

**UNIVERSITE MOULOD MAMMERIE DE TIZI OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES DES SCIENCES COMMERCIALES**  
**ET DES SCIENCES DES GESTION**

**DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION**



# **MEMOIRE DE FIN D'ETUDE**

**En vue de l'obtention de master en sciences de gestion**

**Option : Management Bancaire**

*Thème*

**Le crédit à la consommation :  
Cas de l'agence BADR AZAZGA Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**

**SEBARGOUD Aghiles**

**SADMI Kenza**

**Dirigé par :**

**Mr : ABIDI Mohammed**

**Membres de jury :**

**ACHIR Mohamed ; Président, MCB-UMMTO**

**GHEDDACHE Lyes ; Examineur, MCA-UMMTO**

**ABIDI Mohammed ; Encadreur, MCB-UMMTO**

## ***Remerciement***

*Nous rendons grâce au Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné la vie et la santé pour la réalisation de cette étude.*

*Nous souhaitons adresser nos remerciements les plus sincères aux personnes qui*

*Nous ont apporté leur aide et qui ont contribué à l'élaboration de ce modeste travail ainsi qu'à la réussite de cette formidable formation.*

*Nous tenons à remercier sincèrement Mr ABIDI Mohammed, d'avoir accepté de nous diriger dans ce travail et qui malgré ses nombreuses occupations, n'a jamais ménagé ses efforts pour suivre de près notre travail et qui s'est toujours montré à l'écoute tout au long de la réalisation de ce mémoire, ainsi que pour l'inspiration, l'aide et le temps qu'elle a bien voulu nous consacrer et sans elle, ce mémoire n'aurait jamais vu le jour.*

*Nos remerciements s'adressent également au personnel la BADR-Banque Azazga et particulièrement Mr BADJOU Sofiane pour sa générosité et la grande patience dont il a su faire preuve malgré ses charges professionnelles.*

*Enfin, nous adressons nos plus sincères remerciements à nos parents, tous nos proches et amis (es), qui nous ont toujours soutenue (es) et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire.*

## ***Dédicaces***

*Je dédie ce modeste travail tout d'abord à :*

*Ceux que j'ai tant aimé avec beaucoup d'affection et je suis très fière de les avoir et tous les mots du monde ne peuvent exprimer l'amour et le respect que je leur porte : mes très chers parents, qui m'ont soutenu tout au long de mes études.*

*À mon cher frère <hassan>*

*A mon camarade < S. Massinissa >*

*A mon binôme et sa famille*

*A toute ma promotion et à tous ce qui m'aime.*

***Aghiles***

## ***Dédicaces***

*Je dédie ce modeste travail tout d'abord à :*

*Ceux que j'ai tant aimé avec beaucoup d'affection et je suis très fière de les avoir et tous les mots du monde ne peuvent exprimer l'amour et le respect que je leur porte : mes très chers parents, qui m'ont soutenu tout au long de mes études.*

*A mon binôme et sa famille*

*A toute ma promotion et à tous ce qui m'aime.*

***Kenza***

## Sommaire

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
------------------------------------	----------

### **Chapitre 1 : généralité sur la banque et le crédit bancaire**

<b>Introduction : .....</b>	<b>5</b>
-----------------------------	----------

<b>Section 01 : Notion générale sur la banque .....</b>	<b>6</b>
---	----------

<b>Section 2 : le crédit bancaire .....</b>	<b>15</b>
---	-----------

<b>Conclusion.....</b>	<b>27</b>
------------------------	-----------

### **Chapitre 2 : le crédit à la consommation et les risques**

<b>Introduction : .....</b>	<b>28</b>
-----------------------------	-----------

<b>Section 01 : Présentation du crédit à la consommation et son évolution.....</b>	<b>29</b>
--	-----------

<b>Section 2 : Evaluation et analyse des risques de crédit à la consommation en Algérie..</b>	<b>41</b>
---	-----------

<b>Conclusion.....</b>	<b>48</b>
------------------------	-----------

### **Chapitre 3 : cas pratique de crédit à la consommation au sein de la BADR**

#### **AZZAZGA**

<b>Introduction .....</b>	<b>49</b>
---------------------------	-----------

<b>Section 1 : Présentation de l'agence d'accueille .....</b>	<b>50</b>
---	-----------

<b>Section 2 : Montage et traitement d'un crédit à la consommation .....</b>	<b>57</b>
--	-----------

<b>Conclusion.....</b>	<b>67</b>
------------------------	-----------

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>68</b>
----------------------------------	-----------

## **Liste des figures**

Figure 1:La relation tripartite de la LOA .....	34
---	----

## **Liste des tableaux**

Tableau N° 1 : Evolution du volume des crédits à la consommation entre 1990 et 2009.....	38
--	----

Tableau N° 2 :Les produits au crédit à la consommation .....	40
--	----

---

*Introduction générale*

---

Le développement économique, représente l'une des préoccupations premières de toute politique économique d'un pays, où des estimations sont nécessaires pour révéler les besoins des diverses activités économiques dans leur ensemble, notamment les activités bancaires.

Le rôle des banques est de participer à la satisfaction des différents besoins des agents économiques. Il peut s'agir de besoins financiers et/ou de besoins de services. Afin de participer à la satisfaction de ces derniers, la banque contacte les apporteurs et demandeurs de fonds (rôle des intermédiaires financiers) et fournit des services dans l'intérêt des clients et du public.

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 des 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 prend la forme de crédit, qui représente le fonctionnement de base de l'activité bancaire. Initialement proposé aux entreprises sous forme de crédit d'exploitation et de crédit d'investissement, le crédit s'est étendu à une nouvelle classe d'agents économiques, les ménages. Cette expansion est aussi le résultat d'une augmentation significative de la production et de l'émergence d'une société de consommation de masse. Les banques ont créé un nouveau produit bancaire, le crédit à la consommation.

L'émergence du crédit à la consommation remonte aux États-Unis dans les années 1990 et s'est étendue à d'autres pays européens, mais la crise de 1929 a provoqué sa suspension. Après la Seconde Guerre mondiale, afin de relancer l'économie et d'encourager la consommation<sup>2</sup>, les banques ont de nouveau intégré le crédit à la consommation dans leurs métiers.

Aujourd'hui, le crédit à la consommation est une forme de crédit développée dans les pays industrialisés et se développe actuellement dans de nombreux pays en développement.

---

<sup>2</sup> [www.Banque-France.fr](http://www.Banque-France.fr)

Quant à l'économie algérienne, elle a connu en elle-même une évolution très importante au cours des dernières décennies en entrant dans une économie de marché. Le processus de libéralisation se reflète dans la politique de privatisation du secteur public.

Ces changements se sont accompagnés de vagues de réformes économiques touchant tous les secteurs de base, en particulier la banque. L'objectif de ces réformes est de passer d'une économie de planifier à une économie de marché.

L'évolution du crédit à la consommation en Algérie n'est pas aussi rassurante, car elle a créé quelques vents contraires, c'est pourquoi l'État a décidé de supprimer le crédit à la consommation dans l'article 75 de la loi de finances complémentaire 2009<sup>3</sup>.

En Algérie, le crédit à la consommation est destiné à financer des produits ménagers durables fabriqués en tout ou partie en Algérie au profit de particuliers disposant de revenus réguliers.

Dans le cadre du soutien à la production étatique, les autorités algériennes ont réintroduit le crédit à la consommation. En effet, la loi de finances complémentaire de 2015<sup>4</sup> a donné le feu vert aux banques et établissements financiers pour réintroduire le crédit à la consommation dans leur nomenclature de produits. Fort de ces éléments, notre intérêt se porte sur le traitement des sujets liés au crédit à la consommation en Algérie.

La fonction de consommation jouera pleinement son rôle de facteur de croissance, et les banques doivent être plus flexibles pour étudier le crédit car les entreprises nationales parviennent à produire en quantité et en qualité tous les produits utilisés par les ménages.

### **Motif du choix du sujet :**

Les raisons qui nous ont poussés à choisir ce thème sont les suivantes :

- En tant qu'étudiants en Management bancaire, nous n'avons rien trouvé de mieux que de faire des recherches sur l'actualité de notre système bancaire.

---

<sup>3</sup> La loi de finance complémentaire pour 2009 du 29 rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009

<sup>4</sup> La loi de finance complémentaire pour 2015 du 24 rajab 1436 correspondant au 22 mai 2015

- L'intérêt personnel du sujet est d'attirer l'attention des ménages sur le crédit à la consommation pour favoriser la consommation et la production nationale.

### **Objet de travail :**

L'objectif de notre travail vise à présenter le crédit à la consommation et analyser des différents risques liés à ce type de crédit en Algérie particulièrement l'agence BADR «Azazga».

### **Problématique :**

La problématique posée s'intéresse à répondre à « Quel est la place du crédit à la consommation sur l'activité de la banque ? »

Pour mieux cerner le sujet, d'autres question doivent être posées :

- En quoi consiste le crédit à la consommation ?
- Quelles sont les conditions d'octroi du crédit à la consommation
- Comment évaluer et analyser les risques de crédit à la consommation ?
- Quels sont les avantages de crédit à la consommation pour la banque BADR ?

### **Les hypothèses :**

**Première hypothèse :** Le crédit à la consommation répond aux besoins de toutes les catégories sociales des ménages.

**Deuxième hypothèse :** Les conditions de la procédure de dossier crédit à la consommation

### **Méthodologie de recherche :**

Pour atteindre nos objectifs de recherche, nous employons des objectifs compréhensifs et descriptifs basés sur des concepts théoriques et basés sur des recherches bibliographiques. Pour la collecte des données de terrain, nous avons fait appel à une recherche qualitative visant à répondre à notre question initiale par une approche d'étude de cas dont le but était d'essayer de comprendre le processus de crédit à la consommation.

### **Plan de recherche :**

Sur le plan méthodologique, la présente étude s'articule autour de deux chapitre théoriques et un chapitre pratique :

Le premier chapitre intitulé « Généralités sur la banque et le crédit bancaire » en deux sections : dont la première traite des notions générales sur la banque, la deuxième sur les crédits bancaires.

Le deuxième chapitre intitulé « Le crédit à la consommation et les risques », ce chapitre est composé de deux sections ; la première représente le crédit à la consommation en général et son évolution, la deuxième s'intéresse aux risques et comment les évaluer et analyser.

Le dernier chapitre intitulé « Cas pratique de crédit à la consommation au sein de la BADR-Azazga », est scindé en deux sections ; la première porte sur la présentation de l'agence, ses produits et ses services, la deuxième sur le montage et traitement d'un crédit à la consommation.

---

*CHAPITRE 1 :*

*Généralité sur la banque et le crédit bancaire*

---

**Introduction :**

La banque est un établissement de crédits qui a pour but principal de procurer des services financiers aux particuliers et aux entreprises. La banque se trouve ainsi au centre de la création monétaire par l'octroi de crédits et ceci en transformant des ressources à court terme en emplois à long terme. Elle assure ainsi la défaillance de contrepartie emprunteuse.

L'octroi d'un crédit bancaire constitue la raison d'existence de la banque, il consiste l'une de ses ressources de revenu ; par l'octroi de crédit, la banque devient associée au risque de défaillance qui pourra découler de l'entreprise ayant consommé ce crédit. En effet le risque de crédit prend naissance au niveau de l'entreprise, ensuite il est transféré à la banque créancière, ce qui exige aux banquiers de prêter une attention particulière pour ne pas commettre des erreurs qui pourraient générer des conséquences dramatiques sur le résultat financier de leur banque.

Pour mieux expliquer, nous avons scindé ce chapitre en deux sections selon lequel nous présenterons, d'abord, les notions générales sur la banque, puis dans la deuxième section les Généralités sur le crédit bancaire ou nous intéresserons à présenter sa définition ses caractéristiques sa typologie et son rôle.

## Section 01 : Notion générale sur la banque

La banque est une partie important dans la réalisation de projet et un intermédiaire possédant des moyens matériels, immatériels et humains charge de collecter des ressources à court ,moyen et long terme pour pouvoir financer l'activité économique à travers les différentes formes de crédit ou techniques de financement

Dans cette section nous exposerons la notion banque son rôle ses principales activités ainsi ses ressources et ses emplois

### 1-Définition de la banque<sup>5</sup>

Il existe plusieurs définitions de la banque, parmi les principales définitions nous citons l'origine de mot banque :

L'origine du mot remonte au 16ème siècle, le mot banque ou "banque" vient de l'allemand, Mais aussi indirectement de l'ancien "banco" italien qui désigne un tableau ci-dessous Une forme de gré à gré dans laquelle l'échangeur s'assoit en public pour emprunter de l'argent L'argent pour les intérêts, l'échange contre la monnaie d'autres pays, généralement ne Négoce d'argent.

#### 1.1-Definition économique : <sup>6</sup>

La banque est une entreprise qui reçoit les fonds du publiques, sous forme de dépôts ou d'épargne, elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières, Elle agit en tant que intermédiaires entre les offreurs et les demandeurs de capitaux .elle reçoit des dépôts ,accord des crédits ,règles les ordres de paiement soit par chèque, soit par transfert électronique ,elle propose aussi de nombreux autres services :conseils ,service d'assurance ,service de gestion et de portefeuille.

#### 1.2- 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 telle que définie par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondants.

---

<sup>5</sup> Article 110 à 113 de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit

<sup>6</sup> Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, <<Dictionnaire de l'économie>>, Edition Larousse 2011, P117-118

## 2-Historique : <sup>7</sup>

La Banque dans l'Antiquité : L'origine de la banque remonte à Babylone où, dès le II<sup>e</sup> millénaire avant J.-C., le prêt sur marchandises (particulièrement les céréales) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples.

Avec l'apparition de la monnaie, vers le VII<sup>e</sup> siècle avant notre ère, les opérations de prêts d'argent et de dépôts se sont développées : après s'être exercées dans un cadre religieux, elles sont pratiquées par des personnes civiles.

Sous l'Empire romain, des banquiers privés poursuivent cette activité de prêt et de dépôt, et en profitent pour avancer de l'argent pour le compte de leurs clients, moyennant un intérêt. Jusqu'au Moyen Âge (c'est-à-dire vers le V<sup>e</sup> siècle après J.-C.), les activités des banques se limitent à des opérations de caisse (déposer ou retirer son argent), le crédit est encore rarement pratiqué par les banques.

Du Moyen-âge à la Renaissance Avec les croisades (les pays chrétiens tentent de libérer Jérusalem des musulmans), les banques connaissent un développement important. Les échanges commerciaux s'accélérent et les banques y participent en facilitant les achats et les ventes de biens (objets précieux, peaux d'animaux...) et de matières premières (céréales, d'épices, métaux...). À partir du XI<sup>e</sup> siècle, les banquiers sont principalement des Italiens : la première banque a été créée à Venise en 1151, tandis que la ville de Florence devient une place bancaire de tout premier plan.

Dès le XII<sup>e</sup> siècle, le développement du commerce permet aux banques de s'implanter un peu partout en Europe. Les échanges entre l'Europe et l'Orient, l'existence de grandes routes commerciales en Europe du Nord, l'importance des foires de Champagne et de Lyon, facilitent l'utilisation de la lettre de paiement, puis de la lettre de change.

De la Renaissance au XVIII<sup>e</sup> siècle À partir de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, mais surtout au XIX<sup>e</sup> siècle en pleine révolution industrielle (création de la machine à vapeur, production d'acier, de charbon et de textile en masse...), l'essor des banques est favorisé par trois facteurs :

---

<sup>7</sup> <https://www.lafinancepourtous.com/juniors/leceens/les-banques/les-banque-une-histoire-ancienne>

le développement de la monnaie fiduciaire (c'est-à-dire les billets) ; puis de la monnaie scripturale (les chèques par exemple) ;

ainsi que l'utilisation de titres (actions) pour financer les entreprises commerciales. Cette période correspond également à la création de grandes banques telles que la Société Générale et le Crédit Lyonnais en France, la Deutsche Bank en Allemagne, ou la Barclays Bank en Grande-Bretagne. Petit à petit, l'Etat encadre l'activité des banques et souhaite les mettre sous sa tutelle.

Le XIX<sup>ème</sup> siècle : l'arrivée de la banque moderne À partir de la fin du XVIII<sup>ème</sup> siècle, mais surtout au XIX<sup>ème</sup> siècle en pleine révolution industrielle, l'essor des banques est favorisé par trois facteurs : le développement de la monnaie fiduciaire , puis de la monnaie scripturale ainsi que l'utilisation de titres pour financer les entreprises commerciales. Cette période correspond également à la création de grandes banques telles que la Société générale et le Crédit Lyonnais en France, la Deutsche Bank en Allemagne, la Barclays Bank en Grande-Bretagne. Petit à petit, l'Etat encadre l'activité des banques et souhaite les mettre sous sa tutelle.

Le XX<sup>ème</sup> siècle : vers un nouvel essor

Au , l'Etat renforce son autorité sur les banques et impose des contrôles réguliers. Cela est d'autant plus nécessaire lorsque survient la crise boursière de 1929 (chute brutale et durable des cours de la Bourse). Ainsi, aux États-Unis, le président Roosevelt sépare de manière stricte les banques d'affaires (destinées aux grandes entreprises) des banques de dépôts (pour les particuliers et les petites entreprises). En 1945, la France nationalise un certain nombre de banques, dont la Banque de France.

Dans la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle (à partir des années 1960), les banques connaissent un nouvel essor. Les personnes sont de plus en plus nombreuses à posséder un compte bancaire. De nouveaux clients apparaissent : les femmes, les jeunes et les enfants par l'intermédiaire de leurs parents.

Des nouveaux moyens de paiements naissent : la carte bancaire, par exemple. Dans le même temps, les groupes bancaires grossissent. Ces établissements travaillent dans le monde entier : Europe, Amérique, Asie, Afrique. Leurs activités se diversifient : investissement dans l'industrie et l'immobilier, présence sur les marchés financiers.

### 3-Le rôle de la banque

Nous en distinguons quelques-uns, et nous citons quelques rôles très importants :

#### 3-1 la collecte des ressources :

La collecte des ressources est essentielle au fonctionnement d'une banque, elle fait par :

Dépôts des détenteurs de capitaux (prêteurs en dernier ressort) pour leur propre usage Comptes qui fournissent des prêts à l'emprunteur final ;

Dépôt sur un compte d'épargne rémunéré ; Souscription de bons payants.

#### 3-2. Distribution du crédit :

La loi 86/12 du 19 août 1986 10 définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci un engagement par signature. Les banques apportent aux agents économiques les crédits nécessaires à leurs activités de consommation ou de production et on peut les classer comme suite :

Les crédits aux entreprises :

Crédits de fonctionnement.

Crédits d'investissement

Les crédits aux particuliers :

Crédits de trésorerie.

Crédits de l'habitat ou crédits immobiliers.

#### 3-3. L'intermédiation bancaire

En collectant des dépôts à plus ou moins long terme et en utilisant ces dépôts pour consentir des crédits à plus ou moins long terme, les banques permettent la rencontre entre une offre (dépôts) et une demande (crédits). C'est la fonction classique de l'intermédiation bancaire. La rémunération de l'intermédiaire bancaire est égale à la différence entre la rémunération des dépôts

(sous forme d'intérêts débiteurs).

### **3-4. Les opérations financières**

La banque intervient souvent pour conclure des opérations soit pour le compte de ses clients, soit pour son propre compte :

L'émission d'obligation et leurs négociations ; L'émission d'action et leur négociation ; La gestion et le suivi d'un portefeuille de valeur pour le compte de sa clientèle.

## **4- Les différents types des banques:**

Il faut définir d'abord la banque centrale:

La Banque Centrale (Institut d'Emission) est une institution qui gère la monnaie d'un pays. Elle met les billets de banque en œuvre la politique monétaire, conserve les réserves de change d'un pays, et souvent surveille le système financier. Elle classe les banques selon plusieurs types :

### **4.1 Selon apporteurs de capitaux les**

Ceci peut être défini comme la part de financement des actionnaires.

#### **4.1.1 Les banques publiques :**

Dans ces banques l'Etat est propriétaire de la totalité des actions, il prend part à toutes les décisions. Elles exécutent les ordres de l'Etat,

#### **4.1.2 Les banques privées :**

Une personne ou un groupe de personnes est propriétaire des actions. Elles peuvent avoir la forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque.

#### **4.1.3 Les banques mixtes :**

Une participation publique et privée combinée. L'Etat comme les particuliers qui sont actionnaires ont le même droit de décision dans cette banque

**4-2. Selon l'extension du réseau Banque à réseaux :**

Ce sont des banques qui ont plusieurs agences sur le territoire (exemple : BEA) ; Banque sans réseaux : Ce sont des banques uniques qui n'ont pas des agences ; Banque à distance :

Ce sont des banques à accès sur internet

**4-3. Selon la nature d'activité**

Elle peut être définie comme la spécialisation des banques :

- Banque d'Épargne (Banques de l'immobilier) : La fonction principale est la collecte des ressources en plus du financement de l'immobilier, elle transforme cette épargne en crédit qu'elle accorde aux agents qui ont besoin de financement.

- Banque de dépôt : Les banques de dépôt sont définies comme étant des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fonds à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement opérations à court terme et à moyen terme. Elles travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprises, elles reçoivent des dépôts et accordent des prêts.

- Banque d'Investissement (d'affaires) : Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres.

Elles octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables ; fonds propres ou produits d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont d'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent consentir des crédits qu'aux entreprises dans les quelle elles ont une participation.

- Banque Universelles (Banques généralistes) : Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différents types des banques, les banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banques de gestion d'actifs.

## 5-Les activités de la banque :

L'activité exercée par les banques et établissements de crédit peut être classée en différentes lignes ou branches :

- Financement : Les banques sont des agents d'accompagnement dans la création d'entreprises, la stimulation d'activités économiques en facilitant l'investissement ou la possibilité d'acheter des biens immobiliers et autres actifs. Pour ce faire, ils accordent des prêts ou des crédits de toutes sortes.
- Garde et dépôt : L'un des piliers de base de la banque tout au long de sa longue histoire est la sécurité. Les familles et les entreprises comptent sur ces entités pour stocker en toute sécurité leurs objets de valeur, documents importants, métaux précieux et leurs économies.
- Délivrance de titres et valeurs mobilières : Par l'émission de divers produits financiers, les banques interviennent sur les marchés financiers.
- Responsabilité de l'État ou de la collectivité : Qu'il s'agisse d'une banque privée commune ou d'une banque centrale étatique ou multinationale, l'activité bancaire renvoie également à sa responsabilité vis-à-vis de la communauté dans laquelle elle opère. Ils facilitent ainsi le contrôle de la masse monétaire des pays ou accomplissent des tâches sociales.
- Autres tâches : En plus de ce qui précède, l'activité bancaire comprend également un travail de conseil dans différentes matières telles que les assurances, l'économie domestique, le travail ou les questions fiscales ...

## 6-les ressources et emplois de la banque :

### 6-1 Les ressources de la banque :

Pour que la banque vive comme toutes les autres entreprises, elle doit rassembler toute les ressource, il existe dans la banque deux catégorie de ressource :

#### 6-1-1-les ressources internes

La banque dans ses financements elle base sur les ressources disponible à l'intérieur de la banque parmi ses ressources nous parlons de :

**6-1-2- Le capital versé**

Celui-ci représente les bénéfices non distribués, c'est-à-dire le bénéfice laissé à la disposition de la banque ; cette dernière met ce genre de ressource de façon permanente dans son compte.

**6-1-3-Le report à nouveau**

Ce type de ressource contient le résultat ou la partie qui n'a pas été affecté par l'assemblée générale. Dans le cas où le résultat est positif, il s'inscrit dans l'exercice suivant ; dans le cas contraire c'est-à-dire négatif il ressemble au cumul des pertes des exercices

**6-1-4-Les provisions**

Ce sont des fonds constitués pour faire face à l'accomplissement d'un événement probable concernant les activités de la banque nous pouvons citer deux types de provisions : Provision réglementaire ou légale : Dont la constitution est obligatoire. Provision pour risques et charges : Elle représente une partie sacrifiée, au moins provisoire par les associés à la distribution d'une partie nette.

**6-1-5-les ressources externes**

À côté des ressources internes, la banque met à ses dispositions des ressources disponibles à l'extérieur pour faire face à ses besoins de financement parmi ses ressources nous citons :

**-Les dépôts**

Ce sont des fonds reçus par la banque qui peuvent être soit de la trésorerie de l'entreprise, soit constitués par les particuliers, avec et sans stipulation d'intérêt, avec le droit pour la banque d'en disposer pour les besoins de son activité, mais à condition d'assurer pour les déposants un service de caisse.

Nous distinguons deux types de dépôts :

**1-Dépôts à vue**

C'est quand le déposant peut retirer à tout moment les fonds de la banque, le déposant ne bénéficie pas d'intérêt le virement de ces dépôts se fait par chèque bancaire ou par ordre de paiement libellé par le client.

**2-Dépôts à terme**

Dit à terme lorsque le client est engagé à retirer les sommes déposées à une échéance bien déterminée. Les dépôts à terme sont considérés comme des prêts. Dans ce cas, Le déposant bénéficie d'un intérêt qui est déterminé selon la durée de dépôt. Ces antérieures qui n'ont pas été imputés sur d'autres éléments de capitaux propres.

- Les dettes Elles contiennent l'ensemble des obligations caractérisé par la banque suite à des relations avec les autres banques qu'il soit local ou étrangers. La loi permet à la banque d'utiliser ce genre de ressources sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques qui ont besoin de capitaux pour investir, produire ou consommer ainsi que la gestion des moyens de paiements.

**6-2-Les emplois bancaires**

sont l'ensemble des affectations ou utilisations des ressources bancaires, symbolisés par l'actif : les crédits aux clients ; les prêts interbancaires ; Les immobilisations ; Les portefeuilles titres ; Les dépenses de fonctionnement ; etc.

Les ressources et emplois bancaires synthétisent ainsi le bilan d'une banque. Une banque est une entreprise publique, semi-publique ou privée faisant le commerce de l'argent après avoir obtenu un mandat de la Banque centrale.

Sa finalité est la distribution de produits financiers dans le but d'en tirer des bénéfices dans la durée. Son principal défi réside dans le contrôle ou la maîtrise du risque financier sous toutes ses formes : solvabilité des clients dans l'octroi des prêts et emprunts ; encadrement des charges ; suivi de la conjoncture économique ou du climat des affaires ; etc.

## Section 2 : le crédit bancaire

### 1-Définition du crédit bancaire :

En cas d'insuffisance de liquidité au cours de son activité ou lorsque on veut créer une nouvelle entreprise, cette dernière demande des crédits auprès de la banque. La fonction principale de la banque est l'octroi des crédits conforme à tous les pays du monde. Le crédit est défini par l'article 112 de la loi du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit constitue une opération de crédit « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie Le crédit est l'opération par laquelle un établissement de crédit met ou promet de mettre à la disposition d'un client une somme d'argent, moyennant intérêts et frais, pour une durée déterminée ou indéterminée et que le client doit rembourser. Il existe plusieurs catégories de prêts ou du crédit

#### 1.1-Définitions économique :

Le crédit en économie, terme désignant des transactions en nature ou en espèces effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance ».11 Au sens économique, le crédit suppose la réunion de deux éléments fondamentaux :

Nous trouvons d'abord une idée d'anticipation, d'avance sur le temps par la remise immédiate d'un bien ou d'une somme d'argent à une personne qui devra restituer l'équivalent et par là un facteur de confiance naît. Mais en second lieu, la notion de crédit exclut la spéculation. L'auteur du crédit n'est pas dans la situation de celui qui achète un bien avec l'espoir d'une revente avantageuse mais il réclame seulement la rémunération normale de son avance, le « loyer de l'argent.

### 2- Caractéristique de crédit : <sup>8</sup>

Le crédit est une expression de « confiance », d'origine grecque, le mot crédit découle du mot grec « CREDERE » c'est-à-dire « Croire », autrement dit « Faire confiance ». C'est une «confiance» qui s'acquiert par une «PROMESSE». Ainsi peut-on affirmer et mettre en équation la combinaison des trois factures

---

<sup>8</sup> Tahar Hadj SADOK, <<les risques de l'entreprise et de la banque>>, édition DAHLAB, M'silla

Confiance + T e m p s + P r o m e s s e = C r é d i t

Faire crédit, c'est faire confiance et mettre à la disposition de quelqu'un d'une manière effective un bien réel, ou un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien sera restitué dans un délai convenu le service ainsi rendu est rémunéré, compte tenu de l'attente du risque couru et de la nature du service en lui-même. Cette rémunération dans le domaine bancaire se dénomme ainsi le crédit c'est du temps et l'argent que la banque prête le temps en attendant l'argent (crédit par signature), et elle prête l'argent en attendant le temps (crédit par caisse). Donc le crédit résulte de la combinaison de trois caractéristiques :

- La confiance :

Comme on a dit le mot crédit vient du mot grec « CREDERE » qui signifie « faire confiance », c'est la base de toute décision de crédit qui existe entre le prêteur et l'emprunteur.

- Le temps :

Le crédit est consenti pour un certain temps, une certaine durée. L'acte de crédit se traduit par un décalage dans le temps de deux prestations, celle de prêteur et de l'emprunteur

- Le crédit

Est consenti pour un certain temps, une certaine durée. L'acte de crédit se traduit par un décalage dans le temps de deux prestations, celle de prêteur et de l'emprunteur. Cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit ; ainsi on distingue :

- Le crédit à court terme :

De 3 mois à deux ans, utilisés par les ménages et les entreprises, - Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre 2ans et 7 ans. - Le crédit à long terme : la durée est supérieure à 7 ans concernant les ménages, les entreprises et les collectivités locales (communes, département...).

La promesse de remboursement : qui est la contrepartie de la confiance que le banquier fait à l'emprunteur. Cette promesse signifie que ce dernier s'engage à rembourser le capital emprunté majoré d'intérêts.

### **3-Le rôle du crédit bancaire :**

Le crédit est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à

tous les décalages entre les recettes et les dépenses quel que soit leur origine. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il permet d'accroître la qualité de production ; Il met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite les échanges entre les entreprises et les particuliers. Il permet aussi d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation et ainsi c'est un moyen de création monétaire. En effet, les banques utilisent des ressources collectées pour consentir des crédits à leurs clients sans que pour autant cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

#### **4-Typologie du crédit bancaire**

Les types de crédit sont très nombreux, toutefois le crédit connaît deux grandes affectations: les crédits aux entreprises, les crédits aux particuliers.

##### **4.1-le crédit au entreprise**

###### **4.1.1-Le crédit d'exploitation :**

Le caractère cyclique de l'activité des entreprises peut parfois conduire à des déséquilibres Une activité qui génère un besoin de trésorerie plus ou moins important. Moment ou permanents, ces besoins ne peuvent être maîtrisés que par des besoins réels de l'entreprise dépendent :

La nature des activités exercées par l'entreprise Cycle de fonctionnement faible

Conditions de commercialisation établies avec les partenaires,

C'est-à-dire clients et fournisseurs. Et répondre aux besoins des entreprises et des banques dans les domaines suivants entreprise, en leur fournissant diverses formes de crédit à court terme, qui Adapté aux besoins de chaque expression pour répondre à leurs difficultés

###### **4.1.2-Les crédits de trésorerie**

Il existe plusieurs formes de crédit, à savoir :

###### **4-1-2-1-Le crédit relais :**

C'est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis ,Le crédit relais est un concours qui permet à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et

pour un montant précis résultat d'une opération ponctuelle hors exploitation (augmentation du capital, vente d'un terrain, un immeuble, un fonds de commerce ou le déblocage d'un emprunt).

#### **4.1.2.2-La facilité de caisse :**

Ce crédit assure l'élasticité nécessaire au bon fonctionnement de la trésorerie courante et permet de faire face aux décalages de très courte durée. S'agissant d'une souplesse de trésorerie, son utilisation doit être limitée et doit s'accompagner en contrepartie d'un mouvement significatif, source de commissions pour la banque. Techniquement, le client a l'autorisation de faire fonctionner son compte courant en lignes débitrices.

Si ce crédit est simple et souple à la faveur des preneurs, il ne faut pas perdre de vue qu'il s'agit d'un crédit risqué pour la banque et par conséquent d'un coût plus élevé pour le client. En effet, en l'absence de contrôle formel, ce crédit peut facilement être détourné de son objet initial. Dans la pratique, il est limité de 15 à 30 jours de chiffre d'affaires confié et il est souvent demandé la caution solidaire du dirigeant. Au cas où la banque souhaiterait le remboursement de ce crédit, elle devra utiliser la procédure de rupture des concours à durée indéterminée

#### **4.1.2.3-Le découvert :**

Consiste pour le banquier, à laisser le compte de son client devenir débiteur dans la limite d'un maximum qui, le plus souvent, est fixé à titre indicatif sans qu'il y ait engagement d'assurer le concours pendant une période déterminée. Le découvert prolonge, en quelque sorte le service caisse rendu par le banquier et il a pour objet de compléter un fonds de roulement »

De cette définition, nous concluons que le découvert est un crédit à court terme destiné au financement des besoins de trésorerie résultants des différents encaissements non couverts en totalité accordé dans l'attente d'une rentrée de fonds précise et la durée est en générale limitée à un an mais elle peut aller jusqu'à dix-huit mois.

#### **4.1.2.4-Le crédit de campagne**

Ce crédit est destiné aux clients ayant une activité saisonnière. Une entreprise peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte ou bien elle ne peut pas acheter des matières premières que sur une période pour vendre sur toute l'année,

L'entreprise qui sollicite un tel crédit, doit soumettre obligatoirement à sa banque un plan de

financement de la campagne, qui fera apparaître mois par mois les dépenses et les recettes prévisionnelles de la campagne. Ce crédit est consenti par la banque sur la base du besoin le plus élevé en montant déterminé à partir du plan de financement de la campagne. La durée d'utilisation du crédit s'étale généralement sur plusieurs mois, en fonction de la durée de la campagne.

#### **4.1.3. Les crédits de financement des créances professionnelles**

Le plus grand problème des entreprises est le décalage fréquent entre les ventes et les règlements de ces ventes. L'entreprise peut utiliser l'escompte ou faire recours à l'affacturage pour se procurer des fonds.

##### **4.1.3.1 L'affacturage :**

La technique de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou une partie du montant des créances transférées. Sont particulièrement intéressés par l'affacturage: Les entreprises à forte croissance pour lesquelles le factor prend en charge la gestion du poste client ; Les affaires encore jeunes dont le développement de l'activité est aléatoire ou cyclique, pour lesquelles le factor pallie l'embauche d'un comptable ; Les sous-traitants dont la clientèle se réduit à quelques noms (ex : sociétés d'intérim, de nettoyage, de service informatique) ; Les entreprises dont le poste client est très divisé et fastidieux à gérer.

##### **4.1.3.2 L'escompte**

L'escompte peut être défini comme une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client sans attendre leur échéance ; le montant d'une remise d'effet à diminué des agios.

#### **4.1.4 Le financement des stocks**

Ce type de financement est spécifique à certaines activités, minerais, énergie, agroalimentaire, négoce international, pour n'en citer que quelques-unes. Les avancées réalisées sous forme d'escompte de billet à ordre s'accompagnent d'un nantissement du stock de marchandises avec ou sans dépossession. La meilleure des garanties est la dépossession. Il convient que les marchandises soient entreposées chez un tiers garant qui ne s'en dessaisisse que sur instruction du

banquier. Il s'agit d'un crédit à risque élevé, bien qu'il comporte une garantie réelle. La difficulté pour le banquier tient dans le fait d'estimer la qualité du stock, sa valeur et sa liquidité. Au besoin, le recours à un expert s'avérera nécessaire

#### **4.1.4.1 L'escompte de warrant**

Lorsque la banque accorde une avance sur marchandise, elle préfère souvent la solution qui consiste à confier les marchandises qui seront le plus souvent déposées dans un magasin général.

L'engagement par signature Par sa seule signature, la banque garantit l'engagement de son client vis-à-vis d'un tiers sans verser de fonds. L'avantage en trésorerie pour l'entreprise est obtenu soit par :

Un délai de paiement dispense de versement un règlement immédiat.

Le cautionnement peut prendre plusieurs formes : un cautionnement classique solidaire ou non rédigé selon un modèle imposé, un aval sur effet de commerce ou un engagement à première demande. Le fait que ce crédit ne fasse pas l'objet d'un décaissement ne doit pas faire oublier qu'il s'agit d'un crédit risqué et qu'il est possible d'obtenir une contre garantie personnelle ou réelle. L'engagement de caution cesse quand l'original de la caution est récupéré ou quand le bénéficiaire de la caution donne mainlevée sous forme écrite.

#### **4.1.4.2 L'avance sur marchandise**

L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et appréhendée la contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier. L'entreprise qui détient des marchandises en stocks, peut demander à son banquier une avance sur ces derniers qui sera garantie par l'affectation de ces marchandises en gage.

### **4.1.5 Financement du commerce extérieur**

Les opérations effectuées avec l'étranger sont rendues très complexes, ce qui nécessite l'intervention des banques pour faciliter les transactions du commerce extérieur.

#### **4.1.5.1 Financement des importations**

En raison de l'éloignement, de l'ignorance, de la différence, les entrepreneurs ont du mal à se faire confiance en matière de langage et de réglementation. Vendeur L'acheteur veut recevoir

le paiement avant l'expédition, et l'acheteur veut s'assurer la conformité des expéditions avant de payer les factures. Dans ce cas, la technologie de paiement la plus raffinée et la plus appropriée est le "crédit Documentaire »

#### **4.1.5.1.1. Crédit documentaire**

L'exportateur veut bien vendre ses marchandises mais il a peur de ne pas être payé, et l'importateur veut bien payer mais il a peur de ne pas être livré. Les banquiers respectifs de l'importateur et de l'exportateur vont assurer la bonne fin de l'opération de la manière suivante :

- Le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur contre la remise d'un certain nombre de documents prouvant que la marchandise est conforme et a bien été expédiée. Ce banquier prend un risque classique de crédit de trésorerie et doit analyser la situation financière de son client
- Le banquier de l'exportateur peut confirmer l'opération, s'engageant à payer l'exportateur en cas de défaillance de la banque de l'importateur, assumant seule le risque politique. L'ensemble de l'opération repose sur la production, la transmission et la vérification des documents. Les litiges proviennent du fait que les documents ne sont pas toujours en conformité avec les instructions de l'importateur, ou que les instructions données à la banque ne sont pas toujours suffisamment précises.

#### **4.1.5.2. Le financement des exportations**

Dans ce contexte, les banques sont appelées à jouer leur rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement.

##### **4.1.5.2.1 Le crédit fournisseur**

Pour cibler une large clientèle étrangère, l'entreprise exportatrice lui accorde des délais de paiement, ce qui pèse lourdement sur sa trésorerie. Pour éviter de pareille situation, l'entreprise peut faire appel à sa banque pour mobiliser ces avances nées à court ou moyen terme sur l'étranger ; cette technique est appelée crédit fournisseur. Le soutien de la banque consiste à prendre à l'escompte des billets souscrits par le client étranger à l'ordre de l'exportateur.

Cette opération constitue des risques non négligeables pour la banque, en conséquence, elle doit chercher l'assurance-crédit.

#### **4.1.5.2.2 Le crédit acheteur**

Il s'agit d'un crédit à moyen ou long terme octroyé directement par une banque ou un groupe de banques à un acheteur étranger avec souvent une contre garantie de la banque de ce dernier. Une opération comme celle-ci comporte deux contrats : Un contrat commercial conclu entre l'acheteur étranger et l'exportateur ; Un contrat financier (convention de crédit) signé entre l'emprunteur et la banque prêteuse. L'emprunteur est souvent une banque qui contracte le crédit pour le compte de l'acheteur. L'exportateur est réglé au comptant au fur à mesure de l'avancement du contrat commercial sur présentation des documents

#### **4.1.6 Financement de l'investissement**

Que ce soit à leur création ou durant leur cycle d'exploitation, les entreprises ont généralement exprimé des besoins de financement induits par la nécessité de procéder à des investissements. En effet, pour produire, les entreprises n'ont pas besoin que de matières ou de mains d'œuvre mais également d'outils de production, de terrains, de constructions, de matériel de transport ...etc.

Le financement de ces investissements nécessite la mise en place de capitaux généralement très importants et qui ne peuvent, le plus souvent, être couverts qu'en partie par les ressources propres de l'entreprise. Le recours à un financement externe est donc généralement inévitable. Devant la difficulté d'accès au marché financier, qui est peu développé dans notre pays par rapport aux différents intervenants (intermédiaires, offreurs et demandeurs des capitaux), le prêt bancaire est alors la solution la plus abordable pour compléter l'autofinancement de l'entreprise et lui permettre ainsi d'acquérir les investissements souhaités. L'attitude du bailleur de fonds face à ce genre de crédits diffère de celle adoptée face aux crédits d'exploitation. En effet, le banquier qui accepte un crédit d'investissement s'implique dans une relation durable avec son client. La durée étant très souvent synonyme de risque, il devra mieux cerner les besoins de son client afin de lui proposer le mode de financement dont les modalités conviendront au mieux, aux deux parties. Parmi les différentes techniques de financement des investissements, nous aborderons respectivement :

Les crédits à moyen terme Les crédits à long terme Le crédit-bail ou leasing Les crédits spéciaux

#### 4.1.6.1 Les crédits classiques (directs)

Ce sont des concours directs utilisables par le débit d'un compte, leur durée de remboursement est au minimum de deux (02) ans. Ils englobent les crédits à moyen terme et les crédits à long terme.

- Les crédits à moyen terme (CMT)

Des crédits octroyés sur une durée allant de deux (02) à sept (07) ans dont une période de différé de deux (02) ans au maximum. Ces concours sont destinés à financer les investissements légers tels que les véhicules et les machines, et d'une façon plus générale, la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise amortissables sur une durée de 05 à 10 ans. La durée du financement ne doit en aucune manière être plus longue que celle d'amortissement du bien financé

Un financement par crédit à moyen terme ne doit pas couvrir la totalité de l'investissement. Une entreprise qui désire s'équiper doit faire un effort d'autofinancement. Le banquier finance au maximum 70 % du montant toutes taxes comprises de l'investissement. On se basant sur la possibilité de refinancement l'on peut distinguer entre les crédits à moyen terme mobilisables, les crédits à moyen terme non mobilisables et les crédits à moyen terme réescomptables.

- Les crédits à moyen terme mobilisables

Pour ce type de crédit, le banquier ne va pas réescompter le crédit auprès de la banque d'Algérie, mais de le mobiliser sur le marché financier, cette possibilité n'existe pas encore en Algérie.

- Les crédits à moyen terme non mobilisables

Un CMT non mobilisable est un CMT qui ne remplit pas les conditions d'admission au réescompte de la Banque Centrale et ne bénéficie pas, de ce fait, de refinancement. Ce crédit est fourni par la trésorerie propre de la banque. Il en résulte que le taux d'intérêt débiteur appliqué à ce type de crédit est plus élevé à celui appliqué dans les crédits à moyen terme mobilisables.

- Les crédits à moyen terme réescomptable

Selon l'article 71 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, la banque peut recourir au réescompte auprès de la banque d'Algérie ; et ce afin de reconstituer les fonds débloqués lors de l'octroi d'un crédit. « La Banque Centrale peut réescompter aux banques et établissements

financiers pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédits à moyen terme ». « Ces réescomptes sont renouvelables, mais pour une période ne pouvant excéder trois (03) années. Les effets doivent comporter, en dehors 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'Etat

- Les crédits à long terme (CLT)

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (07) ans et plus, généralement elle est comprise entre sept (07) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes ; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels...etc

En Algérie, les crédits à long terme sont pratiqués par des institutions financières spécialisées telle que la Banque Algérienne de Développement (BAD) qui dispose de ressources à long terme (Emprunts obligataires). Les banques commerciales, elles pratiquent peu cette forme de crédit du fait que les principales ressources dont elles disposent sont des ressources à court terme.

- Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est une technique de financement des investissements professionnels. Le chef d'entreprise choisit un équipement et convient avec le vendeur des conditions de l'achat. Après examen du dossier, une société de crédit-bail achète le matériel et loue celui-ci à l'utilisateur qui l'exploite librement. 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 trimestrielle.

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

- 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

- 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.

•Le crédit-bail pour fonds de commerce porte sur la location des fonds de commerce. L'établissement bancaire qui finance l'acquisition du droit au bail en demeure le titulaire et lui seul peut le renouveler.

#### **4.2- Les crédits aux particuliers**

Il existe deux formes de ce type de crédit sont les suivant :

##### **4.2.1 Le crédit à la consommation**

Les crédits à la consommation se définissent comme l'ensemble des prêts destinés aux particuliers en vue de financer tous leurs besoins en dehors de l'immobilier : automobile, mobilier, électroménager, service de loisir ; voyage par exemple. Ils peuvent aussi permettre de faire face à des besoins de trésorerie, indépendants de l'acquisition d'un bien.

##### **4.2.2 Le crédit immobilier**

Le crédit immobilier est destiné à financer l'acquisition d'un logement, d'un terrain ou des travaux de rénovation ou d'aménagement. Ce prêt peut être réalisé pour le financement de toutes les dépenses liées à l'immobilier, et plus particulièrement celle liées à l'habitation principale et à la résidence secondaire, résidence de l'emprunteur ou investisseur immobilier locatif

### **5-Le rôle économique du crédit**

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, l'amplification du développement et enfin son rôle d'instrument de création monétaire. Aussi le rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulation de la production. Car l'activité de production se « modernise au jour le jour » grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une

nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production. Cette dernière sera consommée par les ménages à travers les crédits à la consommation accordés par les banques afin de stimuler les achats et par conséquent le Secteur de production. Le crédit permet d'amplifier le développement. La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents Au sujet de l'effet multiplicateur du crédit dans le développement économique. J.A Schumpeter, dans sa contribution concernant l'étude des conditions de financement de l'évolution économique. Il va donc rompre avec l'analyse classique du financement des investissements défendus par A. Smith, selon laquelle seule l'épargne peut effectuer ce financement.

## Conclusion

A la fin de ce chapitre, on note que les banques sont L'économie d'un pays est une société engagée dans des transactions monétaires, d'une part elle Accepter des fonds du public d'argents liquides constitue son fournit les matières premières pour ses opérations et, d'autre part, sécurise le financement, les besoins des agents sous-financés.

Les banques sont donc les interlocuteurs privilégiés des entreprises et des particuliers constitue une demande pour plusieurs services bancaires tels que le crédit sous différentes formes, c'est l'activité de base de chaque banque.

En effet, bien qu'encore balbutiant, il vise à servir les entreprises sous forme de crédits Crédit d'exploitation ou crédit d'investissement, le crédit a été étendu à une nouvelle catégorie est l'agent économique de la famille. Cette expansion est aussi une conséquence de la forte croissance de la production et émergence d'une société de consommation.

Les crédits aux particuliers représentent une forme nouvelle, notamment le crédit à la consommation est un crédit accordé aux consommateurs sous une forme ou une autre, et cela permet de relancer la production et de générer de nouvelles ressources pour la banque, à travers Répondre aux besoins de certaines familles. Après une initiation à la banque et au crédit bancaire.

---

*CHAPITRE 2 :*

*Le crédit à la consommation et les risques*

---

**Introduction :**

Le crédit est utile et nécessaire à la vie des ménages. Le crédit à la consommation joue un rôle tout particulier dans ce domaine. Il permet aux ménages de réaliser certaines dépenses au moment où elles sont les plus utiles. Il permet de faire face à des dépenses imprévues (comme le remplacement d'un appareil électroménager qui tombe en panne). Il peut permettre de passer des « coups durs » dans la gestion d'un budget.

Ce sont ainsi neuf millions de ménage c'est-à-dire un tiers des ménages – qui ont un crédit à la consommation.

Dans ce chapitre nous allons présenter le crédit à la consommation dans le monde entier et en Algérie et l'analyse du risque. L'objectif dans la première section est de définir le crédit à la consommation et ces différents types et caractéristiques et son évolution. Dans la deuxième section il sera objet d'évaluer les différents risques liés au crédit à la consommation et les analysés.

## Section 01 : Présentation du crédit à la consommation et son évolution

En conséquence des changements économique 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 social souhaité aujourd'hui.

### 1-Définition et caractéristiques

#### 1-1 Définition de crédit à la consommation

Les crédits à la consommation se définissent comme l'ensemble des prêts destinés aux particuliers en de vue de financer tous leurs besoins en dehors de l'immobilier : automobile, mobilier, électroménager, service de loisir, voyage ; par exemple.

Ils peuvent aussi permettre de faire face à des besoins de trésorerie, indépendants de l'acquisition d'un bien.

Désigne toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné ; - Contrat du crédit est 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.

#### 1-2 Les caractéristiques

- Cout total du crédit :

Énumère tous les couts du crédit y compris les intérêts et les autres frais liés directement au contrat de crédit ;

- Il est bénéficiaire :

Toute personne physique qui, pour l'acquisition d'un bien agit dans un but privé en dehors de ces activités commerciales, professionnelles ou artisanales ;

- La durée de crédit :

La disposition du présent crédit s'applique aux crédits accordés aux particuliers dont la durée est supérieure à trois (03) mois et n'excédant pas les soixante (60) mois.

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 assembles des produits destinés à la vente aux particuliers
- ✓ Les produits concernés par les crédits aux particuliers sont :
- ✓ Produits électroménagers : tel quel les réfrigérateurs, les congélateurs, les cuisinières, les machines à laver, les climatiseurs, ....

✓ Produits électroniques : comme les téléviseurs, les postes radio, les caméscopes et les vidéos.

✓ Ameublements : ce sont les divers meubles (des bibliothèques, des bureaux, des tables ou des chaises...etc.)

✓ Automobiles en Algérie, contrairement aux produits déjà cités ci-dessus, les automobiles ne sont pas concernées par l'obligation : «< produit fabriqué ou monté localement >>.

En général, les banques signent des conventions avec les concessionnaires afin de promouvoir la vente de véhicules par crédit.

Aujourd'hui avec la mise en place d'une société de consommation, caractérisée par une population qui désire la modernité et le confort, ce genre de crédit est devenu un élément de la vie quotidienne pour les particuliers.

## 2 Les types de crédit à la consommation

### 2-1 Crédits renouvelables (revolving) :<sup>9 10</sup>

Ce terme de crédit renouvelable a été initié par la loi Neiertz du 31 décembre 1989 qui a substitué à la forme du contrat à durée indéterminée celle de contrat annuel tacitement renouvelable

Egalement appelé le crédit revolving, compte permanent, réservoir d'argent, prêt personnel permanent, le crédit renouvelable consiste en une mise à disposition d'une somme d'argent

<sup>9</sup> <https:// Cairn.info/revue-contemporaines-2009-4-page-41,htm>

<sup>10</sup> J-C. Nasse. Art. préc. P. 80

que l'utilisateur emploie au gré de ses besoins, ne payant des intérêts que sur la partie de la somme qu'il utilise. L'argent ainsi dépensé est réutilisable au fur et à mesure des remboursements. Il peut être remboursé à tout moment, en totalité ou une partie.

Le remboursement s'effectue par échéances mensuelles d'un montant minimum prévu au contrat. Ce crédit à le mérite d'offrir à son bénéficiaire la possibilité d'augmenter les échéances voir d'anticiper les remboursements, de totalité ou d'une partie, de la somme due son avoir à payer aucune pénalité.

Les prêts à crédit renouvelable permettent une flexibilité dans la négociation de l'ampleur, de la durée et de la tarification de prêt dans le temps. Ainsi, les prêts de crédit renouvelable permettent à l'emprunteur de faire correspondre plus précisément les fonds nécessaires aux opportunités d'investissement de l'entreprise et au temps du marché en empruntant à des moments où les couts de financement sont attractifs. Conformément à la flexibilité de renégociation offerte par les prêts à crédit renouvelable, nos résultats empiriques montrent que ces prêts sont positivement valorisés par le marché à la fois initialement et à plus long terme.

Nous concluons que les prêts à crédit renouvelable offrent aux entreprises la flexibilité financière pour mieux faire correspondre leurs décisions de financement et d'investissement

## **2-2 Le crédit affecté**

Ce type de crédit, souvent proposé par le vendeur ou le prestataire, est lié à l'achat d'un bien ou d'un service spécifique ; les plus courants sont les crédits auto ou ceux liés à la réalisation de travaux. Leur montant est fonction du prix du bien. Crédit et achat étant liés, le client doit bien faire préciser sur le bon de commande que l'achat est conditionné à l'obtention du crédit, car si ce dernier n'est pas accordé, la vente est automatiquement annulée. L'emprunteur devra fournir à l'organisme prêteur la facture correspondant au bien au service acheté. C'est l'établissement de crédit qui réglera directement la somme au prestataire de services (concessionnaire, entreprise de travaux, etc.).

Ce type de crédit répond aux caractéristiques suivantes :

- ✓ Les obligations de l'emprunteur ne prennent effet qu'au début de la livraison du bien ou de la fourniture de la prestation.
- ✓ La vente est annulée automatiquement si le consommateur renonce au crédit dans les (7) jours de souscription.
- ✓ Le contrat de prêt est annulé automatiquement si la vente est annulée.
- ✓ Dans le remboursement du crédit affecté, aucun paiement quel que soit sa forme n'est exigible avant la signature de préalable et l'avant l'expiration du délai de rétraction qui suit la conclusion de contrat.
- ✓ La particularité de ce crédit, c'est qu'il est adossé à un bien ou à service donné. Il peut être assimilé à un prêt personnel qui n'offre pas la liberté d'action à son bénéficiaire.

### **2-3 Le crédit non affecté**

Appelé aussi le crédit personnel. IL s'agit d'un type de prêt librement utilisable, mais l'organisme prêteur pourra éventuellement demander un devis. Le taux d'intérêt est fixé librement par la banque, dans la limite du taux d'usure.

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

#### **2-3-1 Le prêt personnel**

Le prêt personnel est proposé par les 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 v être remise avant la signature définitive du contrat. Sa durée varie de 1 à 5 ans. Les prêts au logement per-

mettent 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.

### **2-3-2 La location longue durée (LDD)**

La location longue durée n'est pas à proprement un mode de financement ; elle est essentiellement utilisée dans le secteur automobile.

Elle consiste à louer un véhicule sur une période et un kilométrage déterminés moyennant un loyer mensuel. Des services à la carte tels que l'entretien, l'assurance, l'assistance sont généralement inclus. Cette formule offre une grande souplesse dans la gestion d'un ou de plusieurs véhicules et permet de budgétiser les dépenses automobiles.

Cette formule est utilisée par les professionnels comme par les particuliers.

Elle permet de changer de véhicule facilement tous les deux ou trois ans sans avoir à s'occuper de la revente du véhicule, puisqu'il doit être restitué en fin de contrat.

L'utilisateur doit toutefois être attentif au fait qu'il doit restituer le véhicule dans un état correspondant à un usage normal et que, dans le cas contraire, lui seront facturés les frais de remise en état et la dépréciation due à un usage plus intensif que prévu.

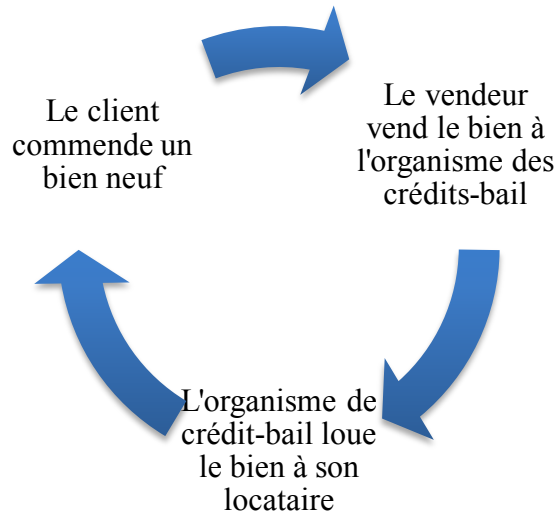
### **2-3-3 La location avec option d'achat(LOA)**

Ce type de crédit est en plein développement, car les consommateurs sont de plus en plus un réflexe d'usage plutôt que de propriété, notamment pour des biens qui se dévalorisent vite, une voiture par exemple. Il permet au client de disposer d'un bien après avoir versé un apport initial, puis en s'acquittant chaque mois d'un loyer. Au terme de durée du crédit (généralement compris entre 2 et 5 ans), le client peut, s'il souhaite, acheter le bien ou le restituer à l'organisme prêteur, sous condition.

La LOA est parfois aussi appelée crédit-bail<sup>11</sup> ou leasing. Elle est surtout utilisée pour financer l'achat de véhicule neuf, mais encore d'autres biens (bateaux, piano de concert...)

---

<sup>11</sup> Est une technique de financement des investissements professionnels. Le chef d'entreprise choisit un équipement et convient avec le vendeur des conditions de l'achat.



**Figure 1:** La relation tripartite de la LOA

#### 2-3-4 Le crédit gratuit

Comme son nom l'indique est... gratuit. Plus précisément, le taux d'intérêt est nul ; on ne rembourse que le montant de la somme empruntée. Le crédit gratuit est généralement accordé sur le lieu de vente, avec des propositions commerciales de type : 3 fois ou 10 sans frais. Il faut être attentif aux mentions figurant sur les encarts publicitaires qui proposent ce type de crédit, et bien examiner les conditions générales de vente ; il peut en effet arriver que des frais de dossier soient demandés.

#### 2-3-5 Le crédit véhicule

Ce type de crédit est souvent nécessaire pour acheter une voiture. L'automobile et la finance ont un lien historique. Les constructeurs automobiles ont compris dès le départ que la vente à crédit est essentielle pour vendre des voitures aux particuliers.

Un crédit véhicule, aussi appelé crédit auto, est un prêt à moyen terme destiné à financer l'achat d'un véhicule de tourisme neuf par un particulier.

Ce marché se développe rapidement, notamment avec l'arrivée de concurrents étrangers, tels que « Société Générale » et « CETELEM Algérie », qui visent ce marché.

Le marché de l'automobile a connu un véritable renouveau depuis août 2001, date à laquelle la « Banque CNEP » a mis en place le crédit auto à la clientèle.

## **2-4 Les prêts personnels**

### **2-4-1 Le prêt personnel ordinaire**

Le prêt personnel ordinaire permet de financer toute opération, la qualité de l'emprunteur primant sur l'objet.

La banque vire au compte du bénéficiaire du crédit une somme d'argent remboursable sur 6 à 60 mois et correspondant à environ 3 mois de revenus maximum.

Le coût est essentiellement lié aux taux du marché monétaire et varie selon les établissements et la qualité de l'emprunteur.

### **2-4-2 Le prêt personnel affecté**

Le prêt personnel affecté permet de financer une opération précise indiquée dans l'objet du prêt. Ce prêt a pour caractéristique principale d'être lié à l'achat qu'il finance : si le prêt n'est pas obtenu, la vente est annulée automatiquement.

La banque règle directement le fournisseur du bien ou de la prestation. Comme pour le prêt personnel ordinaire, ce prêt se rembourse en mensualités égales pendant la durée prévue.

### **2-4-3 Le prêt personnel permanent**

Appelé courant << revolving >> ce prêt finance tout besoin de trésorerie.

L'établissement de crédit met à disposition de l'emprunteur une certaine somme qui ne dépasse pas en principe trois mois de revenus ; le client dispose de cette somme comme il l'entend, sans avoir à justifier de l'emploi des fonds ; les remboursements, pour un montant minimum défini à l'avance, reconstituent le capital initialement prêté.

Avantage : c'est un crédit utilisable avec une très grande souplesse.

Inconvénient : il s'agit d'un financement générateur de surendettement car le remboursement du crédit est de fait repoussé sine die. Toutefois, depuis 1990, ce type de crédit doit faire l'objet d'une nouvelle offre préalable chaque année.

### 3- Aperçu historique

Le crédit à la consommation apparaît vers le milieu du XIXe siècle sous la forme de vente à crédit par les grands magasins. En 1913, "la Samaritaine" et "Paris France" créent "la Semeuse" dont l'objet était de délivrer des bons d'achat qui, contre un versement comptant et le remboursement de mensualités, donnaient droit à l'acquisition de marchandises dans les magasins "la Samaritaine". Les premiers établissements financiers spécialisés apparaissent après la première guerre mondiale à l'initiative de constructeurs automobiles : en 1919 Citroën fonde la SOVAC, en 1920 Renault crée la DIAC, en 1928 Peugeot fonde la DIN, en 1938 SIMCA crée la CAVIA; Thomson fonde la CREG en 1927 et Philips, la Radio Fiduciaire en 1932. Ce n'est finalement que très récemment que le crédit à la consommation a connu l'essor qui est le sien aujourd'hui.

Mais le crédit restait mal perçu de la population : il ne convient pas de s'endetter pour obtenir tout de suite ce que l'on ne peut payer comptant.

Il faudra entrer dans l'ère de la société de consommation pour que se développe le crédit, après la seconde guerre mondiale, au temps de ce que l'on a appelé les trente glorieuses.

En 1950 on voit apparaître la "SOFINCO" créée par le groupe Suez-La Hénin, et en 1953 le CETELEM créé par la Compagnie Bancaire. À partir des années 1960, les établissements bancaires accordent des prêts à leurs clients pour financer leurs achats de consommation sous forme de prêts personnels.

Aujourd'hui certains établissements de crédit se sont regroupés, d'autres ont disparu, les formes de crédit à la consommation sont multiples, mais l'une des plus importantes est le crédit que l'on a appelé permanent, revolving, et qui désormais, selon la loi nouvelle, porte le nom de "crédit renouvelable". Les grandes surfaces de distribution incitent les clients à souscrire des cartes que l'on présente comme des cartes de paiement ou de fidélité et qui, en réalité, sont des cartes ouvrant la possibilité de payer des achats de biens de première nécessité à crédit.

Une association nationale de consommateurs a publié un dossier intitulé "Les dérives du crédit" (UFC Que choisir, oct. 1999) dans lequel elle répertorie un certain nombre de comportements

dangereux pour le consommateur et propose des solutions "pour en finir". En réalité, le crédit à la consommation a ses partisans et ses détracteurs.

#### **4 – Evolution de crédit à la consommation en Algérie**

❖ Avant 1990 :

Pendant cette période, l'Algérie était dans une phase de reconstruction et tout le crédit était utilisé pour l'exploitation et les investissements. Concernant les prêts personnels, elle dispose de deux formes de prêts : les prêts immobiliers et les prêts de reconstruction de logement, qui ont été confiés à la Banque CNEP en 1980. Il convient de noter que le crédit à la consommation n'est apparu en Algérie qu'en 1985, date à laquelle la première formule a été créée en garantie de l'or. Une fois le secteur bancaire restructuré, il est devenu une activité traditionnelle propre à BDL.

BDL offre à ses clients 500DA par gramme d'or à un taux d'intérêt de 8% en 1985. Le bénéficiaire d'un prêt hypothécaire peut rembourser en plusieurs fois ou en totalité sur une durée déterminée. Cette forme de crédit sécurisé connut moins de succès et disparut au bout de quelques années.

❖ La période 1990-2009 :

Cette période marque la transition de l'Algérie vers une économie de marché, marquée par l'ouverture du marché bancaire algérien aux banques étrangères, comme EL BARAKA, première banque implantée en Algérie en 1991.

Au début des années 1990, les banques ont émis des prêts pour financer les cycles d'exploitation et soutenir leurs investissements futurs. Les autorités algériennes visent à relancer l'économie et à réduire la dette extérieure.

Or, les ménages sont marginalisés, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas de crédit à la consommation ; cela oblige certains d'entre eux, notamment les salariés, à s'endetter auprès des entreprises pour lesquelles ils travaillent ; c'est le cas d'ENIE qui permet d'acheter facilement fonction domestique de l'appareil. Cependant, en raison de certaines actions illégales, l'offre de la société n'a pas pris effet à temps. En effet, à une époque où les électroménagers se faisaient rares, ceux qui avaient accès à la formule en profitaient pour acheter à d'autres extérieurs à l'entreprise.

Le pouvoir d'achat des ménages ayant diminué, ce qui se traduit par de faibles niveaux d'achats de biens de consommation durables, les banques leur ont proposé un produit bancaire leur permettant d'acheter ces biens. Ainsi, les banques externes en Algérie ont été les premières à entrer dans ce domaine (le crédit à la consommation est alloué pour l'achat d'appareils électroménagers, de meubles), suivies par d'autres.

Plusieurs facteurs ont contribué au dynamisme du marché du crédit à la consommation, on peut citer l'engouement des ménages pour de tels services, l'implantation de nouvelles banques étrangères spécialisées dans ces crédits, comme Société Générale en 1999 et BNP Paribas en 2002. L'offre de crédit s'est accrue après la création de Cetelem, établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation, filiale de BNP Paribas.

Ces paramètres ont contribué à la diversification des devis, atteignant 12 formules en 2009 pour observer la tendance haussière du volume des crédits à la consommation. Malgré les efforts des acteurs du marché du crédit à la consommation et des résultats encourageants ces dernières années, la pénétration reste faible par rapport aux pays développés.

Toute évolution enregistrée sur le marché algérien du crédit à la consommation s'est ralentie avec la loi de finances complémentaire (article 75) du 26 juillet 2009 qui interdit aux banques d'émettre des crédits à la consommation. Cela sera discuté dans le prochain projet.

**Tableau N° 1 : Evolution du volume des crédits à la consommation entre 1990 et 2009**

Unité : million de DA

Année	2006	2007	2009	2010
Volume	70	90	100	110

**Source :** tableau élaboré sur la base d'informations collectées auprès de l'ONS2 2009<sup>12</sup>

<sup>12</sup> [www.ons.dz](http://www.ons.dz)

❖ Apports de la loi de finances complémentaire 2009 :

La loi de finances complémentaire de 2009 a mis fin au crédit à la consommation. L'article 75 de la loi stipule que « les banques ne peuvent accorder des prêts aux particuliers que dans le cadre de prêts immobiliers »

Au sens de cet article, il est interdit à toutes les banques, qu'elles soient publiques ou privées, d'émettre du crédit à la consommation, c'est-à-dire de ne plus accorder de crédit à la consommation. La loi est conçue pour faire face à la grave menace pesant sur la situation de la balance des paiements et a pour objectif d'orienter les banques vers un autre type de crédit, le crédit hypothécaire, afin qu'elles puissent jouer pleinement leur rôle sur le marché immobilier. Les objectifs assignés à la loi de finances rectificative 2009 sont :

- réduire les importations ;
- encourager la production nationale ;
- Promouvoir les investissements directs étrangers (IDE) productifs plutôt que les entreprises commerciales
- Intégrer les investissements directs étrangers (IDE) à caractère productif et non pour un but commercial
- Inciter les banques étrangères à financer l'économie à long terme.

❖ La période allant de 2015 à nos jours :

L'article 75 de la loi de finances complémentaire pour 2015 permet aux banques de prêter de l'argent pour les achats des consommateurs. La loi a été promulguée pour relancer les crédits à la consommation et faisait partie d'un projet de loi plus vaste qui a été approuvé en 2015.

Le gouvernement a adopté une loi visant à augmenter le crédit à la consommation pour aider à réduire la facture des importations, améliorer le pouvoir d'achat des citoyens et encourager la production nationale.

L'importation de plus de produits ne serait pas encouragée en autorisant à nouveau le crédit à la consommation, mais plutôt la production serait augmentée localement, de sorte que la facture des importations n'augmenterait pas.

De nombreuses familles ne peuvent pas acheter des choses en payant en espèces, ce type de crédit leur convient donc.

Tableau N° 2 Les produits au crédit à la consommation

Activité	Gamme de produits
Construction des véhicules automobiles et motocycles et moteurs thermiques	-Véhicules particuliers de tourisme -Cycles et tricycles à moteur
Fabrication de machine de bureau et de traitement de l'information	Ordinateurs et autre équipements informatiques et accessoires
Fabrication des appareils électrique électroménagers divers	Téléviseurs, appareils photo et caméscopes, chauffage, climatiseurs, réfrigérateurs, Equipements de cuisine domestique Equipement de lavage domestique Appareils électroménagers
Fabrication industrielle d'ensembles d'ameublement en bois à usage domestique	Meubles, ensembles de mobiliers et d'accessoires bois ou associés d'autre matières, à usage domestique
Matériaux de construction	Céramique et céramique sanitaire

**Source :** Journal officiel de la république algérienne N°01(06 janvier 2016), P 17

## Section 2 : Evaluation et analyse des risques de crédit à la consommation en Algérie

### 1- L'évaluation de crédit <sup>13</sup>

Les crédits aux particuliers sont pour le secteur bancaire un domaine d'activité à part entières. Pendant longtemps, l'endettement des ménages, notamment à court terme, a paru suspect et symptôme de précarité financière. Aujourd'hui, ces réticences ont disparu, les particuliers s'endettent fréquemment à court comme à long terme et le marché de crédit aux particuliers est un marché en expansion régulière qui supplée parfois opportunément le ralentissement de la demande de crédit des entreprises. C'est également un marché comportant de nombreux produits avec tout les crédits à la consommation à court terme de type prêt personnel. L'évaluation des risques s'opère soit par une approche traditionnelle soit par une approche statistique, le crédit **scoring**<sup>14</sup> .

#### 1-1 L'approche traditionnelle

Les méthodes traditionnelles d'analyse des risques personnels utilisent les jugements des analystes de crédit sur la capacité et la volonté d'un emprunteur de rembourser le crédit. Comment évaluer le risque de ces crédits ?

Dans un premier temps, il faut rassembler toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur (situation familiale, revenus, ancienneté dans le secteur, etc.) ainsi qu'un historique d'endettement et de solvabilité. Pour cela, les banquiers utilisent des documents existants, qui peuvent être divisés en documents négatifs et en documents positifs.

Les documents négatifs sont des documents constitués par des emprunteurs qui ont récemment connu des difficultés de trésorerie. Avant tout octroi de crédit, deux documents négatifs conservés par la Banque de France doivent être consultés :

---

<sup>13</sup> S de Coussergues et G-Bourdeaux « Gestions de la banque », 6<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2010, P 177-179

<sup>14</sup> **Le Scoring bancaire** ou **Crédit scoring** est l'action d'évaluer la capacité d'un demandeur de crédit bancaire à bénéficier et solder un financement attribué par la banque ou un établissement bancaire. Ce dispositif permet de faciliter l'instruction des dossiers de demande de financement

- Fichier central des chèques, répertoriant les événements de paiement de chèques (échec ou insuffisance de provision) entraînant des interdictions bancaires et des décisions de révocation de carte.

- Un fichier national des incidents de remboursement des prêts personnels répertoriant tous les emprunteurs en retard de paiement et ceux faisant l'objet de procédures collectives pour faire face au surendettement.

Un dossier positif est conçu pour répertorier tous les emprunteurs, même ceux sans événements de paiement ou de remboursement, afin que les prêteurs puissent comprendre toutes les dettes des emprunteurs et leurs caractéristiques. Les documents positifs sont une pratique courante dans les pays anglo-saxons et certains pays européens (comme l'Allemagne ou l'Italie), car ils permettent une analyse statistique pour mieux identifier le profil de risque présenté par l'emprunteur. En France, leur mise en place est à l'étude, ce qui implique l'obtention de l'accord de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés, qui est compétente pour tout ce qui concerne la conservation des documents, ainsi que des établissements de crédit concernés par l'exploitation commerciale des documents par la protection des libertés individuelles.

L'évaluation du risque de crédit est basée sur les trois éléments suivants : Le crédit appliqué représente un revenu raisonnable pour l'emprunteur (généralement deux à trois mois de revenu) qui est récurrent et que l'emprunteur n'est ni trop endetté ni à l'abri des influences des événements de paiement. Des garanties sont exigées lorsque le profil de risque de l'emprunteur se situe dans les limites des normes appliquées par l'établissement de crédit.

### **1-2 Le crédit Scoring**

La première étude de demande de crédit automatisée aux États-Unis a été menée dans les années 1930, lorsqu'un vendeur de voitures d'occasion a remarqué que les clients qui achetaient des voitures à crédit et avaient du mal à rembourser avaient beaucoup en commun. Ils se sont développés parallèlement à l'augmentation du crédit à la consommation grâce aux méthodes statistiques de classification des facteurs démographiques.

Ils ont été introduits en France dans les années 1970, et les cotes de crédit sont aujourd'hui utilisées par tous les organismes de crédit pour analyser le risque des prêts personnels, il y a donc intérêt à présenter les objectifs, la méthodologie et le périmètre de cet outil d'analyse des risques.

- L'objectif :

La notation de crédit est une technique qui tente de résumer le risque de contrepartie par le biais de notations (scores) en attribuant des poids à chaque élément d'information qui représente la solvabilité de l'emprunteur. La somme des poids permet une décision immédiate d'approuver ou de refuser une demande de crédit, par rapport à un score limite préalablement déterminé. La notation de crédit fait partie de la méthodologie de notation interne des risques dont nous parlerons plus tard. Ainsi, la cote de crédit accélère la prise de décision, qui doit être rapide pour des montants de crédit à la consommation modérés.

## **2 – L'analyse de crédit à la consommation en Algérie**

Si l'un des rôles fondamentaux des banques est de prêter de l'argent, alors un autre rôle tout aussi nécessaire est : être remboursé, et pendant la durée du prêt, ils garantissent l'assuré, l'analyse des risques est donc l'une des activités les plus spécifiques d'une banque.

Le crédit personnel est une activité caractérisée par la sélection et le contrôle des risques.

En effet, le coût du risque est le facteur déterminant dans le calcul du coût du risque

Crédit, ajouté :

- au prix des ressources.

- Frais généraux.

- et la rentabilité du capital.

Une bonne analyse des risques peut réduire la charge du risque, fournir

Des prix compétitifs par rapport aux concurrents pour gagner des parts de marché.

Analysez la capacité de remboursement d'un emprunteur en utilisant les outils d'évaluation suivants :

### **2-1 L'endettement du client**

Le taux d'endettement est un élément essentiel pour évaluer la capacité de remboursement d'un client. A ce stade, on estime généralement que la durée mensuelle de remboursement, y compris les échéances de prêt précédentes, ne doit pas dépasser 30% des revenus nets de l'emprunteur (salaires, pensions, revenus professionnels, revenus mobiliers, etc.).

Cependant, l'inconvénient de cette technique est que même si l'emprunteur a des revenus élevés, le solde dont dispose le client peut ne pas être suffisant pour couvrir les dépenses liées au train de vie de l'emprunteur.

C'est pourquoi la seconde approche, plus complexe mais plus réaliste, est privilégiée. La deuxième technique prend en compte le solde global du budget personnel, y compris l'échéance du crédit.

Le calcul du taux d'endettement constitue donc une étape décisive dans l'analyse du dossi

### **2-2 La centrale des risques**

La centrale des risques peut être une structure importante pour la bonne exécution d'un outil de consommation, permettant aux produits locaux d'en bénéficier, évitant ainsi le risque de faillite.

La Centrale des Risques a pour mission de déterminer le montant de l'assistance dont peut bénéficier chaque client, le montant des concours dont bénéficier chaque client auprès des institutions financières et de prévenir ces dernières contre les risques qu'elles encourent dans certaines situations de manière à connaître l'endettement bancaire globale du client.

Dans l'article premier du Journal Officiel n°36 du 13 juin 2012<sup>15</sup>, le texte indique clairement que la Centrale des Risques est divisée en deux parties :

- Centre des risques ménage, dans laquelle ont enregistrées les données relatives des crédits aux particuliers.

La centrale des risques fonctionne depuis longtemps, celle concernant les particuliers et en voie de création compte tenu d'essor récent des crédits aux particuliers, c'est-à-dire : la centrale des risques d'entreprise, c'est celle dans laquelle sont enregistrées les données relatives aux crédits accordés aux personnes morales et physiques exerçant une activité indépendante.

La tentation de multi bancaire, suscitée par une culture de la banque des particuliers plus poussées, la multiplication prestataire de crédit et la diversification des produits bancaires, est propice au démarrage rapide de la centrale des risques « particuliers ».

---

<sup>15</sup> Journal officiel de la république algérienne N°36,13 juin 2012, P 38

La concrétisation de ce projet est d'autant plus nécessaire que les bureaux des crédits sont l'un des outils de prévention du surendettement.

Le surendettement se caractérise par l'incapacité du débiteur de bonne foi à rembourser les dettes échues et exigible, et peut être du :

- Soit de sur emprunter
- Soit de diminution des revenus du au chômage, à la maladie, au divorce, etc.

La cause de surendettement est souvent imputée par l'opinion publique au crédit à la consommation ce qui nuit à l'image de marque des banques et des institutions financières.

Si le surendettement n'est pas encore un sujet brulant en Algérie, les précautions nécessaires doivent maintenant être prise.

### **2-3 La centrale des impayés**

Lorsqu'il signe un contrat de crédit à la consommation, l'emprunteur s'engage sur un certain délai à rembourser le capital reçu, avec intérêt. Il existe de nombreux risques en cas de crédit à la consommation impayé, qui sont plus ou moins graves, il faut donc faire attention aux documents signés, ainsi qu'à ses engagements.

La centrale des impayés est chargée de fournir aux banques, aux institutions financières et aux régulateurs des informations sur le volume et la nature des incidents de paiement, en particulier les informations relatives à l'émission de chèque en raison d'une provision insuffisante.

Ce rôle est conforté par le règlement N°92-02<sup>16</sup> portant organisation fonctionnement de la centrale, notamment son article 3 qui énonce :

La centrale des impayés est chargée pour chaque instrument de paiement et/ou facilité de crédit :

- Pour organiser et gérer les incidents de paiement et toutes les conséquences qui suivent
- Diffuser régulièrement une liste des incidents de paiement et leurs éventuelles conséquences aux banques et les établissements financiers et à toute autorité compétente.

---

<sup>16</sup> Règlement N°92-22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés

Au site de cette article, nous pouvons ajoutés que la centrale des impayés répertoires les incidents de paiement survenus en raison d'absence ou l'insuffisance de provision et les incidents survenant avec le crédit d'instrument de paiement (chèque, carte, etc.), toutes les banques et les établissements financières sont tenu de décaler les incidents de paiement de leurs clients, ainsi que de viser les bordereaux de chèque perdus au volés.

La banque d'Algérie gère et organise des centrales (centrale des risques, centrale des impayés) au niveau de ça Direction Générale du Crédit et de la réglementation Bancaire (DGCRB). Ces centrales aident les banques et les institution financières à mettre en œuvre correctement et prudemment les politique de crédit. Ils permettent également une gestion optimale des instruments de paiement et de crédit, notamment ma multiplication des incidents de paiement. Statut de réserve des banques et institutions financières.

Ces centres sont les centres d'analyse et de l'information fournis par led banques et les institutions financières, et peuvent être consultés à volonté.

De plus, elles constituent une base de données comptable et financière sur les entreprises et les institutions financières, l'incidence de leurs dettes et de leurs paiements.

### **2-3-1- Une assurance pour éviter les risques de crédit à la consommation impayé :**

Pour pallier aux imprévus et se prémunir des risques en cas de crédit à la consommation impayé, il est possible souscrire des assurances.

Si ces dernières ne sont pas obligatoires pour obtenir un crédit à la consommation, elles sont cependant vivement conseillées.

Elles pourront permettre de suspendre les remboursements pendant un temps en cas de :

- Perte d'emploi : l'assurance chômage s'occupe des échéances pendant la durée d'inactivité
- Maladie de longue durée : le crédit est suspendu tant que la maladie empêche l'emprunteur de travailler.
- Invalidité le crédit est suspendu
- Décès de l'emprunteur : assurance rembourse à la place des héritiers le restant du capital

**2-3-1 Recours en cas de crédit à la consommation impayé :**

En cas de crédit à la consommation impayé, il existe des recours importants :

**- La commission de surendettement :**

Composition de la commission :

- Le préfet qui la préside ;
- Le trésorier-payeur général, vice-président ;
- Le directeur département des services fiscaux ;
- Le représentant des organisations de consommateur ;
- Un représentant des établissements de crédit et des entreprises d'investissement.

Examen de la recevabilité de la demande :

Vérification de l'incapacité manifeste de faire face aux dettes, du caractère non professionnel des dettes, et de la bonne foi.

Orientation :

Plan conventionnel ou procédure de rétablissement personnel

**2-4 La centrale des ménages**

Le crédit à la consommation sera mis en place selon des nouvelles règles mises en place par la Banque d'Algérie, notamment la création d'une centrale de ménage, qui est principalement chargée du suivi des dettes des particuliers au près des banques et institutions financières.

## **Conclusion**

Du point de vue des parties prenantes, les prêts à la consommation sont des produits faciles à rechercher, moins risqués, notamment en termes de durée, et très lucratifs en termes de taux d'intérêt.

En effet, la diversité de ses types permet de financer l'achat de grandes quantités de biens de consommation durables par des particuliers qui ne pourraient pas les obtenir sans eux, ce qui tirera la consommation dans le temps et améliorera la santé des entreprises productrices. La demande pour ses produits ne cesse de croître.

L'octroi d'un crédit à la consommation doit être soumis à des lois et réglementations bien précises propres au particulier qui détermineront les conditions d'octroi, protégeront prêteurs et emprunteurs, et imposeront la transparence. Ces modes de règlement permettront également aux établissements de crédit de mieux gérer le risque.

En effet, l'analyse des risques représente la principale assurance du banquier, mais prendre du granite réel et personnel reste le dernier recours contre le risque de non-paiement des clients.

---

*CHAPITRE 3 :*

*Cas pratique de crédit à la consommation au sein de la*  
*BADR AZAZGA*

---

### **Introduction**

Nous avons vu dans le chapitre précédent les différents types du crédit à la consommation, pour mieux illustrer notre travail, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la banque de l'agriculture et du développement rural à Azazga, où nous avons essayé de zoomer sur le dossier crédit à la consommation et comment le faire financer.

Dans une interview avec BADR à AZAZGA, nous avons pu recueillir des informations sur l'évolution de crédit à la consommation, Pour compléter notre analyse, nous nous concentrons sur la recherche documentation d'un dossier de crédit pour l'Aménagement d'une habitation (crédit à la consommation) en cours.

Pour cela, nous avons divisé ce chapitre en deux parties, d'abord nous présenterons notre lieu de stage avec un peu d'histoire et des informations générales sur BADR Bank, et dans un second temps, nous présenterons un cas pratique de crédit a l'aise pour obtenir nos résultats de recherche et répondre à nos questions.

## Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil

### **1-Présentation et évolution de la BADR**

#### **1-1 : Présentation**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale issue du démembrement de la BNA. La BADR fut créée en 1982 {décret n° 82-106 du 13 mars 1982}. Elle a pour activité principale de développer le secteur agricole, de la pêche et des ressources halieutiques, ainsi que de promouvoir le monde rural.

La BADR était également habilitée à procéder à l'exécution des opérations de commerce extérieur dans le cadre de sa mission et dans la limite de son objet.

Après la publication de la loi sur la monnaie et le crédit du 14/04/1990, la BADR ainsi que toutes les banques qui existaient étaient devenues autonomes, et se chargeaient de financer tous les secteurs qu'ils soient privés ou publics, par conséquent, les banques ne se soumettent plus au principe de « spécialisation ».

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, elle compte actuellement 321 agences, constituant le réseau le plus dense en Algérie.

#### **1-2 : Evolution de la BADR**

Quatre étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

- a. De 1982 à 1990 : Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectifs, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole.

Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole, cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifié où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

- b. De 1991 à 1999 : La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques. La BADR a élargi son champ d'intervention aux autres secteurs d'activité et notamment, vers les petites et moyennes entreprises/industries, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques.

- En 1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce international ;
  - En 1992 :
    - Mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles) ;
    - Information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur. Les ouvertures de crédits documentaires sont aujourd'hui traitées en 24 heures maximum ;
    - Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de l'agence.
  - En 1993 : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.
  - En 1994 : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.
  - En 1996 : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel).
  - En 1998 : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.
- c. De 2000 à 2003 : L'étape qui se caractérise par la nécessité d'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie du marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues). Tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole. Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action quinquennal, notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit aux réalisations suivantes :

- En 2000 :
  - Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
  - Généralisation du système réseau local avec réorganisation de progiciel « SYBO » en client-serveur.
- En 2001 :

- Assainissement comptable et financiers ;
  - Refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédits. Les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore de son niveau de concept « banque assise » avec « service personnalisé ».
  - Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints.
  - En 2002 : début de la généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.
- d. A partir de 2003 : L'organisation commerciale agence (OCA)
- L'organisation et le processus commerciaux à mettre en place en agence répondent aux objectifs suivants :
- Améliorer la connaissance de la clientèle à travers la spécialisation des commerciaux ;
  - Optimiser la vente des produits et services bancaires et rechercher les opportunités de vente ;
  - Mettre à niveau la qualité de service à l'adresse de la clientèle ;
  - Répondre au souci de rentabilité des points de vente.

En 2018, la BADR a acquis un nouveau système d'information développé par la société Oracle, nommé « FLEXCUBE », dans le but d'accroître l'efficacité par la décentralisation de l'information et la généralisation de l'accès multi agences.

### 1- Missions et objectifs

#### 2-1 : Missions

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique, afin de restructurer et développer le secteur agricole, augmenter la production nationale agricole et agroalimentaire, mais également relever le niveau de vie en zones rurales.

Les principales opérations effectuées par la BADR :

- ❖ Ouverture et gestion des comptes (chèque, courants, épargne, devises etc.),
- ❖ Les opérations de caisse (retraits, dépôts),
- ❖ Les opérations de portefeuille (virements, escompte des effets de commerce),
- ❖ Prise en charge des placements rémunérés (à vue et à terme),
- ❖ Les opérations de crédits (crédits d'exploitation et investissement, cautions),
- ❖ Les opérations de commerce extérieur (crédit/remise documentaire ...),
- ❖ Les opérations bancassurance (en collaboration avec la SAA).

### 2-2 : Objectifs

- ❖ La collecte des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- ❖ La gestion rigoureuse de trésorerie de la banque en dinars ainsi qu'en devises ;
- ❖ L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- ❖ L'extension et le déploiement de son réseau au niveau national ;
- ❖ La satisfaction d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ; marketing et l'installation d'une nouvelle gamme des produits adaptée à sa clientèle.

## 2-L'organisation et l'organigramme de la BADR.

### 3-1 : L'organisation

Les préoccupations et objectifs ci hauts mentionnées ont été au plan pratique repris dans le nouvel organigramme mis en place par la BADR et inscrit dans le cadre stratégique de « banque assise ».

Les structure de la BADR sont constitués de :

- ✓ La direction générale :

Elle est composée du président directeur générale (PDG) qu'est la plus haute autorité de la banque.

Ses pouvoirs sont déterminés par les statuts et conseil d'administrations de la banque. Son rôle et de diriger conformément aux pouvoirs que lui confient les statuts et orientation du conseil d'administration.

L'organisation générale de la BADR s'articule autour de huit fonctions aux groupes de fonction, au plan central.

- Le groupe de fonction « ressources, crédit de recouvrement » ;
- Le groupe fonction « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « administration et moyens » ;
- Le groupe de fonction international ;
- La fonction « contrôles » ;
- La fonction « communication » ;
- La fonction « exploitation » ;
- La fonction « management ».

Les quatre groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de quatre directeurs généraux adjoints (D.G.A).

Les fonctions « contrôle » et « communication » sont rattachées directement au président directeur générale.

La fonction « exploitation » est prise en charge essentiellement par le réseau constitué les groupes régionaux d'exploitation (GRE) et des agences locales d'exploitation (ALE).

La fonction « management » concernent et implique l'ensemble des tâches son rôle et également gestionnaire de la banque.

- ✓ Les groupes régionaux d'exploitation (GRE) : la représentation de la banque au niveau régionale se fait par le GRE ;

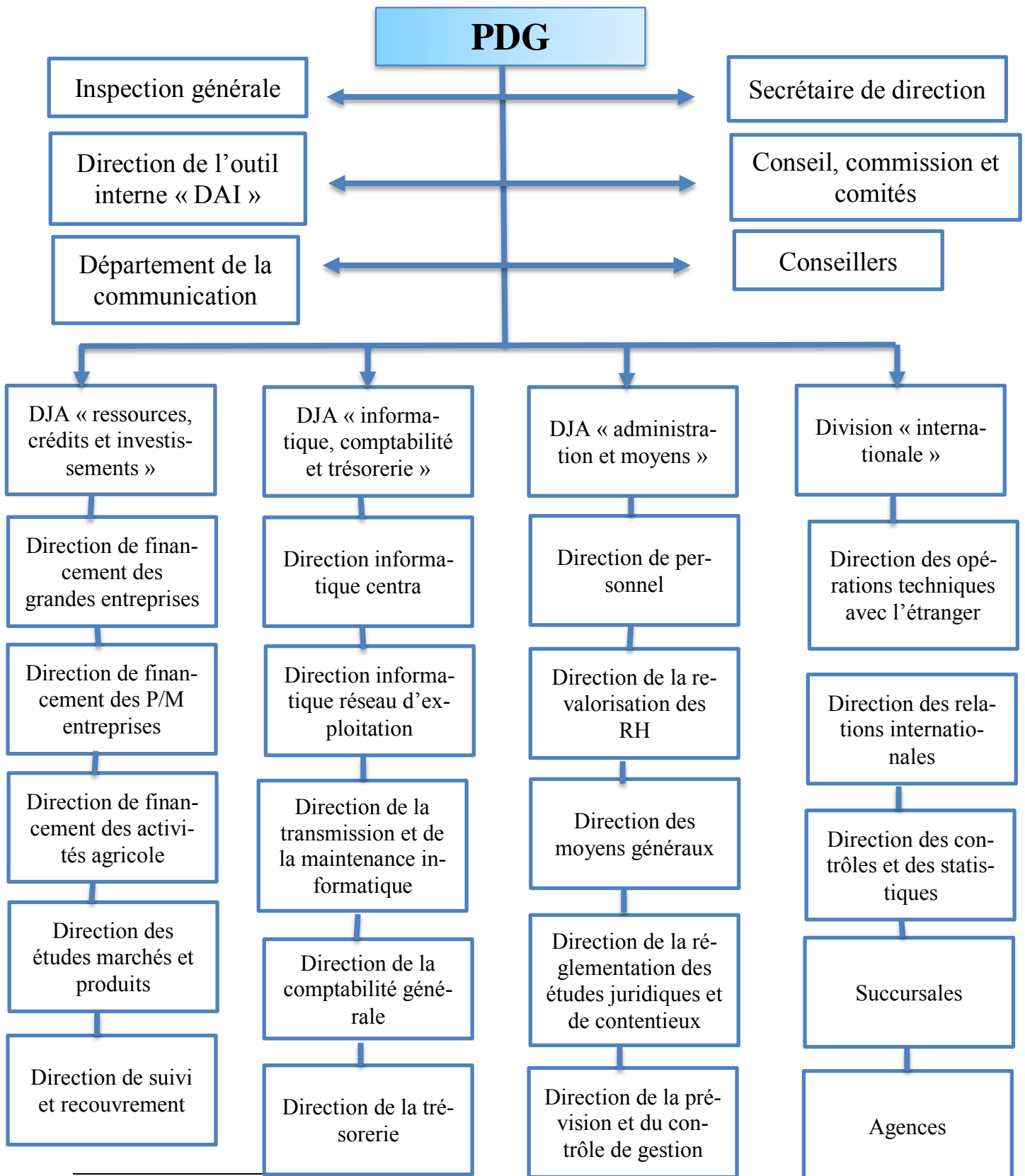
Le GRE est une entité administrative, située en principe du niveau d'un chef-lieu de la wilaya et devant assister, coordonner et suivre l'ensemble des agences qui lui sont rattachées, son rôle est également de contrôler, animer, surveiller et soutenir le travail des agences qui traitent toutes les opérations de la banque, pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des crédits.

Le GRE est responsable devant la direction générale de l'exécution des missions qui lui sont confiées.

- ✓ Les agences locales d'exploitation (ALE) : elles constituent la cellule de base de l'exploitation de la banque. L'organisation commerciale d'une agence est fondée sur les principes FrontOffice et BackOffice : Les termes de front office (littéralement « boutique ») et de Back Office (« arrière-boutique ») sont généralement utilisés pour décrire les parties de la banque, dédiées respectivement à la relation directe avec le client et à la gestion propre de la banque.

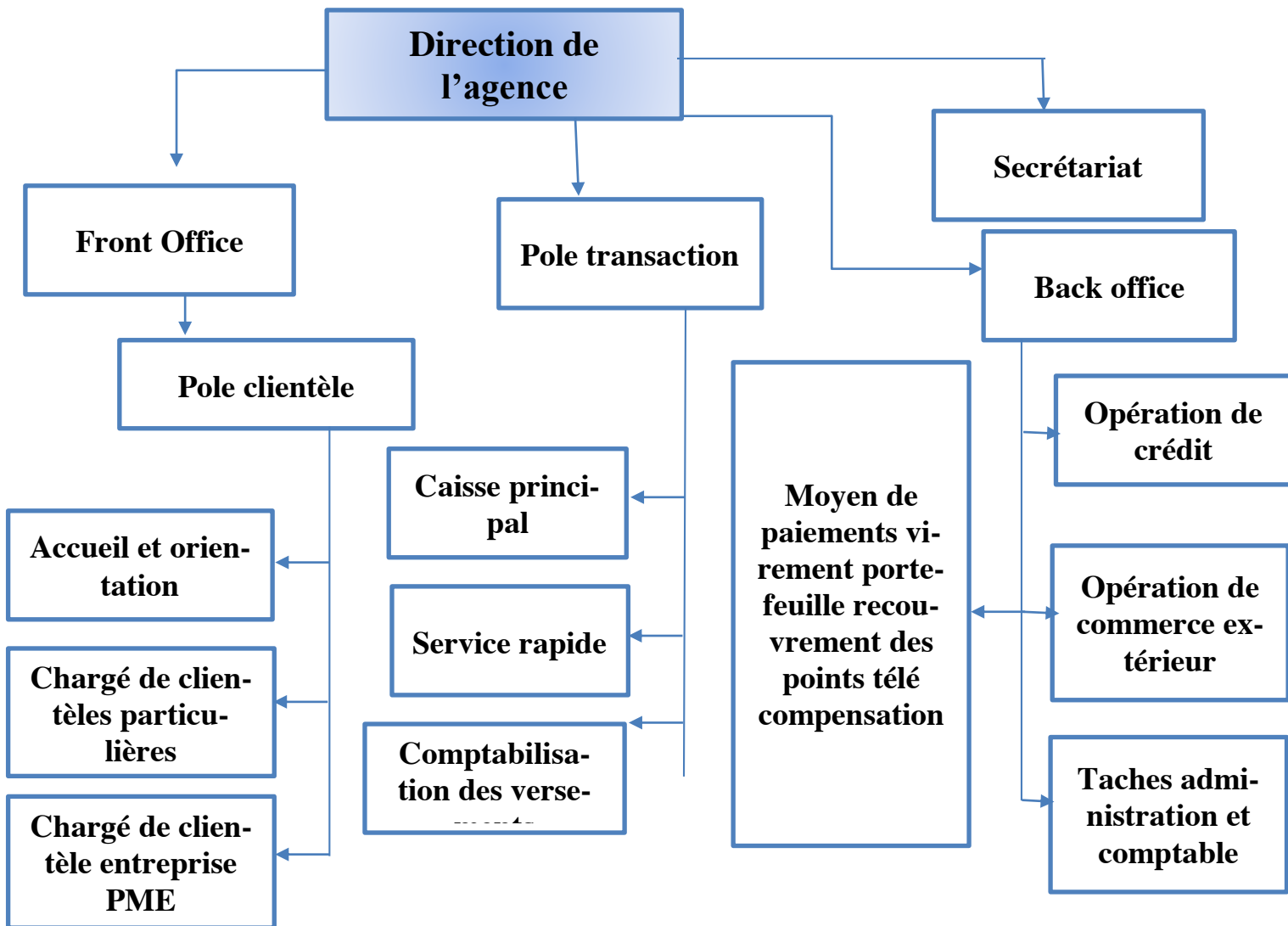
3-2 : Organigramme

Organigramme général de la BADR<sup>18</sup>



<sup>18</sup> [www.badr-banque.dz](http://www.badr-banque.dz)

## Organigramme de la BADR Azazga<sup>19</sup>



<sup>19</sup> [www.badr-bank.dz](http://www.badr-bank.dz)

## **Section 2 : Montage et traitement d'un crédit à la consommation**

### **1 Le montage de crédit à la consommation**

Pour mieux illustrer notre travail de mémoire, nous avons effectué un stage à l'agence BADR-Bank de AZAZGA, où nous avons cherché à mieux comprendre l'impact de crédit à la consommation sur le développement socio-économique général de la région et la dynamique de croissance des entreprises au niveau local. Mais l'indisponibilité des informations pour ce type de crédit au niveau de cette agence nous a rendu la tâche un peu difficile, nous avons opté pour l'étude d'un dossier de crédit pour l'Aménagement d'une Habitation qui est considéré par la BADR comme un crédit immobilier, mais qui peut être considéré comme un crédit à la consommation, comme c'est le cas dans d'autres banques.

Avant de présenter notre cas étudiant, nous allons d'abord expliquer les étapes et les conditions d'attribution du crédit :

#### **1\_1 Critères d'éligibilité et conditions de crédit**

##### **1-1-1 Les conditions d'éligibilité sont les suivantes**

- Etre de nationalité algérienne, résident ou non résident en Algérie
- Etre majeur légalement à la date d'autorisation de financement
- Etre âgé de 65 ans maximum
- Présenter une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat, délivrée par la commission de wilaya compétente (pour bénéficier de la bonification du taux d'intérêt)
- Présenter l'acte de propriété pour la formule auto construction, l'extension ou l'aménagement de l'habitation
- Justifier de revenus stables fixés à au moins 1,5 fois le SNMG<sup>20</sup>
- Justifier d'un rapport personnel d'un minimum de 10% de la valeur de la construction, de l'extension ou de l'aménagement (y compris la valeur du terrain)

---

<sup>20</sup> SNMG : Le Salaire National Minimum Garanti

**1-1-2 Les conditions et les montants de crédit sont fixés comme suit :**

- Le montant du crédit ne peut excéder un millions (1.000.000 DA) lorsque le bénéficiaire ne présente que le certificat de possession
- Le montant du crédit peut atteindre trois millions (3.000.000 DA) lorsque le bénéficiaire présente un acte authentique de propriété
- Le montant du crédit est basé sur la capacité d'endettement mensuelle du bénéficiaire du crédit dont la mensualité de remboursement ne doit pas dépasser les 33% de son revenu mensuel et est plafonné aux montants indiqués ci-dessus
- La durée maximale de remboursement du crédit est de 15 ans, basée sur la capacité d'endettement et l'âge (qui ne doit pas dépasser 65 ans) du bénéficiaire du crédit, avec l'application de la règle durée du crédit + âge s 65 ans :
- Le taux d'intérêt est fixé à 06% et pris en charge selon les revenus ci dessous

**1. Revenus Inférieurs ou égaux à six (06) fois le SNMG**

- 1% l'an à la charge du bénéficiaire :
- 5% à la charge du Trésor Public.

**2. Revenus supérieurs à six (06) fois et inférieurs ou égaux à 12 fois le SNMG**

- 3% l'an à la charge du bénéficiaire
- 3% à la charge du Trésor Public
- Une commission de gestion est versée par le bénéficiaire de crédit à la date de sa mise en place et varie selon la durée du crédit :
  - o 10 000 DA pour une durée inférieure à 10 ans
  - o 15 000 DA pour une durée comprise entre 10 et 20 ans
  - o 10 000 DA pour une durée inférieure à 10 ans
  - o 15 000 DA pour une durée comprise entre 10 et 20 ans
- La souscription du bénéficiaire du crédit à des polices d'assurance d'insolvabilité, de multirisques habitations, invalidité définitive et de décès.

### 1-4 Avantages à accorder aux épargnants

- **Les avantages liés à l'effort d'épargne :**

Les épargnants remplissant les conditions fixées ci-dessous bénéficient des avantages liés à l'application du taux d'intérêt débiteur « épargnant » sur le prêt :

- La durée de l'épargne égale au minimum à trois (03) années.
- Le montant des intérêts cumulés durant les trois (03) dernières années, sur le compte livret d'épargne, D.A.T ou bons de caisse, doit représenter 3,5% du montant du prêt pour lequel le client est éligible.

Les demandeurs de crédit épargnants bénéficient d'un taux préférentiel de 0.5% de moins du taux en vigueur.

### 1-2 Mise en œuvre du crédit

#### 1-2-1 Les procédures de mise en œuvre du crédit sont fixées comme suit :

- Le montant du crédit est calculé par le système informatique mis en place et est basé sur le montant de la construction à financer, l'apport personnel du bénéficiaire du crédit, son âge, son revenu
- Le demandeur de crédit, s'il est jugé éligible au crédit, doit fournir les documents nécessaires au traitement du dossier conformément à la liste arrêtée par **l'annexe 1**
- Une demande de crédit selon le formulaire en annexe 2 doit être remplie par le demandeur de crédit avec l'assistance du chargé de clientèle de l'agence.

#### 1-2-2 Les modalités de traitement du dossier de crédit sont fixées comme suit :

- Le chargé de clientèle vérifie la conformité et l'authenticité des documents fournis, procède à l'enregistrement du dossier sur un registre spécifique « crédit immobilier habitat rural », et donne un accusé de réception de dépôt du dossier selon modèle en **annexe 3**
- Le dossier est transmis dans les 24 heures au Groupe Régional d'Exploitation pour étude et évaluation du risque sur la base des documents constitutifs du dossier
- Les délais de traitement des demandes de crédit ne doivent pas dépasser les 20 jours à partir de la date de réception des dossiers au niveau du **GRE**

- La décision, favorable ou défavorable, de la Banque sera notifiée par l'agence ayant réceptionné le dossier, directement au client dans un délai ne devant pas excéder un mois (30 jours).

#### **1-2-3 Les modalités de mise en place du crédit, en cas d'accord de financement, sont fixées comme suit :**

- L'ouverture d'un compte chèque par le bénéficiaire de crédit
- La signature d'un tableau d'amortissement
- La signature d'un billet à ordre
- La signature d'un engagement de domiciliation des salaires perçus visé par l'employeur ou engagement ferme de provisionner le compte ouvert en couverture des échéances selon le modèle en **annexe 5**
- La signature d'une autorisation de débit de compte d'office à la date d'échéance en **annexe 6**
- La signature d'une convention de crédit en six (06) exemplaires selon le modèle en **annexe 4**
- Le renseignement et la signature des formulaires de souscription aux assurances

#### **1-3 La garantie**

Les garanties du remboursement du crédit sont comme suit :

A priori :

1. Assurance décès (IAD)
2. Signature d'un engagement de domiciliation des salaires perçus visé par l'employeur ou engagement ferme de provisionner le compte ouvert en couverture des échéances
3. Signature d'une autorisation de débit de compte d'office à la date d'échéance

A posteriori :

1. Police d'assurance SGCI (insolvabilité) et SAA
2. Signature d'une chaîne de billets à ordre
3. Signature des conventions de prêt en ligne en langue étrangère et nationale

### **2-1 Constitution du dossier de crédit**

Pour bénéficier du crédit à la consommation au sein de la BADR banque, le demandeur doit constituer le dossier suivant :

- Demande de prêt du client
- Demande de prêt de logement – modèle BADR (**annexe 7**)
- Acte de naissance
- Certificat de résidence
- Copier de la CNI
- Attestation de travail
- Les quatre dernières fiches de paie
- Rapport d'expertise
- Devis estimatif des couts
- Attestation d'emplacement rural

### **2-2 Réception de la demande de prêt**

A réception de la demande de prêt formulée par le client, le chargé de clientèle :

- Définit la nature de la demande selon le type de prêt sollicité
- Etudier l'éligibilité de la nature de l'activité du demandeur aux formules offertes
- Informe le client du fonctionnement du prêt et de la liste des documents requis, documents comptables, financiers, administratifs, (Rapports du commissaire au compte, extrait de rôle, mise à jour CNAS, statue de l'entreprise.....)

Si la demande du client n'est pas éligible il informe le client

### **2-3 Vérification de dossier (le chargé de la clientèle)**

A réception du dossier de crédit présenté à trois exemplaires par le client, le chargé de la clientèle s'assure que le dossier de crédit contient toutes les pièces constitutives requises, à savoir :

- ✓ Une demande manuscrite signée par le gérant ou toute autre personne à cet effet indiquant :
  - La date d'introduction
  - L'identification de la relation (raison social et siège social)
  - L'activité principale

- L'objet de la demande de crédit
- Le montant et la durée de concours sollicité
- L'estimation des garanties proposées (estimation de client)
  - **Acceptation ou rejet du dépôt de dossier**

Dans le cas où ces incohérences ou des documents manquant sont relevées, le chargé de la clientèle restitue séance tenante le dossier au client on invitant à le compléter et/ou corrigé l'irrégularité constater.

Dans le cas où le dossier est jugé recevable, le chargé de clientèle

- Renseigne correctement et vise l'accusé de réception en vigueur (**annexe 2**) en cinq exemplaires ventilés suit :
  - L'original est remis sur place au client
  - Une copie est conservée par l'ALE
  - Trois copies sont transmises au GRE de rattachement
- Prélève du compte de client (ou l'invite à s'en acquitter) les frais d'étude du dossier conformément aux conditions de la banque en vigueur (5 000 DA)
- Enregistre le dossier de crédit sur le registre ouvert à cet effet renseignant les rubriques ci-après :
  - Date de délivrance de l'accusé de réception
  - Numéro de l'accusé de réception
  - Dénomination identité de la relation
  - Objet de la demande
  - Date prévus pour la réponse
  - Sort de la demande (acceptation/rejet) (**annexes 3 et 4**)
  - Observation
- Envoi le dossier au chargé crédit au niveau de back office pour étude.

### **2-Traitement du dossier**

Pour traiter un dossier, il existe plusieurs étapes indispensables par lesquelles le dossier doit passer, ces étapes sont comme suivies :

### **3-1 Dépôt du dossier de crédit**

Dossier de crédit soumis à l'agence, après la vérification par le chargé de la clientèle pour les consultations nécessaires, à savoir : la consultation des interdits de chéquier (pour savoir si le client n'est pas interdit bancaire).

### **3-2 Vérification de dossier**

Contrôle de routine par un analyste crédit à réception des documents complets et vérifier le caractère raisonnable des documents fournis par le client demandeur. Pui il continue la négociation nécessaire au traitement de dossier, c'est-à-dire :

- La consultation du système d'information BADR pour vérifier la situation de client
- Procède à une vérification préliminaire de toutes les pièces constitutives du dossier afin de s'assurer de leur conformité
- Consultation de la centrale des risques et des impayés conformément à la procédure en vigueur
- Procède au diagnostic de l'entreprise

## **4 La présentation du dossier au comité de crédit**

Après étude des documents par des analystes, les soumettre au comité de crédit qui décide du sort des documents remis sur la base des éléments documentaires, des fiches techniques et de la réglementation en vigueur est réservé aux demandes de crédit (accord, rejet, ajournement). Un procès-verbal de réunion sera établi lors de chaque comité ou seront reprises les décisions des membres du comité de crédit sur différents dossiers.

Le PV individualisé par dossier sert à matérialisation rapide de la décision prise le comité de crédit, il est signé par l'ensemble des membres du comité présent.

L'originale du PV est conservé dans le dossier du client par la structure en charge du dossier. Aussi, à réception du procès verbale du CCT

### **En cas d'avis défavorable**

- Le chargé de la clientèle :
  - Notifier au client la décision de rejet dans les deux jours ouvrables suivant la réception de la décision du comité par lettre signée du directeur précisant de manière claire et objective le motif dudit rejet.
  - Conserve une copie de la lettre de rejet dans le dossier détenu au niveau de l'agence

### **En cas d'avis favorable**

- Le chargé de crédit back office
  - Etablie l'autorisation d'engagement « L'AUT1 » conformément au modèle en vigueur en reprenant l'ensemble des données et annotations contenus dans le PV du comité
  - Edite l'AUT1 en 3 exemplaires qu'il ventile après signature conjointe du directeur d'agence et du superviseur back office ou chef de service crédit

#### **4-1 Les procédures de recouvrement sont arrêtées comme suit :**

- Dès la survenance du premier incident de paiement, dans les 48 heures du constat, un premier contact doit être établi avec le client débiteur pour s'enquérir de la situation. En cas de non réponse, une mise en demeure, par lettre recommandée avec accusé de réception, lui est adressée l'invitant à régulariser son échéance dans un délai de 15 jours.
- Après 15 jours sans réponse, une deuxième mise en demeure lui est transmise par exploit d'huissier de justice
- La compagnie d'assurance-crédit (SGCI ou autre) doit être informée de l'évolution de la situation et dans le cas où, les démarches engagées restent infructueuses, une déclaration de sinistre est établie conformément aux conditions de l'assureur
- La mise en application des dispositions de recouvrement en vigueur au sein de la banque.

### **5 - Présentation du cas étudié**

#### **5-1 Identification de client**

Notre client souhaite à réaliser des travaux d'aménagement de 2 400 000 DA

- ✓ Nom et Prénom : X
- ✓ Date et lieu de naissance :
- ✓ Fonction : Comptable
- ✓ Revenu mensuel : 40 000 DA
- ✓ Crédit sollicité : 2 400 000 DA

### 5-2 Le dépôt de dossier

Après avoir réuni tous les documents nécessaires fournis par l'emprunteur sont les mêmes documents déjà cité, il se présente à la banque afin de déposer son dossier au niveau du front office, le chargé clientèle vérifie minutieusement les pièces fournis, procède aux consultations nécessaires, ouvre un compte chèque et remet au client un titre de dépôt.

### 5-3 L'étude du dossier

Le chargé de service « crédits et engagement » doit faire une fiche de simulation au client s'il peut avoir un crédit au niveau de la BADR –AZAZGA-

Montant de crédit : 2 400 000 DA

Durée : 15 ans

Taux d'intérêt : 1%

Calcul de capacité de remboursement :

$40\,000 \times 0,3 = 12\,000$  DA

Montant de crédit	2 400 000
Taux d'intérêt	1%
Durée	15 ans
Capacité de remboursement	12 000

Le calcul d'une annuité constante versée par l'emprunteur chaque année ou chaque période s'exprime par la formule :

$$A = E \times [(i / 1 - (1+i)^{-n})]$$

**A** : la valeur de l'annuité

**E** : la valeur de capital emprunté ou emprunt

**i** : taux d'intérêt

**n** : le nombre de périodes

$$A = 2\,400\,000 \times (1 / 1 - (1+1)^{-15})$$

$$A = 2\,424\,000 \text{ DA}$$

$$A > E$$

Ça capacité de remboursement est de 12 000 DA, donc il ne peut pas rembourser, la banque à décider de diminué le montant de remboursement a 1 977 000 DA.

#### **5-4 La présentation du dossier au comité**

Après vérification et l'étude du dossier par l'analyste crédit et l'élaboration de ma fiche technique, un apport 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 .....), le client peut avoir ce crédit et enfin faire une convention c'est-à-dire signé un contrat passé entre l'agence et son client.

## **Conclusion**

Depuis sa création le 13 Mars 1982 à nos jours, la BADR Banque a réussi à diversifier ses activités notamment en matière de crédit, et d'imposer sa place sur le marché algérien.

Lors de notre travail à l'établissement BADR « Azazga ». Nous avons constaté que le crédit à la consommation, ne joue pas un rôle important dans la politique de crédit de l'établissement, surtout quand on sait que le nombre de candidats a nettement baissé.

Au terme de cette étude sur le crédit pour l'aménagement d'une habitation, nous avons vu que cette expérience a constitué une réussite pour la banque

---

*Conclusion générale*

---

Le système bancaire algérien a été 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 étrangers. Ces réformes ont été à l'origine de la création de plusieurs banques privées et étrangères.

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

Toutefois, le crédit à la consommation a aussi des inconvénients, tels que le surendettement des ménages et sa forte exposition au risque de liquidité qui pourrait entraîner les banques dans les faillites comme ce fut le cas lors de la crise financière de 2008. En Algérie, le crédit à la consommation a connu un développement qu'à partir du début des années 2000, où plusieurs banques étrangères se sont installées, favorisant une certaine concurrence, pour attirer la clientèle qui s'imprègnent de ces nouvelles formules de crédit. Après une évolution du volume des crédits à la consommation ces dernières années, il a été supprimé en 2009.

Cette décision a eu comme conséquences, 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.

Pour mieux montrer l'impact du retour du crédit à la consommation en Algérie, nous avons intégré la BADR-Banque d'AZAZGA au sein de laquelle nous avons effectué notre enquête,

Sur cela nous concluons que la fonction de consommation jouera pleinement son rôle de facteur de croissance en Algérie, quand les entreprises nationales arriveront à produire en quantité et qualité tous les produits qui répondent aux besoins et aux pouvoirs d'achat des ménages. Ainsi que les banques doivent développer davantage ce service qui connaît une baisse considérable de tout type de crédit à la consommation.

---

*Références bibliographiques*

---

### ❖ Ouvrages

- J-C. Nasse. Art. préc. P. 80
- S de Coussergues et G-Bourdeaux « Gestions de la banque », 6<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2010, P 177-179
- Pierre Bezbakh et Sophie Gherardi, <<Dictionnaire de l'économie>>, Edition Larousse 2011, P117-118
- Tahar Hadj SADOK, <<les risque de l'entreprise et de la banque>>, édition DAHLAB, M'silla

### ❖ Articles et lois

- La loi de finance complémentaire pour 2009 du 29 rajab 1430 correspondant au 22 juillet 2009
- La loi de finance complémentaire pour 2015 du 24 rajab 1436 correspondant au 22 mai 2015
- Article 110 à 113 de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit
- Règlement N°92-22 mars 1992 portant organisation et fonctionnement de la centrale des impayés
- Journal officiel de la république algérienne N°36,13 juin 2012, P 38

### ❖ Mémoires

- BOUKELLA Leticia, SIDI MAMMAR Rabéa, Le crédit à la consommation en Algérie, Mémoire master UMMTO, 2016
- TABOUJEMATHS Zakia, ASKRI Mohammed, Mémoire master, promo 2000/2001
- GHEZALI Noura, Mémoire master, 2020

### ❖ Site internet

- [www.Banque-France.fr](http://www.Banque-France.fr)
- <https://www.lafinancepourtous.com/juniors/leceens/les-banques/les-banque-une-histoire-ancienne>
- [www.ons.dz](http://www.ons.dz)
- <https:// Cairn.info/revue-contemporaines-2009-4-page-41.htm>
- [www.badr-bank.dz](http://www.badr-bank.dz)

-

---

*Annexes*

---

-

---

*Table des matières*

---

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
 <b>Chapitre 1 : généralité sur la banque et le crédit bancaire</b> 	
<b>Introduction : .....</b>	<b>5</b>
<b>Section 01 : Notion générale sur la banque .....</b>	<b>6</b>
1-Définition de la banque .....	6
1.1-Definition économique : .....	6
1.2- Définition juridique : .....	6
2-Historique : .....	7
3-Le rôle de la banque .....	9
3-1 la collecte des ressources : .....	9
3-2. Distribution du crédit : .....	9
3-3. L'intermédiation bancaire .....	9
3-4. Les opérations financières.....	10
4- Les différents types des banques:.....	10
4.1 Selon apporteurs de capitaux les .....	10
4.1.1 Les banques publiques : .....	<b>10</b>
4.1.2 Les banques privées : .....	<b>10</b>
4.1.3 Les banques mixtes : .....	<b>10</b>
4-2. Selon l'extension du réseau Banque à réseaux : .....	11
4-3. Selon la nature d'activité.....	11
5-Les activités de la banque : .....	12
6-les ressources et emplois de la banque : .....	12
6-1 Les ressources de la banque : .....	12
6-1-1-les ressources internes .....	<b>12</b>
6-1-2- Le capital versé .....	<b>13</b>
6-1-3-Le report à nouveau .....	<b>13</b>
6-1-4-Les provisions .....	<b>13</b>

6-1-5-les ressource externes .....	<b>13</b>
6-2-Les emplois bancaires.....	14
<b>Section 2 : le crédit bancaire .....</b>	<b>15</b>
1-Définition du crédit bancaire : .....	15
1.1-Définitions économique : .....	15
2- Caractéristique de crédit : .....	15
3-Le rôle du crédit bancaire : .....	16
4-Typologie du crédit bancaire.....	17
4.1-le crédit au entreprise .....	17
4.1.1-Le crédit d’exploitation : .....	<b>17</b>
4.1.2-Les crédits de trésorerie .....	<b>17</b>
4.1.3. Les crédits de financement des créances professionnelles.....	<b>19</b>
4.1.4 Le financement des stocks .....	<b>19</b>
4.1.5 Financement du commerce extérieur .....	<b>20</b>
4.1.6 Financement de l’investissement .....	<b>22</b>
4.2- Les crédits aux particuliers .....	25
4.2.1 Le crédit à la consommation .....	<b>25</b>
4.2.2 Le crédit immobilier .....	<b>25</b>
5-Le rôle économique du crédit.....	25
Conclusion.....	27

**Chapitre 2 : le crédit à la consommation et les risques**

Introduction : .....	28
<b>Section 01 : Présentation du crédit à la consommation et son évolution.....</b>	<b>29</b>
1-Définition et caractéristiques .....	29
1-2 Les caractéristiques .....	29
2 Les types de crédit à la consommation.....	30
2-1 Crédits renouvelables (revolving) : .....	30

2-2 Le crédit affecté .....	31
2-3 Le crédit non affecté .....	32
4 – Evolution de crédit à la consommation en Algérie .....	37
<b>Section 2 : Evaluation et analyse des risques de crédit à la consommation en Algérie..</b>	<b>41</b>
1- L'évaluation de crédit .....	41
1-1 L'approche traditionnelle .....	41
1-2 Le crédit Scoring .....	42
2 – L'analyse de crédit à la consommation en Algérie .....	43
2-1 L'endettement du client .....	43
2-2 La centrale des risques .....	44
2-3 La centrale des impayés .....	45
2-3-1- Une assurance pour éviter les risques de crédit à la consommation impayé :	
.....	46
2-4 La centrale des ménages .....	47
Conclusion.....	48
<b>Chapitre 3 : cas pratique de crédit à la consommation au sein de la BADR</b>	
<b>AZZAZGA</b>	
Introduction .....	49
<b>Section 1 : Présentation de l'agence d'accueil .....</b>	<b>50</b>
1-Présentation et évolution de la BADR .....	50
1-1 : Présentation.....	50
1-2 : Evolution de la BADR .....	50
2-L'organisation et l'organigramme de la BADR.....	53
<b>Section 2 : Montage et traitement d'un crédit à la consommation .....</b>	<b>57</b>
1 Le montage de crédit à la consommation.....	57
1_1 Critères d'éligibilité et conditions de crédit .....	57
1-1-1 Les conditions d'éligibilité sont les suivantes .....	57
1-1-2 Les conditions et les montants de crédit sont fixés comme suit :.....	58
1-4 Avantages à accorder aux épargnants .....	59

1-2	Mise en œuvre du crédit .....	59
1-2-1	Les procédures de mise en œuvre du crédit sont fixées comme suit : .....	59
1-2-2	Les modalités de traitement du dossier de crédit sont fixées comme suit : ...	59
1-2-3	Les modalités de mise en place du crédit, en cas d'accord de financement, sont fixées comme suit : .....	60
2-1	Constitution du dossier de crédit .....	61
2-2	Réception de la demande de prêt .....	61
2-Traitement	du dossier.....	62
3-1	Dépôt du dossier de crédit .....	63
4	La présentation du dossier au comité de crédit .....	63
4-1	Les procédures de recouvrement sont arrêtées comme suit : .....	64
5 -	Présentation du cas étudié.....	64
5-2	Le dépôt de dossier .....	65
5-4	La présentation du dossier au comité.....	66
Conclusion.....		67
<b>Conclusion générale .....</b>		<b>68</b>

**Références bibliographiques**

**Annexes**

**Table des matières**