.

⁵³SAÏDOUN Nadia, article publié à la liberté le 17/03/2016 à 10.00h, consulté le 10/10/2017 à 13h.

minimal, et les règles variant fortement selon les pays, donc les consommateurs ressentent un certain degré d'incertitude vis-à-vis du marché intérieur peut se comprendre.

Les consommateurs bénéficieront du même droit de rétractation de 14 jours ce que constitue un élément de sécurité très important.

Le taux annuel effectif global sera calculé de manière harmonisée, ce qui fournira aux consommateurs un chiffre unique leur permettant de savoir facilement que le crédit est moins cher.

Pour que le marché intérieur fonctionne les consommateurs doivent être d'avantage informés, formés et responsabilisés⁵⁴.

Section 03 : les risques et les moyens de prévention du crédit à la consommation :

Le risque de crédit est le risque particulier naissant d'une opération de prêts.

Il correspond à la probabilité qu'un événement négatif affecte le service de la dette convenu avec le débiteur.

3-1 Définitions la notion de risque :

On peut définir la notion de risque comme suit :

3-1-1- En générale :

Ce terme serait apparu en français au 15^e siècle, mais son étymologie est relativement opaque. On lui prête des racines italiennes, grecques ou arabes. Avant son usage, les linguistes indiquent que l'on utilisant le mot « risque » est réservé à l'univers martien et ne se généralise qu'au 17^e siècle.

3-1-2- En économie :

Un risque exprime une probabilité statistique de survenance d'un événement non désiré.

Le risque lui-même n'a pas de nature, mais renvoie à la l'événement au qu'il se rattache.

Donc, le risque correspond à la possibilité qu'un événement négatif se produise, entraînant des conséquences néfastes pour ceux qui le subissent.

3-2 Les risques liés à l'opération de crédit :

Le banquier, dès lors qu'il répond favorablement à une demande de crédit, en vue d'apporter son appui financier à l'entreprise l'avant introduite, supporte le risque inhérent à celle-ci :

⁵⁴ Article publié par MEGLINA KUNEVA, Revue banque, n° 701, 2008, p44.

Cette menace, que représente le risque crédit, peut revêtir plusieurs formes, pour l'identifier et à la mesure, le banquier « value son intervention de financement en appréciant : le risque d'insolvabilité, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque d'échange.

3-2-1 Le risque d'insolvabilité :

Le risque majeur qu'encours le banquier lors d'une opération de crédit est la perte des capitaux qu'elle a engagés en faveur de ce client.

En effet, le risque d'insolvabilité est le risque le plus dangereux et le plus enregistré, appelé également le risque de non remboursement. Il s'agit du non- paiement des sommes dues par le client à l'échéance et se traduit par la perte partielle, ou totale de la créance par la banque sur son client débiteur.

L'évaluation de ce risque peut se faire à partir de l'analyse et le diagnostic de la valeur liquidative de l'entreprise, son endettement et l'évolution de ses fonds propre nets.

Le risque de non remboursement apparaît quand le client, suite à la détérioration de sa situation financière, ou par mauvaise foi, se trouve dans l'incapacité, ou refuse, de rembourser les sommes dont il est redevable.

Les origines de ce risque proviennent directement des risques liés à l'entreprise elle - même parmi lesquels on peut distinguer :

3-2-2- Le risque particulier :

Ce risque est, généralement, lié aux capacités techniques de l'entreprise, à la moralité et à la compétence des dirigeants ainsi qu'à la qualité de la clientèle.

3-2-3- Le risque sectoriel :

Il est lié au processus de production utilise, au produit ou au service réalisé à la situation du marché à la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle évolue l'entreprises emprunteuse.

3-2-4- Le risque général :

Le risque général est plus difficile à appréhender, du fait qu'il est engendré par des facteurs externes issus de la situation politico-économique du pays. Mais aussi d'événement imprévisibles (catastrophe naturel).

3.2.5 Le risque d'immobilisation :

La banque assure un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources en procédant au refinancement de ses crédits auprès de la banque d'algérien ou du marché monétaire.

Le risque abordé ici prend effet lorsque cet équilibre est rompu, c'est à dire quand le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois.

Ce risque comporte trois origines ;

- Il peut être engendré par une politique de transformât imprudente du banquier qui, utilise à des ressources à vue pour des emplois à terme. Il se met ainsi dans l'incapacité de faire face à des retraits de dépôts à vue appartenant à ses clients.
- Il peut être le résultat de non remboursement des échéances, à bonnes dates par ces clientes de la banque. Les fonds engagés deviennent ainsi immobilisés.
- Il peut aussi être due à la détérioration de la situation financière de l'entreprises qui conduit la banque d'Algérie à refuser son accord de mobilisation.

Pour cela le banquier est tenu d'adosser la majorité de ses concours à des ressources de durée équivalente et de procéder au refinancement auprès de la banque d'algérien en remplissant les conditions d'admissions au réescompte.

La banque, comme tout organisme financier, peut arriver à la maîtrise de ce risque en mettant en place une stratégie cohérente de distribution des crédits.

3-2-6 Le risque de liquidité :

On l'aborde, en général, 3 points à savoir :

- Le risque de liquidité ;

Ce risque intervient quand la banque ne dispose pas de liquidité suffisante pour couvrir les besoins inattendus comme par exemple les retraits massifs des dépôts ou de l'épargne des clientes.

Donc, l'absence d'un métal de sécurités qui fait courir à la banque ce risque.

- Un risque sous forme d'un état de liquidité :

Ce risque le cas peut conduire à la faillite d'un établissement bancaires. Des pertes importantes pouvant être à l'origine de cette situation, il peut s'en suivre des retraits massifs du fonds ou la fermeture de ligne de crédit d'autre banque. Ce qui peut provoquer la crise de liquidité.

3-2-7 Le risque de taux d'intérêt :

Une variation des taux d'intérêt, à la hausse comme à la baisse, est loin d'être sans conséquence sur le secteur bancaire. Toute fluctuation de ce paramètre peut constituer un risque considérable pour la banque.

Le risque de taux peut être défini comme étant le risque de perte ou de gain en cours par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations

obéissant à un taux fixe. Il résulte donc de l'évolution divergente du coût des emplois avec les coûts des ressources.

Ansai, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur des crédits octroyés pour, d'une part, minimiser ce risque et d'autre part, apporter les réajustements nécessaires en fonction des variations du taux d'intérêt référentiel (taux de réescompte).

3-2-8 Le risque de transformation :

La transformation est le refinancement des emplois d'une banque à long et moyen terme par des ressources à court terme.

Ce risque constitue un des facteurs essentiels engendrant le risque d'liquidité.

Afin d'éviter ce risque, la réglementation impose aux banques la limitation de transformation des crédits à court terme au crédit à long terme.

3-3 Les garanties liées au crédit à la consommation :

3.3.1 Définition d'une garantie :

On entend par garantie « un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire »⁵⁵

3.3.2 Les Types de garanties

On peut distinguer deux types de garanties les garanties réelles et les garanties personnelles :

3.3.2.1 Les garanties réelles :

Les sûretés réelles impliquent l'affectation en garantie au créancier d'un bien déterminé. En ce qui concerne les crédits à la consommation dans notre pays, ces sûretés se limitent au gage sur véhicule et le nantissement de titres.

A. Le gage sur véhicule :

Le gage est la modalité d'affectation normale et générale contractuelle d'un bien meuble. Sa constitution implique que le débiteur soit dessaisi de son bien gagé. Toutefois, cette dépossession n'est pas envisageable sur des biens dont le débiteur a besoin comme le véhicule automobile. Donc, le gage sur véhicule est un droit de gage sans dépossession. Cependant, cette garantie sans dépossession est remplacée par une publicité destinée à porter le gage du véhicule à la connaissance des tiers.

⁵⁵Lobez F. : « Banque et Marchés du crédit » ; Edition PUF ; Paris ; 1997 ; P.5

Les vertus de cette publicité sont de conférer au créancier un droit de suite^{*}, un droit de préférence^{**} et un droit de rétention^{***}. Le gage sur véhicule est une garantie permettant au banquier de récupérer sa créance. Le véhicule gagé doit être neuf.

En cas de non remboursement, le banquier dispose de plusieurs méthodes pour faire jouer sa garantie :

- La vente du véhicule. Cette vente peut être publique ou aux enchères après saisie du bien par un huissier de justice.
- Exercer son droit de rétention. Cependant, ce droit est fictif, la solution est d'utiliser un droit de rétention effective tel le garagiste réparateur du véhicule gagé.
- Se faire attribuer juridiquement le bien mais le problème est que les établissements de crédit travaillent avec des liquidités et non avec des biens. Il faut ajouter à cela, la valeur marchande du véhicule qui peut être inférieure au montant du crédit.

➤ **Avantages pour la banque :**

- Coût nul pour la banque.
- Le gage sur véhicule est une garantie simple et rapide.
- En cas d'impayés, il est facile d'utiliser cette garantie.

➤ **Avantages pour l'emprunteur :**

- Éviter les cautions familiales ou extérieures : sources de litiges et de problèmes.
- La garantie se limite à l'objet de prêt donc il n'y a pas de risque de perdre son patrimoine

B. Le nantissement de titres :

Contrairement au gage sur véhicule, le nantissement de titres implique la dépossession des titres par l'établissement de crédit. Le nantissement de titres est l'affectation en garantie par le débiteur de valeurs mobilières au profit du créancier afin de garantir le remboursement du crédit. Les titres nantis, le bénéficiaire et la créance garantie doivent faire l'objet d'une déclaration signée et datée. Il est impératif aussi que le nantissement se fasse à hauteur de

^{*} Droit de suite : est l'auxiliaire du droit de préférence. Le droit de suite est le pouvoir donné au créancier de saisir le bien, objet de la garantie. Ce droit est complètement indépendant des mutations de propriétés (donation ou vente.).

^{**} Droit de préférence : le droit d'être payé par priorité aux autres créanciers sur la valeur de la vente du bien gagé

^{***} Droit de rétention : c'est la faculté que possède un créancier détenteur d'un bien meuble en l'occurrence le véhicule appartenant à son débiteur de le garder et de l'utiliser comme un moyen de chantage jusqu'au paiement intégral de la créance née à propos de ce bien. Ce droit est fictif pour la banque mais il est réel pour le garagiste réparateur du véhicule gagé. Il est important de préciser que ce droit est limité, le créancier détenteur de ce droit ne peut pas user de ce bien et il doit même veiller à sa conservation.

120% à 150% dans le but de limiter l'impact négatif d'une fluctuation en bourse car au cas où la valeur des titres baisse sur le marché financier, la responsabilité du débiteur est écartée.

Le nantissement de titres est une forme très pratique de garantie. Elle procure des avantages et pour le banquier et pour le débiteur.

➤ **Les avantages pour le créancier :**

- Absence de formalisme pour sa mise en œuvre ce qui permet un gain de temps vital dans l'activité bancaire.
- La dépossession est un atout très important pour la banque car de cette façon le risque de dilapidation est nul.
- Le coût est nul mais il faut prendre ses précautions en couvrant le risque de fluctuation sur le marché financier.
- La conservation de l'épargne du moment que les titres nantis sont virés à un compte spécial ouvert dans ses livres au nom du titulaire des titres.

➤ **Les avantages pour le débiteur :**

- Le coût de l'opération se limite aux frais d'enregistrement.
- Éviter les cautions familiales et extérieures.
- Utilisation multiple des valeurs mobilières. En plus d'être des titres négociables sur le marché financier, elles peuvent être utilisées comme une garantie bancaire.

3.3.2.2 Les garanties personnelles :

Le mot personnel nous fait penser à l'engagement d'un autre individu aux côtés du débiteur en cas de défaillance. Cette forme d'engagement moral d'une tierce personne peut revêtir plusieurs noms mais la forme la plus connue est le cautionnement. Il existe d'autres techniques de sûretés personnelles telles que la lettre d'intention et la garantie à première demande cependant elles ne sont pratiquement pas utilisées en Algérie. Les sûretés personnelles permettent aux banques d'élargir l'assiette de son droit de gage général. Elles ont la qualité d'être pratique et un moyen de chantage entre les mains de la banque en cas de non recouvrement car l'institution financière dispose du droit de se retourner contre la caution, ce qui n'est pas évident pour le débiteur parce qu'une sûreté personnelle est basée sur la confiance et c'est toujours désagréable de perdre la confiance de quelqu'un.

A. Le cautionnement :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage envers le créancier à honorer les obligations du débiteur principal au cas où celui-ci serait défaillant. Le

cautionnement est une sûreté personnelle et accessoire¹. Selon M^{me} Farida EL-MEDJADJI²: « ainsi, tout se passe comme si la caution (ou l'avaliste) juxtaposait sa fortune à celle du débiteur principal pour élargir au profit du créancier garanti par elle l'assiette du droit de gage général initial née de la créance principale. »

Il existe plusieurs groupes de cautionnements :

a) Le cautionnement simple : actuellement, cette forme de cautionnement est négligée par les banquiers car elle comporte des risques importants vu la liberté qu'elle offre à la caution.

b) Le cautionnement solidaire : la caution ne dispose pas du droit de discussion et de division. Le renoncement de la caution au bénéfice de discussion permet à La banque de réclamer le paiement de la créance à la caution sans être obligée de poursuivre le débiteur principal avant.

Le bénéfice de division intervient lorsqu'il y a une caution multiple (il existe plusieurs cautions pour un seul engagement), l'abandon de la caution de ce droit lui interdit d'exiger du créancier qu'il divise les poursuites entre toutes les cautions. En d'autres termes, le banquier a le choix de demander le remboursement du crédit à n'importe quelle caution si elle juge que cette dernière est la plus solvable.

c) Le cautionnement réel : la banque bénéficie dans ce cas d'une garantie hypothécaire qui lui permet de vendre le bien affecté. Si la vente de ce bien immobilier ne suffit pas rembourser la dette, la banque a la possibilité de poursuivre la caution sur l'ensemble de son patrimoine.

➤ **Les précautions à prendre :**

- Respecter le formalisme imposé (date, signature...etc.)
- La banque doit vérifier la solvabilité de la caution.
- La banque doit faire preuve de discrétion. La caution pourrait souhaiter cacher ses revenus et la valeur de son patrimoine au débiteur principal.
- éviter de prendre la caution d'un client excepté les parents d'un jeune dans le cas du crédit par exemple. La prise de caution d'un client est dangereuse car elle risque de *gâcher* les relations de la banque avec le client (la caution).
- Respecter les contraintes réglementaires et les dispositions juridiques qui régissent la caution sinon cette dernière aura la possibilité d'utiliser toute faille juridique pour ne pas honorer ses engagements.

¹ Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit,La 1995.

² Farida EL-MEDJADJI, les garanties bancaires, CNEP NEWS N° 10-juin 2002, CNEP-Banque.

- Refuser certaines cautions à savoir celles d'une personne âgée, d'un étranger ou d'un analphabète.

B. Les autres formes de sûretés personnelles :**a) La garantie à première demande :**

C'est l'engagement du garant de payer une somme d'argent au titre de l'existence d'une dette sur le débiteur principal. La banque évite toutes les formalités administratives et juridiques. L'engagement du garant est totalement indépendant de la relation juridique qui existe entre la banque et le débiteur.

b) La lettre d'intention :

Elle est aussi appelée lettre de parrainage, de confort, de patronage ou d'apaisement. La lettre d'intention est un document par lequel une société prévient un créancier de son intention de s'assurer que le débiteur assume ses engagements envers le créancier. Si le débiteur n'honore pas ses engagements alors la société assumera en ses lieux et place.

3-3-2-3- Le scoring :**A. Définition :**

Parmi les nombreuses méthodes automatisées de notation, nous trouvons la méthode score appelée aussi l'analyse discriminante multi variée ou encore crédit scoring.

Le score se base sur des analyses statistiques du client à qui l'on attribue une note représentative de son profil de risque, c'est-à-dire une note mesurant le risque d'impayé, qu'il représente. En règle générale, le score est élaboré à partir d'une analyse statistique de comparaison de profil des bons et des mauvais risques. Cette classification résulte de l'analyse historique des incidents de paiements graves. Il existe aussi une catégorie de clients ayant des incidents de paiements légers qui sont classés en clients incertains.

Cette technique est apparue aux états unis dans les années cinquante (50), puis c'est progressivement développé à travers le monde. De nos jours, le scoring est couramment utilisé par des nombreux établissements, surtout en matière de crédit à la consommation qui représenté son domaine de prédilection aux particuliers.

❖ Les avantages du crédit scoring :

Comparé à l'analyse et décision traditionnelles, le crédit scoring présente des avantages certains pour l'établissement de crédit :

- **La simplicité et la rapidité :** L'utilisation du scoring est simple et la prise de décision est rapide ce qui présente un double avantage :

Un avantage interne de charge du travail ou le mécanisme administratif est accéléré et un avantage commercial du fait que le client obtient une réponse en quelques minutes ;

- **L'homogénéité** : Le crédit scoring nous permet d'avoir une politique de sélection des risques homogènes et donc traiter les dossiers des crédits de la même façon, quel que soit le lieu, le montant de la demande.
- **La productivité** : Contrairement aux méthodes traditionnelles où le traitement des dossiers est souvent long pour les clients, le crédit scoring permet un gain de temps important dans le traitement des dossiers. Ce gain est optimisé dans sa réaffectation que ce soit dans des opérations de conseils pour la clientèle ou encore dans d'autres opérations de crédit.
- **La maîtrise du risque** : L'objectivité des critères des risques du crédit scoring et l'efficacité, dans le processus de décisions, permettent un meilleur contrôle des impayés mais aussi leurs diminutions.

Conclusion :

L'octroi de crédit à la consommation doit être régi par des lois et des règlements bien précis et spécifique aux particuliers, cette réglementation permettra de déterminer les modalités d'octroi, protégera aussi bien le prêteur que l'emprunteur et imposera la transparence. Ces lois de règlement permettront également aux établissements de crédit de mieux gérer les risques.

En réalité, l'analyse de risque représente la principale garantie pour le banquier, cependant la prise des garanties réels et personnels restent l'ultime recours contre le risque de non remboursement du client.

On peut dire que le risque est une partie intégrante de l'activité bancaires, sa maîtrise reste donc une préoccupation majeure pour le banquier qui doit chercher les meilleurs outils pour les minimiser.

En fin la mauvaise gestion de l'un de ces risques peut mettre en cause pérennité de la banque qui est insolvable, sera conduit à disparaître.

Chapitre 3 :

**Étude et analyse d'un crédit
à la consommation**

Introduction :

Le paysage bancaire Algérien est marqué depuis le début des années 1990 par une mutation rendue possible par l'application de la loi 90-10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit.

Cette loi marquait un tournant car elle annonçait la naissance d'un nouveau système bancaire qui devrait prendre en charge le financement de l'économie nationale d'une autre façon qu'elle qui a prévalu jusqu'alors.

En effet, des années de dirigisme économique ont abouti à un système bancaire que beaucoup de spécialistes ont décrié. Un système dont les lenteurs sont criardes et qui joue le rôle de simple caisse de l'État distribuant du crédit selon des autorisations administratives et collectant l'épargne des ménages.

L'innovation introduite, ou celle voulue, est de permettre au système bancaire de jouer un rôle de plus en plus important dans le cadre des réformes initiées par les pouvoirs publics.

Les banques ont connu une évolution plus ou moins capable dans la mesure où elles étaient libres de choisir la gamme des produits à offrir à la clientèle puisque la spécialisation qui avait prévalu avait disparu plus ou moins nettement.

Dans ce paysage bancaire, la CNEP-BANQUE a évolué au gré des réformes et de l'environnement tant réglementaire qu'économique.

Le présent chapitre sera consacré à la présentation générale de la CNEP-BANQUE à travers son historique, son évolution, son organisation ainsi que ses missions.

Section 1 : Présentation de la CNEP-BANQUE :

1-1 Historique de la CNEP-BANQUE :

La CNEP a été institué par la loi n 64-227 du 10 Août 1964 sur la base de réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA), portant création et fixant les statuts de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance, paru dans le journal officiel du vendredi Août 1964 de la république algérienne démocratique et populaire.

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est réputée commerciale dans ses relations avec les tiers, les dépôts d'épargne que la CNEP reçoit sont garantis par l'état.

La dissolution de la CNEP ne peut être prononcée que par une loi qui fixera les modalités et les organes de la liquidation et réglera l'attribution du patrimoine de la CNEP.

La CNEP-BANQUE évolue actuellement dans un environnement caractérisé par une vive concurrence, une surliquidité de marche monétaire et conjoncture économique nationale et internationale en changement continuel. La CNEP connu divers changements tant sur le plan statutaire que sur le plan de ses activités.

❖ Collecte de l'épargne sur livret (1964-1970) :

Durant cette période la CNEP s'est assignée comme mission :

- Collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (taux d'intérêt de 2,8% jusqu'à 1970)
- L'octroi de crédit pour achat de logement (prêts sociaux) le réseau de collecte de l'épargne était constitué de deux agences (Alger, Tizi-Ouzou) qui furent ouvertes aux publics en 1967.
- La collecte était surtout assurée par le réseau des PTT (575 points de collecte).

❖ Encouragement du financement de l'habitat (1971- 1979) :

Durant cette période, été consacrée à l'encouragement de financement de l'habitat, les activités principales durant cette période se résume comme suit :

- Mise en place du système d'épargne logement (arrête ministériel du 19/02/ 1971).
- Le financement du système d'épargne logement (arrêté ministériel du (19/02/1971).
- Mise en œuvre d'un nouveau produit d'épargne qui est le compte d'épargne devise (instruction CNEP N°8 du mai 1971).

Ces activités ont donné un essor considérable en matière d'épargne, le développement de la CNEP par l'amélioration de son réseau qui a joué un rôle important essor en 1979 le nombre d'agence et bureaux de collecte est passé 46.

❖ **La CNEP au service de la promotion immobilière (les années 80) :**

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logement et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

Au 31 décembre 1998, 1590 logements ont été vendu dans le cadre de l'accession à la propriété.

La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment s'agrandit, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires).

❖ **Instauration de la loi sur la monnaie et le crédit (1990).**

Suit à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90 -10 de 14 avril 1990) de nombreux bouleversements ont marqué le système bancaire algérien qui a désormais livré la concurrence et donc à la diversification de ses produits.

❖ **La CNEP devient la C NEP-BANQUE avril (1997)**

La CNEP a connu depuis 1997 une modification des statuts qui a marqué son passage d'une caisse chargé de la collecte a une banque exerçant l'ensemble des activités qui sont accordée et présente actuellement le statut juridique de société par action (SPA) au capital de 14000000 DA deviser en 14000 action entièrement libérée par l'unique actionnaire qui est le trésor public.

❖ **Financement des investissements dans l'immobilier (31 mai 2005) :**

L'assemblée générale extraordinaire a décidé, le 31mai 2005 de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

❖ **Repositionnement stratégique de la CNEP-BANQUE (28 / 02/ 2007) :**

En février 2007, l'assemblé général ordinaire décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

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

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

Concernant le financement destiné à la construction de logement et la réalisation de programme d'habitat.

❖ **Repositionnement stratégique de la CNEP-BANQUE (17 / 07/2008) :**

L'assemblée générale ordinaire de 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide que sont autorisés au titre des crédits aux particuliers :

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usages commerciaux ou professionnels.
- Financement de la promotion immobilière Sont autorisés
- Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux commerciaux ou professionnels
- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logement
- Financement des opérations d'acquisition, d'extension et/ou de renforcement des moyens de réalisation (équipements) initiées par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

❖ **Repositionnement stratégique du 17 août 2011).**

- Le repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement.

- Crédit aux particuliers :

Les crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

Financement de la promotion immobilière sont autorisés :

- Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.
- Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilière.
- Le financement de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.
- Financement des entreprises sont autorisés :
- Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.
- Les crédits par signature.

- Le leasing immobilier.
- Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprises d'entretien d'immeubles...).

1-2 – Organisation de la CNEP :

La CNEP-Banque est gérée par un conseil d'administration qui comprend outre le président directeur général nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit :

- Le ministère de l'intérieur,
- Le ministère de l'économie et des finances,
- Le ministère des travaux publics,
- Le ministère des affaires sociales,
- Le ministère des postes et télécommunications.

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux :

- Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du président directeur général ;
- Il décide des actions judiciaires à introduire.

La gestion courante de la CNEP-BANQUE et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un président directeur général nommé par décret.

Ce dernier assure le fonctionnement de la CNEP-BANQUE, comme il assure d'autres fonctions fixées au préalable.

Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministre de l'économie et des finances les activités commerciales et administratives de ses agences dont encadrent quatorze (14) directions de réseaux, dont la compétence géographique déterminée sur la base d'un territoire national et l'implantation des agences.

L'autorité de la direction générale s'exerce par l'intermédiaire de sept (7) directions générales adjointes (crédites, administration, recouvrement, système d'information, développement, finance et comptabilité, contrôle) auxquelles sont rattachées des directions centrales.

1-3 Missions et opérations de la CNEP-BAN QUE :**1-3-1- les missions de la CNEP-BANQUE :**

Les missions de la CNEP-Banque portent essentiellement sur :

- La collecte de l'épargne,
- Le financement de l'habitat,
- La promotion de l'immobilier,

1-3-1-1 La collecte de l'épargne :

La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux réseaux :

- Le réseau propre à la CNEP-Banque réparti à travers tout le territoire national,
- Le réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 48 wilayas.

Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne logement et livret d'épargne populaire), la CNEP-BANQUE offre d'autres produit d'épargne à ces clients :

- Les dépote à terme logement pour les personnes morales,
- Les Bons de caisse,
- Les dépote à terme pour les personnes physiques,
- Les comptes chèque aux particuliers,
- Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.

1-3-1-2 Le financement de l'habitat :

Les prêts accordés par la CNEP-BANQUE servent principalement à :

- La construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant et non épargnant).
- La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou public).
- L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial,
- L'acquisition de logement neufs auprès des promoteurs publics ou privés
- La cession habitation
- L'acquisition de terrains destinés à la constriction.

1-3-1-3 La promotion immobilière :

Outre le financement des particuliers, la CNEP-BANQUE intervient aussi en amont dans le cadre du financement des promoteurs immobilière publics et privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location.

Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

1-3-2- les opérations de la CNEP-BANQUE :

Aujourd'hui, la CNEP-BANQUE n'est plus une caisse d'épargne, c'est une banque à part entière. Cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à :

- Recevoir et gérer des fonds quelles que soit leur durée et leur forme ;
- Émettre des emprunts à court, moyen et long terme, sous toutes formes ;
- Consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- Participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- Donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- Effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la banque.

1-4- Présentation de l'agence d'accueil :

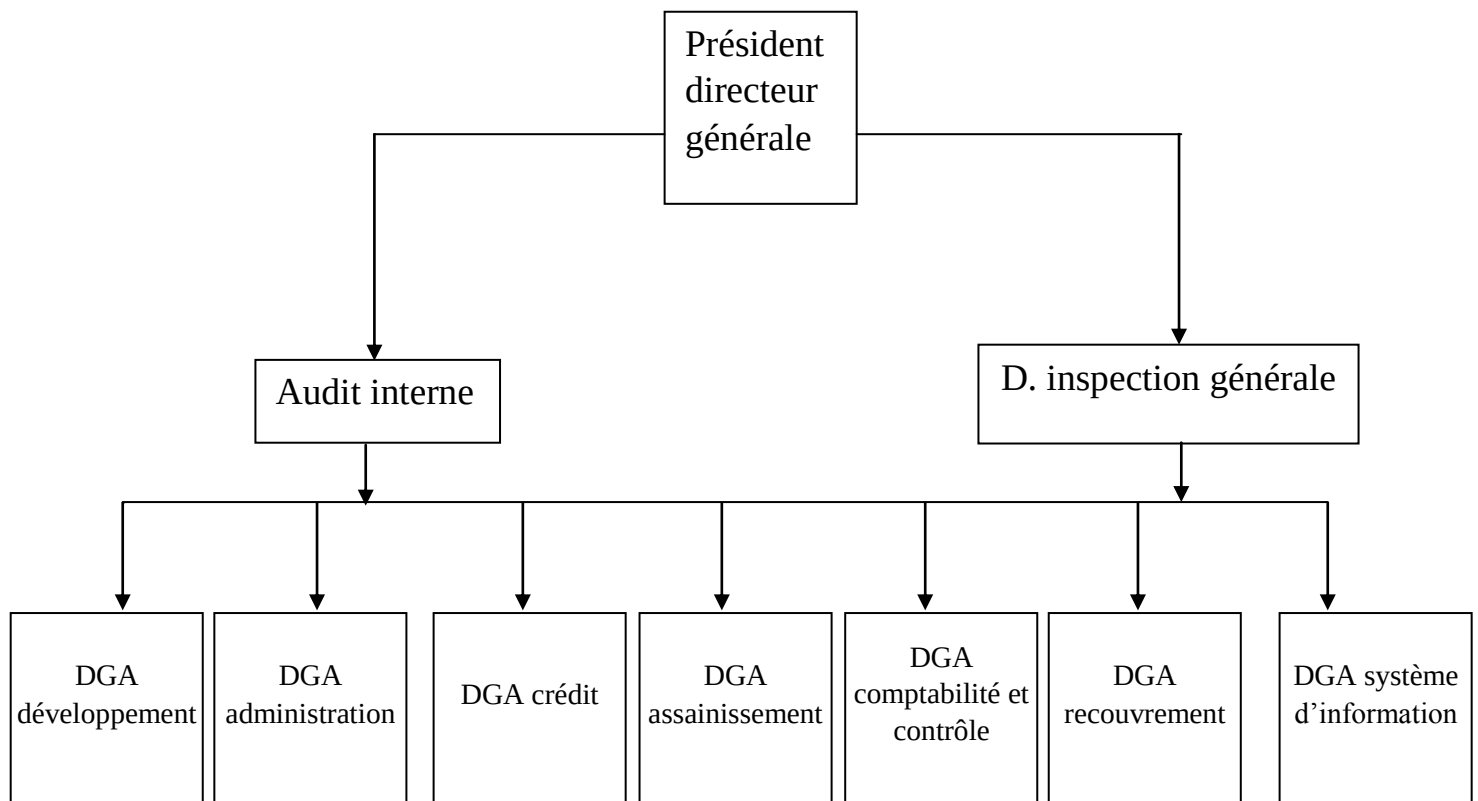
La structure de la CNEP-BANQUE en général se présente comme suit :

La CNEP-BANQUE est dirigée par un président directeur général (DGA) :

- Le DGA chargé du développement ;
- Le DGA chargé de l'administration,
- Le DGA chargé du crédit,
- Le DGA chargé de l'assainissement,
- Le DGA chargé de l'épargne et des réseaux d'exploitation,
- Le DGA chargé du recouvrement.

Ces DGA sont sous l'autorité directe du PDG. Ils ont pour missions d'assurer l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des vingt et une directions centrales placées sous leurs autorités. En sus de ces directions générales adjointes, la direction de l'inspection générale et une cellule chargée de l'audit interne.

Schéma N°1-1- organigramme central :



En dessous de la direction centrale, viennent les directions régionales qui sont définies comme étant des structures hiérarchiques de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire.

Les missions dévolues à la direction régionale sont prises en charge par un directeur de réseau, assisté de cinq chefs de départements, à savoir :

- Le département du personnel et des moyens,
- Le département du financement,
- Le département des finances et de comptabilité,
- Le département de l'information,
- Le département de l'épargne,

Les agences :

L'organisation des agences de la CNEP-BANQUE est définie par la décision réglementaire 75-95 du 21 novembre 1995.

Au sens de cette décision, les agences sont des structures centralisées, hiérarchiquement rattachées aux directions régionales. Chaque réseau compte trois catégories d'agences :

- **Les agences A :**

Elles ont pour missions la collecte de l'épargne et l'octroi des crédits y compris le financement de l'accession à la propriété,

- **Les agences B :**

Dont la mission se résume dans la collecte de l'épargne et la distribution, uniquement, des crédits aux particuliers ;

- **Les agences C :**

Qui n'assurent que la collecte de l'épargne.

Notre stage a été effectué dans une agence de type B,

Section2 : le montage des crédits à la consommation :

Pour mieux illustrer notre travail de mémoire, nous avons effectué un stage pratique au niveau

De l'agence CNEP- Banque de LARBAA NATH IRATHEN, où nous avons essayé de voir l'impact du crédit à la consommation sur l'économie et des ménages, Mais l'indisponibilité des statistiques pour ce type de crédit durant son existence (avant 2009) nous a rendu la tâche un peu difficile pour mieux mesurer cet impact, pour remédier à cette situation, nous avons opté pour l'étude des dossiers du crédit à la consommation.

Parmi les principaux crédits à la consommation accordée par la CNEP-Banque on trouve :

Le crédit confort et le crédit véhicule

2-1-Les conditions nécessaires pour avoir un crédit à la consommation :

2-1-1 Les conditions d'éligibilité du client :

- 1- Avoir un revenu régulier : égale ou supérieur à 26000DA
 - Retraite (attestation de revenu CNR)
 - Salarie
 - Secteur public (attestation de travail, relevé des émoluments, trois dernières fiches de paie)
 - Secteur privé (attestation de travail, relevé des émoluments, trois dernières fiches de paie et un contrat de travail de 02 au moins)

- Commerçant (avertissement fiscal de trois dernières années) si le commerçant n'a pas 03 ans d'existence + avertissement fiscal des années d'activité
- 2- Le bien objet de financement doit être fabriqué en Algérie pour les meubles et les produits de l'électro-ménager et fabriqué ou assemblé en Algérie pour les véhicules.
- 3- Age maximum 75ans

2-1-2 Les conditions de banque :

2-1-2-1 La quotité de financement :

Désignation	Quotité	Plafond de financement
Achat d'un bien mobilier (Meubles / électro-ménagers)	70%	700000.00 DA
Véhicule de tourisme neuf	70%	4000000.00 DA

2-1-2-2 Le taux de financement :

Désignation	Taux	Observation
Achat d'un bien mobilier (Meubles / électro-ménagers)	8% l'an non épargnant 7% épargnant	Une majoration de la TVA de 19% sur les intérêts produits
Véhicule de tourisme neuf	8% l'an non épargnant 7% épargnant	Une majoration de la TVA de 19% sur les intérêts produits

2-1-2-3 Durée de financement :

Désignation	Durée	Observation
Achat d'un bien mobilier (Meubles / électro-ménagers)	36 mois maximum	
Véhicule de tourisme neuf	60 Mois maximum	

2-1-2-4 Capacité de remboursement :

Elle est de 30% et calculée sur le revenu net.

2-2- Modalités de traitement et de mobilisation des crédits à la consommation :**2-2-1 Réception de dossier :**

Les chargés de clientèle se chargent de la réception du dossier et vérifient s'il n'y pas de pièces manquantes, suite à cela ils remettent au client un récépissé de dépôt.

Le dossier est constitué de :

- Une demande de crédit signée par le postulant ;
- Une ou différentes factures pro-forma établie(s) par le(s) vendeur(s) au nom du bénéficiaire ;
- Une attestation délivrée par l'entreprise attestant que l'objet de la demande de crédit et produit ou assemblé en Algérie ;
- Une photocopie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Un extrait de naissance ;
- Un relevé d'intérêts, le cas échéant ;
- Une attestation de travail ;
- Un justificatif de revenus récent ;
- a. Un relevé des émoluments plus un relevé de compte bancaire des douze (12) derniers salaires pour les salariés du secteur privé ou du secteur public ;
- b. Avertissement fiscal ou certificat d'imposition des deux (02) derniers exercices pour les commerçants artisans et les personnes exerçant une profession libérale ;
- Une autorisation de prélèvement de mensualités sur son compte abritant son salaire ouvert à cet effet auprès de la CNEP-BANQUE, ou auprès d'Algérie poste ;
- Un ordre de virement permanent au profit de la CNEP-BANQUE par débit de son compte ouvert auprès d'une autre banque, abritant son salaire, le cas échéant.
- Demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs (pour le crédit véhicule) ;
- Chèque barré.

2-2-2 Étude de dossier :

Le dossier est transmis au chargé de crédit pour étude, ces derniers établissent une fiche technique retraçant tous les éléments d'identification du client et du bien à financer notamment le revenu du client et le ou les prix de cession des biens.

Après accord du comité du crédit, une décision d'octroi et une notification d'acceptation est adressé au client pour accord, et ce, sous un délai de 07 jours.

2-2-3 Convention et engagement :

A l'obtention de l'accord du client une convention de crédit est établie et sera signé par les deux parties (le directeur d'agence et le client qui apposera la mention « lu et approuvé »).

Un engagement comptable s'ensuivra (écriture d'engagement hors bilan).

Et une lettre d'offre de crédit véhicule ou une lettre d'engagement pour les biens mobiliers, est adressée au concessionnaire qui se chargera de livrer la marchandise au client.

2-2-4 Mobilisation des fonds :

A l'établissement de la facture définitive et du bon de livraison, la banque débloque les fonds dans le compte du client, suivi d'un chèque de banque ou d'un virement pour le compte du concessionnaire (vendeurs).

2-2-5 Recueil des garanties :

Pour le crédit véhicule une attestation de gage est exigée à la livraison de ce dernier plus une assurance tous risques avec subrogation au profit de la CNEP-BANQUE.

Section3 : le traitement des dossiers de crédit :

Dans cette section nous allons traiter deux cas de crédit à la consommation véhicule et confort (les seuls crédits à la consommation octroyés par la CNEP-Banque)

3.1 Traitement des demandes de crédit à la consommation**3.1.1 Cas crédit véhicule :**

Dans le cadre d'achat d'un véhicule, un client, qu'on citera sous le nom de Mr X, c'est présenté auprès de l'agence LNI 203 afin de solliciter un crédit à la consommation.

Après son entretien avec le chargé d'études du service crédit, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

3.1.1.1 Présentation du cas d'étude**A. Le client**

- Nom et prénom : X
- Date et lieu de naissance : 01/01/1960 à LARBA NATH IRATHEN
- Fonction : retraité
- Revenu mensuel : 80000.00DA
- Crédit sollicité : 1200000.00DA

Notre client X souhaite acheter un véhicule auprès RENAULT ALGERIE SARL SIAD

, le prix de cession fixé par les deux parties est de 1469500.00 DA.

Le montant sollicité est de 1200 000,00 DA.

Le chargé de la clientèle doit faire une fiche de simulation au client s'il peut avoir ce crédit au Niveau de la CNEP banque.

B. Réception et contrôle du dossier

Après identification de client X qui répond aux conditions d'éligibilité, celui-ci est invité à remettre un dossier constitué des pièces suivantes :

- Formulaire de demande de crédit, fourni par la banque, rempli par Mr X ;
- Photocopie de la pièce d'identité ;
- Fiche familiale récente ;
- Extrait de naissance ;
- Certificat de résidence (moins de 03 mois) ;
- Relevé des émoluments ;
- Attestation d'emploi (moins de 03 mois).

Une fois le dossier déposé, MrX obtiendra un récépissé de dépôt de dossier de prêt, puis il aura un compte cheque auprès de cette agence, et y faire le même jour la mobilisation, paiement des frais c'est 5000 DA de l'étude du dossier de l'ordre de 4000 DA HT flatte et le versement de son apport personnel, faire les enregistrements et passé au système pour Débloquer la somme d'argent sollicité mais à condition que le client verse son apport personnel en premier.

Le traitement et le contrôle du dossier se font par le chargé d'études de l'agence. Ce dernier procède à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert à cet effet, et vérifier la conformité et l'authenticité des pièces et documents fournis par MrX.

3-1-1-2 Étude de dossier

Après vérification et classement du dossier, un rapport est effectué par le Comité Crédit Agence (CCA), dans le but de donner un avis favorable au client, sous forme d'une décision d'octroi du crédit (Annexe N°01) le client peut avoir ce crédit et enfin faire une convention, c'est-à-dire de signé un contrat passé entre l'Agence et le client.

A. Détermination du montant du crédit

Le revenu mensuel de Mr X est de 80000.00DA.

Après avoir établi une simulation de crédit (annexe° 02)

B. Le calcul de la capacité de remboursement :

Comme on a déjà vu que la capacité de remboursement représente 30% du revenu mensuel du client et le revenu mensuel de ce client est de 80000.00DA donc :

$$80000.00 \times 30\% = 24000.00\text{DA}$$

C. Calcul du droit au prêt

La CNEP-Banque finance jusqu'à 70% de la valeur du bien à acheter 1469 500,00 DA

Donc le client aura un crédit d'un montant de :

$$1496500,00 \times 70\% = 1028650,00\text{DA}$$

C'est la limite de financement (le plafond du financement) et les 30% représente

L'apport personnel du client, qui est égale a :

$$1496500,00 \times 30\% = 440850\text{DA}$$

D. Le taux d'intérêt appliqué :

Pour le taux d'intérêt appliquer on a trois cas :

- Si l'emprunteur est un déposant auprès de la CNEP-Banque et il a cumulé des intérêts d'un montant de 20000,00 DA donc il pourra avoir un montant à 7% à hauteur du montant des intérêts cumuler c'est-à-dire :

$$20000.00 \times 30 = 600000,00\text{DA}$$

Donc il aura le montant de 600000,00DA à 7%, et le reste qui est d'un montant de 428000,00DA à 8%.

- Si l'emprunteur est un déposant auprès de la CNEP-Banque et il a cumulé des intérêts d'un montant de 40000,00DA donc :

$$40000,00 \times 30 = 1200000\text{DA}$$

donc il aura la totalité du montant du crédit à 7%

- Dans le 3em cas si l'emprunteur n'est pas un déposant de la CNEP-Banque donc il n'a pas cumulé d'intérêts donc il aura la totalité du montant du crédit(1028000,00DA) à 8%

3.1.1.3 La durée de remboursement :

La durée de remboursement est de 60mois

3.1.1.4 Suivi et recouvrement du crédit

La fonction recouvrement au sein de la banque comme étant la dernière étape de la chaîne de crédit. Cette fonction intervient dans la CNEP-Banque après l'établissement des méthodes d'amortissement (remboursement à échéance constante ou remboursement à capital

constant) où sont fixées les échéances du remboursement, le banquier procède au suivi des remboursements du prêt à chaque indiquée. La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. La CNEP-Banque doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance de client.

3.1.1.5 Remboursement partiel ou intégral par anticipation

Le 1^{er} remboursement par anticipation intervient trois (3) mois après la mobilisation du crédit, le montant à rembourser doit être supérieur ou égale à six (06) mensualités avec paiement d'une indemnité de 2% appliquée sur le montant à rembourser.

3.1.1.6 Les garanties recueil :

Souscription d'une assurance annuelle tous risques du véhicule avec subrogation au profit de la CNEP-Banque et qui est d'un montant de 236,44DA.

3.1.2 Cas du crédit confort :

Dans le cadre d'achat des biens mobiliers, un client, qu'on citera sous le nom de Mr X, c'est présenté auprès de l'agence LNI 203 afin de solliciter un crédit à la consommation.

Après son entretien avec le chargé d'études du service crédit, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

3.1.2.1 Présentation du cas d'étude :

A. Établissement de la fiche technique du client :

- Nom et prénom : X
- Date et lieu de naissance : 01/01/1960 à LARBA NATH IRATHEN
- Fonction : retraité
- Revenu mensuel : 80000.00DA
- Crédit sollicité : 427000.00DA

Notre client X souhaite acheter un véhicule auprès de ENIEM OUED AISSI

le prix de cession fixé par les deux parties est de 610000.00 DA.

Le montant sollicité est de 427000,00 DA.

Le chargé de la clientèle doit faire une fiche de simulation au client s'il peut avoir ce crédit au Niveau de la CNEP banque.

B. Réception et contrôle du dossier

Après identification de client X qui répond aux conditions d'éligibilité, celui-ci est invité à remettre un dossier constitué des pièces suivantes :

- Formulaire de demande de crédit, fourni par la banque, rempli par Mr X ;

- Photocopie de la pièce d'identité ;
- Fiche familiale récente ;
- Extrait de naissance ;
- Certificat de résidence (moins de 03 mois) ;
- Relevé des émoluments ;
- Attestation d'emploi (moins de 03 mois).

Une fois le dossier déposé, MrX obtiendra un récépissé de dépôt de dossier de prêt, puis il aura un compte cheque auprès de cette agence, et y faire le même jour la mobilisation, paiement des frais c'est 5000 DA de l'étude du dossier de l'ordre de 4000 DA HT flatte et le versement de son apport personnel, faire les enregistrements et passé au système pour débloquer la somme d'argent sollicité mais à condition que le client verse son apport personnel en premier.

Le traitement et le contrôle du dossier se font par le chargé d'études de l'agence. Ce dernier procède à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert à cet effet, et vérifier la conformité et l'authenticité des pièces et documents fournis par MrX.

3.1.2.2 Étude de dossier

Après vérification et classement du dossier, un rapport est effectué par le Comité Crédit Agence (CCA), dans le but de donner un avis favorable au client, sous forme d'une décision d'octroi du crédit (Annexe N°) le client peut avoir ce crédit et enfin faire une convention c'est-à-dire de signé un contrat passé entre l'Agence et le client.

A. Détermination du montant du crédit

Le revenu mensuel de Mr X est de 80000.00DA.

Après avoir établi une simulation de crédit

B. Le calcul de la capacité de remboursement :

Comme on a déjà vu que la capacité de remboursement représente 30% du revenu mensuel du client et le revenu mensuel de ce client est de 80000.00DA donc :

$$80000.00 \times 30\% = 24000.00\text{DA}$$

C. Calcul du droit au prêt

La CNEP-Banque finance jusqu'à 70% de la valeur du bien à acheter qui d'un montant de 610000,00DA donc :

$$610000,00 \times 70\% = 427000,00\text{DA}$$

Donc le montant accordé par la CNEP-Banque est de 427000,00DA

C'est la limite de financement (le plafond du financement) et les 30% représente

L'apport personnel du client, donc dans ce cas-là est de :

$$610000 \times 30\% = 183000 \text{ DA}$$

D. Le taux d'intérêt appliqué :

Pour le taux d'intérêt appliquer on a trois cas :

- Si l'emprunteur est un déposant auprès de la CNEP-Banque et il a cumulé des intérêts d'un montant de 10000,00 DA donc il pourra avoir un montant à 7% à hauteur du montant des intérêts cumuler c'est-à-dire :

$$10000.00 \times 30 = 300000,00 \text{ DA}$$

Donc il aura le montant de 300000,00 DA à 7%, et le reste qui est d'un montant de 127000,00 DA à 8% c'est ce qu'on appelle un crédit jumelle

- Si l'emprunteur est un déposant auprès de la CNEP-Banque et il a cumulé des intérêts d'un montant de 40000,00 DA donc :

$$40000,00 \times 30 = 1200000 \text{ DA}$$
 donc il aura la totalité du montant du crédit à 7%

- Dans le 3^{em} cas si l'emprunteur n'est pas un déposant de la CNEP-Banque donc il n'a pas cumulé d'intérêts donc il aura la totalité du montant du crédit (427000,00 DA) à 8%

3.1.2.3 La durée de remboursement :

La durée de remboursement est de 36 mois

3.1.2.4 Suivi et recouvrement du crédit

La fonction recouvrement au sein de la banque comme étant la dernière étape de la chaîne de crédit. Cette fonction intervient dans la CNEP-Banque après l'établissement des méthodes d'amortissement (remboursement à échéance constante ou remboursement à capital constant) où sont fixées les échéances du remboursement, le banquier procède au suivi des remboursements du prêt à chaque indiquée. La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. La CNEP-Banque doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance de client.

3.1.2.5 Remboursement partiel ou intégral par anticipation

Le 1^{er} remboursement par anticipation intervient trois (3) mois après la mobilisation du crédit, le montant à rembourser doit être supérieur ou égale à six (06) mensualités avec paiement d'une indemnité de 2% appliquée sur le montant à rembourser.

3.1.3.6 les garanties recueil :

Dans le cas d'un crédit confort Ya pas de garantie à fournir

3.2 Quelques statistiques sur les crédits confort et véhicule octroyer auprès de la CNEP-Banque de LNI :

3.2.1 Pour le crédit véhicule

Tableau : nombre de crédits véhicule octroyer par la CNEP

Dossier/années	Dossier déposé	Dossier traite	Dossier admis	Dossier rejeté
2015/2016	101 dossiers	101 dossiers	101 dossiers	-
2016/2017	23 dossiers	21 dossiers	13 dossiers	-

Source : l'information fournie par l'agence CNEP, 203.⁵⁶

- Les dossiers déposés au niveau de l'agence (203) sont des dossiers recevables est qui son apte pour le traitement.
- Les dossiers non recevables sont rejetés avant même le dépôt.
- Pour ce qui des désistements aucun dossier n'a fait objet de désistement au niveau de l'agence LNI.

3.2.2 Pour le crédit confort :

Le Tableau : un tableau récapitulatif des dossiers accorde

Dossier/ années	Dossier déposé	Dossier traité	Dossier admis	Dossier rejeté
2015/2016	6 dossiers	6 dossiers	6 dossiers	-
2016/2017	6 dossiers	6 dossiers	6 dossiers	-

Source : l'information fournie par l'agence CNEP ,203.⁵⁷

D'après ce tableau, et d'après le responsable d'agence constate que :

- Le nombre des crédits accord aux ménages depuis son retour est faible par rapport aux années avant 2009 et cela est dû à :
 - Les ménages algériens n'ont pas confiance à leur marché intérieur préfèrent acheter un produit importé que d'acheté un produit locale (made in baladé).

⁵⁶Selon les informations colleter auprès de la CNEP

⁵⁷Selon les informations collecter auprès de la CNEP

- Le non Co-emprunteur par rapport aux années avant de gel de CAC en 2009.
- Notre culture par apport au crédit confort ; en préfère épargne le montant nécessaire pour acheter par exemple un réfrigérateur que de solliciter une banque pour avoir un prêt avec un taux d'intérêt.

3.3 Impact du crédit à la consommation sur les banques et sur les ménages :

3.3.1 Sur les banques :

Le marché de crédit à la consommation a marqué une progression de 25% pour l'année 2008 par rapport à 2007, il atteint 100 milliards de dénaire en 2008, 80% de ces prêts sont accordés dans le cadre du crédit automobile. Le marché de crédit à la consommation est dominé par les banques étrangères qui prospèrent grâce à ces crédits. Selon la banque d'Algérie, ces dernières ont enregistré un taux de rentabilité de 28,01% en 2007, il est en forte hausse par rapport à 2006 où il était de 23,40%. Alors qu'en France le taux de rentabilité se situe entre 12% à 14% selon les données de l'OCDE et au Maroc où ce taux ne dépasse pas les 15%.

Donc, la suppression des crédits à la consommation pourrait avoir des conséquences désastreuses sur l'activité des banques. Mais cette suppression n'aura aucune influence sur les banques publiques, car ces dernières ont cessé d'accorder ce genre de crédit depuis l'été 2007, comme : la CNEP Banque, le CPA, la BDL, la BEA et la BNA. Cette suppression est justifiée par l'enregistrement d'un nombre élevé d'incidents de non-paiement, essentiellement des pénalités de retard. Pour récupérer les fonds prêtés, ces banques recourent à la justice qui reste une opération onéreuse par rapport au fonds investis.

Vu que la LFC 2009 n'a été promulguée que depuis une année et quelques mois, rendant la collecte de l'information officielle difficile, nous étions résignés à utiliser les données collectées dans des journaux, Ainsi nous présenterons les premières conséquences sur les banques étrangères.

Exemple ; la Société Générale Algérie

Société générale Algérie est installée depuis 2000, c'est la première banque grand public française à s'installer (ou se réinstaller) en Algérie. Elle possède un réseau de 39 agences. En 2003, 29% de son capital était détenu par El Khalifa Bank, la part de marché de la banque société générale en 2010 s'établit ainsi à 27,28%.

Elle a subi les conséquences de la suppression de crédit à la consommation que ce soit en termes de rentabilité ou bien en termes de projets d'extension de son réseau.

Selon le président du directoire de la SGA, G Lacaze, le crédit à la consommation représentait 17% des engagements de la banque qui sont de l'ordre de 160 milliards de Da par an. Le taux d'impayés reste marginal avec 1,5% sur l'ensemble de réseau (54 agences en 2009).

Pour faire face à cette suppression, quelques mesures ont été entreprises, comme la réaffectation et la formation de son personnel, la suspension du plan de recrutement en attendant qu'il y ait une meilleure visibilité sur le marché bancaire algérien.

- **Sur les entreprises :**

- **Les concessionnaires d'automobiles**

En plus de l'impact sur les banques et les consommateurs, la suppression des crédits à la consommation s'est fait ressentir aussi chez les concessionnaires d'automobiles, les compagnies d'assurances et les entreprises de l'électro-ménager.

- **Les entreprises industrielles**

Parmi les secteurs d'activités qui ont subi les effets de la décision de supprimer le crédit à la consommation inscrite dans la LFC 2009, on retrouve, les entreprises de l'électro-ménagers tels que ENIE et ENIEM, où une part importante de leur chiffre d'affaire dépend du volume des ventes par crédit à la consommation, cette suspension peut donc influencer négativement sur leurs ventes.

Les premières conséquences de la suspension se manifestent au niveau des points des ventes où le volume chutera de façon sensible, puis va engendrer une baisse des commandes des entreprises citées. La seule alternative qui reste à ENIE et ENIEM est de réduire la production et la fermeture de certains points de ventes, ce qui induit à la perte des postes d'emploi. Ainsi, la crainte qui persistera en 2010, est pour combien de temps les entreprises de l'électro-ménager pourront continuer à gérer leurs provisions sous vente à crédit ?

Donc la relance de crédit à la consommation est un moyen de survivre pour les banques algériennes ainsi que pour les entreprises naissantes.

3.3.2 Sur les ménages

La suppression du crédit à la consommation éprouvait déjà des difficultés pour les banques en premier lieu, cette tendance semble se poursuivre pour les ménages algériens.

La décision prise par le gouvernement en 2009 de suspendre le crédit à la consommation était Décevante pour des milliers de citoyens qui ont envisagé d'acquérir des biens afin de combler Leurs manques car ce dispositif représente une valeur nécessaire pour eux. Après la prise de cette mesure une forte baisse du niveau de la consommation des algériens pour divers produits été constatée.

Le recours au crédit à la consommation devient de plus en plus fréquent pour les ménages. Ce mode de financement leur a permis d'améliorer leur mode de vie et aussi il contribue d'une Manière directe à la croissance économique du pays.

Le consommateur (ménages) qui est un agent économique donc celui le moteur de l'économie satisfaire le ménage avec tous les moyens qui font, donc s'assurer un développement sur tous les plans quel que soit sur le plan économiques mais aussi sur le plan social.

Conclusion :

L'étude que nous avons menée au sien de la CNEP- banque nous permis d'aboutir à la conclusion selon laquelle la CNEP- banque affiche un certain nombre d'avantage qui est le taux d'intérêts 8% par rapport aux autres banques qui appliquent un taux d'intérêt de 9%.

Le crédit à la consommation sont des crédits à moyen terme, ne dépassant pas 05 ans, contrairement aux crédits hypothécaires qui sont des crédits à long terme.

Le crédit à la consommation gêner des intérêts important annuellement, donc, commercialement, ils rapportent sur une année plus que le crédit hypothécaire est ce, pour le même montant.

Il répond aux besoins des ménages qui préfèrent recourir au crédit pour l'acquisition de leur besoin de consommation sans affaiblir leur trésorerie immédiatement, redynamise l'activité bancaire, Encouragé la production nationale donc il réintroduire l'économie et crée de l'emploi.

La CNEP-Banque détiens la position de leader dans ce créneau en Algérie.

Au terme de cette étude sur le crédit véhicule et le crédit confort, nous pouvons dire que cette expérience a constitué une réussite pour la banque.

D'après la réintroduction du crédit à la consommation selon la loi de finance 2015, on constate des améliorations non seulement pour l'économie mais aussi pour les ménages.

Conclusion générale

Le système bancaire Algérien a été pendant longtemps un secteur centralisé et planifié, mais les nouvelles réformes de la LMC des années 90, ont permis l'ouverture de ce système aux investissements privés et étrangères, ainsi ces réformes ont été à l'origine de la création de plusieurs banques nationales et étrangères.

Depuis l'avènement de ces réformes et la libéralisation de l'économie Algérienne, le système bancaire Algérien a progressé, ce qui a permis aux banques d'octroyer des différents produits bancaires et de financer des projets, tel que le développement du crédit à la consommation qui a été un instrument qui permettait aux particuliers d'accéder à des biens de consommation courante, de faire face aux aléas, mais aussi un moyen de financer des projets personnels pour soutenir leurs budgets.

Depuis le lancement du crédit à la consommation, les algériens s'endettaient de plus en plus auprès des banques et certains parmi eux arrivaient difficilement à rembourser.

Le surendettement des ménages ne leur donne plus les moyens de faire face à leurs dépenses au quotidien. Cette situation risque de leur nuire davantage, parce que nombreux sont ceux qui se sont trouvés dans une situation d'insolvabilité.

L'octroi de ce crédit encourageait les importations en causant la fuite des capitaux en monnaie étrangère, ce qui a favorisé la production étrangère au détriment de la production nationale.

C'est à partir de cela, le gouvernement a pris des mesures à travers la loi de finance complémentaire (LFC) 2009, en introduisant de fortes restrictions à la fois aux importations, à l'investissement étranger et à la suppression de crédit à la consommation dont le but est d'orienter ce crédit vers le crédit immobilier.

Cette décision a engendré comme cause principale la détérioration de l'économie, la dégradation de la situation des ménages algériens et même une forte baisse de l'activité des banques.

Après des années de sa suppression, l'Etat algérien a décidé de réinstaurer le dispositif à travers la loi de finance complémentaire pour 2015, afin de parvenir à satisfaire les citoyens, relancer l'économie et donner chance aux produits locaux d'en bénéficier.

A travers cette étude, nous avons tenté de mettre en exergue l'impact de la suppression du crédit à la consommation sur les banques qui se sont retrouvées à un moment contraintes d'abandonner une activité génératrice d'énormes bénéfices, d'une, tandis que pour les ménages elle était décevante. Ainsi la réinstauration du crédit à la consommation dont le but est limité aux achats de produits locaux est une façon de contribuer à la réindustrialisation du pays.

Si cette mesure permettra de satisfaire de nombreux projets d'achats, elle est avant tout destinée à relancer l'économie Algérienne. En effet, seul les achats des produits ou de services élaborés localement pourront être financés par le crédit.

L'objectif principal de cette politique économique est d'aider les entreprises algériennes à remplir leurs carnets de commandes, donc de créer un cercle vertueux, dans lequel les ménages feraient tourner l'économie nationale en diminuant le recours aux produits importés.

Bibliographie

Ouvrage :

- Alain BEITONE, Christine DOLLO, JPG, A L, et al « dictionnaire des sciences économiques », édition Armand Colin, Paris 1991.
- BERNIER Bernard, SIMON Yves, initiation à la macroéconomie, édition, DUNOD, Paris, 2007.
- BOUDINOT et J-C FRABOT : techniques et pratique bancaires, 4^{ème} édition, Sirey, Paris, 1982.
- F. BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Alger, 2000.
- Claude MANJAL macroéconomie, t1, Ed Bréal, Paris, 1995.
- FREDERIQUE Lobez, banque et marchés de crédit, édition PUF, paris 1997.
- Henri-Louis VEDIE « macroéconomie », édition DUNOD, Paris, 2008.
- J. DRANGER, « le traité d'économie bancaire », tome 1, Ed. PUF, Paris, 1981.
- Jean-Paul AZAM, théorie macroéconomique de la croissance, édition Nathan, Paris, 1989.
- Lobez F. « Banque et Marchés du crédit » ; Edition PUF ; Paris ; 1997.
- Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 24^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2006.
- Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 25^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2008.
- Marie Emmanuelle CHESSEL, « histoire de la consommation », Edition la découverte, Paris, 2012.
- Michel DEVOLUY, théories macroéconomiques, édition, Armand colin, Paris, 1993.
- Michel MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque crédit, Edition Dunod, Paris 1995.
- Pierre BEZBAKH et Sophie Gherardi, « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011,
- S. COUSSERGUES, G. BOURDEAUX, « Gestion de la banque », 7^{ème} édition Dunod, Paris 2013
- Thierry DE MONTEBERIAL, Emmanuelle FAUCHANT, introduction à l'économie, édition DUNOD, Paris, 2001.

Revues :

- Farida EL-MEDJADJI, les garanties bancaires, CNEP NEWS N°10-juin 2002, CNEP-Banque.
- Meglena KUNEVA, Revue banque, n° 701, 2008..

Mémoires :

- IBABZIZEN Smail, KECHER Bachir « rôle de la banque en Algérie » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du master en sciences économie université Bejaia.
- S. BOUGAOUA, Gestion des crédit immobiliers, Mémoire de fin de cycle, école supérieure de banque, ESB, 2003.

Textes réglementaires :

- Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Loi no 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Sites internet :

- [http://www.cairn.info/revue-tiers monde-2008.htm](http://www.cairn.info/revue-tiers-monde-2008.htm)
- www.Algérie-éco.com
- www.banquedeFrance.fr
- www.douane.dz
- www.ons.dz

Annexes

Liste des annexes :

Demande de crédit

Autorisation de prélèvement sur compte

Demande d'adhésion à l'assurance des emprunteurs

Décision

Notification d'octroi de crédit

Lettre d'engagement

Simulation de crédit

Tableau d'amortissement pour le crédit véhicule

Tableau d'amortissement pour le crédit confort

Liste des tableaux et figures

Tableaux

Tableau n°1 : évolution du crédit à la consommation en Algérie entre 2006et 2009	P33
Tableau n°02 : quotité de financement du CAC	P76
Tableau n°3 : taux de financement du CAC.....	P76
Tableau n°4 : la durée de financement du CAC	P67
Tableau n°5 : le nombre de crédits véhicule accordés par la CNEP-Banque entre 2015 et 2017	P84
Tableau n°6 : le nombre de crédits confort accordés par la CNEP-Banque entre 2015 et 2017 ..	P84

Figures

Figure1 : les types de consommation	P17
Figure2 :la fonction keynésienne	P27
Figure3 : la relance par la demande	P53

Table des matières

Introduction générale.....	1
----------------------------	---

Chapitre I :

Cadre théorique du crédit à la consommation

Introduction :	6
Section 1 : généralités sur la consommation et le crédit :	6
1 .1. Définition de la banque :.....	6
1.1.1 Définition générale :.....	6
1.1.2 Définition économique :.....	7
1.1.3 Définition juridique :.....	7
1.1.4 Définition de la banque selon Frédérique Lobez :	7
1.2 Le rôle de la banque	8
1.2.1. La banque traite de l'information.....	8
1.2.2 La banque et l'assurance de liquidité	8
□1.2.2.1 Les dépôts bancaires :.....	8
1.2.2.2 Les crédits bancaires :.....	9
1.3. Définition de la notion de crédit :	9
Le crédit est défini selon plusieurs approches.....	9
1.3.1 Définition économique :.....	9
1.3.2 Deuxième définition :.....	9
1.3.3 Définition des crédits bancaires :	9
1-3-4 L'objectif du crédit :	10
1-3-5 Les différents types de crédits bancaires :	10
1-3-5-1 Les crédits aux entreprises :.....	10
A.Le crédit d'investissement :	10
a)Les Crédits à Moyen Terme (CMT) :	10
b) Le crédit à moyen terme réescomptable :	11
c) Le crédit à moyen terme mobilisable :.....	11
d) Le crédit à moyen terme non finançable :.....	11
B.Les Crédits à Long Terme :	11
C.Le crédit-bail :	12
a) Le crédit-bail mobilier.....	12
b) Crédit-bail immobilier	12
D. Les crédits d'exploitation :.....	13

a) Les crédits par caisse :.....	13
b) Les crédits par signature :	13
1-3-5-2 Les crédits aux particuliers :.....	13
A.Le crédit-bail :.....	13
B.Le crédit immobilier :.....	14
a)Le prêt épargne logement :.....	14
b) Le prêt habitat :	14
C.Les crédits de trésorerie :.....	14
D.Le crédit à la consommation :.....	14
1-4 La consommation :	15
1-4-1 Définition de la consommation :	15
1-4-2 Histoire et évolution de la consommation :.....	16
1-4-2-1 Sur le plan marketing.....	16
1.4.2.2 L'évolution de la consommation :.....	18
1.4.3 Les formes de la consommation :.....	19
1.4.3.1 La consommation finale :	19
1.4.3.2 La consommation intermédiaire :.....	19
1.4.4 Les types de consommation :	19
1.4.4.1 La consommation individuelle :	19
1.4.4.2 La consommation collective :.....	20
1.4.5 Les déterminants de la consommation	20
1.4.5.1 Approche microéconomique de la consommation :	20
A.La théorie néo-classique de consommateurs :	20
B.La loi de la demande :	21
1.4.5.2 Les déterminants économiques de la consommation :	21
A. Le revenu disponible :.....	21
B.L'élasticité revenu :	21
C.Le taux d'intérêt Proposé par l'institution financière :.....	22
D. Le niveau général des prix :	22
E. L'élasticité des prix :	22
1-4-5-3 les déterminants non économiques de la consommation :.....	22
A.Les déterminants sociologiques :.....	22
B.Les déterminants environnementaux – sanitaires et éthiques :.....	22

C.Les déterminants sociaux :	23
1.4.6 Les facteurs qui influencent sur la consommation :.....	23
1.4.6.1 Approche macroéconomique :.....	23
A.La théorie néoclassique du consommateur :	23
B.La théorie keynésienne :	24
C. La théorie de J. S. Duisenberg :	25
D. La théorie Friedman « le revenu permanent » :	26
E. La théorie de MODIGLIANI « le cycle de vie » :.....	26
Section 2 : le crédit à la consommation :.....	27
2-1 Définition du crédit à la consommation :	27
2-1-1 Définition 1 :.....	27
2.1.2 Définition 2 :	27
2.2 Histoire et évolution du crédit à la consommation :	28
2.2. 1 Evolution du crédit à la consommation à travers le monde	28
2.2.1.1 La période allant de 1900 à 1929.....	28
2.2.1.2 La période allant de 1950 à nos jours	29
2.2.3 Le crédit à la consommation en Algérie.....	29
2.2.3.1 Situation avant 1990	29
2.2.3.2 Situation de 1990 à 2009	30
2-4 les types de crédit à la consommation :	31
2-4-1 Le crédit affecté ou vente à tempérament :.....	31
2-4-2 Le crédit non affecté :.....	32
2.4.2.1 Le découvert bancaire :.....	32
2.4.2.2 Le prêt personnel :	32
2.4.2.3 Le prêt permanent :.....	33
2.4.2.4 Les paiements par cartes de crédit :.....	33
2.4.2.5 Le crédit Gratuit :	33
2.4.2.6 Les facilités de paiement :	33
2.4.2.7 Location avec option d'achat :.....	33
2-4-3 Le crédit véhicule :	34
2-4-4 Le crédit OUSRATIC :.....	34
2-4-5 Le crédit confort :	34
2-4-6 Le crédit convenance :.....	34
2-4-7 Le crédit ADAOUET :	34

Section 3 : les caractéristiques, avantages et inconvénients du crédit à la consommation :	35
3-1- Les caractéristiques du crédit à la consommation :	35
3.1.1 Clientèle :	35
3.1.2 Objet financé :	35
3.1.3 Evaluation des risques et garanties :	35
3.1.4 Processus de vente :	35
3.1.5 Modalités de remboursement :	36
3-2- Les avantages et les inconvénients du crédit à la consommation :	36
3-2-1 Les avantages des crédits à la consommation :	36
3-2-1-1- L'avantage pour la banque :	36
3-2-1-2 L'avantage pour l'acheteur :	36
3-2-1-3- L'avantage pour le vendeur :	36
3-2-1-4- L'avantage pour l'économie :	37
3-2-1-5- En général.....	37
3-2-2 les inconvénients de crédit à la consommation :	37
3-2-2-1 Le cout :	37
3-2-2-2 Le surendettement :	37
3-2-2-3- Les taux d'intérêt :	37
3-2-2-4- La publicité mensongère :	37
3-2-2-5- En général :	37
Conclusion	38

Chapitre II

Le crédit à la consommation en Algérie

Introduction :	40
Section1 : états des lieux du crédit à la consommation :	41
1.1 Les causes et les conséquences du gel du crédit à la consommation :	41
1-1-1 Les causes du gel de crédits à la consommation.	41
1-1-1-1-Les facteurs liés aux ménages :	41
A. Le surendettement des ménages :	41
B. L'insolvabilité :	41
1-1-1-2-Les facteurs liés aux entreprises :	41
1-1-1-3 Les facteurs liés à l'économie nationale :	42
1-1-1-4- Les autres causes :	42

101

3-1 Définitions la notion de risque :	54
3-1-1- En générale :	54
3-1-2- En économie :	54
3-2 Les risques lié à l'opération de crédit :	54
3-2-1 Le risque d'insolvabilité :	55
3-2-2- Le risque particulier :	55
3-2-3- Le risque sectoriel :	55
3-2-4- Le risque général :	55
3.2.5 Le risque d'immobilisation :	55
3-2-6 Le risque de liquidité :	56
3-2-7 Le risque de taux d'intérêt :	56
3-2-8 Le risque de transformation :	57
3-3 Les garanties liées au crédit à la consommation :	57
3.3.1 Définition d'une garantie :	57
3.3.2 Les Types de garanties	57
3.3.2.1 Les garanties réelles :	57
A. Le gage sur véhicule :	57
B. Le nantissement de titres :	58
3.3.2.2 Les garanties personnelles :	59
A. Le cautionnement :	59
a) Le cautionnement simple	60
b) Le cautionnement solidaire	60
c) Le cautionnement réel	60
B. Les autres formes de sûretés personnelles :	61
a) La garantie à première demande :	61
b) La lettre d'intention :	61
3-3-2-3- Le scoring :	61
Conclusion :	63

Chapitre 3

Etude et analyse d'un crédit à la consommation

Introduction :	65
Section 1 : Présentation de la CNEP-BANQUE :	66
1-1 Historique de la CNEP-BANQUE :	66
1-2 – Organisation de la CNEP :	69

1-3 Missions et opérations de la CNEP-BAN QUE :	70
1-3-1- les missions de la CNEP-BANQUE :	70
1-3-1-1 La collecte de l'épargne :	70
1-3-1-2 Le financement de l'habitat :	70
1-3-1-3 La promotion immobilière :	70
1-3-2- les opérations da la CNEP-BANQUE :	71
1-4- Présentation de l'agence d'accueil :	71
Section2 : le montage des crédits à la consommation :	73
2-1-Les conditions nécessaires pour avoir un crédit à la consommation :	73
2-1-1 Les conditions d'éligibilité du client :	73
2-1-2 Les conditions de banque :	74
2-1-2-1 La quotité de financement :	74
2-1-2-2 Le taux de financement :	74
2-1-2-3 Durée de financement :	74
2-1-2-4 Capacité de remboursement :	75
2-2- Modalités de traitement et de mobilisation des crédits à la consommation :	75
2-2-1 Réception de dossier :	75
2-2-2 Etude de dossier :	75
2-2-3 Convention et engagement :	76
2-2-4 Mobilisation des fonds :	76
2-2-5 Recueil des garanties :	76
Section3 : le traitement des dossiers de crédit :	76
3.1 Traitement des demandes de crédit à la consommation.....	76
3.1.1 Cas crédit véhicule :	76
3.1.1.1 Présentation du cas d'étude	76
A. Le client	76
B. Réception et contrôle du dossier	77
3-1-1-2 Etude de dossier.....	77
A. Détermination du montant du crédit.....	77
B. Le calcul de la capacité de remboursement :.....	78
C. Calcul du droit au prêt	78
D. Le taux d'intérêt applique :.....	78
3.1.1.3 La durée de remboursement :	78
3.1.1.4 Suivi et recouvrement du crédit.....	78

3.1.1.5 Remboursement partiel ou intégral par anticipation.....	79
3.1.1.6 Les garanties recueil :	79
3.1.2 Cas du crédit confort :	79
3.1.2.1 Présentation du cas d'étude :	79
A. Etablissement de la fiche technique du client :	79
B. Réception et contrôle du dossier.....	79
3.1.2.2 Etude de dossier.....	80
A. Détermination du montant du crédit.....	80
B. Le calcul de la capacité de remboursement :.....	80
C. Calcul du droit au prêt.....	80
D. Le taux d'intérêt applique :	81
3.1.2.3 La durée de remboursement :	81
3.1.2.4 Suivi et recouvrement du crédit.....	81
3.1.2.5 Remboursement partiel ou intégral par anticipation.....	81
3.1.3.6 les garanties recueil :	82
3.2 Quelques statistiques sur les crédits confort et véhicule octroyer auprès de la CNEP- Banque de LNI :.....	82
3.2.1 Pour le crédit véhicule.....	82
3.2.2 Pour le crédit confort :.....	82
3.3 Impact du crédit à la consommation sur les banque	83
3.3.1 sur le banques	83
3.3.2 sur les ménages.....	85
Conclusion :.....	86
Conclusion générale	87
Bibliographie.....	90
Annexes.....	93
Table des matières	96

Résumé :

Le crédit à la consommation est un crédit destiné aux ménages qui leur permet d'acquérir des biens de consommation durables, ce type de crédit a été introduit en Algérie vers les années 2000 grâce à l'installation des banques étrangères spécialisées dans ce type de crédit en Algérie, et qui a connu un engouement de la part des ménages, mais cet engouement va être freiné par la loi de finance complémentaire de 2009 qui interdit aux banques d'accorder ce type de crédit pour des raisons multiples à savoir la saturation du parc auto Algérien, et l'augmentation de la facture des importations, mais le crédit à la consommation va être remis sur le marché grâce à la loi de finance complémentaire de 2015 mais avec des conditions à savoir : les produits achetés doivent être fabriqués en Algérie, ce qui va permettre de relancer l'économie nationale.

Consumer credit is a credit for households that allows them to acquire consumer durables, this type of credit was introduced in Algeria in the year 2000 through the installation of foreign banks specialized in this type of credit in Algeria, and which has been popular among households, but this craze will be slowed by the 2009 complementary finance law which prohibits banks to grant this type of credit for multiple reasons namely the saturation of the Algerian car park, and the increase of the invoice of the imports, but the consumer credit will be put back on the market thanks to the law of complementary finance of 2015 but with conditions to know: the products bought must be manufactured in Algeria, which will help revive the national economy.

Mots clés :

Crédit, consommation, consommateur, Banque, risqué, garantie, remboursement, intérêt, gel, retour, loi de finance, production, économie,