

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION



# *Mémoire*



*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques*  
*Option : ECONOMIE MONETAIRE ET BANCAIRE*

## **Thème**

**La procédure contentieuse des crédits**  
**Cas : CNEP Banque réseau de Tizi-Ouzou**

**Réalisé par :**

ABBAS Dyhia

ABDMEZIEM Lydia

**sous la direction de :**

AIT BOUZIAD Nacima

**Membres de jurys :**

**Président :** SAHALI Nourdine, Maître de conférence/A, UMMTO.

**Examinatrice :** ZORDANI Safia, Maître de conférence/B, UMMTO.

**Rapporteur :** AIT BOUZIAD Nacima, Maître assistante/B, UMMTO.

*Date de soutenance : 12/12/2018*

## *REMERCIEMENTS*

Nous tenons d'abord à remercier Dieu le Tout Puissant de nous avoir donné la volonté et le courage pour réaliser ce travail.

Tous nos remerciements pour Madame AIT BOUZIAD Nacima, notre promotrice, pour son aide et sa patience.

Nous tenons à remercier le personnel de la CNEP-Banque, en particulier, celui du service contentieux.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

## *Dédicace*

Je dédie ce modeste travail à :

Ma très chère maman Djouhera qui m'a beaucoup aidé et s'est beaucoup sacrifiée pour que je réalise ce travail.

- Mon cher papa Ali qui m'a beaucoup soutenu.
- A tout mes frères (Idir, Mohend, Adel, Mokrane)
- A toutes mes sœurs (Assia, Hakima, Leila, Chafia)
- A tous mes amis et ma camarade et amie Lydia.

Et à tous ceux qui m'ont aidé pour réaliser ce travail (de près ou de loin).

### **ABBAS Dyhia**

Je dédie ce modeste travail à tous ceux qui ont attendu ce jour avec impatience, n'ont cessé de m'encourager et qui se sont toujours sacrifiés pour mon bonheur; à mes chers parents : ma mère Ourida et mon père Youcef, dont je suis et je serai pleinement reconnaissante pour m'avoir soutenu durant tout mon parcours, ainsi qu'à :

- A la mémoire de mon grand-père LABOU Idir.
- A ma grande-mère.
- A ma grande sœur Thiziri.
- A mes deux frères Omar et Lyes.
- A LAMARA Sofiane et sa famille.
- A mes tantes et mes oncles.
- Ainsi qu'à ma camarade Dyhia.
- A LABOU Kahina.
- A tous mes amies : Linda Kamilia et chafia.

A tous ceux que j'aime et que je respecte.

### **ABDEMEZIEM Lydia**

## Liste des tableaux

<b>Tableau n°1</b> : Modes de calcul du fonds de roulement .....	32
<b>Tableau n°2</b> : La procédure réglementaire de recouvrement des crédits bancaire.....	84

## Liste des abréviations

ABEF : Association des Banques et Etablissements financiers

CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit

CNEP : Caisse Nationale D'épargne et de Prévoyance

CSDCA : Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

DGA : Directeur Général Adjoint

FPN : Fonds Propres Nets

PDG : Président Directeur Général

P&T : Le réseau Poste et Télécommunication

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

REP : Risques Encourus Pondérés

SPA : Société Par Action

TVA : Taxes sur la Valeur Ajoutée

# SOMMAIRE

<b>Introduction générale.....</b>	<b>02</b>
<b>Chapitre I : La prévention du contentieux bancaire</b>	
Section 1 : Généralités sur les crédits bancaires .....	07
Section 2 : Le risque de crédit : un enjeu majeur pour la banque .....	21
Section 3 : Gestion et évaluation du risque de contrepartie .....	28
<b>Chapitre II : Le traitement et règlement du contentieux bancaire</b>	
Section 1 : La fonction de recouvrement .....	43
Section 2 : Le recouvrement à l'amiable.....	46
Section 3 : Le recouvrement judiciaire .....	52
<b>Chapitre III : Traitement du contentieux au sein de la CNEP Banque</b>	
Section 1 : Présentation générale de la CNEP banque .....	65
Section 2 : Présentation de département de recouvrement .....	76
Section 3 : Les démarches de recouvrement des créances .....	86
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>92</b>

# *Introduction générale*

### Introduction générale

Les banques jouent un rôle primordial dans le financement de l'activité économique nationale, elles collectent et gèrent les dépôts des agents économiques et exercent un réel pouvoir de création monétaire à travers les crédits qu'elles octroient. Elles jouent ainsi le rôle d'intermédiaires entre les agents à capacité de financement et ceux exprimant un besoin de financement. Ce rôle d'intermédiaire financier leur confère une grande responsabilité, mais les expose également à de nombreux risques (risque crédit, risque change, risque de solvabilité...etc).

Pour cette raison, les banques font l'objet d'une surveillance attentive, avec un regard particulier porté sur leur solvabilité, d'où le rôle accru des organes de régulation. Les banques algériennes comme toutes autres banques, restent exposées à ces risques étant donné que toute activité bancaire est une activité à haut risque ; la rentabilité d'une banque, elle-même, est fortement liée à la notion du risque.

Les risques bancaires tournent principalement autour du risque opérationnel et du risque de crédit. Le risque de crédit appelé également le risque de contrepartie est le plus répandu. S'il existe plusieurs types de risque de crédit, celui de non remboursement est un risque majeur.

De nos jours, sa maîtrise est l'une des principales préoccupations pour la plupart des organismes bancaires, notamment les créances qu'elles accordent à leurs clients, qui sont pour la plupart des formes de prêt à court terme. Pour cette raison, de nombreuses banques sont aujourd'hui amenées à l'intégrer dans leur gestion afin de le minimiser. Ce risque est en effet lourd de conséquences pour la banque, car toute dette non remboursée est économiquement une perte sèche que supporte le créancier. Les établissements bancaires ont donc cherché à s'immuniser contre ce risque de crédit.

Le système bancaire algérien utilise des méthodes classiques pour faire face aux risques crédit. Parmi ces méthodes, le diagnostic financier et la prise de garantie occupent sans doute une place centrale.

Malgré, toutes les procédures mise en œuvre par les banques algériennes dans le but de minimiser le risque de crédit en aucun cas ne peut le supprimer, d'une manière plus explicite le risque zéro n'existe pas car le client pour mauvaise foi ou malveillance, refuse de

rembourser l'emprunt contracté auprès de sa banque, ce qui provoque dans de nombreux cas déboucher sur un contentieux. A cet égard, la banque va essayer de régler ce litige amiablement ou forcement.

Nous, on a choisi ce sujet parce que, d'une part, il figure dans le champ de notre spécialité économie monétaire et bancaire et d'autre part, nous avons pu bénéficier des avis d'un expert dans le domaine.

La question centrale à laquelle nous essayerons d'apporter une réponse est la suivante :

Comment la banque gère-t-elle le contentieux au quotidien ?

La réponse à la question fondamentale nécessite les réponses aux questions suivantes :

- comment la banque prévienne tel le contentieux ?
- comment se fait le traitement et règlement du contentieux en sein des banques et précisément par la CNEP-Banque ?

Notre objectif de recherche et d'essayer de comprendre comment la banque gère-t-elle le contentieux ?

La méthodologie adoptée contient deux méthodes : l'une est théorique elle consiste à faire une recherche d'ouvrages, thèse et mémoire, des articles et l'autre empirique qui consiste à une étude de cas au niveau de la CNEP Banque. Qui porte sur doubles objectifs, la première porte sur la procédure de recouvrement des créances au sein de la CNEP Banque et le second représente une étude de cas d'un client bénéficiaire d'un crédit immobilier et qui rembourse après sommation (phase contentieuse).

Pour parvenir à notre objectif, nous avons réparti notre travail en trois chapitres :

Dans le premier chapitre, nous avons commencé à examiner comment les banques se prémunissent contre le contentieux ; la première section on a essayé de présenter quelques généralités sur les crédits bancaires et les conséquences du risque sur l'activité bancaire, la deuxième section nous a permis de comprendre les différents types du risques crédit qui est source de contentieux et en troisième section on a vu les différents moyens de prévention utilisés par la banque afin de prévenir et de limiter le risque de crédit.

Le second chapitre, nous a permis de mieux connaître les démarches entreprises par les banques pour régler leur contentieux une fois que le risque de crédit se réalise.

Le troisième chapitre, qui représente notre cas pratique au sein de la CNEP Banque, on a fait en premier lieu une présentation synthétisée de l'organisme d'accueil. En deuxième lieu, les démarches et procédures de recouvrement adaptées par la CNEP Banque et en dernier lieu, on a essayé d'illustrer avec un cas chiffré les différentes procédures faites par la CNEP dans le cadre de règlement du contentieux et recouvrement des créances à l'égard d'un client qui n'a pas remboursé le crédit pour achat de logement à l'échéance.

# **Chapitre I**

## **La prévention du contentieux bancaire**

**Introduction**

La banque remplit un rôle central dans l'activité économique de par sa fonction de financement. C'est le cas de l'économie algérienne, étant donné que son mode de financement et assuré, depuis l'indépendance jusqu'à nos jours, par le crédit bancaire.

A cet effet, les banques sont exposés à divers risques mais les risques que comptabilisent actuellement les banques algériennes se situent principalement dans la qualité des emprunteurs qui, assez souvent, rencontrent des difficultés à honorer leurs engagements, à rembourser le crédit bancaire, ce qui peut dans de nombreux cas déboucher sur un contentieux.

Le contentieux est une situation inévitable pour la banque tout de même la banque peut limiter l'apparition et la survenance du contentieux à travers une bonne gestion et évaluation du risque de contrepartie.

Il serait donc judicieux d'aborder dans la première section quelque généralité sur les crédits bancaires et en deuxième section le risque de crédit : un enjeu majeur pour les banque car il est source du contentieux et en troisième section la gestion et évaluation du risque crédit.

**Section 01 : Généralités sur les crédits bancaires**

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons à travers cette section, de définir la notion du crédit, de mettre en évidence son rôle, de présenter les différents types de crédits accordés par la banque.

**1.1. Définitions du crédit****1.1.1 Définition étymologique**

Le mot crédit vient du verbe latin « credere »<sup>1</sup>, qui signifie « croire ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « croit » en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

**1.1.2. Définition juridique**

Au titre de l'ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et au crédit dans son article n°68, le concept de crédit est défini comme suit<sup>2</sup> :

Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval, cautionnement ou garantie.

Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail.

**1.1.3. Définition économique**

Au sens économique, le crédit suppose la réunion de deux éléments fondamentaux :<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> HOUFEL, Lydia. *La gestion du risque de crédit bancaire cas : banque extérieur d'Algérie, agence de Tizi-Ouzou (BEA 34)*. Mémoire de master, université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2012, p.06. Format PDF. Disponible : <http://univ-bejaa.dz/dspace/123456789/2128>. (consulté le 18/06/2018).

<sup>2</sup> L'ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et au crédit, p. 15.

<sup>3</sup> HOUFEL, Lydia. Op. cit., p.18.

- On y trouve 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 le facteur 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 ».

Des trois définitions ci-haut représentées, nous déduisons principalement trois notions inséparables dans l'octroi des crédits.

Il s'agit entre autres de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération ainsi que la rémunération. Enfin, le crédit ne peut se séparer du risque.

### 1.2. Les caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit se distingue de toute opération financière par les caractéristiques suivantes :

#### 1.2.1. La confiance

La confiance entre créanciers et débiteurs est renforcée grâce à la parfaite connaissance qu'elle acquiert mutuellement les uns et les autres.

#### 1.2.2. La durée

C'est un intervalle de temps qui sépare deux prestations : Celle du prêteur (date d'octroi de crédit) et celle de l'emprunteur (date de remboursement).

Cette durée est d'ailleurs l'un des critères de classification des opérations de crédit, ainsi on distingue :

- Le crédit à court terme : lorsque la durée ne dépasse pas 2 ans.
- Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre 2 ans et 7 ans.
- Le crédit à long terme : la durée est supérieure à 7 ans.

### 1.2.3. La rémunération

La convention de crédit contient généralement l'indicateur des rémunérations réservées à la banque. Il s'agit essentiellement de taux d'intérêt et des diverses commissions qui peuvent être prévues en fonction des services rendus<sup>4</sup>.

Les intérêts qui comportent des encaissements sont rémunérés par des intérêts proportionnels au montant des capitaux avancés, par contre les crédits qui ne comportent pas des décaissements (crédit par signature), sont rémunérés par une commission.<sup>5</sup>

### 1.2.4. Le risque de crédit

Il est toujours présent dans toutes les étapes de la relation entre l'établissement de crédit et sa clientèle, et il porte sur les risques suivants :

- Risque d'insolvabilité du débiteur.
- Risque spécifique.
- Risque d'immobilisation de fonds avancés.

Nous développerons, plus en détail, les aspects dans la deuxième section du présent document.

## 1.3. Rôles du crédit bancaire

Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes, il permet les échanges, stimule la production, amplifie le développement et enfin crée de la monnaie.

### 1.3.1. Il permet d'effectuer et d'assurer les échanges

C'est sans doute sa fonction la plus ancienne, celle qui donne ainsi l'avance un pouvoir d'achat ou d'échange à l'entreprise, en anticipant le revenu des ventes.

Il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de commercialisation aussi bien sur le marché national qu'international.

---

<sup>4</sup>BOUSQUET, Jean. *L'essentiel à connaître en gestion financière*. 2<sup>ème</sup> éd. France : Edition MAXIMA, 2000, p.63.

<sup>5</sup>RIVES LONGE, Jean Louis., RAYNAUD, Monique Contamine. *Droit bancaire* .5<sup>éd</sup>. Paris : Edition Dalloz, 1990, pp571, 572.

### 1.3.2. Il stimule la production

Le développement de l'activité de production et sa modernisation dépend en grande partie de l'importance de l'innovation concernant les équipements ou leur renouvellement, pour simplifier, le recours au crédit permet en chef d'entreprise d'achat et équipement moderne dont le but de produire des quantités important est avec un temps réduit. Quant au crédit à la consommation il stimule les achats et par conséquent le secteur de la production.

### 1.3.3. Il amplifie le développement

Les effets d'un prêt pour achat d'un bien de production ou de consommation ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération : ils s'étendent indirectement à d'autres agents, on parle alors de rôle multiplicateur du crédit.

### 1.3.4. Le crédit instrument de création de monnaie

L'importance du crédit dans l'économie tient à son action sur les échanges, sur la production, sur le développement économique mais surtout à son rôle en tant qu'instrument de création monétaire. En effet, les banques, en octroyant du crédit, créent les flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles disposent sous forme de dépôts pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts.

## 1.4. Typologie du crédit bancaire

Vu la diversité des besoins des agents économiques, nous pouvons distinguer plusieurs types du crédit, à savoir :<sup>6</sup>

### 1.4.1. Le crédit d'exploitation

Les crédits d'exploitations (ou crédit à court terme) financent l'actif circulant<sup>7</sup> du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation ou les valeurs réalisables.

---

<sup>6</sup> BOUYAKOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Edition Casbah, Alger, 2003, p.55.

<sup>7</sup> **Actif circulant** : stock, créances clients et charge constatées d'avances (prestation d'assurance).

Le remboursement d'un crédit d'exploitation, dont la durée est généralement d'une année, pouvant cependant atteindre deux ans, est assuré par les recettes d'exploitation.

On distingue deux grandes catégories de crédit d'exploitation :

### 1.4.1.1. Les crédits par caisse

Les crédits par caisse sont considérés comme crédit à court terme, accordé par une banque autorisant un client à rendre son compte débiteur.

Ce type de crédit implique un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme.

On distingue plusieurs formes des crédits par caisse :

#### a. Les crédits par caisse globaux

Les crédits par caisse globaux permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant de son actif circulant sans qu'il soit, affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours dus, essentiellement, à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation réalisée dans le temps.

##### a.1. La facilité de caisse

La facilité de caisse est « un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes. Cette situation se produit, généralement, vers la fin de chaque mois, à l'occasion des échéances fournisseurs, des paies du personnel, règlement de la TVA...etc.». <sup>8</sup>

La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier aux courts de décalages entre des dépenses et ses recettes. Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelque jours par mois), et son montant maximum dépend du chiffre d'affaire mensuel de l'entreprise.

##### a.2. Le découvert bancaire

Le principe du découvert est semblable à celui de facilité de caisse, c'est-à-dire avoir un compte débiteur. La différence entre ces deux techniques de financement se situe dans la

---

<sup>8</sup> BOUYAKOUB, Farouk. Op.cit., p. 300.

durée, puisque le découvert accordé pour une période plus longue ayant d'un moi jusqu'à un an.

### a.3. Le crédit de campagne ou crédit saisonnier

Pour différentes raisons, une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir. Elle peut avoir ce que l'on appelle une « activité saisonnière ». C'est ainsi qu'elle peut fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte.

Dans tous les cas, l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas assurer ce décalage avec ses seuls capitaux, elle demandera pour cela un crédit de campagne.

Le crédit de campagne est « un concours bancaire destiné à financer un besoin de la trésorerie né d'une activité saisonnière »<sup>9</sup>.

### a.4. Le crédit relais

Comme son nom l'indique, le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un moment précis. Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital, ou encore d'une cession d'actifs

## b. Les crédits par caisse spécifiques

A la différence des crédits de trésorerie globaux qui couvrent des besoins de nature et d'origines très diverses, les crédits par caisse spécifique participent, généralement, au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : Les stocks et le poste client dont le poids peut être, particulièrement, lourd pour l'entreprise. Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont reliées directement à l'opération du crédit, contrairement aux crédits de

---

<sup>9</sup> BEN HALIMA, Ammour. *Pratique des techniques bancaires*. Alger: Edition Dahleb, 1997, p.63.

<sup>11</sup> BOUYAKOUB, Farouk. Op.cit. p. 240, 24.

<sup>12</sup> FRANCOIS, Desmicht. *Pratique de l'activité bancaire*. Paris : Edition Dunod, 2004, P.110.

trésorerie où les garanties qui sont, généralement, accessoires, ils peuvent revêtir les formes suivantes :

### **b.1. L'escompte commercial**

L'escompte est : « une opération du crédit par laquelle, le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cette effet contre transfert à son profit de la priorité de la créance et de ses accessoires ». <sup>10</sup>

Le principe de l'escompte commercial est le suivant : une vente, compte tenu des délais de paiement accordés par une entreprise à un client qui se matérialise par le tirage d'une lettre de change (de 30 à 90 Jours) si cette entreprise a besoin de trésorerie avant cette échéance de la traite, elle vend sa créance à une banque.

L'escompte présente des avantages certains pour la banque, qui sont : <sup>11</sup>

- C'est une opération du crédit qui est protégée par les dispositions du droit bancaire.
- La banque a la possibilité, sous certaines réserves, de négocier le papier escompté à la banque centrale si elle a des besoins de la trésorerie.
- Uniquement des effets pour les périodes inférieurs à 90 jours sont réescomptés.

### **b.2. L'affacturage**

La technique de l'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor) 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 intéressées par l'affacturage<sup>12</sup> :

-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 entreprises dont le poste client est très divisé et fastidieux à gérer.

### **b.3. L'avance sur marchandise**

L'avance sur marchandise est un crédit qui permet de financer les stocks selon le cycle d'exploitation. C'est un crédit à court terme garanti par la mise en gage des marchandises. Cette technique permet aux clients de régler son fournisseur et de bénéficier suffisamment du temps pour revendre sa marchandise dans les brefs délais.

### **b.4. L'escompte de warrant**

Lorsque l'entreprise a déposé des marchandises dans un magasin général<sup>13</sup>, elle peut obtenir de son banquier une avance de garanties par les marchandises déposées.

Pour obtenir cette avance, l'entreprise endossera le warrant seul (warrant détaché) à l'ordre de sa banque, en s'engageant à rembourser la somme prêtée à l'échéance portée sur le warrant.

Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra vendre les marchandises.

### **b.5. Avance sur le marché public**

Un marché public « est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture des biens ou l'exécution de travaux »<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> BEGUINE, Jean-Marc., BERNARD, Arnaud. *L'essentiel de technique bancaire*. Paris : Edition d'organisation, groupe eyrollers, 2008, p.260.

<sup>13</sup> **Le magasin général** : Est le dépositaire tiers détenteur des marchandises.

<sup>14</sup> BEN HALIMA, Ammour. Op.cit., p. 165.

La réalisation des marchés pose aux entreprises un grand problème de trésorerie, du fait que le règlement des livraisons objet d'un marché n'intervient qu'après service rendu, constaté et avec retard. Ce retard dans le règlement, justifie le recours de ces entreprises aux banques pour trouver le financement nécessaire à leur besoins comme principale garantie, l'entreprise procède au nantissement du marché a pour effet de permettre au créancier gagiste (banque) d'encaisser, d'une manière exclusive, les sommes représentatives des créances détenus par le client sur l'administration.

### **b. 6. L'avance sur facture**

L'avance sur facture est « un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques, généralement, domiciliées aux guichets de la banque prêteuse »<sup>15</sup>.

Le montant de l'avance ne dépasse pas, généralement 70% du montant de chaque facture.

#### **1.4.1.2. Les crédits par signature**

Les crédits par signature sont connus généralement sous le nom d'engagement par signature. Ce dernier est un prêt de signature de la part du banquier, qui par sa signature garantit l'engagement de son client envers un tiers. Le banquier n'avance pas de fonds mais, il soutient par son propre engagement la confiance qu'inspire son client. Cependant, un engagement par signature peut donner lieu à un décaissement si le débiteur s'avère défaillant à l'échéance. Nous distinguons quatre formes de crédits par signature à savoir :

- **L'aval**

L'aval est « un cautionnement solidaire, c'est-à-dire un engagement de payer pour le compte d'un tiers si, ce dernier ne s'acquitte pas. Il est donné, obligatoirement, par signature manuscrite, sur une lettre de change, un billet à ordre et même sur le chèque »<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup>Ibid., p.166.

<sup>16</sup>BOUAICHE, Soraya., MERABII, CHahinez. *La gestion des risques bancaires en Algérie* : cas CNEP-Banque : Agence n°209 de BEJAIA (en ligne). Mémoire master académique, science économique, monnaie, banque et environnement international, BEJAIA : université ABDERRHMANE MIRA de BEJAIA, 2013, p.15. Format PDF.Disponible sur : <http://univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2712>.(consulter le 01/06/2018).

Autrement dit, l'aval est l'engagement par lequel un tiers se porte garant du paiement d'un effet. L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant. En principe, l'aval indique le compte de celui à qu'elle a donné. A défaut de cette indication, il est réputé être donné :

- pour le compte du tireur, s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque.
- pour le compte du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre.

- **L'acceptation**

L'acceptation est « l'engagement pris par le tiré de payer la lettre de change à la personne qui sera porteuse légitime à l'échéance »<sup>17</sup> Ce crédit est, surtout, utilisé par les banques dans le commerce international. Il permet de substituer la signature du banquier à celle de son client. En effet, le vendeur ou son banquier n'étant pas en mesure d'apprécier la valeur des signatures de chacun des acheteurs d'un pays étranger, la signature du banquier est exigée.

Donc l'acceptation est l'engagement du tiré à payer un effet de commerce à son échéance, elle se traduit par l'apposition, au recto de l'effet de commerce, de la mention « bon pour l'acceptation » par la banque.

- **Le cautionnement**<sup>18</sup>

Le cautionnement bancaire est un prêt de signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenu si celui-ci se trouve défaillant. Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier.

- **Le crédit documentaire**

---

<sup>17</sup> BOUAICHE, Soraya., MERABII. Chahinez. Op. cit ., p.15.

<sup>19</sup>Ibid., p.16.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre) à payer un montant défini, via une banque intermédiaire (banque notificatrice) qui est généralement la banque du vendeur, au fournisseur exportateur (bénéficiaire) d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, des documents conformes prévus dans l'ouverture du crédit documentaire, et qui prouvent que les marchandises ont été expédiées, ou que les services ont été réalisés »<sup>19</sup>.

### **1.4.2. Les crédits d'investissement**

Le crédit d'investissement est un crédit accordé par une banque à une entreprise en vue de financement par celle-ci de l'acquisition de biens d'équipement à usage professionnel : outillage, matériel...etc. Et aussi à l'achat d'un bien immeuble ou d'un fonds de commerce.

Le crédit d'investissement se décompose en crédit à moyen et long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, et le crédit-bail (le leasing).

#### **1.4.2.1. Le Crédit à moyen terme**

Le crédit à moyen terme est destiné au financement d'un programme d'investissement dans une entreprise, relatif à sa création et son extension. La durée de ce crédit va de 2 à 7 ans.

L'octroi d'un crédit à moyen terme fait l'objet d'une étude poussée car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt, il faut étudier les incidents sur le marché de la mise en place de cet équipement et prévoir la situation financière de l'entreprise compte tenu de son nouvel outil de production et aussi de ces charges nouvelles.

#### **1.4.2.2. Le crédit à long terme**

Ce type de crédit est d'une durée comprise entre 7 et 15 ans avec un diffère de 2 à 4 ans, le crédit à long terme est destiné à financer les investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est au-delà de sept ans tel que : bâtiments, usines...etc.

#### **1.4.2.3. Le crédit-bail**

---

<sup>19</sup> PRISSERT, Pierre., GARSUAUL, Philippe. *Opération bancaire à l'étranger*. Paris : paris revus, 1993, p.27.

Le « leasing » né aux Etats-Unis dans les années 50 ne fut introduit en France qu'une dizaine d'années plus tard sous le nom du crédit-bail, et en 1996 en Algérie.

Le crédit-bail, ou leasing, c'est un moyen de financement à moyen ou long terme<sup>20</sup> et aussi une opération commerciale et financière, réalisée par les banques, établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée.

Ce type de crédit permet le financement d'un investissement en absence des fonds nécessaires, il est pratiqué par les sociétés spécialistes qui font l'acquisition du bien désiré et le mettent à la disposition du client.

### **1.4.3. Les crédits particuliers**

Il s'agit des différents types de crédits que les particuliers utilisent pour financer des besoins très variés. Les plus importants sont : le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

#### **1.4.3.1. 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, mobile, 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.

#### **1.4.3.2. 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.

### **1.4.4. Le financement du commerce extérieur**

---

<sup>20</sup> BEN HALIMA, Amour. Op. cit., p.55.

Depuis l'ouverture du champ d'échange entre les nations, il apparaît impératif pour les chefs d'entreprise de connaître et de maîtriser les moyens de paiements du commerce extérieur. En effet, la libre circulation des marchandises, en croissant les échanges avec les pays étrangers, expose les entreprises à de nouveaux problèmes de garantie de paiement de leurs transactions internationales.

Un large éventail de techniques destinées à faciliter les opérations d'exportation et d'importation est mis en place.

#### **1.4.4.1. Le financement des exportations**

L'exportateur dispose de toute une palette de produits lui permettant d'exercer son activité. Il peut bénéficier de préfinancement, financement de commercialisation, avances en devises. On distingue plusieurs formes de crédits destinés aux financements des exportations :

- **Le crédit fournisseur**

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Parmi les avantages de crédit fournisseur : Il permet aux fournisseurs d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger

- **Le crédit acheteur**

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

A l'inverse du crédit fournisseur, le crédit acheteur est un prêt consenti directement par une banque du pays du fournisseur à un acheteur étranger afin de lui permettre de régler au comptant son fournisseur.

#### **1.4.4.2. Le financement des importations**

Il existe deux formes de crédit destiné au financement des importations qui sont<sup>21</sup> :

- **La remise documentaire**

---

<sup>21</sup>BOUAICHE, Soraya., MERABII, CHahinez.Op. cit., p.21.

Est une technique de règlement, par laquelle, un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire de son correspondant, le règlement au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise.

Autrement dit, la remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur (le vendeur) et d'encaisser une somme due par un acheteur contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.

- **Le crédit documentaire**

« Est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises ou l'acceptation d'une traite contre la remise des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat »<sup>22</sup>.

### 1.5. Processus d'octroi du crédit

Le banquier, avant qu'il accorde le crédit, doit suivre les différentes étapes afin de réduire au maximum les risques qui peuvent être engendrés.

Il est vrai que chaque banque a sa propre manière de traiter une demande de crédit, néanmoins la procédure d'analyse est en général la même.

Afin de mieux concevoir le processus d'octroi de crédit, nous détaillerons les principales étapes selon trois axes et qui sont les suivants :

#### 1.5.1. Présentation de la demande de crédit

Lors de cette première phase, les dirigeants de l'entreprise sont tenus de présenter au banquier les documents nécessaires permettant le bon déroulement de l'analyse, il s'agit entre autres des états financiers, également des informations sur l'emprunteur.

#### 1.5.2. Etude de la demande de crédit

Une fois que les documents exigés ont été fournis par l'entreprise, le banquier procède à l'étude de la demande de crédit.

---

<sup>22</sup> BERNAT ROLLAND, Luc. *Principe des techniques bancaire*, 22<sup>e</sup>ed. Paris : Edition Dunod, 2002. p.271.

Au cours de cette étape, le banquier s'assure que le demandeur de crédit répond aux critères établis par l'institution, ainsi que la détermination du niveau de risque celle-ci correspond aux grilles d'analyses qui sont appliquées aux états financiers antérieurs et prévisionnels propres à l'entreprise.

### 1.5.3. Décision du banquier

Une fois l'étude de la demande faite, le banquier procède à l'analyse et l'interprétation des résultats obtenus, dans le but de prendre une décision favorable ou non quant à la demande de crédit.

## Section 02 : Le risque de crédit : un enjeu majeur pour la banque

La fonction principale de la banque consiste à accorder des crédits aux entreprises du secteur d'activité publique et privé ou pour les individus afin de faire face à un besoin de monnaie, ces crédits sont par leurs natures, multiples et diverses. Cette activité lui fait courir certains risques notamment le risque crédit.

La non maîtrise de ce dernier peut la mettre en péril. C'est pourquoi, il est recommandé de le gérer afin de minimiser son impact sur la banque et sur l'économie entière.

### 2.1. Définitions et typologies du risque de crédit

**Le crédit est soumis à plusieurs risques**

#### 2.1.1. Définition du risque de crédit

Le risque crédit est le premier risque auquel est confronté un établissement financier car d'une part, il dépend d'une relation qui se base initialement sur la confiance avec le client, d'autre part, parce qu'il représente la source principale des provisionnements des banques.

Le risque crédit est le risque de ne pas pouvoir récupérer la totalité des concours consentis à des clients entreprises ou autres, le risque crédit pour un créancier se traduit par la défaillance totale ou partielle de son débiteur, ce risque peut être considéré comme réalisé lorsque toutes les voies du recours contre le débiteur ont été épuisées.

Le risque de crédit peut être défini comme étant :

« La perte potentielle supportée par un agent économique suite à une modification de la qualité de crédit de l'une de ses contreparties, ou d'un portefeuille de contreparties, sur un horizon donné »<sup>23</sup>.

« Le risque résultant de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché ».

### 2.1.2. Les différents types de risque de crédit

Le risque de crédit comprend deux types de risques qui sont les suivants :

#### 2.1.2.1. Le risque défaut de clients

Cette forme de risque est associée à l'occurrence d'un défaut, caractérisée par l'incapacité de la contrepartie à assurer le paiement de ses échéances. Le Comité de Bâle dans son second document consultatif, considère un débiteur est en défaut lorsque l'un ou plusieurs des événements suivants est constaté<sup>24</sup>:

- L'emprunteur ne remboursera vraisemblablement pas en totalité ses dettes (principal, intérêts et commissions).
- La constatation d'une perte portant sur l'une de ses facilités : comptabilisation d'une perte, restructuration de détresse impliquant une réduction ou un rééchelonnement du principal, des intérêts ou des commissions.
- L'emprunteur est en défaut de paiement depuis quatre-vingt-dix (90) jours sur l'un de ses crédits.
- L'emprunteur est en faillite juridique. Il correspond à l'incapacité ou au refus du débiteur à honorer ses engagements envers ses créanciers à échéance, ainsi

---

<sup>23</sup> KOFFI. Jean., YAO. Ming. *Les accords de Bâle et la gestion du risque de crédit*. Version préliminaire, 2003, p.9.

<sup>24</sup> JACOB. Henri., SARDI. Antoine. *Management des risques bancaires*. Paris : Ed AFGES, 2001, P.18.

l'agence de notation Moody's Investors Service retient la définition suivante de la défaillance : « tout manquement ou tout retard sur le paiement du principal et/ou des intérêts. »<sup>25</sup>.

Trois éléments interviennent dans sa mesure :

- **La probabilité de défaut**

C'est la probabilité que le débiteur ne veut pas ou ne puisse pas remplir ses engagements contractuels. Elle mesure le risque de défaut du débiteur et elle est déterminée pour une échéance donnée (généralement un an).

- **L'exposition en cas de défaut**

C'est le montant des engagements de la contrepartie quand l'événement défaut survient, elle représente alors la perte maximale en cas de défaut.

- **Le taux de récupération en cas de défaut**

Il représente le taux de recouvrement espéré après la liquidation de l'entreprise, il dépend de :

- ✓ La durée de la procédure judiciaire.
- ✓ La valeur réelle de la garantie et du rang de la banque par rapport aux autres créanciers.

### **2.1.2.2. Le risque de dégradation du Spread<sup>26</sup> ou dégradation de la qualité du crédit**

Il se traduit par la dégradation de la situation financière d'un emprunteur, ce qui accroît la probabilité de défaut, même si le défaut proprement dit ne survient pas nécessairement.

---

<sup>25</sup>BRUYERE, Richard. *Les produits dérivés de crédit*. Paris : édition ECONOMICA, 1998, P.8.

<sup>26</sup>**Spread** : Taux de rémunération exigé du débiteur (taux sans risque).

Le spread de crédit est la prime de risque qui lui est associée. Sa valeur est déterminée en fonction du volume de risque encouru (plus le risque est élevé, plus le spread l'est).

Le risque de dégradation du spread est le risque de voir se dégrader la qualité de la contrepartie (dégradation de sa note) et donc l'accroissement de sa probabilité de défaut. Cela conduit à une hausse de sa prime de risque, d'où la baisse de la marge sur intérêts. Ce risque peut être mesuré d'une façon séparée pour chaque contrepartie ou globalement sur tout le portefeuille de crédit.

Il correspond à la détérioration de la qualité du crédit qui se traduit par une hausse de la prime de risque que l'on appelle « spread » liée à l'emprunteur sur le marché des capitaux.

En outre, si celui-ci bénéficie d'un rating auprès d'une agence de notation, sa note est susceptible de se détériorer. D'ailleurs ces signaux sont très corrélés avec le risque de défaut et sont utilisés par le marché comme indicateurs d'un risque éminent.<sup>27</sup>

### 2.2. Les formes de risque de contrepartie

Le risque de contrepartie revêt trois formes :

- **Le risque de contrepartie sur l'emprunteur** : concerne les crédits accordés aux clients ou les placements effectués sur les marchés financiers.
- **Le risque de contrepartie sur le prêteur** : Sur les garanties potentielles de financement accordées par des contreparties bancaires pour assurer le financement de l'activité en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés.
- **Le risque de contrepartie sur produits dérivés** : Les produits dérivés sont utilisés dans une préoccupation de couverture des risques ou de spéculation. Ils sont appelés dérivés parce que leurs valeurs sont dérivées d'autres marchés.

---

<sup>27</sup>BRUYERE. Richard, Op.Cit ., p.9.

Le risque de crédit sur instruments dérivés est limité mais non négligeable. Ce risque a deux composantes :

- **Un risque courant** : Qui représente la perte en cas de défaut, aujourd'hui la valeur de ce risque est le coût de remplacement de l'instrument.
- **Un risque potentiel** : Représentant la perte supplémentaire en cas de défaut dans le futur. Il dépend principalement de la durée restant à couvrir jusqu'à l'échéance du contrat et de la volatilité du sous-jacent

### 2.3. Les facteurs du risque de crédit

Une banque est exposée au risque de contrepartie dans la mesure où elle détient des portefeuilles de créances sur divers agents économiques qui sont les particuliers et les entreprises, mais aussi les établissements de crédit et l'Etat.

Les engagements de hors bilan sont aussi à l'origine des risques de contrepartie, qu'il s'agisse des engagements de financement ou de garantie, ou alors des engagements sur des actifs financiers (opérations sur titres, sur devises et sur instruments dérivés).

Les facteurs de risque liés au risque de contrepartie et dont les variations pourraient influencer la valeur du portefeuille des créances et des engagements de la banque peuvent être :

- un taux d'intérêt.
- Un cours de change (pour les opérations à l'international)
- Le prix d'un actif.
- La volatilité des sous-jacents (concernant le risque de contrepartie sur instruments dérivés).

L'identification du risque de contrepartie demeure une étape fondamentale pour les banques afin que celles-ci assurent les moyens adéquats pour sa quantification et sa gestion.

Ce risque est le risque le plus important pour les banques. Ces dernières doivent donc mettre en place des procédures pour le quantifier. La mesure de ce risque consiste à l'étude de la solvabilité présente et future. Elle implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie.

### 2.4. L'origine du risque de crédit

L'activité bancaire demeure fortement réglementée du fait du rôle particulier joué par les établissements financiers dans l'économie. Deux raisons principales sont à l'origine du contrôle de l'activité bancaire<sup>28</sup>:

- Les liens étroits qu'entretiennent les établissements financiers sont à l'origine d'un risque systémique : la faillite d'une banque peut entraîner, par effet de contamination, celle d'autres établissements.
- L'Etat demeure le principal garant des dépôts bancaires : l'activité de contrôle permet de maintenir la confiance dans le système bancaire et d'en assurer la pérennité.

Les premières dispositions réglementaires concernant l'activité de crédit des banques ont été émises par le Comité de Bale. Elles répondent à une logique d'adéquation des capitaux propres des banques aux risques qu'elles prennent<sup>29</sup>: les fonds propres doivent être suffisants pour couvrir les pertes que les banques sont susceptibles d'enregistrer.

L'Accord de Bale (15 juillet 1988) fixe le cadre réglementaire de l'activité de crédit de l'ensemble des banques des pays signataires. Le ratio Cooke impose notamment un niveau de fonds propres minimal : à chaque actif détenu par la banque est associé un coefficient de pondération (0%, 20%, 50% ou 100%) en fonction du risque associé ; le capital total destiné à couvrir le risque doit atteindre au moins 8% de l'ensemble des actifs ainsi pondérés<sup>30</sup>.

La principale critique formulée à l'encontre des propositions du Comité de Bale provient de l'absence de fondement économique des coefficients de pondération appliqués

---

<sup>28</sup>RONCALLI, Thierry. *Introduction au risque de crédit*. Lyon : Groupe de Recherche Opérationnelle Crédit Lyonnais, 2001, p.85.

<sup>29</sup>Ibid., p.85.

<sup>30</sup>RONCALLI, Thierry. Op. cit., p.85.

aux actifs : ceux-ci sont fixes de façon arbitraire si bien qu'ils ne reflètent pas correctement le risque de crédit réel encouru par les banques. Face à cette situation réglementaire imparfaite, les établissements bancaires cherchent à mettre en place des outils de mesure du risque efficaces permettant de déterminer le capital économique nécessaire pour chacune de leurs activités. De tels outils doivent permettre à terme d'évaluer et de comparer les rentabilités économiques (et non plus comptables) des activités dans lesquelles les banques sont engagées.

### 2.5. Les conséquences du risque de crédit sur l'activité bancaire

Nous pouvons citer quelques conséquences négatives du risque crédit sur l'activité bancaire :

- **la dégradation du résultat de la banque** : cette dégradation est due aux provisionnements et aux pertes liées au non remboursement des créances.
- **La dégradation de la solvabilité de la banque** : en effet, la banque pourrait recourir à ses fonds propres pour couvrir des niveaux de risques élevés (pertes inattendues). Ce qui peut remettre en cause sa solvabilité.
- **La baisse de son rating** : une dégradation des résultats de la banque pourrait engendrer une baisse de son rating car ce dernier est un indicateur de solvabilité.
- **Un risque systémique** : le risque systémique correspond au risque que le défaut d'une institution soit « contagieux » et conduise d'autres institutions à faire défaut. En effet, le risque de crédit peut provoquer par effet de contagion une crise systémique. Stabilité globale du système financier est, dans un tel contexte, compromise.
- **La dégradation de la relation banque-client** : une diminution des résultats de la banque suite au non remboursement de ses créances oblige cette dernière à augmenter les taux des prêts afin de pouvoir absorber les pertes enregistrées. Cependant, cette augmentation des taux de crédit induit l'exclusion d'une partie de clientèle même solvable à toute possibilité de contracter des prêts et donc le recours à la concurrence pour financer leurs besoins. Etant donné les conséquences désastreuses que peut avoir le risque crédit sur la banque voire même sur tout le système bancaire et financier, la mise en place d'une réglementation prudentielle est apparue nécessaire. L'activité d'intermédiation bancaire est toujours exposée aux risques divers que cette banque est tenue de mesurer et gérer pour la pérennité de son activité et sa survie.

**Section 3 : la gestion et évaluation du risque de contrepartie**

Le dossier du crédit doit faire l'objet d'une analyse minutieuse et approfondie de la part du banquier qui doit être à même d'anticiper toute décision d'octroi ou de refus de crédit.

Pour s'en prémunir, le banquier dispose de plusieurs moyens de protection et limitation des risques crédits, dont nous pouvons citer :

**3.1. L'entrée en relation avec le client<sup>31</sup>**

L'ouverture d'un compte courant, est le premier contacte qui relie le banquier et le client, le banquier peut apprécier le comportement de son client sur certains points, tels les mouvements d'affaires liés à l'activité du client, il renseigne aussi la banque sur l'ancienneté du client...etc.

L'historique du compte courant permet au banquier de faire la distinction entre le grand client et un client ordinaire et entre le bon client et un client à problèmes. Tous ces facteurs peuvent influencer sur la décision d'accorder ou refuser le crédit.

Le chargé d'études, doit disposer d'un fichier client complet qui contient les informations fournies par son client et aussi des informations quelle collecte au niveau des autres organismes tels que la centrale des bilans, la centrale des impayés et les confrères...etc.

**3.1.1. Les renseignements obtenus du client et l'entretien**

Lors de la présentation du client à sa banque, il sera tenu de constituer un dossier de crédit qui servira de base à l'étude de la demande de son crédit.

La formule du dossier est selon la nature du crédit demandé et selon l'ancienneté de la relation entre le client et sa banque.

---

<sup>31</sup>IMOUDACHE, Nadir. *Le contentieux bancaire en Algérie*.Mémoire magister, science économique, monnaie finance banque, Tizi-Ouzou : université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, 2009, p.45.

Pour la clientèle particulière on leur demande généralement les documents concernant la situation familiale, le salaire, l'ancienneté dans sa profession.

Pour la clientèle des entreprises, la collecte des informations ne se limite pas uniquement au compte annuel, elle inclut généralement la connaissance des marchés et des produits sur lesquels le client opère et la compréhension de la stratégie qu'il développe.

Le banquier traitera la situation financière afin de repérer toutes les caractéristiques essentielles sur la capacité financière de l'entreprise. L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer à priori sa contrepartie. Toute prise du risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements.

Parmi les moyens de base que le banquier utilise, il y a l'entretien avec sa clientèle. C'est le moyen le plus sûr et le plus fiable qui permet au banquier de renfermer le maximum possible d'informations et de détails c'est l'occasion pour clarifier certains points sur son client qui ne figurent pas dans le dossier présenté, telle que les ambitions du client, ses compétences, son sens de responsabilité et sa moralité. L'entretien permet de compléter.

### **3.1.2. Le traitement et la vérification des informations recueillies**

Après avoir recueilli les informations et les documents nécessaires pour entamer l'étude du dossier de demande de crédit, il est impératif pour le banquier de procéder à une vérification quant à la véracité des informations qui lui ont été fournies par le client.

Et pour cela, le banquier fait recours aux services de la banque centrale pour lesquels la banque a adhéré. A cet égard, la banque centrale a mis en place trois centrales (La centrale des risques, la centrale des impayés et la centrale des bilans), ces dernières permettent de fournir au banquier les informations nécessaires pour éviter les risques crédits qui peut confronter au future.

#### **3.1.2.1. La centrale des risques**

La centrale des risques : a pour objet la collecte, la centralisation et la diffusion des risques bancaires et des opérations de crédit-bail faisant intervenir un organisme de crédit.

La centrale des risques a été créé par la banque centrale afin de recueillir auprès de chaque banque et établissement financier les informations nécessaires concernant le solliciteur

de crédit tel que (Le non, la nature du crédit sollicité, le plafond des crédits accordés, le montant des utilisations et les garanties présentées), il est mis en place par la banque centrale afin d'éviter aux clients de solliciter plusieurs banques pour financer parfois le même projet, et donc elles sert à diminuer les risques lors de l'octroi des crédits.

### **3.1.2.2. La centrale des impayés**

La centrale des impayés a été mise en place par la banque centrale, elle renferme toutes les informations sur les incidents de paiement du chèque et des effets de commerce. Elle est basée sur le système de centralisation des informations relatives aux incidents de paiement du chèque pour défaut ou insuffisance de provisions et leur diffusion auprès des institutions financières pour consultation et exploitation.

Selon la réglementation n°92-03 du 02/03/1992 relative à la prévention et la lutte contre l'émission du chèque sans provision<sup>32</sup>, la centrale des impayés est chargée de :

- D'organiser et de gérer le fichier central des incidents de paiement.
- Diffuser périodiquement auprès des intermédiaires financiers et de toutes autres autorités concernées, la liste des incidents de paiement avec leurs éventuelles suites.

La banque s'informe auprès de la centrale des impayés sur les incidents de paiement de son client auprès des autres banques, ce qui constitue pour elle un critère de décision très important.

### **3.1.2.3. La centrale des bilans**

Parmi les trois centrales qui ont été mises en place par la banque centrale, on trouve la centrale des bilans qui a pour mission :

- La collecte, le traitement et la diffusion des informations comptable et financières relatives, aux entreprises ayant obtenu un concours financier auprès des banques.
- La comptabilité bancaire a pour rôle d'informer le banquier sur la situation financière de son client toute en analysant les documents comptables et financiers

---

<sup>32</sup>Articles n° 1 et 3 de la réglementation n°92-03 du 02/03/1992 relative à la prévention et la lutte contre l'émission du chèque sans provision, p1.

tels que (Le bilan, le tableau de comptes résultat, et annexes). Et elle est aussi en mesure de fournir des statistiques sur les différents secteurs d'activité et donc situer l'entreprise à l'intérieur de son secteur jusqu'à aujourd'hui.

- Vu que la centrale des bilans n'a pas vu le jour jusqu'à aujourd'hui, les banques collectent les informations nécessaires sur leur clientèle auprès des confrères ; c'est la source d'information la plus exploitée en Algérie.

### **3.2. Evaluation du risque de contrepartie**

#### **3.2.1. Le diagnostic financier**

C'est la procédure qui suit, juste après avoir recueilli suffisamment d'informations sur le demandeur de crédit. L'évaluation du risque de crédit diffère d'un client à un autre.

Lorsqu'il s'agit d'un client particulier, l'entreprise utilise la méthode traditionnelle qui consiste à évaluer la capacité financière du client à rembourser sa dette, et qui parfois, est affinée par une approche dite méthode scoring. Lorsqu'il s'agit de la clientèle entreprise la banque va procéder à un diagnostic financier pour sa clientèle d'entreprise.

##### **3.2.1.1. Evaluation des entreprises**

Etablir un diagnostic financier d'une entreprise c'est porter un jugement sur sa situation, son état. Ainsi on peut définir l'analyse financière comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, une méthode qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière<sup>33</sup>.

L'analyse des états financiers ou l'analyse financière permet au banquier d'établir les ratios qui pourront permettre de prédire les défauts de paiement d'une structure, elle permet de répondre à quatre questions :

---

<sup>33</sup> MARION, Alain. *Analyse financière, concepts et méthodes*. 2<sup>ème</sup> édition. Paris : Edition DUNOD, 2009, p.1.

- L'entreprise est-elle rentable ? Il s'agit de connaître si l'entreprise est capable de réaliser des profits à partir de ses activités.
- L'entreprise est-elle liquide ? C'est-à-dire si les fonds nécessaires sont disponibles pour que l'entreprise puisse faire face à ses obligations à court terme, et qu'elle soit capable d'affronter quelques imprévus.
- L'entreprise est-elle prospère ? C'est le potentiel de croissance de l'entreprise en termes de revenus, de bénéfices ou d'actifs
- L'entreprise est-elle stable ? C'est l'équilibre de la structure financière de l'entreprise, entre les fonds investis et ceux consentis par le prêteur.

Les banques lors de l'étude des demandes de crédit, s'appuient sur deux critères essentiels :

- **Le fonds de roulement**

C'est un indicateur de l'équilibre financier de l'entreprise. Il sert à estimer si l'entreprise peut faire face à ses engagements présents et futurs. Il existe deux méthodes pour calculer le fond de roulement : une par le haut du bilan et l'autre par le bas du bilan.

**Tableau n°1 : Modes de calcul du fonds de roulement**

<b>Haut du bilan</b>	<b>Bas du bilan</b>
Capitaux permanents (fonds propres et dettes à long terme)-actifs fixes (immobilisation)	Actifs circulants (d'exploitation et hors exploitation)- dettes à court terme

**Source :** Nous -même

- **Le flux de liquidité future**

Il représente la différence entre les entrées et les sorties de fonds qui pourront être générées par les activités de l'entreprise pendant la période de durée de l'emprunt.

Le flux de liquidité permet d'évaluer la capacité d'un débiteur à faire face à ses dettes sans toutefois nuire à la poursuite de ses activités. L'analyse de ce flux par le banquier permet de comparer l'évolution des recettes par rapport à celle du besoin en fonds de roulement.

### **3.2.1.2. Évaluation des particuliers <sup>34</sup>**

A la différence des entreprises, les particuliers ne disposent pas de documents comptables. L'analyse de la banque s'effectuera à partir du revenu de l'emprunteur et aussi de certaines informations telles que l'ancienneté dans la profession, la situation familiale... etc.

L'évaluation s'effectuera, alors, selon la nature du crédit demandé (crédit à la consommation, crédit immobilier), et du montant du crédit. Le banquier fera en sorte que la capacité de remboursement de l'emprunteur n'excède pas 25% à 30% du total de son revenu.

### **3.2.2. La méthode scoring**

La méthode scoring est une méthode d'évaluation destinée à apprécier le risque de défaillance d'une entreprise ou d'un particulier. Le scoring se présente sous la forme d'une note attribuée au demandeur de crédit par l'institution financière susceptible de lui octroyer un prêt. Le scoring se détermine grâce à l'existence de différents indicateurs (revenus, endettement).

La méthode scoring est un outil avantageux pour l'organisme de crédit, car il lui permet de limiter les risques. Par contre, il handicape le candidat qui peut se refuser la demande de prêt sur la base de ses données standard, qui peuvent ne pas refléter la situation réelle du candidat.

## **3.3. Prévention du risque de contrepartie**

La prévention du risque de contre partie se fait à l'aide de deux moyens dont on cite.

### **3.3.1. Les règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie**

Les règles prudentielles sont des normes de gestion imposées par la banque d'Algérie aux banques et aux établissements financiers. L'instauration de ces règles vient dans le but de

---

<sup>34</sup>IMOUDACHE, Nadir. Op. Cit ., p. 51.

renforcer la structure financière des établissements de crédit, de surveiller l'évolution des risques des banques et de protéger les déposants.

Il faut signaler que ces normes s'inspirent de normes universelles, à l'origine établie par les institutions financières internationales.

Il s'agit de ratio de couverture de risque « ratio de Cook » et le ratio de division des risques.

### 3.3.1.1. Le ratio de couverture des risques « ratio COOK<sup>35</sup> »

Le ratio Cook est un ratio international de solvabilité que doivent respecter les établissements de crédit et les compagnies financières exerçant une activité internationale importante, il constate le rapport entre le montant de fonds propres et celui des encours de crédit. La fixation d'un ratio minimum répond à un double objectif :

- Renforcer la stabilité du système bancaire international.
- Promouvoir des conditions d'égalité de concurrence entre les banques à vocation internationale.

Avant de passer au calcul de ce ratio, il est nécessaire de définir au préalable les fonds propres nets(F.P.N) et les risques encourus pondérés(R.E.P) :

Les F.P.N sont constitués de fonds propres de base et des fonds propres complémentaires définis respectivement dans les articles 5 et 6 de l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers<sup>36</sup>.

Les risques encourus pondérés (R.E.P) sont les risques encourus sur la clientèle auxquels on applique un taux de pondération, fonction du risque lié à l'engagement. Ils sont déterminés par l'article 9 de la même instruction et le taux de pondération attribué à chacun d'entre eux par l'article 11 de l'instruction citée ci-dessus.

La formule de ratio est comme suit :

---

<sup>35</sup>**Ratio Cook** : du nom de Peter Cook, un directeur de la banque d'Angleterre, président de comité de Bâle à l'époque.

<sup>36</sup> Articles 5 et 6 de l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{les fonds propres nets}}{\text{les actifs pondérés (risque crédit)}} > 8\%$$

D'après l'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers, les établissements de crédit sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 8 %<sup>37</sup>.

### **3.3.1.2. Ratio de division des risques**

Afin d'éviter une concentration des risques sur un même client ou un groupe de clients, la réglementation prudentielle en vigueur a limité l'intervention des banques et établissements financiers en mettant à leurs charges les obligations suivantes :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire n'excèdent pas 25% des fonds propres nets de la banque (à partir du 01/ 01/ 1995).
- Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires ayant dépassé 15% des fonds propres des crédits banques et établissements financiers ne doit en aucun cas excéder dix (10) fois le montant de ces fonds propres.

### **3.3.2. Les garanties**

L'étude de crédit, si rigoureuse et complète soit elle, ne pourrait, éliminer d'une manière totale et définitive les risques inhérents à tout concours accordé au client. Aussi, la banque devra se prémunir des aléas qui pourraient lui être préjudiciables en recourant aux garanties.

Ces garanties revêtent une grande importance pour le bailleur de fonds soucieux, d remboursement des sommes prêtées (qui ne lui appartiennent d'ailleurs pas), et de la rémunération qu'il aura à percevoir au titre du service rendu.

---

<sup>37</sup> Article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

On distingue deux (02) sortes de garanties : Les garanties personnelles et les garanties réelles.

### **3.3.2.1. Les garanties personnelles**

Les garanties personnelles « sont des conventions conférant à un créancier le droit de réclamer le paiement de sa créance à une ou plusieurs personnes autre que le débiteur principal »<sup>38</sup>.

Ces sûretés personnelle prene la forme de :

#### **❖ Le cautionnement**

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». <sup>39</sup>

On peut distinguer entre deux formes de cautionnement :

- **Le cautionnement simple**

En cas de cautionnement simple, le créancier ne peut poursuivre la caution que lorsque le débiteur principal est définitivement défaillant et que les ressources utilisables contre lui ont été épuisées.

La caution simple jouit de deux avantages :

- ✓ **Bénéfice de discussion :**

Possibilité pour une caution de demander à n'être appelée en paiement qu'après l'utilisation de tous les recours possibles auprès du débiteur principal.

Autrement dit, le bénéfice de discussion est le droit à la caution de poursuivre en exécution, d'exiger du créancier que les biens du débiteur soient préalablement discutés c'est-à-dire saisis et vendus.

- ✓ **Bénéfice de division :**

---

<sup>38</sup> LEGLAIS, Dominique. *Sûretés et garanties du crédit*. 2<sup>ème</sup> éd. Paris : LGDJ, 1999, p.24.

<sup>39</sup> L'article 644 du Code Civil algérien relatif aux éléments du cautionnement.

Le bénéfice de division est la procédure par laquelle, en cas de cautionnement multiple, l'une des cautions poursuivie pour le tout, peut demander au juge que l'action en paiement soit divisée entre toutes les cautions solvables au jour des poursuites. C'est-à-dire que le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

- **Le cautionnement solidaire**

Contrairement à la caution simple, cette caution ne jouit ni du bénéfice de discussion ni de celui de division.

Le créancier est en droit de réclamer à la caution le paiement de la totalité de la créance garantie, sans avoir préalablement à mettre en cause le débiteur principal. Le débiteur et la caution se trouvent pour ainsi dire au même rang.

- ❖ **Aval**

C'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet<sup>40</sup>.

L'aval est matérialisé par la signature du banquier avec la mention : « bon pour aval de ... (nom de l'avaliseur) à concurrence de ... (montant en lettre) à échéance de ... » L'aval du banquier est une garantie qui est exigée par certains bénéficiaires d'effets nationaux ou étrangers.

### **3.2.2. Les garanties réelles**

Une garantie réelle consiste à effectuer un bien en garantie du remboursement d'un crédit, les garanties réelles se portent sur un bien, soit mobilier, on parle de nantissement, soit immobilier prend la forme d'une hypothèque.

Lorsque le banquier constitue une garantie c'est dans le but de sauvegarder l'intérêt de la banque de tout risque de non remboursement, la garantie réelle se subdivise en deux groupes :

- ❖ **Le nantissement**

---

<sup>40</sup>BOUYAKOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger : Edition Casbah, 2003, p.253.

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance, et peut se faire payer sur le prix de cet objet un quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers inférieurs en rang ».<sup>41</sup>

### ❖ L'hypothèque (les sûretés réelles immobilières)

L'article 882 du code civil définit le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelques main qu'il passe »<sup>42</sup>.

Donc, L'hypothèque est un contrat entre le créancier qui bénéficie de la sûreté et le constituant qui le concède sur un ou plusieurs de ses immeubles, il peut, selon l'article 884 du code civil<sup>43</sup>, s'agir du débiteur ou d'un tiers qui consent l'hypothèque dans l'intérêt du débiteur.

L'efficacité de l'hypothèque réside dans le fait que le banquier hypothécaire a le droit de saisir et de vendre le bien hypothéqué, s'il n'est pas payé à l'échéance.

L'hypothèque peut être constituée en vertu d'un acte authentique (hypothèque conventionnelle), d'un jugement (hypothèque judiciaire) ou de la loi (hypothèque légale).

Ainsi selon le mode de constitution, il existe trois sortes d'hypothèques<sup>44</sup> :

- **L'hypothèque conventionnelle**

L'hypothèque conventionnelle est celle qui résulte d'un contrat (une convention) entre le débiteur et le créancier (la banque), cependant, pour être valide, celui-ci nécessite un acte notarié.

---

<sup>41</sup> Article 948 du code civil relatif aux éléments du nantissement, p. 185.

<sup>42</sup> L'article 882 du code civil relatif à la constitution de l'hypothèque, p. 145.

<sup>43</sup> L'article 884 du code civil relatif à la constitution de l'hypothèque, p. 145.

<sup>44</sup> BRIK, Nacera., GUERDAD, Saïd. *Essai d'évaluer les risques de crédits bancaires à l'aide de deux méthodes classique et le scoring, méthode classique : cas de la banque extérieur d'Algérie, agence BEA 34 de Tizi-Ouzou*. Mémoire de master académique, science économique, Monnaie Banque et environnement internationale, : université ABDERAHMANE MIRA, 2013, P.126.

Disponible sur [http : //UNIV-bejaia.dz/dspace/123456789/2732](http://UNIV-bejaia.dz/dspace/123456789/2732)(consulter le 15/06/2018).

Il doit être conclu sous la forme d'un acte authentique et inscrit, obligatoirement, auprès de la conservation financière pour assurer l'opposabilité des droits du banquier au tiers.

- **L'hypothèque légale**

Comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banque et établissement financière) jouissant d'une protection légale.

- **L'hypothèque judiciaire**

C'est une hypothèque qui découle d'une décision de justice, condamnant le débiteur. Elle est obtenue par un banquier ayant engagé une procédure judiciaire contre le débiteur dans le but de recueillir une inscription d'hypothèque sur l'immeuble de celui-ci.

Mis à part les sûretés citées ci-dessus, la banque peut exiger comme garanties complémentaires des délégations d'assurance dont la mise en jeu est relative à la réalisation du risque ou la survenance d'un sinistre éventuel assuré, il s'agit dans ce cas de figure d'assurance-vie, d'assurance tous risques, multirisque et assurance incendie ...etc.

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

La meilleure garantie de remboursement de crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise, particulier et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Les garanties adaptées à leurs durées, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule à l'octroi de crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer de garanties.

**Conclusion**

Ce chapitre a été consacré à la prévention du contentieux. Cette prévention se situe à deux niveaux, premièrement à un niveau interne à la banque à travers :

- La collecte d'information sur le demandeur de crédit, que ce soit auprès des confrères, ou bien auprès des trois centrales (la centrale des impayés, des risques et des bilans).
- Et deuxièmement au niveau externe à la banque à travers l'application des règles édictées par les autorités monétaires qui ont pour but de limiter les engagements très risqués et excessifs dans le domaine de sécurité bancaire.

Malgré toutes les procédures mises en œuvre par les banques algériennes pour minimiser le risque de crédit on trouve toujours un accroissement du niveau des créances douteuses et conséquent l'augmentation des cas de contentieux banques /débiteurs et cela est dû à une sélectivité de clientèle pas très rigoureuse.

Pour corriger les failles de dysfonctionnement des structures d'exploitation de la banque. Elle recourt au recouvrement des créances qui permet de réduire le niveau des créances non performantes afin d'assurer une stabilité financière.

D'ailleurs, la question du traitement du contentieux et de recouvrement des créances fera l'objet de deuxième chapitre de notre travail.

**Chapitre II**

**Le traitement et**

**règlement du**

**contentieux bancaire**

## **Introduction**

L'activité bancaire est toujours soumise au risque de non remboursement des crédits, et pour cela la banque suit des procédures de recouvrement de ces créances impayés en premier lieu elle procède au règlement à l'amiable, et cela à travers les négociations sans pour autant recourir à la justice.

Mais si cette procédure ne fonctionne pas le banquier est tenu de recourir au recouvrement judiciaire qui est la phase contentieuse et cela en dernier ressort.

Le contentieux<sup>1</sup> ne doit pas être perçu comme une aberration. Le différend opposant le banquier au client ne signifie pas pour autant une détérioration de la relation existante entre les deux parties. Même au pire des cas, lorsque la banque enclenche la procédure judiciaire, elle est toujours prédisposée à revenir à de meilleurs sentiments et à régler le litige l'opposant à son client d'une manière amiable et qui satisferait et protégerait les intérêts des deux parties.

---

<sup>1</sup>Le contentieux bancaire : tout conflit opposant la banque à sa clientèle débitrice.

## **Section 01 : La fonction de recouvrement**

Dès l'arrivée de la fin de l'échéance de remboursement et le client n'a pas encore remboursé sa dette, la banque a pour fonction principale le recouvrement des créances impayés.

La banque doit mettre en œuvre tous les moyens au profit de sa structure chargée du recouvrement afin de mener à bien cette mission. Cette dernière doit se distinguer par son efficacité à traiter chaque dossier, au cas par cas, vu la particularité de la défaillance de chaque débiteur.

### **1.1. Définition et rôle de recouvrement**

#### **1.1.1. Définition du recouvrement**

Toutes les mesures susceptibles d'être entreprises pour obtenir un paiement du débiteur relèvent du recouvrement<sup>2</sup>.

Le recouvrement est la démarche que réalise un créancier afin d'obtenir de son débiteur le remboursement de la dette d'argent qu'il a contracté envers lui. Ils peuvent être obtenus soit amiablement, soit après la mise en demeure, soit encore à la suite d'une instance de paiement, dans ce cas, le recouvrement est dit contentieux.

Cette définition indique qu'il existe deux sortes de recouvrement :

- Le recouvrement à l'amiable
- Le recouvrement judiciaire ou contentieux.

#### **1.1.2. Le rôle du recouvrement**

Le recouvrement est un service important permettant à la fois de conserver les clients et de libérer des fonds pour le décaissement de nouveaux prêts. C'est un processus stratégique clé permettant de générer de bonnes habitudes et une culture de remboursement auprès des clients. Le recouvrement peut être considéré aussi comme une activité commerciale dont l'objet principal est de générer des revenus pour l'institution par la conversion des pertes en revenus.

---

<sup>2</sup> GINGEMBRE, Thierry. STERIN, Anne-Laure. *Recouvrement de créances*. Delmas : 4e édition, 1999, p.10.

Le processus de recouvrement est considéré comme étant une partie essentielle du cycle du crédit et non pas seulement comme la dernière étape.

## **1.2. L'efficacité de la fonction de recouvrement dans la banque**

Quelle que soit l'efficacité de la fonction recouvrement, dès qu'un crédit génère des dysfonctionnements, il entraîne des coûts supplémentaires pour la banque.

Ces coûts de fonctionnement sont de deux natures :

- Des coûts de fonctionnement rendus nécessaires pour gérer le risque : coût Personnel, honoraire versés aux correspondants (avocats, huissiers, sociétés de recouvrement ...etc.), coût de relances (lettre simple ou recommandées, télégrammes, entretien...etc.).

A titre illustratif<sup>3</sup>, une enquête menée en 1989 sur un panel de banques commerciales, a démontré que le coût moyen d'un dossier traité jusqu'à la procédure judiciaire (sur un échantillon de dossier de toutes natures : prêt immobilier, consommation...etc.) s'établissait aux environs de 16000francs.

- Des coûts liés au non récupération de la totalité des créances risquées, ces coûts s'aggravent en liaison avec les délais moyens de récupération des créances et les procédures utilisées.

En résumé, en matière de recouvrement plus qu'ailleurs le temps représente de l'argent perdu. Il est donc fondamentale de s'interroger sur l'efficacité des méthodes de recouvrement et sur leur résultats pour la banque.

## **1.3. Les cellules internes en charge de recouvrement**

Dans les généralités des cas, le recouvrement interne est l'affaire de trois principales cellules :

- **Les agences**

Les agences sont les premiers « maillons » de la chaîne de gestion des risques dans la banque, il leur appartient d'effectuer les premières démarches de recouvrement auprès des

---

<sup>3</sup>MATHIEU, Michel. *L'exploitation bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour la maîtrise*. 3<sup>e</sup> éd. Paris : édition d'organisation, 1995, p.281.

clients qu'elles connaissent en général bien. Leurs actions sont appuyées par les envois automatiques de lettre édictée par le système d'information, la mise en place de mesures de sauvegarde pour éviter l'aggravation de la situation du client.

- **La cellule de recouvrement à l'amiable**

Dénommée service précontentieux dans certains établissements bancaires. Le service recouvrement à l'amiable intervient à tout moment du processus de recouvrement en agence et, en tout état de cause, à l'issue de la période fixe qui doit être prévue dans les procédures interne de la banque. Ce service met en œuvre différents moyens utilisés de manière successive ou simultanée. On va le voir tout au long de cette section.

- **La cellule de recouvrement judiciaire (service contentieux)**

Le service contentieux constitue le dernier recours de la banque dans son processus de recouvrement, une étape cruciale et lourde. Que ce soit pour la banque ou pour le débiteur, car elle fait intervenir le système judiciaire.

La banque cherche par tous les moyens à récupérer ses impayés par la voie amiable. Si cette dernière s'avère inopérante dans un délai de trois mois, la banque est contrainte de recourir aux poursuites judiciaires.

Le service contentieux est en général composé des juristes spécialisés comme il peut s'appuyer sur les agences externes au service à l'exemple d'avocats ou cabinets d'avocat spécialisés dans le recouvrement et les huissiers de justice...etc.

Pour une bonne organisation au sein de ce service, il serait préférable pour la banque de déterminer la fonction de chaque agent recouvreur selon la nature du portefeuille (client, et la situation géographique).

L'activité de service contentieux est primordiale dans la stratégie de la banque il doit faire l'objet d'une attention particulière de la part du responsable de la banque, car l'inefficacité de la gestion du contentieux peut peser énormément sur le coût du risque crédit et aussi sur la solvabilité de la banque.

#### **1.4. Les étapes du recouvrement bancaire**

Généralement, on distingue deux formes de recouvrement : le recouvrement amiable et le recouvrement forcé. Le recouvrement amiable a pour but d'obtenir le paiement par la voie de la négociation alors que, dans le recouvrement forcé, on obtient le paiement par la contrainte en saisissant un bien du débiteur pour le faire vendre. Ces deux formes de recouvrement ne sont pas successives, il arrive des fois que lorsqu'on engage une procédure devant la justice, on peut envisager de retourner à la table de négociations.

## **Section 02 : Le recouvrement à l'amiable**

Dans une banque, après avoir accordé un crédit à sa clientèle et l'échéance de remboursement est échue ; directement son dossier va être transféré dans le service de précontentieux, dans ce dernier, le banquier met en œuvre des techniques de communication et un suivi rigoureux afin de recouvrer son crédit à l'amiable.

Toute cette procédure ne doit pas dépasser trois mois ; du coup, le banquier est tenu d'être rapide et efficace afin d'éviter de passer à la phase contentieuse.

### **2.1. Quand est ce que le banquier fait recours au recouvrement à l'amiable**

Le banquier, bien avant la fin de l'échéance du crédit accordé au client, procède au pré recouvrement ; cette étape consiste à rappeler le débiteur de ses engagements vis-à-vis de sa banque car généralement le retard du remboursement est dû à un simple oubli et cela lui permet de mieux ordonner ses priorités, au cas où il traverse des difficultés de trésorerie mais dès l'arrivée de l'échéance de remboursement, la banque procède directement au recouvrement à l'amiable.

### **2.2. La procédure suivie dans le cadre du recouvrement amiable**

L'agent recouvreur utilise tous les moyens mis à sa disposition afin de recouvrer le montant de son crédit dans les brefs délais, il suit tout un processus et dans ce cadre la banque utilise :

#### **2.2.1. La lettre de rappel ou bien (la lettre de relance)**

Dès la fin de l'échéance du client, la banque procède à envoyer à son client une lettre de rappel, afin de l'inviter à régulariser sa situation qui doit « être efficace sans altérer les relations commerciales futures »<sup>4</sup>.

### **2.2.2. La mise en demeure**

Si, après huit jours de l'envoi de la lettre de rappel, la banque ne reçoit aucune réponse du client, elle va procéder à lui envoyer une lettre de mise en demeure.

La lettre de mise en demeure est un acte extrajudiciaire (par la voie de huissier) ou bien par une simple lettre « (de préférence par courrier en recommandé avec accusé de réception pour pouvoir prouver que la lettre a bien été envoyée et reçue) »<sup>5</sup>. Afin d'inviter son client à honorer ses engagements dans les délais fixés dans la mise en demeure, cette dernière doit comporter obligatoirement les mentions suivantes :

- Le libellé (la mise en demeure)
- La description de la créance, sa date, son objet, son montant principal, le taux d'intérêt applicable, et la date d'échéance.
- Le montant des intérêts, agios et autres frais arrêtés à la date de la mise en demeure.

La mise en demeure doit être écrite par un agent recouvreur spécialisé, il doit utiliser un langage à la foi clair et persuasif afin de mettre pression sur le client pour qu'il régularise sa situation.

En Algérie, le banquier procède à envoyer la première mise en demeure contre accusé de réception et dès les quinze jours qui suivent si le client ne réagit pas et ne régularise pas sa situation, il envoie une deuxième mise en demeure également contre accusé de réception qu'il utilisera comme preuve au cas où il procède au recouvrement judiciaire.

---

<sup>4</sup>CHARLS, Colette. *Gestion des créances clients, guide pratique*. Paris ; Edition DELMAS, 1990, P. 158.

<sup>5</sup> IMOUDACHE, Nadir. Op. cit. p.143.

Si le client ne réagit pas à ces deux mises en demeure, le banquier procède à lui envoyer une dernière mais cette fois ci par l'intermédiaire d'un huissier de justice qui est chargé de la remettre au débiteur en personne.

S'il s'avère que le débiteur néglige même la dernière mise en demeure et refuse de payer sa dette, cette fois il sera destinataire d'une sommation à payer.

### **2.2.3. La sommation à payer**

La sommation a payé est un acte rédigé par l'huissier de justice et notifié au client qu'il est tenu de régulariser sa situation à sa banque dans le délai de 20 jour à compter du jour de sa rédaction. Dans ce cas, si le client décide de payer il va donner la somme dû à ce huissier de justice et ce dernier va rédiger un procès-verbal d'exécution, mais au cas où le client refuse de payer l'huissier de justice va dresser un procès-verbal de carence, le client n'a pas remboursé sa dette, et c'est ce qui va permettre de transférer le dossier de ce client à la justice.

### **2.2.4. La relance téléphonique**

C'est un moyen très efficace qui permet d'établir une relation de confiance avec son client et utiliser tout ce qui est des arguments afin de le convaincre de payer sa dette au plus vite que possible sont à la fois perdre ce client et pouvoir récupérer sa créance.

La banque dans ce cadre est tenue de choisir un membre très compétent et qui maîtrise cette relance afin qu'il puisse convaincre son client à honorer ses engagements. Cette relance représente des inconvénients d'une part le téléphone ne laisse pas de trace écrite qu'on peut utiliser comme preuve lors du recours à la phase contentieuse d'autre part l'anonymat favorise très souvent de la part du débiteur, l'agressivité.

### **2.2.5. Programmer des visites chez le client**

En cas où les méthodes précédentes ont échoué, l'agent recouvreur va recourir à la visite chez le client, soit sur son lieu de travail ou bien son domicile afin de comprendre les vrais raisons du retard du remboursement, identifier l'origine de la défaillance du client et savoir s'il a une intention de faire face à ses engagements ou pas.

Cette démarche doit se faire à l'amiable comme elle doit s'opérer avec « délicatesse, doigté et humanité »<sup>6</sup> les visites programmées chez le client ne doivent pas dépasser plus de trois visites.

#### **2.2.5.1. La première visite**

Avant de rendre visite chez le client à son lieu de travail, il y a lieu de lui signaler à l'avance afin de le sensibiliser et lui rappeler d'honorer ses engagements vis-à-vis de sa banque, l'agent recouvreur dans ce cas est tenu de chercher les vrais raisons pour lesquelles le débiteur n'a pas pu rembourser et essayer d'avoir un échéancier ou bien une assurance du client qu'il va rembourser.

#### **2.2.5.2 . La deuxième visite**

On procède à la deuxième visite lorsque la première visite a échoué, cette fois, on organise une visite inattendue pour prendre de cours le débiteur, et bien sûr lui rappeler de ses engagements contractuels et ses promesses qui n'ont pas été tenues.

S'il s'avère que le client est dans l'incapacité de payer, dans ce cas, il est tenu de présenter des arguments et des preuves à l'appui qu'il permet de justifier de réelles causes ayant généré l'impayé afin d'envisager une solution appropriée, telle que la prorogation de l'échéance, structuration de l'impayé ... etc.

#### **2.2.5.3. La troisième visite**

Cette visite est considérée comme étant, la dernière chance du client vu que les deux premières visites n'a pas donné de résultat.

L'agent recouvreur est tenu de faire un compte rendu sous forme de synthèse pour chaque entretien effectué lors de ses visites chez le client ; cela permet de suivre l'évolution et

---

<sup>6</sup>IMOUDACHE, Nadir. Op. cit., p.147.

le traitement devant être adopté au client tout en mettant l'accent sur les modalités de régularisation convenues avec le client.

### **2.3. Le résultat de l'arrangement à l'amiable**

La banque, lors du recouvrement à l'amiable fait tout son possible afin de s'arranger avec son client et faire en sorte de réduire les coûts de remboursement induits par le recours à la justice et la lenteur et la lourdeur des procédures afférentes à ce type de remboursement, mais aussi cette procédure permet de préserver ses relations avec son client.

Lors de cette procédure, la banque négocie avec son débiteur qu'il s'agit de la clientèle d'entreprise la modification des caractéristiques initiales du prêt qui peut prendre la forme de trois types d'argument qui sont :

- La négociation d'un nouveau calendrier de remboursement.
- Le rééchelonnement total ou partiel de la créance.
- Le reprofilage du crédit.

#### **2.3.1. La négociation d'un nouveau calendrier de remboursement**

Généralement, c'est le débiteur qui demande à sa banque de lui prolonger les délais de règlement de la créance à pratiquer et pour cela le client doit exposer sa situation clairement à sa banque et lui exprimer son intention d'honorer ses engagements.

Après l'étude minutieuse de la proposition du client par sa banque et voir sa situation financière et sa capacité à rembourser sa dette, la banque va donner son avis favorable. Les modalités de remboursement peuvent être mensuelles ou trimestrielles et il est tenu de rembourser le principal et les intérêts échus, la banque fait intervenir un huissier de justice afin de constater un procès-verbal pour la matérialisation d'un nouveau calendrier de remboursement.

### **2.3.2 Le rééchelonnement total ou partiel de la créance**

Le rééchelonnement permet de modifier les modalités du règlement de la créance par une nouvelle convention de prêt à des conditions particulières tandis que le rééchelonnement, consiste en des modifications des conditions initiales du prêt, par la réduction des mensualités et en allongent la durée du prêt.

Généralement, le rééchelonnement est l'initiative du débiteur qui a du mal à rembourser pendant les échéances prévues. La banque accepte ce genre d'arrangement lorsqu'il s'agit d'une activité saisonnière et qui souvent rencontre des difficultés de trésorerie, mais tout de même cette banque exige de nouvelles garanties et la vérification de la concordance de la durée de remboursement avec la durée de validité des garanties échues.

### **2.3.3. Le reprofilage**

Il consiste pour le débiteur de solliciter un nouveau crédit qui sera utilisé pour rembourser la dette existante (l'ancien crédit), cette opération a été effectuée par les banques publiques nationales durant le début des années 1990 au profit des entreprises publiques pour leur permettre de compenser la perte du change due à la dévaluation du dinar.

## **Section 3 : Le recouvrement judiciaire**

Le recouvrement judiciaire consiste, pour le banquier, à introduire une action en justice dans le but d'obtenir un jugement condamnant le débiteur à rembourser sa dette. Cette action sera introduite en fonction de l'étude de dossier du débiteur, de manière qu'elle permettra au banquier d'assurer le recouvrement de sa créance en toute sérénité dans des délais raisonnables, sans vice de forme ou de procédure.

Si, durant la période de trois mois, le client n'a pas réglé sa dette malgré les démarches faites par la banque dans le cadre de recouvrement à l'amiable, l'agence après avoir obligatoirement arrêté la créance totale, confectionne le dossier de conformité contentieux en deux exemplaires dont celle prendra le soin de conserver l'original de celui-ci.

Le dossier est transféré au service contentieux qui a habilité à traiter ce genre de litiges. Au niveau de ce service, le dossier du client du débiteur sera décortiqué de manière détaillée, pour qu'il n'y ait pas de mauvaise surprise lors de la saisie de la justice.

Le préposé au contentieux ou bien l'avocat de la banque, se charge de rédiger une requête introductive d'instance. Cette requête doit retracer dans les moindres détails le contentieux opposant le banquier créancier et son client débiteur, qui doit être accompagnée de toutes les pièces justifiant la créance, à savoir <sup>7</sup>:

- Le relevé de compte
- La convention de crédit
- L'effet retourné impayé,
- Protêt<sup>8</sup> pour non remboursement accompagné des billets à ordre non honorés et de la lettre d'échéance du terme signé par le débiteur.
- Acte de garanties (hypothèque, nantissement de fonds de commerce...etc.
- Sommation de payer demeurée infructueuse établie par l'huissier de justice.
- Procès-verbal de créance établi par l'huissier de justice.

Dans le recouvrement par la voie judiciaire, nous distinguons deux phases essentielles <sup>9</sup>:

- Les procédures conservatoires
- Les procédures judiciaires de recouvrement

### **3.1. Les procédures conservatoires**

Quand le banquier créancier se heurte à un échec ou les démarches entreprises dans le cadre de la phase précontentieuse, il prend des mesure conservatoires conformément aux dispositions que lui confère la loi pour sauvegarder ses intérêts, et éviter que le client débiteur par mauvaise fois ne fasse organiser son insolvabilité.

---

<sup>7</sup> IMOUDACHE, Nadir. *Op.cit.*, p.157.

<sup>79</sup>**Protêt** : Acte par lequel le bénéficiaire d'un chèque, d'une lettre de change, fait constater par un huissier qu'il n'a pas été payé à l'échéance.

<sup>7</sup>Ibid., p.157, 158.

Ainsi, les procédures conservatoires sont des mesures préparant les mesures exécutions forcées. Elles permettent pour un banquier une possibilité de conserver sa créance, en bloquant un élément du patrimoine du débiteur. L'objet est celui-ci : soit, dans l'impossibilité de donner, de vendre ou encore de détériorer certains de ses biens, cela constitue une garantie pour la banque, qui peut compter sur la saisie des biens vendus indispensables par la saisie.

Pendant qu'elle est en vigueur, le débiteur ne peut pas disposer du bien saisi ou grevé à titre conservatoire, mais le créancier non plus. Le banquier créancier n'aura éventuellement le droit de se faire payer par la vente ou l'attribution du bien saisi ou grevé que lorsqu'il aura obtenu un titre exécutoire sur décision du Tribunal.

Les privilèges dont disposent les banques en matière des mesures conservatoires sont les suivants :

### **3.1.1. La saisie d'arrêt**

« La saisie-arrêt est une procédure conservatoire ayant pour objet de permettre à un créancier appelé (le saisissant) de débloquent, en vue de les appréhender, les actifs mobiliers de son débiteur appelé (le saisi) qui se trouvent entre les mains d'un tiers (le tiers saisi) ».

On distingue deux formes de saisie d'arrêt :

#### **3.1.1.1. La saisie d'arrêt bancaire**

Cette opération est déclenchée par le directeur de l'agence et cela à travers l'envoi de la lettre de recommandation aux confrères des banques à fin geler tout avoir en compte du client débiteur.

#### **3.1.1.2. La saisie d'arrêt judiciaire**

Elle est réputée judiciaire, lorsqu'elle est ordonnée par le juge du domicile du débiteur, conformément aux dispositions du code de procédure civile. Elle se distingue de la saisie d'arrêt bancaire par le fait que l'engagement de cette procédure par le créancier est subordonné à une autorisation du président du tribunal compétent.

#### **❖ Les actifs susceptibles d'être bloqués par la saisie d'arrêt**

On sous-entend par les actifs les biens suivants<sup>10</sup> :

- solde créditeur du compte bancaire, courant postal, livret d'épargne.
- dépôt à terme.
- Somme dû par les tiers saisis au débiteur à raison prestation de service fourniture des marchandises.
- sommes faisant l'objet d'un avis de mise à la disposition :
- effet prise à l'encaissement (chèque, bon de caisse, traite).

Suite à cette liste et indépendamment de ces sommes et valeurs libres, certains actifs peuvent être frappés par la saisie-arrêt bien que momentanément détenus par le tiers saisi détient notamment :

- provision reçue en garantie.
- provision bloquée pour perte du chéquier ou livret.
- valeur, effets ou titres remise en garantie warrant.

En général, peuvent être frappées par la saisie-arrêt toute somme, valeur que le tiers saisi détient ou détiendra pour le compte du saisi ainsi que toute créance en germe existante au profit du débiteur saisi.

### **3.1.2. La saisie conservatoire mobilière**

Les saisies conservatoires mobilières sont des saisies qui ont simplement pour but de soustraire les biens mobiliers du débiteur à la libre disposition contre l'insolvabilité éventuelle du débiteur et des moyens des pressions pour ce dernier à s'exécuter.

Les biens susceptibles de faire l'objet de cette saisie sont les biens mobiliers corporels (mobilier, marchandise, véhicule... etc.)

Le recours à cette saisie est ouvert à tout créancier justifiant d'une créance paraissant fondée et dont le recouvrement se trouve sérieusement compris.

#### **3.1.2.1. Procédure de mise en œuvre**

---

<sup>10</sup>IMOUDACHE, Nadir. Op.cit., 161.

Pour rendre effective cette procédure, la banque est tenue de présenter une demande d'ordonnance sur pied de requête au président du tribunal compétent. C'est à dire le tribunal du lieu de la situation des biens à saisir ou le lieu du domicile, accompagné de toutes les pièces justifiant la créance.

### **3.1.2.2. La procédure d'exécution**

L'ordonnance de saisie mobilière est exécutoire sur minute, c'est-à-dire qu'elle n'est pas susceptible d'appel.

Elle doit être seulement signifiée au débiteur par les soins d'un huissier de justice territorialement compétent.

L'ordonnance de saisie précisera si les biens meubles saisis conservés restent sous la garde du débiteur qui bénéficiera des fruits de ces biens ou bien sera remis au gardien autre que le débiteur.

Lorsque les biens saisis conservés sont confiés à la garde du débiteur, l'huissier doit établir un procès-verbal.

Lorsque la garde est confiée à une tierce personne, l'huissier adresse un procès-verbal de remise.

### **3.1.3. Le nantissement judiciaire du fonds de commerce**

Selon le code de procédure civile, le nantissement judiciaire du fonds de commerce prévoit les mêmes conditions que la saisie conservatoire mobilière, ainsi, la demande de l'ordonnance doit être déposée auprès du greffe de la section commerciale du tribunal compétent, à savoir le tribunal du lieu de la situation du fonds de commerce, ainsi, l'inscription de cette sûreté va permettre à la banque :

- De faire saisir et vendre le fonds de commerce par la voie de justice.
- De se faire payer à concurrence de sa créance sur le prix de vente.

### 3.1.3.1. Les éléments nantissables

On distingue deux éléments nantissables. On trouve des éléments nantissables en plein droit et ceux qui sont nantissables à titre facultatif.

- **Les éléments nantissables de plein droit :**
  - ✓ l'enseigne<sup>11</sup>
  - ✓ le non commercial
  - ✓ le droit au bail
  - ✓ la clientèle et l'achalandage<sup>12</sup>
- **Les éléments nantissables de manière facultative**
  - ✓ le mobilier commercial
  - ✓ le matériel et outillage servant à l'exploitation du fonds
  - ✓ les brevets d'invention
  - ✓ les licences
  - ✓ les marques de fabrication et de commerce
  - ✓ les dessins et modèles industriels.

### 3.1.3.2. Exécution de la procédure

Dès que l'ordonnance est rendue, la banque est tenue de faire signer la décision par le soin d'un huissier de justice et inscrire le nantissement auprès de l'agence locale du centre national du registre de commerce, ainsi, qu'au greffe de la section commerciale du tribunal compétent qui a saisi l'affaire.

## 3.2. Les procédures judiciaires de recouvrement des créances

Une fois le règlement à l'amiable a échoué, et après avoir épuisé toutes les tentatives, il ne reste pour la banque à cet instant, qu'un seul et dernier recours à savoir la voie judiciaire pour récupérer sa créance.

---

<sup>11</sup> L'enseigne : marque placée sur la façade d'un établissement commercial.

<sup>12</sup> L'achalandage : désigne l'ensemble des produits qu'un commerçant propose à sa clientèle.

Dans ce cas, on distingue trois procédures judiciaires qui permettent à la banque de recouvrer sa créance et qui sont :

### **3.2.1. L'injonction de payer**

L'injonction de payer est une procédure permettant à un créancier d'obtenir d'un juge un titre exécutoire (une ordonnance d'injonction de payer) afin de recouvrer sa créance.

Autrement dit, une injonction de payer est une décision délivrée par un juge qui ne nécessite pas la comparution du débiteur et du créancier, celle-ci constitue un titre exécutoire, c'est-à-dire de faire appel à un huissier pour qu'il procède à la saisie des biens ou d'une somme d'argent sur le compte du débiteur.

La procédure a pour avantage qu'elle n'est pas contradictoire, de sorte que le créancier réclame sa créance devant le tribunal compétent sans comparution du débiteur.

#### **3.2.1.1. Déroulement de la procédure**

La procédure s'ouvre par la remise ou l'envoi au greffe du tribunal compétent par le créancier ou avocat ou l'huissier de justice ou encore la société de recouvrement d'une requête<sup>13</sup> dûment remplie, à laquelle sont joints tous les documents à justifier l'existence et le montant de la créance.

Au vu des documents produits, le juge rend une décision soit d'injonction de payer lorsque la demande lui paraît fondée. Si la demande lui paraît non fondée, le juge rejette la requête. Sa décision étant sans recours pour le créancier, sa seule ressource sera de procéder suivant les voies ordinaires et d'assigner son débiteur à l'audience devant le tribunal compétent (nous allons le voir dans le prochain point).

#### **3.2.1.2. Efficacité de la procédure d'injonction de payer**

---

<sup>13</sup>**La requête** : est un document écrit, reprenant certaines mentions obligatoires que le demandeur dépose au greffe, pour demander au juge de trancher son conflit. Le greffe se charge de convoquer, par courrier recommandé, la partie à qui le demandeur réclame quelque chose.

D'une manière générale, il est loisible de constater qu'en l'absence d'opposition de la part du débiteur, l'injonction de payer est la procédure la plus efficace pour obtenir un titre exécutoire lorsque les conditions sus-évoquées sont réunies.

En revanche, dès que le débiteur exerce une opposition, des difficultés surviennent et dans la pratique la situation se rapproche du déroulement des délais du droit commun comme l'assignation de paiement.

### **3.2.2. La procédure de droit commun**

L'assignation en paiement c'est la seule voie de recours qui s'offre au créancier (la banque) en cas de rejet de la requête d'injonction de payer. Il s'agit alors ici pour ce dernier, d'assigner le débiteur en paiement devant le tribunal de son domicile.

L'assignation en paiement est plus longue et plus coûteuse, elle est cependant à préférer à l'injonction de payer si la banque pense que son débiteur va contester la réalité de sa créance.

#### **3.2.2.1. Déroulement de la procédure**

En premier lieu, la banque doit déposer auprès du greffe du tribunal compétent une requête introductive qui doit détenir les mentions obligatoires<sup>14</sup> suivante :

- La raison sociale et l'adresse du siège social du créancier.
- Les noms, prénom, profession et domicile du débiteur.
- La désignation du tribunal qui devra statuer sur le litige.

A la quelle la banque rajoute au dossier toutes les pièces justificatives de l'existence de la créance tel que :

- La convention de prêt.
- L'autorisation de crédit.
- Les effets escomptés.

---

<sup>14</sup> IMOUDACHE, Nadir. Op.cit., 170.

- Les garanties recueillies.

A l'issue de la procédure, le tribunal peut rendre un jugement positif ou négatif de condamner ou pas le débiteur au paiement des sommes dues assorties éventuellement d'intérêt moratoire<sup>15</sup> et des frais de la procédure.

Dans le cas où le jugement rendu est défavorable à la banque, celle-ci est en mesure de casser le jugement en introduisant un recours devant les juridictions hiérarchiques. À cet effet en optant pour le recours.

Et dans le cas où le jugement rendu est favorable pour la banque, le juge accorde au créancier un titre exécutoire qui devra faire signifier celui-ci par un huissier de justice.

A défaut d'obtention du paiement, le créancier peut soit faire assigner le débiteur en redressement judiciaire si ce dernier est un commerçant, soit faire saisir et vendre, par l'huissier, les biens du débiteur.

Dans tous les cas, à chacune des étapes de cette procédure de droit commun, la cellule judiciaire (service contentieux) reste ouverte à un règlement amiable de sa créance. Lorsque cette proposition ne vient pas, cette cellule se voit alors contrainte de procéder à la saisie de l'immeuble affecté à la garantie du prêt immobilier.

### **3.2.3. La procédure de saisie immobilière**

La saisie immobilière est une voie d'exécution, qui achève un processus né du défaut d'exécution par un débiteur d'une obligation et de la crainte de non recouvrement suscitée chez le créancier (banque). Mis en demeure de payer, le débiteur défaillant finit par subir la vente.

La saisie doit être faite à l'aide d'un titre exécutoire et ne peut être organisé qu'avec l'intervention d'un avocat et d'un l'huissier.

#### **3.2.3.1. Le Déroulement de la procédure**

---

<sup>15</sup>**Les intérêts moratoires** : sont une somme destinée à réparer le préjudice causé par le retard dans l'exécution de ces obligations.

Tout d'abord, pour mettre en œuvre une telle procédure, un l'huissier de justice, saisie par le créancier (banquier) ou son avocat, délivre au débiteur, un commandement volant saisie. Ce document permet de prévenir le débiteur, une dernière fois, s'il ne règle pas sa somme due dans un délai de 8 jours à compter de la signification de commandement, l'immeuble dont il est propriétaire sera saisi. Qu'à défaut du règlement de la dette, l'huissier est tenu de se déplacer et rédiger un procès -verbal de description du bien saisi.

Ensuite, le commandement de payer doit être publié au bureau des hypothèques du lieu de l'immeuble dans un délai de deux mois à compter de sa signification. Ce commandement entraîne l'indisponibilité du bien du débiteur donc il ne peut plus le vendre ni l'affecter en garantie.

Dans les deux mois suivant cette publication, le créancier et le débiteur sont tenus de se présenter à l'audience d'orientation dans le quelle le juge détermine la suite de la procédure :

- Le juge pourra soit autoriser la vente amiable du bien saisi c'est-à-dire vente volontaire de la part du débiteur.
- Soit d'ordonner la vente forcée par l'adjudication judiciaire signifier la vente aux enchères publiques

Soit mettre fin, suspendre ou interrompre la procédure d'exécution

## **Conclusion**

A travers ce troisième chapitre on a vu que la banque lors du non remboursement des crédits, elle fait recoure en premier lieu au recouvrement amiable et cela en envoyant une lettre de rappel, une mise en demeure, la relance téléphonique, programmation des visites chez le client, si cette procédure fonctionne dans ce cas le client et la banque vont se mettre d'accord sois sur :

La négociation d'un nouveau calendrier de remboursement, le rééchelonnement, le reprofilage.

Si cette procédure échoue la banque fait recours à la procédure judiciaire et cela en recourant à la justice.

***Chapitre III***  
***Traitement du***  
***contentieux au sein de***  
***la CNEP Banque***

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **Introduction**

La CNEP-Banque joue un rôle vital dans la vie économique, en ce sens elle est l'un des moteurs financiers en Algérie.

Lorsque la CNEP Banque accorde des crédits à sa clientèle et ses derniers ne les remboursent pas, dans ce cas elle sera incapable de rembourser elle-même les déposants, dans cette situation la CNEP Banque doit se matérialiser très rapidement afin de recouvrer ses créances.

Dans ce chapitre nous tenterons de faire la présentation générale de la CNEP-Banque puis, nous allons passer à la présentation du département de recouvrement et enfin nous tracerons les démarches et procédures de recouvrement des créances suivi au sein de la CNEP -Banque.

# Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

## Section 01 : Présentation générale de la CNEP banque

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque (CNEP-Banque) est spécialisée, depuis sa création, le 10 août 1964, dans la collecte de l'épargne.

La CNEP-Banque finance, également, les projets d'acquisition et de renforcement des moyens de réalisation des entreprises de production de matériaux de construction et des entreprises de réalisation intervenant en amont du bâtiment. Par ailleurs, la CNEP-Banque intervient dans le financement des projets d'investissements dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

### 1.1. Historique de la CNEP-Banque

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque est une institution financière créée par la loi n°64-227 du 10 août 1964, succédant à l'ancienne institution française qui est la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA), sa mission principale est la mobilisation de la collecte de l'épargne.

La première agence de la CNEP a été ouverte, officiellement, le premier mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne était déjà commercialisé, depuis une année, à travers le réseau Poste et Télécommunication (P&T).

La CNEP est, aujourd'hui, une Société Par Action (SPA) au capital de 14 milliards de dinars dont le siège social se situe à Alger. Dès sa création jusqu'à son attribution de statut de banque par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), la CNEP a connu plusieurs étapes dans son évolution, à s'avoir<sup>1</sup> :

#### 1.1.1. La période de 1964-1970 : Collecte de l'épargne sur livret

Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP-Banque a été limitée à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires. Le réseau CNEP n'était

---

<sup>1</sup>Document interne de la CNEP-Banque.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

constitué, alors, que de deux agences ouvertes au public, en 1967, et de 575 points de collecte implantés dans le réseau de Post et Télécommunication (P&T).

### **1.1.2. La période de 1971-1979 : Engagement du financement de l'habitat**

En 1971, la loi bancaire a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du trésor public. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit de titulaires de livret d'épargne. En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.

### **1.1.3. La période de 1980-1990 : La CNEP au service de la promotion immobilière**

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit, des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. Au 31 décembre 1988, environ 11.590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP a entrepris une politique de diversification des crédits accordés notamment, en faveur des professions libérales, des travailleurs de la promotion immobilière de la santé, des coopératives de services et des transporteurs.

### **1.1.4. La période de 1990-1999 : Instruction de la loi sur la monnaie et le crédit**

La CNEP reste, toujours, le plus grand collecteur d'épargne, en Algérie, vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représentés au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de dinars (dont 34 milliards de dinars sur le compte épargne devises).

Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de dinars pour un total de 80.000 prêts.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

En 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque. Désormais, elle porte le nom de la CNEP- Banque. Elle peut, également, effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

### **1.1.5. La période de 2000 à nos jours**

La période de 2000 à nos jours connu plusieurs étapes dans son évolutions, à s'avoir<sup>2</sup> :

#### **1.1.5.1. 31 mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier**

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

#### **1.1.5.2. 28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

L'assemblée générale ordinaire, du 28 février 2007, relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

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

Il a été, également, décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants. Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et à la réalisation de programmes d'habitats. Les programmes éligibles au financement sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

---

<sup>2</sup>Document interne de la CNEP-Banque.

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

### 1.1.5.3. 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de CNEP-Banque

L'assemblée générale ordinaire, du 17 juillet 2008, relative au repositionnement stratégique de la banque décide que, les crédits hypothécaires pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel, sont exclus du titre de crédit aux particuliers.

La même assemblée décide de n'autoriser que le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel, en plus du financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation des logements.

Quant au financement des opérations d'acquisitions, d'extensions et/ou de renforcements des moyens de réalisations (équipements) initiées par des entreprises de production, de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment et les projets d'investissements dans le secteurs de l'énergie, de pétrochimie ou de l'aluminerie.

### 1.1.5.4. 17 août 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

Repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP Banque en matière de financement :

**-Crédits aux particuliers** : est autorisé le financement des crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

**- Financement de la promotion immobilière** : Sont autorisés le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers, de la réalisation d'opérations de promotion immobilière et de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

- **Financement des entreprises** :Sont autorisés le financement des investissements de tous les secteurs d'activités économiques y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité, les crédits par signature, le leasing immobiliers et les services liés à l'habitat (Bureau d'étude, entreprises d'entretien d'immeubles... etc.)

### **1.1. Caractéristiques et missions de la CNEP- Banque**

La CNEP-Banque présente plusieurs caractéristiques et effectuer des missions très importantes pour le développement de l'activité économique.

#### **1.1.1. Les caractéristiques de la CNEP-Banque**

La CNEP-Banque dispose de certaines caractéristiques, à savoir <sup>3</sup>:

##### **1.2.1.1. En tant que caisse (avant 1997)**

Les caractéristiques de la CNEP-Banque en tant que caisse sont les suivantes :

- Elle était régie par une loi spécifique et placée sous tutelle du ministère des finances ;
- Son champ d'action est limité et son autonomie est réduite ;
- Son développement ne pouvant être envisagé hors du pouvoir de l'administration et sans accord de celle-ci ;
- Elle ne pouvait octroyer des crédits qu'à concurrence de ces ressources.

##### **1.2.1.2. En tant que banque (après 1997)**

Les caractéristiques de la CNEP-Banque en tant que banque sont :

- Elle est régie par le code du commerce en tant que Société Par Action (SPA) ;
- Elle est sous le contrôle de la Banque d'Algérie et la commission bancaire ;
- Sa politique du développement est du ressort du conseil d'administration ;

---

<sup>3</sup>Document interne de la CNEP-Banque.

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

- La mise en œuvre de cette politique est du ressort du gestionnaire ;
- Elle est soumise à la libre concurrence pour ses activités.

### 1.2.2. Les missions de la CNEP-Banque

Parmi les missions de la CNEP Banque on distingue :

#### 1.2.2.1. La collecte de l'épargne

La CNEP-banque dispose d'une gamme de produits d'épargne tels que<sup>4</sup> :

- Livret d'épargne logement
- Livre d'épargne populaire
- Les placements à terme en bon de caisse

En outre, à travers les comptes courants et les comptes chèques ouverts aux entreprises et aux particuliers.

#### 1.2.2.2. La distribution de crédit

Les produits offerts par la CNEP-banque s'adressent aussi bien pour les particuliers qu'aux entreprises.

#### ❖ Le financement des besoins des particuliers

Pour répondre aux différents besoins de ce segment de clientèle la CNEP-banque propose sur le marché une large gamme de produits.

- **les crédits hypothécaires**

On distingue deux sortes de crédit hypothécaires :

- ✓ crédit hypothécaire habitat.
- ✓ crédit hypothécaire hors habitat.

Le premier concerne :

---

<sup>4</sup> ARAB, Nawal ; BOUDJELAL, Katiba. *Analyse de la contribution du contrôle interne dans la maîtrise des risques bancaires : cas de CNEP-banque (en ligne)*. Mémoire en vue d'obtention du diplôme de master en science économique, monnaie banque et environnement international, Bejaia : université Abderrahmane Mira - Bejaia, 2012, p.90, 91. format PDF. Disponible sur : [www.http : univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2716.pdf](http://www.univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2716.pdf) (consulter le 30/08/2018).

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

- ✓ Achat d'un logement promotionnel.
- ✓ Construction d'une habitation individuelle ou coopérative.
- ✓ Achat d'un terrain à bâtir.
- ✓ Achat d'un logement auprès d'un particulier.

Cependant, les crédits hypothécaires hors habitat concernent :

- L'achat ou construction aménagement de locaux à usage commercial ou d'un promoteur.

### A) Les crédits d'équipement domestique

Ce sont des crédits bancaires tel que :

- Financement coopérative de réalisation de service.
- Financement du marché.
- Prêt pour la création et l'invention.
- Crédit destiné au financement de transport.

#### ▪ Le financement des besoins des entreprises

Pour répondre aux besoins d'une clientèle de différentes natures la CNEP-banque c'est engagée dans une diversification de ses activités de financement des entreprises.

Aujourd'hui, au-delà de son métier de base de financement de programme de construction de logements réalisés par les promoteurs immobiliers public et les professions libérales.

### A) Crédit à la promotion immobilière

Ces types de crédit sont destinés à :

- achat de terrain ou d'immeubles d'exploitation.
- Constructions des usines industrielles.
- Achat d'équipement de production

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **1.2.3. Les opérations sur le marché**

**On distingue plusieurs opérations qui s'effectuent sur le marché dont on cite :**

- **Les prêts sur le marché monétaire**

La CNEP -banque, outre le réemploi de sa trésorerie dans le financement de l'entreprise et des particuliers, intervient activement sur le marché interbancaire et en fonction de son évolution, adapte sans cesse ses conditions de prêts.

- **Les emprunts obligatoires**

Les emprunts obligatoires, à travers la souscription aux obligations de trésor et aux obligations SONATRACH, font partie des emplois de trésorerie que la CNEP-banque pratique.

### **1.3. Organisation générale des structures de la CNEP Banque**

La CNEP-Banque est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration, son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes. Son organisation est fixée par les dispositions de la décision réglementaires n°78-85 du 25 novembre 1995, elle a évolué au fur et à mesure de la diversification de ses activités.

La présentation de la direction de réseaux de Tizi-Ouzou :

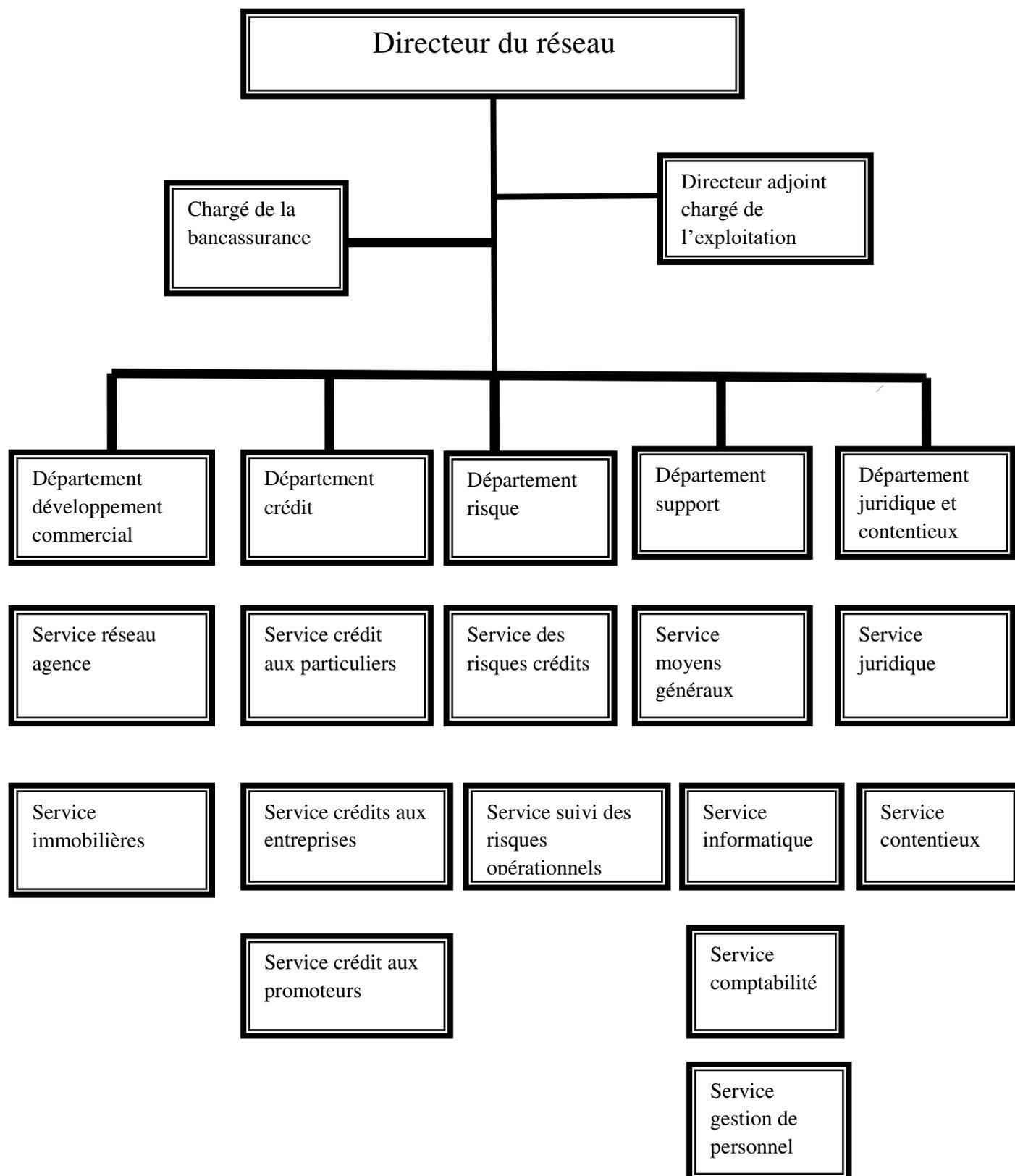
La direction de réseau CNEP Banque (la caisse nationale d'épargne et de prévoyance) Tizi-Ouzou, elle a été créé en 1992, elle comporte 15 agences bancaires elle est dirigé par le directeur du réseau assisté par un directeur adjoint chargé de l'exploitation et du chargé de la bancassurance.

Ce réseau est décomposé en sept départements dont le département juridique et contentieux qui se subdivise en deux services le service juridique et le service contentieux ; là où on a appliqué notre stage.

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

### Organigramme générale de la direction de réseau de Tizi-Ouzou



## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

**Source :** Direction du réseau 1174/2008 DU 27/05/2008

Il y a trois niveaux de structures :

### **1.3.1. Les structures centrales**

Centralement, l'autorité du Président Directeur Général s'exerce par l'intermédiaire de sept Directeurs Généraux Adjointes (DGA), ces directeurs ont pour missions, chacun dans son domaine, l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des directions centrales placées sous leur autorité. En vue de mieux maîtriser et suivre les fonctions fondamentales de la CNEP-Banque, exercées fondamentalement aux niveaux des agences, des directions générales chargées de l'assainissement, du contrôle de l'épargne, des engagements et de la comptabilité, ont été mise en place.

Sont aussi rattachés au PDG de la direction de l'inspection Générale et une structure d'Audit interne.

### **1.3.2. Les directions régionales**

Les directions régionales (appelées également Directions de réseaux) constitue le maillon intermédiaire entre les agences et les directions du siège. Elle exerce toute fonction déléguée par la Direction Générale.

L'article premier de la décision réglementaire n°74-95 du 21 novembre 1995 fixant l'organisation des directions régionales, définit ces dernières comme « structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire ».

Les missions dévolues à ces directions sont prises en charges par des directeurs de réseaux assistés, chacun, par six chefs de département (personnel et moyens, financement, finances et comptabilités, informatique, épargne et contrôle du premier degré).

Il y a lieu de dire que la CNEP-Banque compte actuellement quatorze(14) Directions régionales réparties à travers le territoire national.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **1.3.3. Les agences**

L'organisation des agences de la CNEP-Banque est définie par la décision réglementaire 75-95 du 21 novembre 1995. Au sens de cette décision, les agences sont des structures centralisées, hiérarchiquement rattachés aux directions régionales. Chaque réseau compte trois catégories d'agences : Agence A, B, C. Rappelons juste que cette subdivision en agences différentes a été faite par la CNEP-Banque sur la base des fonctions assortie à chacun d'entre elle.

- **L'agence principale ou centrale**

Elle comprend guichet de collecte, guichet de crédit, promoteur et industriel, guichet de recouvrement, guichet de conseil.

- **L'agence point de vente A**

Guichet de collecte, guichet de crédit promoteur et individuel, guichet de recouvrement et guichet conseil.

- **L'agence point de vente B**

Guichet de collecte, guichet de crédit individuel et de recouvrement.

- **L'agence de vente C**

Guichet spécialisé de collecte ou crédit ou recouvrement. Les activités commerciales et administratives de ces agences, soutenues et encadrées par quinze directions de réseau, à compétence géographique déterminée sur la base d'un découpage de territoire national et de l'implantation des agences.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **Section 02 : Les démarches de recouvrement des créances**

Le recouvrement des créances est une préoccupation permanente de toute banque, entreprise, ou société commerciale, du fait qu'il constitue un paramètre déterminant de la bonne santé de toute organisation ou institution.

Les procédures de recouvrement des créances au sein de la CNEP Banque citées dans la décision réglementaire n°1250/2010 dont l'objet est « Modalités de prise en charge du précontentieux et du contentieux (tous litiges confondus) » sont réparties en 3 phases :

- La phase amiable
- La phase précontentieuse
- La phase contentieuse

#### **2.1. La phase amiable**

Dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'incitant à régulariser sa situation par « une lettre de rappel » cette dernière, s'agit d'un courrier rédigé en langue nationale, adressé par le directeur d'agence par la voie recommandée et contre accusé de réception, à tous les clients enregistrant un impayé, lui rappelant en des termes ordinaires le constat de l'impayé 48 heures après sa survenance, et incitant à apurer sa situation sous huitaine. (Cette opération concerne uniquement la catégorie des crédits accordés aux particuliers), (annexe n°01).

Lorsque l'action est dirigée en direction d'un promoteur immobilier ou d'une PME ou PMI, la lettre de rappel est réalisée en deux temps :

- La première fois, avant même le constat de l'impayé (1 mois avant), sous la forme d'un écrit rappelant la date au cours de laquelle le paiement de l'échéance doit être effectué, sans qu'il ne soit nécessaire d'indiquer à cette relation et à ce stade de traitement, que des mesures coercitives seraient engagées à son encontre en cas de non-respect de la date d'échéance.

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

- La deuxième fois, 48 heures au plus tard, après le constat de l'impayé, exécuté cette fois-ci en des termes plus insistants et exigeant un règlement sous huitaine.

Cette correspondance vise à

- Rappeler au client ses engagements contractuels envers la CNEP-Banque.
- Rappeler également le retard accusé de la mensualité échue du prêt qui lui a été accordé.
- L'inviter à régulariser sa situation conformément au tableau d'amortissement qui lui a été notifié.

### 2.2. La phase précontentieuse

Cette procédure est engagée en parallèle à l'introduction du dossier de débiteur au service contentieux au niveau de réseau.

Dans la phase précontentieuse, on distingue deux mesures, mesure conservatoire et mesure de validation.

#### ❖ **Mesure conservatoire**

Consistent en l'accomplissement par l'agence de procédures visant à obtenir la saisie à titre conservatoire et provisoire, de bien appartenant au débiteur de la CNEP Banque. Ces mesures conservatoires sont prévues par le code de procédure civile et la loi sur la monnaie et le crédit.

#### • **La mise en demeure**

Après expiration délai imparti par la lettre de rappel, si le client ne se présente pas, l'agence lui envoie une mise en demeure, cette dernière s'agit d'une lettre rédigée en langue nationale transmet par le directeur d'agence au client défaillant (toutes catégories de crédit confondues), au moyen d'une notification exécutée par exploit d'huissier et sans recours aux

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

services des avocats, acte devant suivre immédiatement l'expiration du délai imparti au client de la lettre de rappel.

La mise en demeure est une formalité préalable pour ester en justice le client défaillant, mais aussi justifie de paiement des réparations civiles (pénalités de retards).

Le terme accordé aux termes de mise en demeure est fixé à vingt jours calendaires (annexe n° 02).

- **La saisie d'arrêt sur compte** (annexe n°03)

Dans le cas où le client défaillant (toutes catégories de crédit confondus) ne procède pas au règlement de l'impayé à l'issue de l'expiration du délai imparti par la lettre de la mise en demeure, il incombe au directeur d'agence de saisir immédiatement et par le canal du réseau de rattachement, les services centraux en charge de la gestion du volet afférent aux saisies arrêt, aux fins de solliciter la diffusion (à destination des sièges sociaux des banques en exercice ainsi que des liquidateurs des banques en cessation d'activité), d'une saisie d'arrêt (dans la limite de la créance détenue) sur tout éventuel compte ouvert par le client débiteur, ou par caution lorsque celle-ci existe.

Dans le cas où le directeur d'agence détient des informations sur l'existence d'un compte bancaire ouvert au nom du client défaillant auprès de son guichet ou ailleurs, il se doit d'introduire auprès du tribunal compétent et par le biais du chef du service du contentieux qui lui est attaché, une requête visant l'obtention d'une ordonnance de saisie sur le compte identifié, les services centraux en charge (au niveau de la banque) du volet des saisies arrêt, doivent être informés par courrier de la réalisation d'une telle mesure.

- **La sommation** (annexe n°4).

Les actions enclenchées au titre de la saisie arrêt sur comptes, et de l'injonction de payer, sont accompagnées, lorsque le crédit consenti par la banque est ouvert par une garantie, par la réalisation des procédures applicables aux sommations ; et dont l'accomplissement est exigé préalablement à la mise en œuvre de la garantie recueillie.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

Dans le cas où la garantie à mettre en œuvre consiste en une hypothèque conventionnelle, un nantissement ou un gage, le directeur d'agence est tenu et par le biais du chef du service du contentieux, de notifier par exploit d'huissier et sans recours aux avocats, une lettre de sommation au client défaillant ainsi qu'à toute caution, auquel cas, (toutes catégories de crédits confondues).

Pour rappel, le délai imparti pour la régularisation de l'impayé après sommation est de 20 jours lorsqu'il s'agit de mettre en jeu l'hypothèque conventionnelle, des nantissements ou des gages.

Lorsque la garantie consiste en une hypothèque légale, la procédure de sommation doit être réalisée en deux temps :

- une première sommation de payer (délai imparti au client 30 jours), (annexe n°5).
- une deuxième sommation (délai imparti au client 15 jours), (annexe n°6).

En cas de persistance de la situation de non-paiement, le dossier dûment appuyé de tout procès-verbal de carence (document à récupérer en toute diligence) doit être confié dans sa totalité à l'un des avocats conventionnés avec l'agence domiciliataire, aux fins de mise en œuvre de la garantie.

La remise doit s'effectuer sur la base d'une lettre de constitution identifiant chaque pièce confiée et indiquant son état (original, duplicata, copie légalisée...etc.).

A change de l'avocat ainsi désigné d'entreprendre l'ensemble des démarches et des formalités requises en la matière, et agir en tant que détenteur d'un mandat général.

Dans tous les cas de figure la saisie arrêt est enclenché dans la limite de l'impayé constaté « majoré de tous frais et accessoires » et ce au jour de sa rédaction, elle doit néanmoins une mention expresse mettant en avant le caractère provisoire de l'estimation, laquelle doit être actualisée à l'occasion des procédures de validation.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

Il appartient par ailleurs au chef de service du contentieux au niveau de l'agence, de préparer à l'avance, le fond complet du dossier à fournir au juge appelé du sort à réserver à la procédure de saisie d'arrêt.

### **❖ Mesure de validation**

Est une étape introductive à la phase contentieuse, elle est prise en charge par le service contentieux au niveau de la direction régional, ces mesures consistent à solliciter un juge d'instruction en présentant les pièces justificatives de défaillance de débiteur de la banque.

### **2.3. La phase contentieuse**

Dans le cas de non aboutissement du règlement à l'amiable par le débiteur, et après l'envoi de la lettre de rappel, mise en demeure, saisie-arrêt, la CNEP-Banque passe à la troisième étape qui est la phase contentieuse.

Dans cette procédure la banque va recourir au service des avocats.

#### **2.3.1. L'injonction de payer (annexe n°07)**

En tant que la saisie arrêt, le directeur d'agence et par le biais du chef de service contentieux exerçant sous son autorité, est tenu d'introduire auprès du président du tribunal compétent, et sans recours aux services des avocats, une requête rédigée en langue nationale et en double exemplaire, visant l'obtention d'une ordonnance d'injonction de payer à même d'obliger le client ainsi que le cautionnaire au règlement des sommes dues.

#### **2.3.2. La saisie conservatoire**

À l'expiration du délai imparti par l'injonction de payer, le directeur d'agence ou directeur de réseau ou encore le directeur central en charge de contentieux est tenu de choisir un avocat compétent pour la prise en charge d'une procédure de saisie conservatoire.

La saisie conservatoire est une procédure utilisée pour garantir au créancier (banque) le paiement de sa créance par le débiteur, en immobilisant certains biens mobiliers. Dans ces

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

conditions, le débiteur ne peut plus disposer, il ne peut pas organiser son insolvabilité en vue d'échapper au paiement de sa dette.

Cette procédure est utile au créancier qui ne dispose pas d'un titre exécutoire (condamnation du débiteur) ou encore une décision de justice non exécutoire.

Pour cela, il doit obtenir une autorisation de la part du juge d'exécution, il émet une requête à laquelle le juge rend un jugement ce dernier est matérialiser par l'ordonnance qui permet au créancier de faire une saisie conservatoire.

Le créancier ou avocat désigné doit solliciter un huissier de justice et faire appliquer la décision. A ce moment l'huissier de justice se rend au domicile du débiteur pour saisir tous biens mobiles, exception faite des biens insaisissables.

Selon article 636 du code de procédure civile et administrative <sup>5</sup> les biens insaisissables sont les objets et meubles indispensables à la vie courante et à l'exercice de la profession du débiteur et sa famille :

- Les biens appartenant au débiteur et dont il ne peut disposer.
- Les meubles et équipement de chauffage, le coucher nécessaire utilisé quotidiennement par le saisi et les enfants vivant avec lui ainsi que les habits dont ils sont vêtus et convertis.
- Les produits alimentaires nécessaires à la subsistance du saisi et de sa famille pendant un mois.
- Les articles ménagers nécessaires, à savoir : un réfrigérateur, une cuisinière ou un fourneau, trois bouteilles de gaz, les ustensiles de cuisine usuels pour la cuisson et la nourriture du saisi et de ses enfants mineurs vivant sous son toit.
- Les équipements nécessaires aux handicapés
- Les outils de travail nécessaires à l'activité personnelle du saisi d'un montant qui ne saurait excéder cent mille de dinars (100.000 DA) et à son choix
- Autres (pour plus de détail consultez le code de la procédure civile et administrative).

---

<sup>5</sup> Article 636 du code de la procédure civile et administrative relatif aux biens insaisissables, p. 28.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

Durant la saisie conservatoire, l'huissier va rédiger un acte de saisie qui sera remis au débiteur, durant ce laps de temps, les meubles saisis ne peuvent être vendus.

Concernant la saisie conservatoire sur le compte bancaire, l'huissier se met en contact avec la banque du débiteur pour bloquer la somme d'argent à la hauteur du crédit contracté et les intérêts.

Si le client ne se manifeste pas pour le règlement des impayés après la saisie conservatoire le créancier (CNEP Banque) est tenu de procéder à la mise en œuvre des garanties.

### **2.3.3. La mise en jeu d'une garantie**

C'est la dernière étape qui permet à la CNEP Banque de récupérer sa créance.

#### **2.3.3.1. La mise en jeu des biens nantis et /ou gagé**

Dès que l'huissier de justice établit un PV de carence, après l'expiration du délai imparti par la sommation de payer. Le chef du service contentieux agence confie le dossier à l'avocat, ce dernier est chargé d'introduire une requête portant vente des biens nantis et /ou gagés auprès du tribunal compétent.

Si le juge estime que la créance est suffisamment démontrée, la banque va obtenir une ordonnance de vente de bien nantis /ou gagés.

La banque sollicite à ce moment-là, l'huissier de justice qui va se rendre au domicile du débiteur pour adresser un PV de carence s'il constate que les biens nantis /ou gagés est inexcusable. La CNEP banque sur la base de PV de carence, dépose une plainte détournement des biens nantis ou gagés.

La vente de bien nantis /ou gagés peut avoir lieu que après huit jour a compté de la date de la saisie, durant ce laps de temps, la banque est tenue de faire publicité d'avis de vente sur les journaux et sur les portes de l'agence dont le but d'attirer l'ensemble des acheteurs possibles qui leur permet de récupérer la totalité de sa créance.

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **2.3.3.2. La mise en jeu des biens immeuble hypothécaires**

Après que la mise en demeure et la sommation de payer n'ont pas aboutie au règlement des impayés par le débiteur, la banque est tenue de choisir un avocat pour qu'il suive l'affaire devant la justice et d'avoir un titre exécutoire (ordonnance) qui leur permet de vendre le bien immeuble de débiteur.

L'avocat est tenu d'introduire une requête auprès du président de tribunal compétent pour l'obtention d'une ordonnance de saisie et vente l'immeuble hypothéqué.

Cette requête doit contenir les informations suivantes :

- La dénomination de la banque, son siège social et son représentant légal.
- L'identification du client (nom, prénom, adresse) s'il s'agit d'une personne morale l'adresse de son siège social.
- Le montant de la carence (capital et les intérêts) et la date d'exigibilité.
- La description des biens hypothéqués.

A travers l'étude minutieuse du dossier le juge rend une décision de vente de bien immeuble. Cette décision (jugement) est matérialisée par une ordonnance. Cette dernière permet à la banque de faire appel à huissier pour qu'il procède à la vente de bien hypothéqué.

Lors de la vente de bien l'immeuble saisi par l'adjudication, la CNEP Banque délègue un représentant pour assister à l'opération, et ce, en présence de l'huissier de justice.

Si les biens hypothéqués ne sont pas vendus après plusieurs séances de vente, et ce pour diverses raisons. L'avocat de la CNEP Banque peut, par l'ordonnance, à pied de requête demander l'autorisation du tribunal à revoir à la baisse la mise à prix faite par l'expert désigné.

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

On peut résumer ces différentes procédures dans le tableau ci-dessous :

**Tableau n°2 : La procédure réglementaire**

Stade	désignation	Chargé de formalisation	Signataire	Délai	Délai de règlement accordé au client	Mode de transmission
Rappel volet crédit	Lettre de rappel (crédits aux particuliers)	Chef du service recouvrement Agence	Directeur D'agence	48 heures suivant le constat de l'impayé	Sous huitaine	Courrier recommandé contre accusé de réception
	Première de rappel (crédits aux promoteurs et aux PME/PMI)			30 jours avant arrivés à l'échéance	Simple rappel	
	Deuxième lettre de rappel (crédits aux promoteurs et aux PME/PMI)			48 heures suivant le constat de l'impayé	Sous huitaine	
Précontentieux volet crédit	Mise en demeure	Chef du service contentieux agence		Après expiration délai imparti par la lettre de rappel	20 jours calendaires	Notification par exploit d'huissier sans recours aux avocats.
	Saisie arrêt sur comptes	Directeur d'agence par le biais du réseau de rattachement	Chef du département centrale en chargé des saisies arrêt	Après expiration délai imparti par la mise en demeure	/	Notification selon modalités déterminées par l'ABEF.
Contentieux par la voie d'un acte extra judiciaire volet crédit	Requête pour l'obtention d'une ordonnance d'injonction de payer	Chefs du service contentieux agence	Directeur d'agence	En même temps que la saisie arrêt sur comptes	15 jours.	Notification par exploit d'huissier sans recours aux avocats

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

Précontentieux volet crédit	Sommation de payer unique (cas des crédits garanties par des hypothèques conventionnelles, nantissement et gages)		Directeur d'agence	Parallèlement à la saisie arrêt et à l'injonction de payer	20 jours	Notification par exploit de l'huissier sans recours aux avocats
	1 <sup>ère</sup> sommation de payer (cas des crédits garanties par des hypothèques légales)		Directeur d'agence	Parallèlement à la saisie arrêt et à l'injonction de payer	30 jours	Notification par exploit de l'huissier sans recours aux avocats
	2 <sup>ème</sup> sommation de payer (cas des crédits garantis par des hypothèques légales)		Directeur d'agence	à l'expiration du délai imparti par la première sommation	15 jours	Notification par exploit de l'huissier sans recours aux avocats
Contentieux par la voie d'un acte extrajudiciaire volet crédit	Constitution d'un avocat pour la prise en charge d'une procédure de saisie conservatoire		Directeur d'agence	à l'expiration du délai imparti par l'injonction	/	Démarches à la charge de l'avocat désigné
	Constitution d'un avocat pour la mise en œuvre d'une garantie	Chefs du service contentieux agence	Directeur d'agence	à l'expiration du délai imparti par la sommation	/	Démarches à la charge de l'avocat désigné

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **Section 03 : Etude de cas**

Dans cette partie nous avons essayé de présenter un exemple d'un contentieux qui consiste en un client qui a sollicité un crédit d'achat de logement mais il a arrêté de payer ses échéances au bout de quelques temps.

#### **3.1. Identité du demandeur :**

Nom : X

Prénom : Y

Date et lieu de naissance : 11 / 03/1984 à Alger

Situation familiale : célibataire

Adresse personnelle : Azeffoune

#### **3.2. Identification du crédit :**

Le montant : 4 777 000 .00 (DA)

Le taux d'intérêt appliqué : 6%

La durée 36 ans en mois 432

La date de l'octroi du crédit : 03/02/2014

La date de la première échéance : 28/02/2014

La date de la dernière échéance : 28/05/2050

Le montant de l'échéance : 29 501.67

#### **3.3. Les informations sur impayé**

La dernière échéance régler : 27/05/2015

Assurance : 59 616.96

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

### 3.4. La situation débitrice d'un client

Monsieur X à bénéficié d'un crédit pour l'achat de logement pour une période de 36 ans, dont le remboursement se base sur 432 mois à des échéances précise.

De par sa bonne situation, il a procédé à payer toutes ses mensualités jusqu'au 27-05-2015 qui était la dernière échéance qu'il a payé.

#### 3.4.1. La lettre de rappelle

Après la constatation de la défaillance de monsieur X, après ne pas avoir payé la mensualité de 27-06-2015, la banque à procéder à lui envoyé une lettre de rappelle le 29-06-2015 avec accusé de réception afin de l'inviter à régularisé sa situation dans un délai de huit jours après la réception de la lettre.

- Date de l'impayé : 27/06/2015
- Le montant à payé : 29 501,67 DA
- Le 29/06/2015 : L'envoi de la lettre de rappel contre un accusé de réception.

Étant donné que le client n'a pas réglé sa mensualité donc, la banque passe à la deuxième procédure.

#### 3.4.2. La mise en demeure

Après l'envoi de la lettre de rappel si le client MOKRANI ne répond pas après huit jours le banquier va lui dresser une mise en demeure le 07/07/2015.

- Le montant = l'échéance + les pénalités.
- Les pénalités = 
$$\frac{\text{échéance} \times \text{taux de pénalité}(2\%) \times \text{La durée en jour}}{36000}$$

$$= \frac{29501,67 \times 2 \times 9}{36000}$$
$$= \frac{531030.06}{36000}$$

## Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque

---

-Les pénalités = 14,75 DA

Le montant = 29 501,67+ 14,75 = 29 516,42 DA

Malgré l'envoi de la mise en demeure à monsieur MOKRANI, il n'a pas répondu, Dans ce cas le banquier va passer à l'étape suivante qui consiste à l'envoi de la première sommation.

### 3.4.3. La première sommation

Après que la mise en demeure est resté sans réponse le banquier procède à envoyé la première sommation le 27/07/2015.

- Le montant de la première sommation = l'échéance + la pénalité

$$\text{Les pénalités} = \frac{\text{échéance} \times \text{taux de pénalité} (2\%) \times \text{La durée en jour}}{36000}$$

$$= \frac{29501,67 \times 2 \times 21}{36000}$$

$$= 34,42 \text{ DA}$$

Le montant de la première sommation de payer = 29 501,67 + 34,42=29 536,09 DA

Monsieur MOKRANI n'a pas payé sa dette donc le banquier passe à la deuxième sommation.

### 3.4.4. La deuxième sommation

- Le montant de la deuxième sommation = l'échéance + la pénalité

$$\text{Les pénalités} = \frac{\text{échéance} \times \text{taux de pénalité} (2\%) \times \text{La durée en jour}}{36000}$$

$$= \frac{29501,67 \times 2 \times 31}{36000}$$

$$= 50,81 \text{ DA}$$

### **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

- Le montant de la deuxième sommation =  $29\,501,67 + 50,81 = 29\,552,48$ DA

Après l'envoi de la deuxième sommation le client c'est présenté pour régularisé sa situation et cela le 24/08/2015.

#### **Calcul des impayées :**

Le montant total à payer : le montant de la lettre de rappel + le montant de la mise en demeure  
+ Le montant de la première sommation + Le montant de la deuxième sommation

Le montant total à payer =  $29\,501,67 + 29\,516,42 + 29\,536,09 + 29\,552,48$

=118106,66 DA

## **Chapitre III : Le traitement et règlement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

---

### **Conclusion**

Dans ce troisième chapitre, on a essayé de présenter la CNEP Banque mais on a focalisé sur les différentes démarches et procédures de recouvrement au sein de la CNEP Banque, on a vu qu'elle procède en premier lieu au recouvrement amiable tout en envoyant une lettre de rappel à son débiteur ainsi que une mise en demeure afin d'inviter son client à régulariser sa situation avec sa banque dans des délais bien déterminés. A ce titre, on a constaté que la CNEP Banque envoie une seule mise en demeure et cela pour la fermeté de la banque.

Mais si la procédure amiable ne fonctionne pas, la CNEP Banque procède directement à la procédure contentieuse ou le recouvrement forcé qui représente le cadre réglementaire par excellence dans ce cas le dossier du client va être transféré à la justice par un avocat désigné par la banque.

# **Conclusion générale**

### Conclusion générale

Au terme de cette étude, nous rappelons brièvement la problématique et la démarche suivie, pour examiner par la suite les résultats et les conclusions tirées.

L'objectif de notre travail de recherche était de contribuer à une meilleure compréhension du contentieux bancaire en Algérie. Notre problématique porte sur comment la banque gère-t-elle le contentieux au quotidien ?

Pour ce faire le premier chapitre intitulé «La prévention du contentieux bancaire », a été consacré aux différents concepts et les notions de base sur les crédits, le risque crédit qui est un enjeu majeur pour la banque, et la gestion et évaluation du risque crédit.

Le deuxième chapitre intitulé «Le traitement et le règlement du contentieux bancaire » dont le qu'elle on a traité la fonction du recouvrement, ainsi que la procédure de recouvrement amiable et judiciaire.

Le troisième chapitre intitulé «Le traitement du contentieux au sein de la CNEP Banque », dans ce chapitre on a vu les procédures de recouvrement suivie au sein de la CNEP Banque et on a terminé avec une étude de cas pratique qui porte sur un crédit destiné à l'achat de logement qui n'a pas été remboursé par le client.

La banque joue un rôle important dans la croissance économique et cela vu son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques, afin de réaliser leurs projets, les crédits sont parmi les principales emplois des banques et le moteur de la création monétaire. Il existe plusieurs variétés du crédit, on les classe généralement selon deux critères, la durée et l'objet.

Le risque du crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité du prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. Pour une banque, le risque de crédit, c'est celui, de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur, sa mauvaise foi ou bien à cause de la façon dont la banque organise la distribution du crédit qui doit être encadré par des procédures formalisées.

La gestion du risque crédit, qui est au cœur des préoccupations des dirigeants de la banque. Celle-ci, permet une surveillance attentive de ce risque. A ce sujet, plusieurs méthodes peuvent être utilisées à savoir la réglementation prudentielle des banques qui vise, également, à protéger les déposants comme elle permet d'éviter les risques découlant d'une mauvaise gestion et / ou d'engagements tors importants, la prise de garantie,....

En effet, la gestion du risque de crédit est conditionnée par la connaissance des éléments qui peuvent renseigner le banquier sur les difficultés rencontrées par le client avant l'octroi de crédit, mais aussi du suivi tout au long de la relation de prêt une fois le crédit est accordé.

Le traitement du contentieux opposant les banques algériennes et la clientèle débitrice, est soumis à deux démarches, la démarche à l'amiable et la démarche forcée ou bien judiciaire dont nous avons pu voir, de qu'elle manière les banques gèrent leurs contentieux.

Lors du recouvrement amiable le banquier suit toute une procédure pour recouvrer sa créance et cela en lui envoyant une lettre de rappel contre accusé de réception, mais si l'échéance qui lui a été accordé est échu et le client n'a pas répondu, la banque envoie une mise en demeure bien évidemment contre un accusé de réception, et si le créancier n'honore pas ses engagements la banque va procéder à la saisie arrêt sur compte en parallèle envoyer une sommation à payé afin de l'inciter à régulariser sa situation

Si ce client ne répond pas la banque va recourir à la procédure de saisie conservatoire de toutes les garanties qu'il a mises à sa disposition puis elle obtient un titre pour les mettre en œuvre (les vendre aux enchères)

Lors de la mise en application de la procédure judiciaire de recouvrement des créances, la banque réclame la lenteur des procédures et des frais qui engendrent cette procédure, plus la procédure contentieuse s'étale dans le temps, plus la banque perd ses chances de récupérer ses créances ; ce qui influence négativement sur la trésorerie de la banque qui l'empêche de libérer des fonds pour le décaissement de nouveaux prêts. Ce qui va faire courir pour la banque des risques dont les conséquences pouvaient durablement avoir un effet déprimant sur le financement des investissements productive et ceux qui engendre le frein de l'économie.

Et notre cas pratique qui a eu lieu au sien de la CNEP Banque nous a permis de voir comment ce fait le traitement du contentieux.

En conclusion, nous espérons que notre étude a permis d'éclairer sur le contentieux bancaire. Dans le but de diminuer le nombre important des impayés au sein de la banque, on a essayé de formuler quelques propositions à l'endroit des dirigeants. Ces propositions constituent du même coup les actions à entreprendre le système de recouvrement des crédits, ces propositions s'articule autour de :

Premièrement, le recrutement de professionnels spécialisés dans le domaine du recouvrement des crédits. Ce recrutement est très important car nous pensons qu'il n'y a pas un personnel permanent et spécialisé pour recouvrer les crédits une fois octroyés.

Nous proposons à cet effet le recrutement d'au moins trois agents chargés uniquement pour le recouvrement des crédits. Ils constitueront un service permanent comme les autres services de la caisse et devront travailler en étroite collaboration avec le service crédit et le service administratif de façon autonome. La collaboration avec permettra au service recouvrement de pouvoir suivre de près l'ensemble des débiteurs pour assurer un meilleur recouvrement des crédits. Sans pour autant oublier de formé le personelles de la banque afin qu'ils deviennent plus compétent toute en les envoyant à faire des formations.

Deuxièmement, la révision de la procédure de recouvrement des crédits. Par ailleurs tous les intervenants dans le processus sont unanimes que la procédure est trop longue et constitue une des causes majeures des difficultés de recouvrement. Il s'agira non seulement de réduire le nombre d'acteurs impliqués dans le processus mais aussi de réduire le nombre d'étapes de celui-ci. En plus de cela, la technique de recouvrement utilisée pour chaque emprunteur doit prendre en compte le montant du crédit et de la spécificité de chacun.

Ainsi pour les gros crédits il est plus adéquat de privilégier le recouvrement judiciaire car l'impact d'un non remboursement a un impact beaucoup plus significatif sur le portefeuille de crédits. Egalement, il y a lieu d'améliorer l'analyse des dossiers de crédit pour mieux prévenir les crédits défaillants de même que les crédits souffrants qui deviennent par la suite radiés du portefeuille.

## **Conclusion générale**

---

Le troisième et dernier, concerne la sensibilisation des membres sans aucune exclusion. La sensibilisation a pour objectif d'amener les membres à prendre conscience des risques auxquels ils exposent leur caisse s'ils contractent les crédits auprès de celle-ci et ne les remboursent pas.

# **Bibliographie**

### Les ouvrages :

BEGUINE, Jean-Marc., BERNARD, Arnaud. *L'essentiel de technique bancaire*. Paris : Edition d'organisation, groupe eyrollers, 2008.

BEN HALIMA, Amour. *Pratique des techniques bancaires*. Alger: Edition Dahleb, 1997.

BERNAT ROLLAND, Luc. *Principe des techniques bancaire*. 22<sup>é</sup>ed. Paris : Edition Dunod, 2002.

BOUSQUET, Jean. *L'essentiel à connaître en gestion financière*. 2<sup>é</sup>me éd. France : Edition MAXIMA, 2000.

BOUYAKOUB, Farouk. *L'entreprise et le financement bancaire*. Alger : Edition Casbah, 2003.

BRUYERE, Richard. *Les produits dérivés de crédit*. Paris : édition ECONOMICA, 1998.

FRANCOIS, Desmicht. *Pratique de l'activité bancaire*. Paris : Edition Dunod, 2004.

CHARLS, Colette. *Gestion des créances clients, guide pratique*. Paris ; Edition DELMAS, 1990.

GINGEMBRE, Thierry. STERIN, Anne-Laure. *Recouvrement de créances*. Delmas : 4e édition, 1999.

JACOB. Henri., SARDI. Antoine. *Management des risques bancaires*. Paris: Ed AFGES, 2001.

KOFFI. Jean. YAO. Ming. *Les accords de Bâle et la gestion du risque de crédit*. Version préliminaire, 2003.

LEGLAIS, Dominique. *Sûretés et garanties du crédit*. 2<sup>é</sup>me éd. Paris : LGDJ, 1999.

MARION, Alain. *Analyse financière, concepts et méthodes*. 2<sup>é</sup>me édition. Paris : Edition DUNOD, 2009.

MATHIEU, Michel. *L'exploitation bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour le maitrise*. 3<sup>é</sup> éd. Paris : édition d'organisation, 1995, p.281.

PRISSERT, Pierre., GARSUAUL, Philippe. *Opération bancaire à l'étranger*. Paris : paris revus, 1993.

RIVES LONGE, Jean Louis., RAYNAUD, Monique Contamine. *Droit bancaire*. 5<sup>éd</sup>. Paris : Edition Dalloz, 1990.

RONCALLI, Thierry. *Introduction au risque de crédit*. Lyon : Groupe de Recherche Opérationnelle Crédit, 2001.

### **Textes réglementaires**

Article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

Articles 5 et 6 de l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

Article 636 du code de la procédure civile et administrative relatif aux biens insaisissable, p. 28.

Article 644 du Code Civil algérien relatif aux éléments du cautionnement, p.107.

Article 882 du code civil relatif à la constitution de l'hypothèque, p. 145.

Article 884 du code civil relatif à la constitution de l'hypothèque, p. 145.

Article 948 du code civil, p. 185.

L'ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 portant sur la monnaie et le crédit, p.15.

### **Les documents divers :**

Document interne à la CNEP banque

### **Travaux universitaires thèse et mémoire :**

ARAB, Nawal ; BOUDJELAL, Katiba. *Analyse de la contribution du contrôle interne dans la maîtrise des risques bancaires : cas de CNEP-banque (en ligne)*. Mémoire en vue d'obtention du diplôme de master en science économique, monnaie banque et environnement international, Bejaia : université Abderrahmane Mira -Bejaia, 2012. Format PDF. Disponible sur : [www.http : univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2716.pdf](http://www.univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2716.pdf) (consulter le 30/08/2018).

BOUAICHE, Soraya., MERABII, CHahinez. *La gestion des risques bancaires en Algérie : cas CNEP-Banque : Agence n°209 de BEJAIA (en ligne)*. Mémoire master académique, science économique, monnaie, banque et environnement international, BEJAIA : université

ABDERRHMANE MIRA de BEJAIA, 2013.format PDF. Disponible sur : <http://univ-bejaia.dz/dspace/123456789/2712>. (Consulter le 01/06/2018).

BRIK, Nacer., GUERDAD, Saïd. *Essai d'évaluer les risques de crédits bancaires à l'aide de deux méthodes classique et le scoring, méthode classique : cas de la banque extérieur d'Algérie, agence BEA 34 de Tizi-Ouzou* (en ligne). Mémoire de master académique, science économique, Monnaie Banque et environnement internationale, Bejaia : université ABDERAHMANE MIRA, 2013.Format PDF.

Disponible sur [http : //UNIV-bejaia.dz/dspace/123456789/2732](http://UNIV-bejaia.dz/dspace/123456789/2732)(consulter le 15/06/2018).

HENFOUR, Fouad. *Le Financement bancaire au service l'immobilier* (en ligne). Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, Alger : école supérieur de banque Alger, 2005. Format PDF.

Disponible sur :

<https://www.memoireonline.com> › Economie et Finance.pdf (consulté le 26/08/2018).

HOUFEL, Lydia. *La gestion du risque de crédit bancaire cas : banque extérieur d'Algérie, agence de Tizi-Ouzou (BEA 34)* (en ligne) .Mémoire de master académique Bejaïa, université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2012. Format PDF.

Disponible : <http://univ-bejaa.dz/dspace/123456789/2128>.( consulté le 18/06/2018).

IMOUDACHE, Nadir. *Le Contentieux bancaire en Algérie*(en ligne). Mémoire magister, science économique, monnaie finance banque, Tizi-Ouzou : université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2009.

# **Annexes**

ANNEXE 1

DU MODELE DE LA LETTRE DE RAPPEL UNIQUE (CREDITS AUX PARTICULIERS).

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.

N° du registre de commerce :

N.I.F \_\_\_\_\_.

N.I.S \_\_\_\_\_.

Agence de : \_\_\_\_\_.

Service recouvrement.

Réf. \_\_\_\_\_ (code agence). (Année).

N° dossier crédit : \_\_\_\_\_.

N° de téléphone : \_\_\_\_\_.

A \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_.

A Mme, Melle, Mr \_\_\_\_\_.

Demeurant à \_\_\_\_\_.

Objet : lettre de rappel.

Cher client (e)

Il m'importe de vous informer, qu'à la date du \_\_\_\_\_, nos livres affichent un impayé vous concernant d'un montant provisoire de l'ordre de \_\_\_\_\_ (en lettres) \_\_\_\_\_ (en chiffres), lequel impayé représente votre/vos échéance(s) pour le(s) mois de \_\_\_\_\_ de l'exercice (\_\_\_\_\_), « pénalités non comprises ».

Aussi je vous invite à l'effet de vous présenter à nos guichets, sous huitaine, à l'effet de régulariser votre situation.

Je vous prie d'agréer, dans l'attente de vous recevoir, l'expression de ma parfaite considération.

Copies :

Dossier client.

Caution auquel cas.

ANNEXE 9

**DU MODELE DE LA LETTRE DE MISE EN DEMEURE  
(TOUTES CATEGORIES DE CREDITS CONFONDUS).**

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.

N° du registre de commerce :  
N.I.F \_\_\_\_\_  
N.I.S \_\_\_\_\_.

Agence de : \_\_\_\_\_.  
Service contentieux.  
Réf. \_\_\_\_\_ (code agence).(Année).  
N° dossier crédit : \_\_\_\_\_.  
N° de téléphone : \_\_\_\_\_.

A \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_.

A Mme, Melle, Mr \_\_\_\_\_.  
Qualité : gérant de \_\_\_\_\_ (auquel cas).  
Adresse : \_\_\_\_\_.

**Objet :** Mise en demeure.

Cher client (e)

Considérant l'absence de suites de votre part à notre lettre de rappel n° \_\_\_\_\_ du \_\_\_\_\_, Vous êtes mis en demeure à l'effet de vous rapprocher de nos guichets aux fins de régularisation de votre situation.

Il m'importe de vous faire savoir qu'à défaut d'un règlement « par vos soins et dans les vingt (20) jours qui suivent la notification de la présente mise en demeure » de votre impayé qui s'élève à la somme provisoire de \_\_\_\_\_ (en lettres) \_\_\_\_\_ (en chiffres), la CNEP/banque se verra dans l'obligation d'user de toute voie à même de lui permettre d'apurer la créance qu'elle détient.

Je vous prie d'agréer, dans l'attente de vous recevoir, l'expression de ma parfaite considération.

**Copies :**

Dossier client.  
Caution auquel cas.

36/74

## ANNEXE 3

**DU MODELE DE LA SAISIE ARRET SUR COMPTES.  
Modèle « Personnes morales ».**

**Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.**

DGA \_\_\_\_\_ (\*).  
Direction \_\_\_\_\_ (\*).  
Réf. \_\_\_ / ABREV DIRECTION / ABREV DEPT/INITIALES REDACTEUR/Exercice.

Alger le \_\_\_\_\_.

**DESTINATAIRES:**

**Liste Des banques : \_\_\_\_\_**

**Liste des liquidateurs de banques : \_\_\_\_\_**

Objet : Saisie arrêt.

Nous avons l'honneur de vous informer que la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque, Agence de (\_\_\_\_\_) est créancière de :

- Raison sociale :
- Adresse du siège social :
- Qualité (Débiteur principal/Caution) :
- Montant de la créance détenue :
- Type de crédit :
- Nom du gérant :
- Prénom du gérant :
- Nom de Jeune fille du gérant :
- Date de naissance du gérant :
- Lieu de naissance du gérant :
- Adresse complète du gérant :

En conséquence, et en application de l'article 121 alinéa 1 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 Août 2003, nous vous demandons de saisir et arrêter les avoirs en comptes (sommes, deniers, titres ou valeurs quelconques que vous détenez ou détiendrez) pour le compte de \_\_\_\_\_ ou de son gérant, et ce à concurrence de la somme de \_\_\_\_\_ DA(en lettres) \_\_\_\_\_ DA( en chiffres).

La présente saisie-arrêt est régulière et valable en la forme par application des dispositions de l'article 121 de l'ordonnance n° 03/11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, elle est faite pour sûreté et avoir paiement de la somme sus indiquée, à laquelle nous évaluons provisoirement notre créance en principal, intérêts, frais et accessoires sauf à parfaire ou à diminuer.

Aussi, nous vous demandons de nous faire la déclaration affirmative ou négative et de nous faire part, le cas échéant, de toutes saisies-arrêts antérieures ayant conservé effet à ce jour.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

(\*) Se référer aux dénominations en vigueur des structures attributaires.

Annexe 9

**MODELE DE LA SOMMATION UNIQUE**  
(cas des hypothèques conventionnelles, nantissements et gages).

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.

N° du registre de commerce :

N.I.F \_\_\_\_\_.

N.I.S \_\_\_\_\_.

Agence de : \_\_\_\_\_.

Service contentieux.

Réf. \_\_\_\_\_ (code agence). (Année).

N° dossier crédit : \_\_\_\_\_.

N° de Téléphone : \_\_\_\_\_.

A \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_.

A Mme, Melle, Mr \_\_\_\_\_.

Qualité : gérant de \_\_\_\_\_ (auquel cas).

Adresse : \_\_\_\_\_.

Objet : sommation.

Cher client (e)

Considérant le défaut de régularisation par vos soins, de votre dette vis à vis la banque et que nous évaluons provisoirement à la somme de \_\_\_\_\_ (en lettres), \_\_\_\_\_ (en chiffres) sauf à parfaire ou à actualiser.

Nous vous sommons à l'effet d'apurer votre situation dans un délai de vingt (20) jours à compter de la date de notification de la présente sommation, faute de quoi il sera procédé à la mise en jeu de la garantie que nous détenons et qui consiste en :

- Une hypothèque conventionnelle.
  - Un nantissement (en précisant le type de nantissement).
  - Un gage sur véhicule.
- } \*

Veuillez croire cher (e) client (e) à mes meilleures salutations.

\* n'évoquer que la ou les garantie(s) couvrant la créance réclamée.

Copie :

Dossier client.

46/74

Annexe #05

**MODELE DE LA PREMIERE SOMMATION  
(Cas de mise en jeu d'une hypothèque légale).**

**Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.**

N° du registre de commerce :  
N.I.F \_\_\_\_\_  
N.I.S \_\_\_\_\_.

Agence de : \_\_\_\_\_.  
Service contentieux.  
Réf. \_\_\_\_\_ (code agence). (Année).  
N° dossier crédit : \_\_\_\_\_.  
N° de Téléphone : \_\_\_\_\_.

A \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_.

A Mme, Melle, Mr \_\_\_\_\_.  
Qualité : gérant de \_\_\_\_\_ (auquel cas).  
Adresse : \_\_\_\_\_.

**Objet : 1<sup>ère</sup> sommation.**

Cher client (e)

Considérant le défaut de régularisation par vos soins, de votre dette vis à vis la banque et que nous évaluons provisoirement à la somme de \_\_\_\_\_ (en lettres), \_\_\_\_\_ (en chiffres) sauf à parfaire ou à actualiser.

Nous vous sommons à l'effet d'apurer votre situation dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de notification de la présente sommation, faute de quoi il sera procédé et à l'issue d'une deuxième et dernière sommation à la mise en jeu de l'hypothèque légale que nous détenons

Veuillez croire cher (e) client (e) à mes meilleures salutations.

**Copie :**

Dossier client.

## Annexe 16

**MODELE DE LA DEUXIEME SOMMATION (CAS DE MISE EN ŒUVRE  
D'UNE HYPOTHEQUE LEGALE).**

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance/Banque  
Société Par Actions au capital social de 14.000.000.000 DA.  
Siège social : \_\_\_\_\_.

N° du registre de commerce :

N.I.F \_\_\_\_\_.

N.I.S \_\_\_\_\_.

Agence de : \_\_\_\_\_.

Service contentieux.

Réf. \_\_\_\_\_ (code agence). (Année).

N° dossier crédit : \_\_\_\_\_.

N° de Téléphone : \_\_\_\_\_.

A \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_.

A Mme, Melle, Mr \_\_\_\_\_.

Qualité : gérant de \_\_\_\_\_ (auquel cas).

Adresse : \_\_\_\_\_.

Objet : 2<sup>ème</sup> sommation.

Cher client (e)

Considérant le défaut de régularisation par vos soins, de votre dette vis à vis la banque et que nous évaluons provisoirement à la somme de \_\_\_\_\_ (en lettres), \_\_\_\_\_ (en chiffres) sauf à parfaire ou à actualiser.

Et additivement à la première sommation du \_\_\_\_\_, nous vous sommons à l'effet d'apurer votre situation dans un délai de Quinze (15) jours à compter de la date de notification de cette ultime sommation, faute de quoi il sera procédé à la mise en jeu de l'hypothèque légale que nous détenons

Veuillez croire cher (e) client (e) à mes meilleures salutations.

Copie :

Dossier client.

## Annexe 7.

**MODELE DE LA REQUETE VISANT L'OBTENTION D'UNE ORDONNANCE  
D'INJONCTION DE PAYER –IMPRIME MIS A LA DISPOSITION DES  
JUSTICIABLES PAR LES TRIBUNAUX-.**

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de la Justice  
Cour de justice de :  
Tribunal de :  
N° de Rôle :

Formule exécutoire

**Requête visant obtention  
d'une ordonnance portant injonction de payer**  
(Articles 306, 307,308 et 309 du Code de Procédures  
Civiles et Administratives)

(1) indiquer le Nom, le Prénom,  
le domicile réel ou élu.

**Taxe judiciaire**

Perçue en date du :  
Quittance :  
Taxes acquittées :

**A Monsieur le Président  
du Tribunal de \_\_\_\_\_**

(1) Motif de la créance

**Détails de la créance**

Montant en principal :  
Intérêts :  
Frais de protêt :  
Refus de paiement  
Taxe judiciaire :  
**Total**

Nous soussignés, Directeur d'agence CNEP/Banque de \_\_\_\_\_, Code Comptable (\_\_\_\_\_),  
détenteur d'un titre de créance déterminée, liquide, échues, exigible et constatée par écrit, d'un montant arrêté  
à \_\_\_\_\_ Dinars Algériens (en lettres), \_\_\_\_\_ DA (en chiffres).

**Plaise à Monsieur le Président du Tribunal**

Attendu que Monsieur \_\_\_\_\_, débiteur (1) défaillant, demeurant à  
\_\_\_\_\_, ne s'est pas acquitté, conformément à l'échéancier établi, de  
sa dette évaluée à la somme de \_\_\_\_\_ Dinars Algériens (en lettres), \_\_\_\_\_ DA (en  
chiffres), en principal, intérêts, frais et accessoires, en dépit d'une lettre de rappel, signifiée en date du  
\_\_\_\_\_, et d'une mise en demeure notifiée par exploit d'huissier de justice en date  
du : \_\_\_\_\_.

La présente requête est introduite à l'effet d'obtenir une ordonnance à pied de requête portant injonction de  
payer, conformément aux dispositions édictées par l'article 306 du Code de Procédures Civiles et  
Administratives.

En vertu des motifs évoqués, le débiteur est sommé de payer les sommes dues, dans un délai n'excédant pas  
les 15 jours, à compter de la date de notification de l'ordonnance.  
Faute de quoi, il serait contraint de s'acquitter dudit montant, par tous les moyens légaux.

**Le Directeur d'Agence de**

\* A l'appui de la requête, il sera joint tous documents établissant la créance.

# **Table de matière**

## TABLES DES MATIERES

<b>Remerciements.....</b>	<b>i</b>
<b>Dédicace.....</b>	<b>ii</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>vi</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>v</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>02</b>
<b>CHAPITRE I : La prévention du contentieux bancaire</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>06</b>
<b>Section 01:Généralités sur les crédits bancaires .....</b>	<b>07</b>
1.1. Définitions du crédit.....	07
1.1.1. Définition étymologique .....	07
1.1.2. Définition juridique .....	07
1.1.3. Définition économique .....	07
1.2. Les caractéristiques du crédit bancaire.....	08
1.2.1. La confiance :.....	08
1.2.2. La durée : .....	08
1.2.3 La rémunération : .....	09
1.2.4. Le risque de crédit : .....	09
1.3. Rôles du crédit bancaire : .....	09
1.3.1. Il permet les échanges : .....	09
1.3.2. Il stimule la production :.....	10
1.3.3. Il amplifie le développement : .....	09
1.3.4. Le crédit instrument de création de monnaie : .....	10
1.4. Typologie du crédit bancaire :.....	10
1.4.1.Le crédit d'exploitation : .....	10
1.4.1.1. Les crédits par caisse :.....	11
1.4.1.2. Les crédits par signature .....	15
1.4.2. Les crédits d'investissement :.....	17
1.4.2.1. Le Crédit à moyen terme : .....	17
1.4.2.2. Le crédit à long terme :.....	17
1.4.2.3. Le crédit-bail : .....	17
1.4.3. Les crédits particuliers :.....	18
1.4.3.1. Le crédit à la consommation :.....	18

1.4.3.2. Le crédit immobilier.....	18
1.4.4. Le financement du commerce extérieur :	18
1.4.4.1. Le financement des exportations :	19
1.4.4.2. Le financement des importations :	19
1.5. Processus d’octroi du crédit :	20
1.5.1. Présentation de la demande de crédit	20
1.5.2. Etude de la demande de crédit	20
1.5.3. Décision	21
<b>Section 02 : Le risque de crédit : un enjeu majeur pour la banque.....</b>	<b>21</b>
2.1. Définitions et typologies du risque de crédit.....	21
2.1.1. Définition du risque de crédit	21
2.1.2. Les différents types de risque de crédit.....	22
2.1.2.1. Le risque défaut de clients	22
2.1.2.2. Le risque de dégradation du Spread	23
2.2. Les formes de risque de contrepartie.....	24
2.3. Les facteurs du risque de crédit	25
2.4. L’origine du risque de crédit	26
2.5. Les conséquences du risque de crédit sur l’activité bancaire	27
<b>Section 03 : la gestion et évaluation du risque de contrepartie</b> .....	<b>28</b>
3.1. L’entrée en relation avec le client.....	28
3.1.1. Les renseignements obtenus du client et l’entretien.....	28
3.1.2. Le traitement et la vérification des informations recueillies	29
3.1.2.1. La centrale des risques.....	29
3.1.2.2. La central des impayés	30
3.1.2.3. La centrale des bilans	30
3.2. Evaluation du risque de contrepartie	31
3.2.1. Le diagnostic financier	31
3.2.1.1. Evaluation des entreprises	31
3.2.1.2. Evaluation des particuliers	33
3.2.2. La méthode scoring.....	33
3.3. Prévention du risque de contrepartie	33
3.3.1. Les règles prudentielles édictées par la Banque d’Algérie.....	33

3.3.1.1. Le ratio de couverture des risque « ratio COOK ».....	34
3.3.1.2. Ratio de division des risques .....	35
3.3.2. Les garanties .....	35
3.3.2.1. Les garanties personnelles .....	36
3.3.2.2. Les garanties réelles .....	37
<b>Conclusion .....</b>	<b>40</b>
<b>Chapitre II : Le traitement est règlement du contentieux bancaire</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>42</b>
<b>Section 01: La fonction de recouvrement.....</b>	<b>43</b>
1.1. Définition et rôle de recouvrement.....	43
1.1.1. Définition du recouvrement .....	43
1.1.2. Le rôle du recouvrement.....	43
1.2. L'efficacité de la fonction de recouvrement dans la banque.....	44
1.3. Les cellules internes en charge du recouvrement.....	44
1.4. Les étapes du recouvrement bancaire .....	46
Section 02 : Le recouvrement à l'amiable .....	46
2.1. Quand est ce que le banquier fait recours au recouvrement à l'amiable .....	46
2.2. La procédure suivie dans le cadre du recouvrement amiable.....	47
2.2.1. La lettre de rappel .....	47
2.2.2. La mise en demeure.....	47
2.2.3. La sommation à payer .....	48
2.2.4. La relance téléphonique.....	48
2.2.5. Programmer des visites chez le client.....	49
2.2.5.1. La première visite.....	49
2.2.5.2. La deuxième visite.....	49
2.2.5.3. La troisième visite .....	50
2.3. Le résultat de l'arrangement à l'amiable .....	50
2.3.1 La négociation d'un nouveau calendrier de remboursement.....	51
2.3.2 Le rééchelonnement total ou partiel de la créance .....	51
2.3.3. Le reprofilage .....	51

<b>Section 03 : Le recouvrement judiciaire.....</b>	<b>52</b>
3.1. Les procédures conservatoires.....	53
3.1.1. La saisie d'arrêt .....	53
3.1.1.1. La saisie d'arrêt bancaire.....	54
3.1.1.2. La saisie d'arrêt judiciaire .....	54
3.1.2. La saisie conservatoire mobilière .....	55
3.1.2.1. Procédure de mise en œuvre.....	55
3.1.2.2. La procédure d'exécution .....	55
3.1.3. Le nantissement judiciaire du fonds de commerce .....	56
3.1.3.1. Les éléments nantissables.....	56
3.1.3.2. Exécution de la procédure .....	57
3.2. Les procédures judiciaires de recouvrement des créances .....	57
3.2.1. L'injonction de payer .....	57
3.2.1.1. Déroulement de la procédure.....	58
3.2.1.2. Efficacité de la procédure d'injonction de payer.....	58
3.2.2. La procédure de droit commun .....	59
3.2.2.1. Déroulement de la procédure.....	59
3.2.3. La procédure de saisie immobilière.....	60
3.2.3.1. Le Déroulement de la procédure .....	60
<b>Conclusion .....</b>	<b>62</b>

### **CHAPITRE III : Traitement du contentieux au sein de la CNEP Banque**

<b>Introduction .....</b>	<b>64</b>
Section 01 : Présentation générale de la CNEP banque .....	65
1.1. Historique de la CNEP-Banque .....	65
1.1.1. La période de 1964-1970 : Collecte de l'épargne sur livret .....	65
1.1.2. La période de 1971-1979 : Engagement du financement de l'habitat .....	66
1.1.3. La période de 1980-1990 : La CNEP au service de la promotion immobilière .....	66
1.1.4. La période de 1990-1999 : Instruction de la loi sur la monnaie et le crédit .....	66
1.1.5. La période de 2000 à nos jours.....	67
1.2. Caractéristiques et missions de la CNEP- Banque .....	69
1.2.1. Les caractéristiques de la CNEP-Banque .....	69
1.2.1.1. En tant que caisse (avant 1997) .....	69
1.2.1.2. En tant que banque (après 1997) .....	69

1.2.2. Les missions de la CNEP-Banque .....	70
1.2.2.1. La collecte de l'épargne.....	70
1.2.2.2. La distribution de crédit .....	70
1.2.3. Les opérations sur le marché.....	72
1.3. Organisation générale des structures de la CNEP banque.....	72
1.3.1. Les structures centrales.....	74
1.3.2. Les directions régionales.....	74
1.3.3. Les Agences.....	75
Section 02 : Les démarches de recouvrement des créances .....	76
2.1. La phase amiable .....	76
2.2. La phase précontentieuse .....	77
2.3. La phase contentieuse.....	80
2.3.1. Injonction de payer .....	80
2.3.2. La saisie conservatoire.....	80
2.3.3. La mise en jeu d'une garantie.....	82
2.3.3.1. La mise en jeu des biens nantis et ou gagé .....	82
2.3.3.2. La mise en jeu des biens immeuble hypothécaires.....	83
<b>Section 03 : Etude de cas .....</b>	<b>86</b>
3.1. Identité du demandeur .....	86
3.2. Identification du crédit.....	86
3.3. Les information sur impayé.....	86
3.4. La situation débitrice d'un client.....	87
3.4.1. La lettre de rappelle.....	87
3.4.2. La mise en demeure.....	87
3.4.3. La première sommation.....	88
3.4.4. La deuxième sommation .....	88
<b>Conclusion.....</b>	<b>90</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>92</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>96</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>99</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>106</b>

## **Résumé**

La banque joue un rôle important dans la croissance économique et cela vu son rôle qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques, cette fonction expose la banque à plusieurs risques dont le risque majeur est le risque crédit, si ce dernier n'est pas convenablement géré, il met la banque en situation contentieuse avec son client. Et notre objectif dans ce travail consiste à savoir les procédures de recouvrement des crédits au sein des banques en Algérie et plus précisément au sien de la CNEP Banque. La banque Pour le règlement de ces conflits procède en premier lieux au recouvrement amiable, qui est basé principalement sur les négociations avec la clientèle, si cette procédure échoue dans ce cas la banque recoure en dernier lieu au recouvrement judiciaire.

**Mots-clés** : La banque, risque crédit, le contentieux, le recouvrement amiable, le recouvrement judiciaire.

## **Abstract**

The bank plays an important role in economic growth, and given its role in granting loans to economic agents, this function exposes the bank to a number of risks, the major risk being credit risk, if the latter does not. Is not properly managed, it puts the bank in contentious situation with its client. And our goal in this work is to know the credit recovery procedures in banks in Algeria and more specifically to the CNEP Bank. The bank for the settlement of these conflicts proceeds in the first places to the amicable recovery, which is based mainly on the negotiations with the customers, if this procedure fails in this case the bank resorts resort to the judicial recovery last.

**Keys-words:** Banking, credit risk, litigation, amicable recovery, judicial recovery.