

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion
Département des Sciences Commerciales



*Mémoire de fin d'études en vue d'obtention du diplôme de
master*

Option : Finance

Thème

*Les crédits à la consommation : comparaison entre les pratiques
de la Société générale Algérie et la Société générale France*

Réalisé par :

- Amrani Ouerdia
- Aksil Dalila

Encadré par

Mr Saidani Zahir

Composition du jury de soutenance :

- Président : Mr Ferrat Merzouk.
- Examineur : Mr Habbas Boubker.
- Rapporteur : Mr Saidani Zahir.

Année Universitaire: 2016-2017

Remerciements

A l'issus de ce travail, on remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné le courage, la volonté et la patience pour mener ce travail à terme

On tient à exprimer notre profonde gratitude et un grand respect à notre directeur de recherche, Mr Saidani Zahir, pour sa patience, et surtout pour sa confiance, ses remarques et ses conseils, sa disponibilité et sa bienveillance. Qu'il trouve ici le témoignage de notre profonde gratitude.

On voudrait également remercier les membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail et pour toutes leurs remarques et critiques.

On remercie le directeur d'agence Société Générale Mr Lahlah Samir, de nous avoir facilité l'accès au terrain et son appui inconditionnel, celui qu'on a trouvé auprès de tous les travailleurs de cette agence.

A tous nos enseignants qui nous ont initié aux valeurs authentiques, en signe d'un profond respect.

Et enfin, Merci à toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail et d'avoir participé à en faire de ces années, une expérience heureuse.

Ouerdia et Dalila

Certes, il y'a des travaux pénibles ; mais la joie de la réussite n'a-t-elle pas à compenser nos douleurs ? »

Jean de la bruyère.

A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde dans son vaste paradis, à toi mon papa.

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, ma vie et mon bonheur ; maman que j'adore.

A mes grand parents Boujemaa et Djouher, que ce modeste travail, soit l'expression des vœux que vous n'avez cessé de formuler dans vos prières. Que Dieu vous préserve santé et longue vie. Je vous aime.

A mes très chères sœurs, Lycia et Katia, pour l'aide et le soutien que vous m'avez témoigné, les mots ne peuvent pas exprimer l'estime que j'ai pour vous.

A ma cousine Lylia, qui grâce à sa joie de vivre, a sue me donné l'envie de réussir. Ainsi qu'a tous mes cousins.

A tous mes oncles, Ouahmed, Mohand Akli, Ameziane.

Aux personnes qui m'ont toujours aidé et encouragé, qui étaient toujours à mes côtés, et qui m'ont accompagnaient durant mon chemin d'études, mes aimables amies : Célia ; Khelou.

A ma très chère amie Dalila, à toute la famille Akzil et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit possible.

Ouerdia.

« *Tout vient à point à qui sait attendre ...* »

Clément Marot.

Je dédie ce travail à :

Ma mère, qui a œuvré pour ma réussite, de par son amour, son soutien, tous les sacrifices consentis et ses précieux conseils, pour toute son assistance et sa présence dans ma vie, reçois à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Mon père, qui peut être fier et trouver ici le résultat de longues années de sacrifices et de privations pour m'aider à avancer dans la vie. Puisse Dieu faire en sorte que ce travail porte son fruit ; Merci pour les valeurs nobles, l'éducation et le soutien permanent venu de toi.

Mon cher frère Ahsene et adorables sœurs Katia, Lydia et Inès qui n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance, de courage et de générosité.

Ma cher grand-mère ouiza que dieu nous la garde.

Mes chers oncles Sadi, Mustapha et Hakim qui ont cru en mon succès et m'ont soutenu tout au long de mon chemin que dieu leur accorde santé et prospérité.

Ma cher tante Fariza à qui je porte une grande considération et sans oublier celle à qui je ne cesserai jamais de penser, ma très cher tante Taous, je la porterai toujours dans mon cœur, que Dieu te garde dans son vaste paradis.

Tous Mes cousins et cousines

Mes aimables amies Nadia, Célia et Aldjia

Ma très chère amie Ouerdia, à toute la famille Amrani et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que ce projet soit possible.

Dalila

Abréviations	Signification
ANGEM	Agence national de gestion du micro crédit
BC	Business center
BDL	Banque de développement locale
BFI	Banque de financement des investissements
CAC	Chargé corporatif
CASNOS	Caisse national de sécurité sociale des non-salariés
CCP	Compte cheque postale
CDD	Contrat a duré déterminé
CDI	Contrat a duré indéterminé
CEDAC	Compte en dinars convertible pour les non-résidents
CPA	Crédit populaire Algérie
CNAC	Caisse national assurance chômage
CMT	Crédit à moyen terme
CLT	Crédit à long terme
DGEI	Direction des grandes entreprises internationales
DGEN	Direction des grandes entreprises nationale
FNSEJ	Fond national de soutien à l'emploi de jeune
FNRDA	Fond national de régulation et de développement agricole
FSB	Conseil de stabilité financier
G20	Le groupe des vingt
IDE	Investissement directe étrangers
INR	Compte intérieur non résident en dinars
IRG	Impôt sur le revenu global
LOA	Location avec option d'achat
L'UC	Unité commercial
LLD	Location Longue Durée
OPCVM	Organismes de placements collectifs en valeurs mobilières

PME	Petite et moyenne entreprise
PMI	Petite moyenne industrie
RBC	Responsable centre d'affaire
RIB	Relevé d'identité bancaire
SGA	Société générale Algérie
SGF	Société générale France
SPSS	Statistical package for the social science
SBLC	Stand by letter of credit
TPE	Très petite entreprise
TAEG	Le taux annuel effectif global
VIP	Grosse clientèle

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction générale01

Chapitre I : Cadre générale de la banque et de l'activité bancaire

Introduction du chapitre04

Section 1 : Présentation succincte de la banque05

Section 2 : Le cadre théorique et réglementaire de la banque16

Conclusion du chapitre.....30

Chapitre II : Le crédit à la consommation : un crédit spécifique pour la banque

Introduction du chapitre31

Section 01 : Aspects théoriques sur le crédit bancaire32

Section 2 : Présentation de la notion de crédit à la consommation46

Conclusion du chapitre58

Chapitre III : comparaison entre les pratiques de la société générale Algérie et la société générale France.

Introduction du chapitre59

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil61

Section 2 : étude comparative des pratiques de SGA et SGF relatives aux crédits à la consommation66

Conclusion du chapitre.....86

Conclusion générale

Bibliographie.

Liste des tableaux.

Listes des schémas et figures.

Listes des annexes.

Annexes.

Table des matières.

Introduction générale

Dans l'économie, la banque est située à la lisière des deux mondes macro et micro-économique. Elle joue un rôle primordial, notamment sur le plan monétaire, par la création de monnaie scripturale et la formation des taux d'intérêts sur les marchés. Elle se doit également de maintenir la confiance légitime que lui accorde sa clientèle, afin d'être en mesure de collecter l'épargne et d'octroyer les crédits. C'est la raison pour laquelle les autorités monétaire déterminent à travers elle leurs politiques monétaires et suivent de près ses activités par l'examen attentif de leurs situations périodiques.

Depuis une décennie, la sphère financière a connu, dans notre pays, des changements d'une ampleur sans précédent. La volonté de faire face aux réalités nationales et internationales et le souci de relancer l'économie du pays ont orienté l'Algérie vers l'économie de marché, avec comme corollaire le développement du secteur privé.

Les réformes engagées au début des années 90 qui ont accéléré le processus de mutation du secteur bancaire, de nouvelles lois l'ont orienté vers une logique de compétition et de concurrence avec, pour but, l'émergence d'un ensemble moderne et performant, en prise directe sur les réalités nationales et internationales. Ainsi la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit, modifiée et complétée par l'ordonnance 03/11 du 26 Août 2003 constitue une loi majeure, dans la mesure où elle constitue un véritable point de rupture avec les pratiques anciennes. C'est pour cela, les banques commerciales algériennes sont devenues, sans y être réellement préparées, des pièces maîtresses dans l'échiquier économique. Cette nouvelle donne, a instauré un nouveau paysage bancaire et un nouveau mode de gestion des banques basé sur la recherche de nouveaux marchés rentables.

En outre, les banques se sont retrouvées, de plus en plus, impliquées dans le financement de l'économie, notamment à travers l'activité de crédit. A cet effet, sous l'impulsion des changements qu'a subi l'environnement bancaire, notamment avec la libéralisation financière et l'accroissement de la concurrence, essentiellement par les banques étrangers, l'activité bancaire dans sa totalité est appelée à s'adapter aux nouvelles règles d'exercices en faisant en sorte de s'impliquer davantage dans le financement des besoins des agents économiques dans l'objectifs primordial d'accroître leurs rentabilité.

Au fait, l'activité de crédit demeure l'activité principale des banques qui ne cessent de chercher de nouveaux créneaux porteurs. Le crédit à la consommation est, donc, apparu comme l'un de ces marchés porteurs de profit et offrant une opportunité de rentabilité considérable. Les établissements bancaires eux-mêmes se sont lancés dans l'application du crédit à la consommation

de mesures, avec pour finalité de mieux se professionnaliser en jouant le rôle de levier à la relance économique, tout en se préparant à mieux affronter la concurrence des banques et à répondre aux exigences du nouveau marché. En effet, l'activité de crédit à la consommation, éveille bien des convoitises, en même temps qu'il entraîne des comportements souvent passionnés, voire irrationnels, C'est ainsi que les banques commerciales ont dû, de tout temps, faire face à, de nombreux types de risques, notamment ceux liés à l'activité de financement du crédit à la consommation.

Pour conduire dans de bonnes conditions l'élaboration du crédit à la consommation, les banques sont soumises à appliquer certaines techniques basé sur une réglementation élaboré par les autorités monétaires de chaque pays, donnant un apaisement aux banques en leur garantissant un meilleur suivie de leurs clients.

A noter à ce niveau, que les banques étrangères (BNP Paribas et SOCIETE GENERALE) étaient les premières banques, en Algérie, à s'intéresser à ce créneau, notamment à travers la signature des conventions, essentiellement, avec le constructeur automobile (Renault). C'est, justement, pour cette raison que notre choix de l'organisme à étudier s'est porté sur la société générale à travers une comparaison entre les pratiques de la Société Générale Algérie et la Société Générale France en ce qui concerne les crédit à la consommation. A cet effet, nous avons formulé notre questionnement principal comme suit :

En quoi l'activité de crédit à la consommation est différente entre la SGA et la SGF, sachant qu'il s'agit d'un même créneau pour les deux banques mais en contrepartie, elles exercent dans deux environnements distincts ?

Hypothèses de recherche :

Dès lors que notre thème porte sur une comparaison entre deux banques différentes à savoir la Société Générale Algérie et la Société Générale France, nous pouvons supposer, à priori, que les réglementations qui encadrent l'activité de crédit à la consommation sont différentes, ce qui nous permet de formuler notre première hypothèse de la façon suivante :

H1. Les pratiques des deux banques (SGA et SGF) en termes de crédit à la consommation sont différentes d'autant plus que les deux réglementations sont adaptées, chacune à un contexte particulier.

Dans une autre optique, et vu que les deux banques (SGA et SGF) exercent dans deux pays différents avec des caractéristiques propres à chaque économie, ajouté au fait que la Société Générale France agit dans un environnement plus compétitif et plus libérale, on peut formuler notre seconde hypothèse comme suit :

H2. L'activité de la Société Générale France est plus importante, en termes de crédit à la consommation, avec une gamme de crédit qu'elle offre à sa clientèle pendant que l'activité de la Société Générale Algérie est limitée par une réglementation restrictive.

Approche méthodologique

Pour parvenir à répondre, avec une logique scientifique, à notre problématique de base, nous avons adopté, au départ une démarche descriptive basée sur la technique documentaire qui nous a permis de consulter des ouvrages, mémoires, articles et d'autres documents relatifs à notre objet d'étude. En second lieu, nous avons opté pour une démarche comparative, dans le sens où nous avons procédé à une étude de cas de crédit à la consommation au niveau de la Société Générale Algérie, dans le but de recueillir l'information qui sert de base dans la comparaison que nous avons effectués avec les pratiques de la Société Générale France. En fin, nous avons appuyé notre travail par un questionnaire adressé aux clients de la banque dans l'objectif d'évaluer la satisfaction des clients quant à la prestation offerte par la banque.

Intérêt du sujet

Le choix de ce thème est d'une part, motivé par la volonté de consolider nos acquis durant le cursus de master, pour s'inscrire dans une logique de continuité de notre cycle de formation et d'autres part, par l'importance de ce thème, notamment le rôle de la banque dans le financement des opérations de crédit à la consommation.

Ce travail constituera en premier temps, une nouvelle source bibliographique, et une étude documentaire, ainsi que tout un ensemble de lectures réalisées, qui mettra en évidence de nouvelles

connaissances pouvant servir d'autres prospecteurs ultérieurs. Il sera également, une opportunité pour nous en tant que futurs fonctionnaires, de préparer notre avènement au milieu professionnel.

Plan de recherche

Pour pouvoir apporter des réponses satisfaisantes a notre problématique, nous avons jugé convenable de répartir notre travail de recherche en trois chapitres. Le premier chapitre intitulé « Cadre générale de la banque et de l'activité bancaire », composé de deux sections, où nous présenterons toutes les notions de base relatives à la banque. Le deuxième chapitre intitulé « Le crédit à la consommation : un crédit spécifique pour la banque » composé également de deux sections, qui portera sur l'aspect théorique sur le crédit bancaire ensuite sur la présentation de la notion de crédit à la consommation, en s'appuyant sur leur évolution, leur typologie, et les risques liés à ce crédit, ainsi que les moyens de gestion de ces risques. Le troisième chapitre portera sur le cas pratique, intitulé : étude comparative entre les crédits à la consommation de Société Générale Algérie et ceux de Société Générale France, Il se compose à son tour de deux sections, en premier lieu, nous présenterons d'abord l'organisme d'accueil, ainsi qu'un bref aperçu sur la banque Société Générale France. En second lieu, nous effectuerons une étude comparative liés aux pratiques des deux banques.

Chapitre I :

Cadre générale de la banque et de l'activité bancaire

Introduction

La banque a toujours été considérée comme un univers fermé, une activité obscure, complexe dont la sophistication croissante des opérations demeure réservée à un cercle restreint de spécialistes et de professionnels. Élément clé de l'économie, elle joue, de plus en plus, un rôle décisif. Les établissements bancaires irriguent le pays d'un flux vital l'argent : une « matière première » qui n'est pas ordinaire, une « marchandise » dont le processus de fabrication est bien mystérieux, une denrée rare, sensible, stratégique qui ne peut laisser personne indifférent.

L'objectif fixé, à travers la conception de ce chapitre, est d'apporter quelques éclaircissements sur le concept de banques. Dans la première section nous aborderons la notion de banque, son historique et son évolution, puis on s'attachera aux différentes caractéristiques de l'activité bancaire

Dans la deuxième section nous proposerons d'apporter un éclairage sur la réglementation de la banque. Nous tannerons, aussi, à mettre l'accent sur les différentes approches de la firme bancaire et les justificatifs théorique de son existence.

Section 1 : Présentation succincte de la banque

Il est admis que la banque joue un rôle important dans toute économie, notamment à travers son rôle d'intermédiation entre les différents agents économiques mais aussi à travers l'ensemble de relations qu'elle entretient avec eux. Toutefois, ce concept (banque) ne cesse de susciter l'intérêt, notamment des économistes du fait, justement, de son interconnexion avec l'ensemble du système financier.

Dans cette première section, nous nous concentrerons sur la présentation de cette institution à travers certaines définitions, ses opérations et son rôle économique, mais avant de se lancer dans cette présentation, nous aborderons, au départ, l'origine puis l'historique de la banque pour retracer son évolution dans le temps et dans l'espace.

1. Origine et historique de la banque

La banque, dont les origines remontent à la plus haute antiquité est un rouage indispensable de l'économie. Nous essayerons, dans ce qui suit, de retracer les origines et l'historique de la banque depuis les premières activités jusqu'à l'ère de la banque moderne, telle qu'elle se présente de nos jours.

1.1 Origines de la banque

La « banque » était un établissement spécialisé dans les manipulations de valeurs précieuses et principalement de pièces de monnaie¹. Elle offrait divers services annexes à ces manipulations, qui lui ont valu son succès. Le premier de ces services consistait en la sécurisation des dépôts d'orge, de blé, de bijoux, de lingots, de pièces d'or et d'argent dans un coffre-fort inexpugnable ou dans un temple inviolable.

En Mésopotamie et en Égypte, la genèse de la banque était liée à la monnaie de grain, puis à la monnaie d'argent- métal au poids, avant l'introduction des pièces métalliques. Des traces d'un semblant de banque dateraient du 3^{ème} millénaire av. J.-C. dans la région de l'Euphrate. C'est à Babylone que la première banque privée aurait existé au 7^{ème} siècle av. J.-C avec l'extension de l'usage des pièces de monnaie métalliques dans l'Antiquité. Les banques ont connu un nouvel essor autour de cet outil de paiement. L'origine se trouvait chez les changeurs-essayeurs aguerris à l'utilisation des pièces de monnaie, et habitués à conserver les avoirs de leurs clients familiaux.

¹ Vincent . L, « la monnaie et les banques », Edition le cri, 2005, page 62

En Méditerranée, la banque est apparue en Grèce dès le 5^{ème} siècle av. J.-C., et à Rome dès le 4^{ème} siècle av. J.-C². Chaque cité grecque était indépendante et frappait sa propre monnaie. Les changeurs de monnaie étaient, donc, indispensables au bon développement du commerce. Sans eux les grecs n'auraient jamais développés le commerce entre les cités. Cependant, ce sont les romains qui ont développé les activités bancaires et, ainsi, contribué à l'histoire de la banque en posant les bases juridiques des opérations financières.³

1.2 Historique et évolution des banques

Le mot « banque » dérive de l'Italien « banca » qui désigne un banc en bois sur lequel les changeurs du moyen âge exerçaient leurs activités. Les premiers banquiers de cette époque sont les changeurs. Au 11^{ème} siècle, les lombards introduisent de nouvelles techniques financières et marquent l'histoire de la banque au moyen âge. Chaque grand seigneur ou chaque grande ville avait le droit de frapper sa propre monnaie, des monnaies différentes étaient donc en circulation dans un même pays. Le rôle du changeur était de changer la monnaie de celui qui arrivait de l'extérieur de la ville contre de la monnaie utilisée dans la ville, et c'est ainsi que les fondements de la banque moderne se mettent en place. Toutefois, les premières banques publiques apparaissent pendant la Renaissance, tandis que les banques privées connaissent une expansion en Europe.

A partir du 17^{ème} siècle, la naissance du papier-monnaie révolutionne le monde de la banque et de la finance. Les banques centrales, à l'instar de la Banque d'Angleterre, font leur apparition pour financer les Etats et pour contrôler l'émission d'argent. Peu à peu leur rôle a été précisé et elles sont devenues, en quelque sorte, la banque des banques dans chaque pays.

Le 19^{ème} siècle est l'âge d'or des banques. C'est une période de croissance et de stabilité des banques. C'est à cette période que vont se développer la monnaie fiduciaire et la monnaie scripturale. Après la première guerre mondiale (1914) l'histoire de la banque est conditionnée par le développement de l'économie et l'organisation des systèmes bancaires. Les Etats jouent un rôle de plus en plus important dans le système bancaire et depuis cette époque la banque est un établissement de crédit pouvant effectuer toutes opérations de banque : recevoir des dépôts, accorder des crédits à tout type de clientèle et pour toute durée, mettre en place et gérer des moyens de paiement, effectuer des opérations Connexes à son activité principale que nous développerons davantage par la suite.

³Vincent. L : 2005, Op.cit. Page.63.

2. La notion de la banque à travers différentes conceptualisations

La banque peut être considérée comme une entreprise spécifique dont la définition se situe à plusieurs niveaux : étymologique, juridique et économique.

2.1 Du point de vue étymologique : A l'origine, le mot banque vient de l'Italien « banca » qui désignait la table de change ; un comptoir : ce « comptoir » est le terme qui vient des « trapezai » grecs qui changeaient et prêtaient de l'argent.⁴

2.2 Economiquement : est considérée comme banque, une entreprise de services qui participe à la satisfaction des besoins divers des agents économiques. Les besoins de la clientèle peuvent porter aussi bien sur les capitaux que sur les services nécessaires au bon déroulement des activités envisagées. La banque met en relation les offreurs et demandeurs de capitaux notamment à travers son activité d'intermédiation. Ou son activité de désintermédiation où les agents économiques peuvent accéder directement aux marchés de capitaux, sans passer par le système bancaire.

2.3 Selon le point de vue juridique : La banque est une entreprise à caractère spécifique et qui appartient à un secteur réglementé, juridiquement parlant et selon les articles 110 à 114 de la loi sur la monnaie et le crédit (pour le cas algérien), les établissements de crédits sont : « Des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque, ⁵les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition des moyens de paiement ».

En définitive, et que compte tenu de la diversité de l'activité bancaire, il est difficile de donner une définition à la fois simple et précise de la banque, néanmoins ce sont des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir, sous forme de dépôt, des fonds du public qu'elles emploient pour leur propre compte en opérations de crédits, d'escompte ou en opérations financières.

3. L'essentiel de l'activité bancaire

En principe, il existe trois critères qui définissent les métiers de la banque à savoir :

⁴ sites.google.com/site/etymologielatingrec/home/b/banque consulté le 20/09/2017

- ✓ le mode de collecte de ressources
- ✓ le type de la clientèle
- ✓ Le type d'activité

Le premier critère est important car il détermine l'une des activités de la banque, qui est la collecte de ressource,

Le second critère est déterminant car il commande le type de la clientèle de la banque, ses produit, sont organisation et sa structure financière,

Le dernier concerne le type d'activité, (domestique ou commerciale) qu'exerce la banque. A partir de ces trois critères, quatre types de banques peuvent être distingués :

La banque de détail : appelées encore banques commerciales ou banques de dépôt, recueille les ressources monétaires de ses clients pour les prêter à d'autres clients (ménages, PME...) qui en ont besoin pour financer leurs activités économiques (achat de biens de consommation, achat de logement, paiement des fournisseurs ou des salariés, achat de biens d'équipement...).

La banque de financement et d'investissement : apporte des services sophistiqués à des grandes entreprises dans une logique d'un sur mesure partiel ou total. Elle offre entre autres des services liés à l'accès aux marchés financiers (émission, transaction, couverture..), au conseil en fusions et acquisitions, et à l'accès aux financements bancaires plus ou moins complexes.

La gestion d'actifs et la banque privée : ce métier relève davantage de la prestation de services que de l'intermédiation financière, donc le mode de collecte des ressources n'est pas un critère pertinent. La gestion d'actifs consiste en effet à gérer des portefeuilles de titres pour le compte d'une clientèle composée d'investisseurs institutionnels comme des compagnies d'assurance ou des caisses de retraite, et d'organismes de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM)

Les services financiers spécialisés : Autour de ce métier gravite un ensemble d'activités financières variées comme le crédit à la consommation ou au logement, le crédit-bail ou l'affacturage. Les ressources de ces banques proviennent des marchés.

En résumé, et selon *Sylvie de COUSSERGUES*⁶, quatre grand métiers composent alors l'activité bancaire qui se définit par apport aux différents critères, tels que la collecte de ressources, clientèle, zone d'activité, utilisation de fonds propres et récurrence des revenus.

Le tableau ci-après en donne la synthèse :

Tableau (01): Les critères de définition des métiers de la banque

⁶Coussergues. S : « gestion de la banque : du diagnostic a la stratégie », 4^{eme}. Ed. Dound. 2005. Page.13

Métiers	Critère	Collecte de ressources	clientèle	Zone d'activité
Banque de détail		Réseau d'agence	Particuliers PME	Domestique
Banque de financement et d'investissement		Marchés	Grandes entreprise Investisseurs	Internationale
Gestion d'actif et banque privée		Non significatif	Institutionnels Particulier	Internationale
Service financiers spécialisés		Marchés	Particuliers PME Grandes entreprises	Domestique

Source : Sylvie de coussergues : « gestion de la banque : du diagnostic a la stratégie », 4^{eme}. Ed. Dound.2005.page13

L'objectif souhaité à travers ce tableau est, de résumer les critères de définition des métiers de la banque. On distingue ainsi les banques qui collectent leurs ressources par l'intermédiaire d'un réseau d'agences (banque de détail), et celles qui collectent leurs ressources sur des marchés de capitaux (banque de financement et d'investissement). Les premières collectent des dépôts à vue et d'épargne auprès d'une clientèle composée principalement de particuliers et d'entreprises. Les secondes émettent des titres sur les marchés, titres de créance à court terme (les certificats de dépôt) ou à plus long terme (les obligations). De plus On relève plusieurs catégories de clientèle : les particuliers, les petites et moyennes entreprises qui incluent les commerçants, les artisans et les professions libérales, les grandes entreprises, sociétés cotées en bourse principalement, et les investisseurs institutionnels. La clientèle d'une banque commande sa gamme de produits et a de fortes implications sur le mode de collecte des ressources. Au demeurant, une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son pays d'origine. Aussi elle exerce une activité internationale lorsqu'elle a des filiales à l'étranger ou effectue des opérations vis-à-vis de non-résidents.

A ces deux critères, on peut également évoquer plusieurs critères qui permettent de classer les banques notamment,

- ✓ La provenance des capitaux : banques privées, banques publiques, banques étrangères... etc.
- ✓ Selon la spécialisation fonctionnelle des activités de la banque : banque d'agriculture, banque artisanal, banque industriel etc.
- ✓ Selon la portée spéciale des activités de la banque : banques locales, banques régionales, banques nationales ... etc.

Il est admis que l'activité bancaire est complexe, notamment pour deux principales raisons :

- ✓ Une clientèle très diversifiées : entreprises, ménages, professionnels.... etc.
- ✓ Sa matière première qui n'est autre que les dépôts de sa clientèle.

A ce titre, une banque intervient, essentiellement, sur deux niveaux. Le premier étant, à travers, son activité traditionnelle dite d'intermédiation, et le second concerne son intervention sur les différents marchés, une activité qui prend de plus en plus de l'ampleur.

3.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier :

Les banques sont des organismes très particulier, et c'est, justement, à cause de ses particularités que les opérations exercées par les banques sont soumises à une réglementation qui les définit. En principe, une banque peut exercer deux types d'opérations à savoir :

- ✓ Les opérations proprement bancaires ;
- ✓ Les opérations connexes.

3.1.1. Les opérations proprement bancaires

Les opérations proprement bancaires correspondent à l'ensemble d'opérations dont l'exercice, à titre habituel, relève du monopole bancaire. Il est question notamment de : la réception de fonds en provenance du public, des opérations de crédit et aux services bancaires de paiement.

a. La réception des fonds du public : On appelle dépôt les fonds, rémunérés ou non, déposés par toute personne, physique ou morale, sous forme scripturale ou non, auprès d'une banque, il existe

deux grandes formes de dépôts : les dépôts à vue et les dépôts à terme.⁷

Dépôt à vue : Un dépôt est dit à vue lorsque les sommes déposées sont exigibles immédiatement, pouvant être restituées à tout moment sur simple demande du déposant ou de son mandataire.⁸ Les comptes de dépôts ordinaires se nomment traditionnellement :

- ✓ Le compte chèques : est destiné pour les particuliers, il est soumis à des règles de fonctionnement, qui sont fixés par une convention de compte signé entre la banque et son client, afin que ce dernier puisse gérer facilement son budget,
- ✓ Le compte-courant : concerne généralement les commerçants et/ou les entreprises qui effectuent beaucoup d'opérations (le versement ; remise de chèque et effet à l'encaissement et l'escompte) ... etc.

Dépôt à terme : est un dépôt de fonds qui restent disponibles pour l'agence bancaire pendant la durée standard dont le client s'est engagé. Cette épargne coûte plus cher mais en contrepartie sa durée de préservation est plus longue. Cependant, il arrive que des clients fassent des retraits anticipés, alors, en contrepartie le banquier rémunère le client avec des taux plus bas que prévu,⁹ les déposants sont ainsi représentés par des particuliers et des entreprises (commerçants, industriel ...).

b. Les opérations de crédits : Les banques sont des acteurs clés dans le financement des particuliers, et des entreprises. De ce fait, les banques, détiennent un rôle important dans le financement de l'économie à travers l'activité de crédit.

L'activité de crédit au niveau des banques demeure très cruciale et ce malgré les mutations qu'a connu ce secteur sans pour autant remettre dans l'ombre l'activité de collecte d'épargne. Justement, à ce titre, les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous formes de dépôt constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisés dans sa caisse. La loi lui permet de les utiliser, en partie, sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance, et qui ont besoin de capitaux pour investir, produire et consommer. Les financements accordés par la banque aux divers agents économiques peuvent revêtir les formes suivantes :

- ✓ Des crédits à court terme : accordés à la clientèle d'entreprises et de professionnels en vue de couvrir un besoin de trésorerie. Il s'agit, généralement, des crédits d'exploitation dont les

⁷ <http://medias.dunod.com/document/9782100589401/Feuilletage.pdf> consulté le 23/09/2017

⁸ Karyotis . C « l'essentiel de la banque », Edition Gualino, 3ème édition, 2016, page 20

⁹ Idem. Page. 21

échéances varient entre un a douze mois maximum, ainsi que les facilités de caisse, les découverts, les escomptes commerciaux, les crédits de compagne, les avals, les cautionnements...

- ✓ Des crédits à moyen terme : dont l'échéance varie entre deux à sept ans et financent, en général, les investissements moyens ou la consommation (pour les particuliers). Les formules de crédits à moyen terme peuvent s'agir des crédits d'investissement, de consommation et des crédits immobiliers.
- ✓ Les crédits à long terme qui dépassent sept ans d'échéance et servent à financer les grands projets d'investissement. Et le crédit-bail, qui constitue un moyen moderne de financement des biens immobiliers ou mobiliers, notamment les équipements

Il est à noter qu'à travers son activité de crédit, la banque joue un rôle important dans le financement de l'économie mais aussi de différents agents économiques. Cependant cette activité « de crédit » la place au confluent d'une grande variété de risques, et gérer ces risques fait partie de son métier, et dès lors que tout risque se caractérise par un cout, la banque est appelée, en permanence à maîtriser ces risques de différentes nature et de la gérer afin d'assumer pleinement son activité.

c. La gestion des moyens de paiement : Etant donnée la panoplie de produit qu'une banque offre à ses clients (épargne et crédit), elle se doit, forcément de mettre en place des outils et procédures permettant de faciliter les transactions à ses clients. Pour ce faire, la banque met a la disposition de ses clients plusieurs moyens de paiement et d'instruments tel que : virement et retraits d'espèces a des guichets, les cartes de paiement, les chèques ... etc. Et par la suite, c'est à la banque aussi de les gérer notamment en garantissant leur efficacité, rapidité et sécurité.

3.1.2. Les Opérations connexes : Outre les opérations proprement bancaires, une banque peut exercer tout un ensemble d'opération, qui ne sont pas réservées exclusivement aux banques et qui regroupent toutes les opérations menées par un établissement de crédit et qui ne constituent pas leur activités principales telles que :

- ✓ Les opérations de change : une opération de change consiste à acheter ou vendre à terme telle devise contre une autre, à un prix préalablement fixé ;
- ✓ Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;
- ✓ Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;

- ✓ .Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- ✓ Le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, l'ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises, sous réserve des dispositions législatives relatives à l'exercice illégal de certaines professions ;
- ✓ Les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail.

L'importance de ces opérations permet à l'entreprise bancaire d'avoir une vision élargie de ces activités et de sa performance.

3.2 L'intervention de la banque sur les différents marchés :

Il est à signaler qu'en plus des opérations « proprement bancaire », et les opérations « connexes », la banque peut exercer tout un ensemble d'opérations sur les marchés, elle intervient sur ces différents marchés, que ce soit pour son propre compte ou pour le compte de sa clientèle. De ce fait le financement des agents économique peut alors se faire par le recours au marché financier à savoir :

3.2.1 Passer les ordres sur les marchés : Les banques sont des intervenants puissants sur les bourses mondiales, en tant qu'intermédiaires agissant pour le compte de leurs clients (particuliers, entreprises ou institutionnels) ou pour leur propre compte. Elles le font au travers des entreprises d'investissement (qui ont succédé aux sociétés de bourse). Le client particulier n'a généralement pas de contact avec ces intermédiaires ; il passe son ordre dans son agence bancaire auprès de son chargé de clientèle, lequel répercute l'ordre sur l'intermédiaire de son choix.

3.2.2 Organiser l'appel à l'épargne publique : Si une entreprise veut s'introduire en bourse, procéder à une augmentation de son capital, lancer un emprunt obligataire ou faire une offre publique d'achat, elle doit rédiger des prospectus et les faire valider par l'autorité de marché. Pour cela, elle a besoin des conseils des banques. Il arrive que ces opérations soient assorties de garanties de la part des banques (qui s'engagent à prendre une partie des titres et à les reclasser par exemple). En tout état de cause, la mise sur le marché proprement dite, suppose l'intervention des mêmes services que ceux qui passent les ordres.

3.2.3 Gérer des actifs financier : La gestion d'actifs est synonyme de gestion de portefeuille, c'est-à-dire la gestion de fonds confiés par des investisseurs à leur banquier dans l'optique d'obtenir un

revenu plus ou moins important et d'enregistrer des plus-values sur une durée plus ou moins longue en souscrivant des actions et des obligations.

3.2.4 Couvrir les risques : Pour se prémunir et prémunir leurs clients contre les incertitudes et risques financiers de toute nature (hausse/baisse des taux, parités de change des devises, cours des matières premières, risque d'insolvabilité, etc.). Les banques mettent en place des contrats spécifiques, appelés « produits dérivés » qui sont, effectivement, des produits qui permettent d'évacuer le risque et jouent comme une assurance pour les titres et avoirs des banques.

Pour mieux expliquer les différentes activités de la banque, nous avons jugé utile de procéder à la présentation du bilan bancaire, qui se présente de la façon suivante :

Tableau (2) : Bilan de la banque¹⁰ :

Actif	Passif
1. Prêt interbancaires	1. Emprunt interbancaire
2. Crédits clientèle	2. dépôt de la clientèle
3. Les portefeuilles de titres	3. Les certificats de dépôts et les obligations
4. Les immobilisations	5. Les fonds propres

Source : conception personnelle à partir du site www.lafinancepourtous.com

Tel qu'illustré par le tableau (2), les activités de la banque se déroulent comme suit, Le passif renseigne sur l'origine des ressources, c'est-à-dire les fonds collectés par la banque et l'actif informe sur l'utilisation des fonds collectés. Le cadre comptable ventile le bilan d'une banque en cinq classes :

¹⁰ <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/banque/la-banque-comment-ca-marche/le-bilan-d-une-banque> consulté le 25 /09/2017

-Les actifs et les passifs de la **classe 1** correspondent aux opérations interbancaires celles que la banque réalise avec d'autres institutions financières dans le cadre de sa gestion de trésorerie. Quand son exploitation lui permet de dégager des excédents de trésorerie, la banque se trouve en position de prêteur net sur le marché interbancaire. Dans le cas inverse la banque doit avoir recours au marché pour assurer son refinancement ;

-Les actifs et les passifs de la **classe 2** correspondent aux opérations avec la clientèle. À l'actif, les crédits accordés, au passif, les dépôts collectés ventilés selon leur degré d'exigibilité, leur forme (compte, bon, certificat) et leur nature au regard de la réglementation bancaire (compte d'épargne à régime spécial, comptes ordinaires) ;

-Les actifs et les passifs de la **classe 3** reprennent les opérations sur titres et les opérations diverses. À l'actif, les placements de la banque sur le marché des capitaux pour son propre compte (portefeuille de titres, classés selon leur durée de conservation). Au passif, les titres de dettes que la banque émet pour se refinancer ;

-La **classe 4**, à l'actif, contient les valeurs immobilisées, c'est-à-dire les biens et valeurs censés demeurer durablement dans le patrimoine de la banque ;

-La **classe 5**, au passif, comprend les provisions constituées et les fonds propres y compris les bénéfiques non distribués.

Section 2. Le cadre théorique et réglementaire de la banque

Les banques jouent un rôle fondamental dans le financement de l'économie, leur santé traduit celle de l'économie mondiale, en effet la bonne santé des banques conditionne la stabilité financière aussi bien interne qu'à l'échelle mondiale, d'où l'intérêt de veiller à la consolidation du système financier international, c'est dans ce sens que s'inscrit le cadre théorique et la réglementation de la banque.

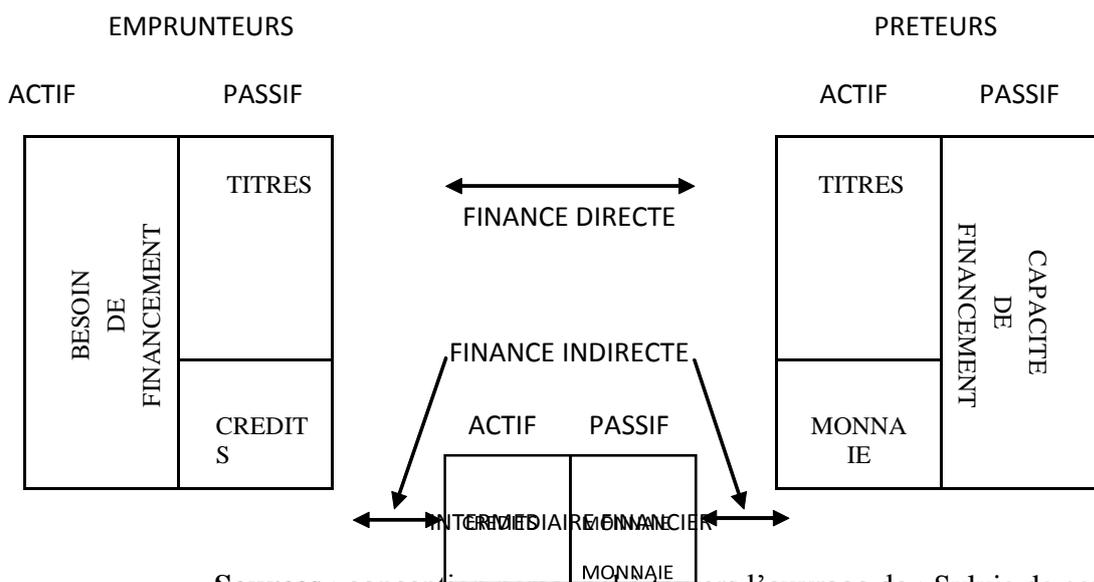
1. Les approches de la firme bancaire

L'activité bancaire, et la banque en elle-même peut être perçue selon trois approches, qui considère la banque comme étant une entité à part entière selon un point de vue spécifique. D'une part, l'approche théorique (qui privilégie le rôle d'intermédiation de la banque). D'autre part, l'approche institutionnelle (qui définit la banque comme établissement de crédit), et aussi l'approche professionnelle (qui reconnaît la diversité des métiers de la banque).

1.1 L'approche théorique : la fonction d'intermédiation financière de la banque

Selon les travaux de Gurley et Shaw (1960), il existe deux modalités de distribution des fonds, la finance directe et la finance indirecte¹¹, et comme l'illustre le schéma ci-après proposé par Sylvie de Coussergues, il s'agit de distinguer les aspects suivant :

Schéma (01) : Distinction entre finance directe et finance indirecte¹²



Sources : conception personnelle à travers l'ouvrage de : Sylvie de Coussergues

A travers ce schéma, il est aisé de faire ressortir le rôle d'intermédiation de la banque, notamment dans ce qui est appelé « la finance directe et la finance indirecte ». Le fait est que les agents économiques disposent de deux modalités de financement pour satisfaire leurs besoins, à savoir :

1.1.1 La finance directe : qui désigne un financement par l'autofinancement et recours au marché financier. C'est un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confrontent directement, sans passer par la médiation d'un intermédiaire financier. Les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier.

¹¹Mohamed Neji Hergli, « les spécificités de l'activité bancaire », Maitrise en Etude Comptable, 3^{ème} année Comptabilité Sectorielles. page.02.

¹² Coussergues. S et Bordeaux. G, « gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie », Edition Dunod, Paris, 2013, page 04

1.1.2 La finance indirecte : c'est un financement par le crédit bancaire. La banque sert d'intermédiaire entre les agents a besoin de financement, qui élit un processus dans lequel un intermédiaire s'interpose entre les prêteurs et les emprunteurs ultimes pour favoriser les flux financiers¹³. Cela dit, l'intermédiaire financier (la banque) collecte des ressources qu'il redistribue par la suite, sous forme de crédits (après évaluation) aux agents qui ont un besoin de financement.

1.2 L'approche institutionnelle : la banque établissement de crédit :

Cette approche traite la banque en tant qu'institution, dont la définition et les opérations accomplies relèvent d'une législation spécifique à chaque pays. Pour le cas de l'Algérie, à partir de la nouvelle ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et le crédit.

Les premiers éléments en quoi le législateur a porté de l'intérêt sont :

1.2.1 Distinction entre banque et établissement financier : La différence essentielle entre les banques et les établissements financiers c'est que : les établissements financiers ne sont pas autorisés à recevoir des fonds en dépôts du public ; ils travaillent essentiellement avec leur fonds propres ou avec des capitaux empruntés¹⁴; et les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement¹⁵.

1.2.2 Les différentes formes d'activité : les activités retenues dans le même cadre concernent les opérations proprement bancaires, les opérations connexes, et les prises de participation.

1.2.3 Le monopole des banques : il est à noter que, l'ordonnance bancaire a établi le monopole des banques en matière d'opérations de banque. Toutefois, un certain nombre d'exceptions sont prévues comme le souligne l'article 67. « Ne sont pas considérés comme fonds ceux reçus du public : les fonds remis ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins 05% du capital, les administrateurs et les gérants ; ainsi que les fonds provenant de prêts participatifs. »

Un autre élément a suscité l'intérêt du législateur est celui de la classification des banques : En Algérie, comme en d'autres pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (banque d'Algérie). Le système bancaire algérien appartient presque en totalité au secteur public. Les banques publiques collectent 93,3% des ressources et distribuent 92,6% des crédits à l'économie.

La classification des institutions financière, qualifiées d'organisme de crédit, distinguera trois catégories qui sont :

¹³ Sylvie COUSSERGUES : Op.cit. Page 06

¹⁴ Art 66, règlement 90-10 du 14 avril 1990

¹⁵ Art 71, règlement 90-10 du 14 avril 1990

- ✓ Les banques.
- ✓ Les établissements financiers.
- ✓ Tout autre établissement de crédit.

1.3 L'approche professionnelle : la banque, un métier :

Cette approche permet de compléter la présentation de l'entreprise bancaire, du moment qu'elle s'attache beaucoup plus à la diversité de l'activité bancaire, qu'à la fonction d'intermédiaire financier et au casement institutionnel des banques. Le recours à la notion de métier « produits clients, savoir-faire et structures de production » est essentiel pour reconnaître cette diversité.

Il existe deux critères qui définissent les métiers de la banque à savoir :

1.3.1 Le mode de collecte des ressources : il est déterminant car il commande le type de clientèle de la banque, ses produits, son organisation et sa structure financière,

1.3.2 Le deuxième critère concerne le type d'activité : domestique ou internationale .Une banque à activité internationale, lorsqu'elle détient des agences et des filiales sur l'étranger, alors qu'une banque a activité national lorsqu'elle exerce ses activités à l'intérieur du territoire national.

2. les justificatifs théoriques de l'existence des banques

A l'instar des entreprises, il est évident que l'on se pose la question : pourquoi la banque, en d'autres termes, il s'agit d'expliquer les raisons explicatives de l'existence des banques. A ce propos, plusieurs motifs ont été avancés par les économistes dans le but, justement, de répondre à cette question. Dans ce qui suit, nous évoquerons les justificatifs théoriques explicatifs des raisons de leur existence et, à ce titre, quatre théories peuvent être avancées à savoir :

- ✓ Les couts de transaction ;
- ✓ Les couts d'information ;
- ✓ L'assurance de liquidité ;
- ✓ La prestation de service d'investissement.

2.1 Les couts de transactions

Les couts de transactions constituent un premier facteur explicatif de la présence des intermédiaires financiers. Ces couts représentent selon **Benston et Smith (1976)**, « la raison d'être » de l'activité des intermédiaires¹⁶. Il est beaucoup plus difficile pour des prêteurs et des emprunteurs de petites tailles de faire des échanges sans l'intervention d'un intermédiaire financier, car le cout de recherche pour réaliser une transaction a un effet prohibitif : cela demanderait beaucoup de temps à

¹⁶ Descamp.C et Soichot. J, « économie et gestion de la banque », Edition Ems, 2002, Page ,11-17.

de petits épargnant de trouver des partenaires désirant emprunter des montants modestes, de les sélectionner et de négocier les contrats. Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leur éviter le temps de recherche grâce à leurs moyens d'informations et le développement de leurs réseaux. Les banques peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur les marchés.

2.2 Les couts d'information

Les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information, elles arrivent à gérés les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier. Elles forment pour reprendre l'expression de **S. Diatkine(1993)**, un « dispositif cognitif »¹⁷.

On parle d'asymétrie d'information lorsque les différents protagonistes d'un échange ne sont pas également informés de la qualité exacte du produit ou du service sur lequel porte la transaction. Le vendeur dispose généralement d'une meilleure information que l'acheteur. Ces déficits informationnels créent des perturbations dans le fonctionnement des marchés. Les asymétries d'information peuvent altérer les comportements des agents, soit que ceux-ci cherchent à les exploiter en développant des comportements opportunistes, soit qu'il cherche à en réduire les effets. Ces comportements poseraient des difficultés surtout lorsque les emprunteurs sont des ménages ou des entreprises peu connues. En revanche, l'asymétrie d'information est un problème de moindre envergure pour les firmes importantes sur lesquelles on détient une information en principe beaucoup plus fiable.

Alors on distingue deux types d'asymétrie d'information. D'une part, celle de la « sélection adverse » ou « anti sélection » (ex-ante), où l'une des parties peut fausser ou dissimuler une partie des informations et d'amener plus facilement une transaction. D'autre part, celle de l'aléa moral (ex-post), où l'une des parties du contrat peut chercher à prendre des risques, après la conclusion de l'échange, afin d'en tirer un bénéfice supérieur. Un assuré prendra par exemple moins de précautions qu'un non-assuré, se sentant relativement protégé par sa police d'assurance.

Alors Pourquoi cette production d'information est-elle confiée aux banques ? Plusieurs raisons peuvent être avancées :

La première, et que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations. La deuxième raison découle des relations privilégiées et durable qu'entretient les banques avec leurs clients. Ceci leur permet de cumuler les informations. Le rendement croissant et les économies d'échelle font bénéficier les banques dans leur production de l'information, car exercer un contrôle par un intermédiaire financier coute moins cher, et sera plus

¹⁷ Mohamad Tahraqui, « pratique bancaire de banque étrangère envers les PME Algériennes, cas de la Société générale Agérie », mémoire de magister, Université d'Oran-Magistère 2007,page.24.

efficace que lorsqu'il est effectué par plusieurs actionnaires. La quatrième raison apparaît lorsque les épargnants délèguent aux intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler le l'emprunteur afin de réduire les couts de surveillance.

2.3 L'assurance de liquidité

Les contrats de dépôt, comme ceux de crédit, procurent au client une assurance de liquidité. Une troisième raison pour justifier l'existence des banques.

Diamond et Dybvig (1983)¹⁸ ont montré que l'assurance contre le risque d'illiquidité fournie par les banques est justifiée par leur capacité à mobiliser l'épargne pour l'investissement à long terme, en préservant la liquidité aux déposants (ces derniers peuvent retirer leurs dépôts à n'importe quel moment et d'une manière inopinée). Le principal risque encouru par le déposant est la faillite de la banque. Mais un bon contrôle par l'autorité monétaire du secteur bancaire peut rendre le contrat de dépôt peu risqué.

2.4 La prestation de « services d'investissement »

En plus des trois principales raisons d'existence des banques citées avant, à savoir : les coûts de transactions, les coûts d'information et l'assurance de liquidité. Il existe une autre raison qui est la prestation de « service d'investissement »

Si l'originalité de la fonction bancaire tient à la distribution de financements que le marché n'est pas apte à fournir, on peut alors redouter la disparition prochaine du métier de banquier puisque les agents obtiennent aujourd'hui l'essentiel de leurs financements sur le marché des capitaux.

Cette affirmation reste vraie même si l'on tient compte de l'intermédiation mobilisée puisque le fléchissement des crédits bancaires n'a pas été compensé par la hausse des financements par les titres que les banques conservent en portefeuille.

Toutefois, même dans un tel environnement, les établissements de crédits (ainsi que les entreprises d'investissement) proposent aux agents non financiers un ensemble de prestations, qualifiées de services d'investissement pour lesquelles ils disposent d'un savoir-faire inaccessible aux autres opérateurs. Ils se chargent, ainsi, du montage des opérations d'émission (de manière à assurer le placement de l'ensemble des titres), de la mise en place des garanties hors bilan, de la gestion des portefeuilles, etc. Par ces opérations, les banques restent, pour les emprunteurs, des partenaires que n'éclipse pas le marché mais qui s'en révèlent le nécessaire compliment.

3. Le cadre réglementaire de l'activité bancaire

¹⁸ Mohamad Tahraoui, Op.cit. ,2007.page.26.

Les banques présentent un rôle fondamental par la mise en rapport des offreurs et demandeurs de capitaux. Malgré que ce rôle ait connu plusieurs évolutions, l'activité bancaire reste toujours à la base de tous mécanismes financiers. De ce fait, la place centrale occupée par les banques dans l'économie et le danger de les voir en difficulté ne peuvent laisser insensibles les autorités de contrôle. Ces dernières se sont trouvées devant la nécessité d'organiser ce secteur et d'intervenir dans l'activité bancaire à travers une réglementation. Dans ce sens, on distingue :

- ✓ la réglementation bancaire
- ✓ la réglementation prudentielle

3.1 La réglementation de l'activité bancaire

La réglementation bancaire est la réglementation qui concerne les activités du secteur bancaire. Elle vise à soutenir la solidité et l'intégrité des établissements de crédit et elle est mise en place par les autorités monétaire à l'échelle national. Contrairement à la réglementation prudentielle qui, elle, est instaurée universellement sur le territoire international.

A l'instar de la réglementation Algérienne. Ou la première loi bancaire algérienne qui consacre le principe d'universalité à tous les acteurs de la place bancaire, est la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (LMC). Cette dernière a stimulé de nouvelles règles de conduite à l'activité bancaire. Depuis la promulgation de la LMC en 1990, la Banque d'Algérie (par le biais du Conseil de la Monnaie et du Crédit) a promulgué un bon nombre de règlements dans le cadre de l'encadrement de l'activité des banques et établissements financiers. Ces règlements promulgués ont été complétés par les instructions et notes de la Banque d'Algérie qui viennent compléter le dispositif précédent. A signaler que l'objet principal de la réglementation bancaire est de fixer et de mettre en place les conditions nécessaires au bon déroulement de l'exercice de l'activité bancaire (capital minimum, statut...) ainsi que les sanctions en cas de non-respect de ses règlement (conditions).

3.2 La réglementation prudentiel

Dans un environnement concurrentiel, de nombreux facteurs peuvent inciter une banque à prendre des risques parfois importants, chose qui pourrait la mettre en péril et même menacer la stabilité de tout le système à cause des effets de contagion. C'est dans le but de limiter les effets néfastes de la prise de risque et de promouvoir la stabilité et la sécurité du système financier que fut l'avènement de la réglementation prudentielle. Qui désigne, « un ensemble de règles régissant la

bonne conduite des banques afin d'éviter les faillites en cascade. Cette réglementation éditée notamment des règles en matière de fonds propres minimum et de liquidité à détenir¹⁹. »

Néanmoins la réglementation prudentielle a évolué sous l'influence des travaux du comité de Bâle, qui est une institution créée en 1974 par les gouverneurs des banques centrales dans le but de renforcer la sécurité et la fiabilité du système financier, l'établissement de standards minimaux en matière de contrôle prudentiel, la diffusion et la promotion des meilleures pratiques bancaires, la promotion de la coopération internationale en matière de contrôle prudentiel. Cette réglementation vise deux principaux objectifs :

- ✓ **Protection de l'épargnant** : Les clients d'une banque sont incités à mettre leur épargne à sa disposition pour pouvoir disposer d'un certain nombre de moyens de paiement, et de services en parallèle. Toutefois, ils demeurent dans l'incapacité de contrôler la politique de prise de risque par rapport aux fonds confiés. Donc, c'est la réglementation prudentielle qui vise à superviser l'activité bancaire de telle sorte à préserver la relation de confiance entre les clients, et la banque étant donné que la pérennité de la relation de confiance serait indispensable pour garantir une continuité dans l'exploitation de l'activité bancaire. En effet, la réglementation s'intéresse aux relations entre l'établissement de crédit et les clients, afin de prendre des mesures garantissant à la fois, le respect des intérêts de la clientèle et la sécurité des opérations. Une fois ces deux services accomplis, on peut garantir la protection des clients et la continuité d'exploitation de la banque.

- ✓ **Eviter les crises systémiques** : l'activité bancaire nécessite la mise en place d'une réglementation prudentielle notamment à cause de la fragilité structurelle des banques. Cette réglementation réduira la probabilité d'avènement d'une crise bancaire qui risque de se propager sur l'ensemble du système financier. A ce titre, Les principaux travaux du comité de Bâle sur le contrôle bancaire sont :
 - Les accords Bâle I
 - Les accords de Bâle II
 - Les accords de Bâle III

3.2.1 Les accords de Bâle I (1988)

¹⁹ <http://www.edubourse.com/lexique/reglementation-prudentielle.php> consulté le 28/09/2017

Dans les années 1980, les systèmes bancaires et financiers internationaux étaient fragiles notamment à cause de la faillite de herstatt (banque Allemande), et le krach boursier de 1987, ainsi que, la faillite de plusieurs banques. De même, la concurrence développée entre les grandes banques dans le monde avait progressivement réduit leur fonds propre à un niveau dangereusement bas. Or les banques ont besoin d'un volume de capitaux pour faire face à leurs pertes. Ces menaces ont conduit les autorités compétentes de comité de Bale à édicter des normes pour fixer un minimum de fonds propre pour absorber les pertes potentielles et éviter ainsi les crises systémiques.

Le premier accord du comité de Bâle a été signé en 1974 par le gouvernement des banques centrales des pays membres, dans l'objectif d'améliorer la stabilité du système financier international par l'introduction d'exigence des fonds propres à toutes les banques. Il est basé sur le risque de crédit, et a placé au centre de sa disposition le ratio de Cooke ou ratio de solvabilité.

En effet, lorsqu'une banque subit des pertes, le capital permet de les couvrir jusqu'à concurrence duquel les dépôts ou épargne des créanciers de la banque prendront le relais. Le ratio de Cooke est de ce fait calculé par le rapport entre les fonds propres (capital pur) et quasi fonds propres (réserves + certaines provisions + titres subordonnés) et l'ensemble des engagements qui sont classés et pondérés selon la catégorie de risque à laquelle appartient le bénéficiaire ou l'actif concerné. Le ratio se présente comme suit :

$$\text{Ratio de Cook} = \frac{\text{totale des fonds propres}}{\text{risque de crédit}} \geq 8\%$$

Suivant ce ratio, la banque doit utiliser, à titre d'exemple, huit unités monétaires de ses fonds propre pour chaque cent unité monétaire de crédit accordé.

Nommions, le ratio de Cook prend en considération le risque de crédit qui est le plus important et le plus dangereux auquel est exposée une banque. Cette dernière doit accorder une attention particulière à sa gestion afin de ne pas être en proie à ses conséquences. Le risque de crédit peut être défini comme « la perte potentielle consécutive à l'incapacité par un débiteur d'honorer ses engagements »²⁰

²⁰ Cohen. E, « Dictionnaire de gestion. Ed La découverte », Paris,1997,Page,308

Malgré les avantages remarquables du ratio de Cooke au fil des années, il est apparu que cette version présente des insuffisances accrues. Ce ratio ne constitue plus un bon indicateur de la situation financière d'une banque et ceci pour plusieurs raisons :

- ✓ Il concerne uniquement le risque de crédit et le risque de marché, il néglige le risque opérationnel ;
- ✓ Mauvaise implication des sûretés, garanties, dérivés de crédit (qui peuvent réduire significativement de pertes en cas de défaillance), et absence de mesures de réduction des risques suffisantes ;
- ✓ La loi uniforme de 8% ne permet pas de réaliser une bonne allocation des fonds propres aux risques réellement encourus.

Par ailleurs, le comité de Bâle I n'était qu'une étape sur un chemin qui n'a peut-être pas de fin.

3.2.2 Les accords de Bâle II (2004)

En réponse aux insuffisances de Bale I, le Comité a élaboré et approuvé formellement une nouvelle réglementation relative aux exigences en fonds propres des banques : Accord de Bâle II publiées en juin 2004, d'où la mise en place du ratio Mc Donough qui devait progressivement remplacer le ratio Cooke introduisant ainsi de nouvelles méthodologies pour calculer le capital réglementaire nécessaire pour couvrir le risque.

L'objectif essentiel de Bale II demeure le renforcement de la stabilité du système bancaire.

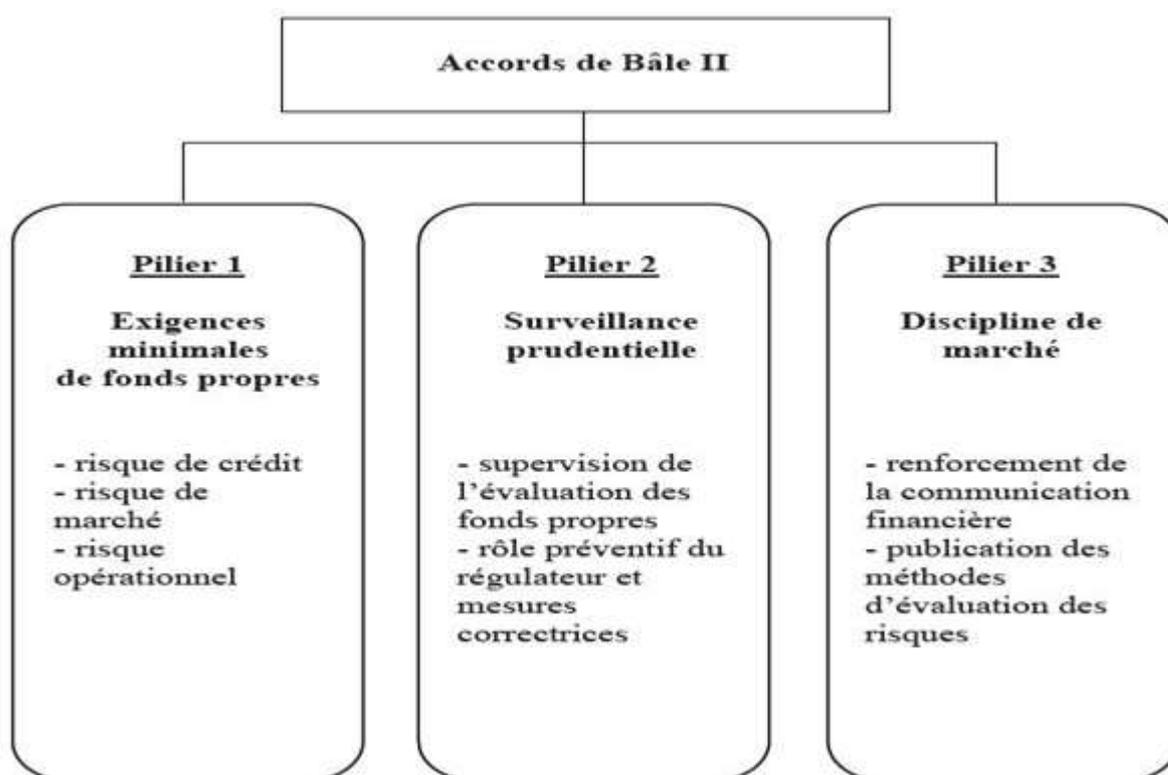
D'une façon générale, le comité de Bâle II visait à :

- ✓ Affiner le traitement des risques de crédit par le renforcement de l'outil d'évaluation pour mieux adapter le niveau des pondérations.
- ✓ Mettre en place un dispositif de surveillance chargé de vérifier la concordance entre la stratégie des banques en matière de gestion des fonds propres et leur profil global de risque. Ce dispositif de surveillance devant disposer suffisamment de pouvoir de correction pour imposer le respect des règles.
- ✓ Promouvoir une meilleure transparence dans la politique de communication des banques et des établissements de crédit vis-à-vis des marchés. Cela se fera par la publication des recommandations sur les informations que les banques doivent dévoiler.

De ce fait, l'ancien ratio de solvabilité cédera sa place au ratio Mac Donough qui est, comme son prédécesseur, est un ratio de solvabilité bancaire. Mais il prend mieux en compte les risques pondérés de crédit, de marché, et opérationnels (risques technologiques ou informatiques par exemple). Une limite est ainsi fixée à l'encours des prêts accordés par une banque, en proportion de ses fonds propres.

Le contenu de ce ratio s’articule autour de trois piliers fondamentaux : Le renouvellement des exigences minimales de fonds propres afin de mieux tenir compte de l'ensemble des risques bancaires et de leur réalité économique. Le renforcement de la surveillance prudentielle par les superviseurs nationaux. L'utilisation de la communication d'informations financières afin d'améliorer la discipline de marché. Ces trois piliers sont représentés dans le schéma suivant :

Schéma (2) : Les trois piliers de l'accord de Bale II²¹



Source : RABAHI Dalia, SAADI Sara, « Étude comparative de l’application de la réglementation prudentielle entre les banques nationales et étrangères », mémoire de Master, Option : Finance et Commerce International, Université Abderrahmane mira Bejaia, Promotion 2015-2016, page. 40

Ce schéma résume, justement, l’effort du comité de Bâle à travers le second accord qui s’articule autour de :

Exigences minimales de fonds propres comme premier élément (pilier) : Il s’agit d’un ratio de solvabilité bancaire, mais il est plus précis que le ratio Cooke qui prend en considération le risque de plus ou moins élevé des différents prêts accordés par un établissement financier en fonction

²¹RABAHI Dalia, SAADI Sara, « Étude comparative de l’application de la réglementation prudentielle entre les banques nationales et étrangères », mémoire de Master, Option : Finance et Commerce International, Université Abderrahmane mira Bejaia, Promotion 2015-2016, page. 40

de ces capitaux propres. Le niveau d'engagement des banques est, ainsi, limité par leurs propres solidités financières. Il permet de mettre en place l'arbitrage prudentiel. A cet effet, on introduit les risques réellement encourus par les établissements financiers et parmi les éléments nouveaux, nous avons :

- ✓ Du risque opérationnel (fraudes et erreurs) qui est le risque de pertes directes ou indirectes dues à une inadéquation ou à une défaillance des procédures de l'établissement,
- ✓ et des risques de marché qui peut être défini comme le risque de réaliser des moins-values ou de la perte en cas de revente des titres détenus. En effet, selon **Jacob .H et Sardi. A** : « les risques de marché sont les pertes potentielles résultants de la variation du prix des instruments financiers détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché. Ces instruments financiers sont soumis au risque du taux d'intérêt et au risque de change »²² en complément du risque de crédit ou de contrepartie.

Ainsi, Le ratio de Cooke devient donc le ratio Mac Donough ²³

$$\frac{\Sigma(\text{capitaux propres})}{(\text{risques de crédit} + \text{risques de marché} + \text{risque operationel})} \geq 8\%$$

La Surveillance prudentielle (pilier 02) : qui se fonde sur un ensemble de principes directeurs, tous, soulignant la nécessité, pour les banques, d'évaluer l'adéquation de leurs fonds propres à l'égard de leurs risques globaux et pour les autorités de contrôle d'examiner ces évaluations et d'entreprendre toute action appropriée.

La Discipline de marché (pilier 03): qui vise à renforcer la stabilité financière grâce à une meilleure communication financière. Le principe retenu ; la surveillance des marchés reposant sur la transparence. L'objectif est d'auto-discipliner les banques et de les conduire à communiquer, au marché, des informations pertinentes.

²² Jacob. H et Sardl.A : « management des risques bancaire », Editions, AFGES. Paris, 2001, page, 20

²³ Mathias. D, et Jean t. « la réglementation prudentielle des banques », édition Payot Lausanne, 1993, page, 31

La supervision bancaire vise deux objectifs à savoir la sécurité financière individuelle des banques et la stabilité du système monétaire et financier dans sa dimension global pour contenir le risque systémique. Si le ratio de MC Donough a réalisé le premier objectif, il semble qu'il n'est pas en mesure de limiter les effets systémiques. À cet effet, interviennent les accords de Bâle III.

3.2.3 Les accords de Bâle III (2010)

Bâle III constitue la troisième série d'accords établie par le comité de Bâle, après ceux dits de Bâle I et de Bâle II, suite à la crise des surprimes en 2007. L'analyse des effets de la crise a abouti sur le fait de l'endettement excessif l'inadéquation et la qualité des fonds propres ainsi que l'insuffisance de liquidité. Le FSB²⁴ (conseil de stabilité financier) et le G20²⁵ de 2010 ont contribué à la mise au point de nouvelles mesures de stabilité pour le système bancaire mondiale dite Bâle III visant à compléter des recommandations du second de Bâle II.

En plus de ces ratios, ce nouvel accord mis en place est fondé sur la base de plusieurs objectifs, parmi ces objectifs, il faut noter :

- ✓ Amélioration de la qualité des fonds propres pour faire en sorte que les banques soient mieux à même d'absorber les éventuelles pertes, tant pour assurer la continuité de leurs opérations qu'en cas de liquidation ;
- ✓ Renforcement de la couverture du risque dans le cadre des normes sur les fonds propres, en particulier en ce qui concerne les activités de négociation, les opérations de titrisation, les expositions à des structures de hors-bilan et les expositions au risque de contrepartie sur instruments dérivés ;
- ✓ Incitation à constituer, en période favorable, des volants de fonds propres pouvant être mobilisés lorsque la situation se détériore, dont un volant de conservation et un volant contra cyclique visant à prémunir le secteur bancaire contre des phases de croissance excessive du crédit.
- ✓ Mise en place d'un ratio d'effet de levier financier qui se définit comme le recours à l'endettement dans le but d'acquérir des positions. L'effet de levier s'analyse comme la capacité d'acquérir des positions et des actifs par l'endettement, avec un minimum de fonds propres.

²⁴ FSB : est un groupement économique international créé lors de la réunion du G20 à Londres en avril 2009. ... Ses objectifs relèvent de la coopération dans le domaine de la supervision et de la surveillance des institutions financières.

²⁵ G20 : Le Groupe des vingt (G20) est un groupe composé de dix-neuf pays et de l'Union européenne dont les ministres, les chefs des banques centrales et les chefs d'État se réunissent régulièrement. Il a été créé en 1999, après la succession de crises financières dans les années 1990.

Conclusion du chapitre :

Tout au long de ce premier chapitre nous avons pu constater que l'activité bancaire ne cesse de se diversifier à travers différents métiers de la banque. Ainsi de permettre la transparence et la traçabilité de ses opérations. Cependant, les réformes qu'elle met en œuvre représentent un outil indispensable pour le suivi et le maintien des opérations qu'elle effectue auprès de sa clientèle afin que ces derniers leur garantissent une meilleure performance.

Chapitre II :

*Le crédit à la consommation : un
crédit spécifique pour la banque*

Introduction

L'activité bancaire n'est pas une activité isolée, indépendante de toute influence, elle s'inscrit, au contraire, dans le cadre d'une politique économique réalisée par tous les agents économiques. Par conséquent, les banques sont appelées d'abord, à être bien structurée, ensuite à bien délimiter les différentes tâches incombant à chacun de ses services. Un des principaux services de toute agence bancaire, est le service de crédit : c'est le moteur de fonctionnement de toutes les banques. Ce service traite, essentiellement, les opérations de crédit qui, quant à elles, constituent pour le banquier, l'essence même de son métier. Cependant, dans le service de crédit on trouve, essentiellement, le crédit à la consommation qui fait l'objet d'un intérêt qui ne peut être négligé par le banquier. Ce dernier est amené, depuis quelques décennies, à reconsidérer, profondément, ce segment de la clientèle qui n'est autre que les particuliers.

En effet, le statut du particulier est passé de celui de simple déposant et « *usager* » de services bancaires banalisés (ouvertures de comptes, traitement de chèques, virements etc.) à celui de client privilégié exprimant, tout comme les entreprises, des besoins de financement importants. Afin de mieux comprendre le fonctionnement de cette principale entité dynamique de toute agence bancaire, à savoir, le service crédit, nous évoquerons dans le présent chapitre, en premier lieu les notions de base relative au crédit, et, en second lieu, on traitera le crédit à la consommation en se focalisant sur son origine, son évolution, et ses différents types, ainsi que les mécanismes y affèrent.

Section 1 : Aspects théoriques sur le crédit bancaire

Au fait, l'histoire du crédit est intimement liée à celle de la monnaie et de son évolution. Tout d'abords, la monnaie à une fonction politique puisque l'Etat dispose du monopole d'émission de la monnaie légale, elle est passée par plusieurs étapes à savoir : la monnaie marchandises ; ou les coquillages, les fèves de cacao, les paquets de thé servaient de moyen d'échange, puis viens la monnaie métallique : en particulier l'or et l'argent qui étaient utilisé comme monnaie d'échange et enfin la monnaie fiduciaire.

Le processus de création de la monnaie fiduciaire est né à Londres en 1640. Les marchands déposaient l'or à l'Hôtel des Monnaies, Mais Charles Ier d'Angleterre (Roi d'Angleterre), n'acceptait de leur restituer leur or qu'encontrepartie d'un prêt sans intérêt. Les marchands décident, alors, de confier leurs liquidités aux orfèvres²⁶ considérés comme plus sûrs²⁷. Avec l'émergence de la monnaie fiduciaire, les banquiers-orfèvres londoniens délivraient des certificats-billets en contrepartie de l'or qu'ils recevaient en dépôt. Tant que le montant des certificats-billets était strictement égal au stock d'or, la conversion pouvait être garantie pour tous les détenteurs.

Les banquiers-orfèvres s'apercevant que leur stock d'or ne baissait jamais au-dessous d'un certain seuil, ils commencèrent à accorder des crédits en émettent des billets contre une simple reconnaissance de dette et non d'un dépôt d'or créant ainsi la première apparition de l'octroi de crédit.

1. La notion de crédit dans l'activité bancaire :

Le crédit bancaire, est l'un des moyens les plus importants de financement de l'économie dite, justement, d'endettement. Nous essayerons à travers ce qui suit de mettre en évidence sa définition, ses différents caractéristique, ainsi que d'apporter une clarification sur le processus de création monétaire, et la contribution du crédit à cette dernière.

1.1 Présentation de la notion de crédit

Chaque agent économique pour couvrir ses besoins de financement, doit disposer de ressources financières suffisantes. Dans le cas contraire, elle peut, toujours, recourir au financement externe (banque) pour obtenir un financement correspondant à la nature du besoin à financer. Il s'agit d'un crédit.

²⁶Orfèvres : Personne qui fabrique ou qui vend des objets d'or ou d'argent

²⁷ Ogien . D, « comptabilité et audit bancaires », 2^{eme} Edition Dunod, Paris, 2008, page, 18.

1.1.1 Définitions du crédit bancaire

La littérature économique est très riche en définitions de ce concept, cependant, nous retiendrons les définitions suivantes :

Petit-Dutaillis²⁸: considère que « faire un crédit c'est faire confiance; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service » ;

Bernard et al : définit le crédit comme étant un « acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, bien ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement ²⁹ » ;

J.Pruchaud : quant à lui, dit que : « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie»³⁰

V.Bernard et J.Colli: en parallèle, définissent le crédit comme «un acte de confiance comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps, biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement »³¹

En référence à la législation algérienne, et en vertu de l'article 68 de l'ordonnance N° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, « Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, tout acte 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 assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat notamment le crédit-bail»³²

²⁸Petit-Dutaillis.G, « Le risque du crédit bancaire », Edition RIBER, 1997, page 15

²⁹Kabore, « Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises : Cas de la BSIC-BF », Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion, page 08

³⁰Pruchaud.J, « Evolution des techniques bancaires », Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, page.50

³¹ Bernard. V et Colli. J, « Les crédits bancaires aux entreprises », Revue bancaire, Page.43.

³²Ordonnance 03-11 relatives à la monnaie et au crédit, titre 2, article 68

En définitive, et après avoir présenté ces définitions, nous pouvons mettre en évidence que le crédit est un contrat entre la banque et son client, selon lequel la banque met ou promet de mettre des fonds à la disposition de sa clientèle (personne morale ou physique) en vue de réaliser un profit satisfaisant. C'est également une expression de confiance : faire un crédit c'est faire confiance, c'est croire à la parole donnée (engagement) par l'emprunteur qu'il restituera, après un certain délai, le crédit prêtés. A cet effet, la confiance est la base de toute décision de crédit.

1.1.2 Les caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit se caractérise par quatre éléments fondamentaux qui le distingue de toute opération financière, il s'agit notamment de :

✓ **La confiance** : Le crédit vient du latin « credere » (croire, avoir confiance) et « faire crédit », c'est toujours « faire confiance »³³; Cette notion est nécessaire pour qu'une opération de crédit soit possible. Du côté de la banque, cette confiance à l'égard de son client se manifeste par les avances de fonds, l'exécution des ordres donnés et l'indication des renseignements favorables. De son côté, le client doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en a besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et la situation de son entreprise.³⁴ La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances et de l'accomplissement de ses obligations par le client ;

✓ **La durée** : C'est l'acte de crédit qui se traduit par un décalage dans le temps de prestations : celle du prêteur et celle de l'emprunteur ;

✓ **Le risque** : Le terme Risque désigne des inconvénients, des difficultés et des dangers. Il est présent à toutes les étapes de remboursement du crédit.

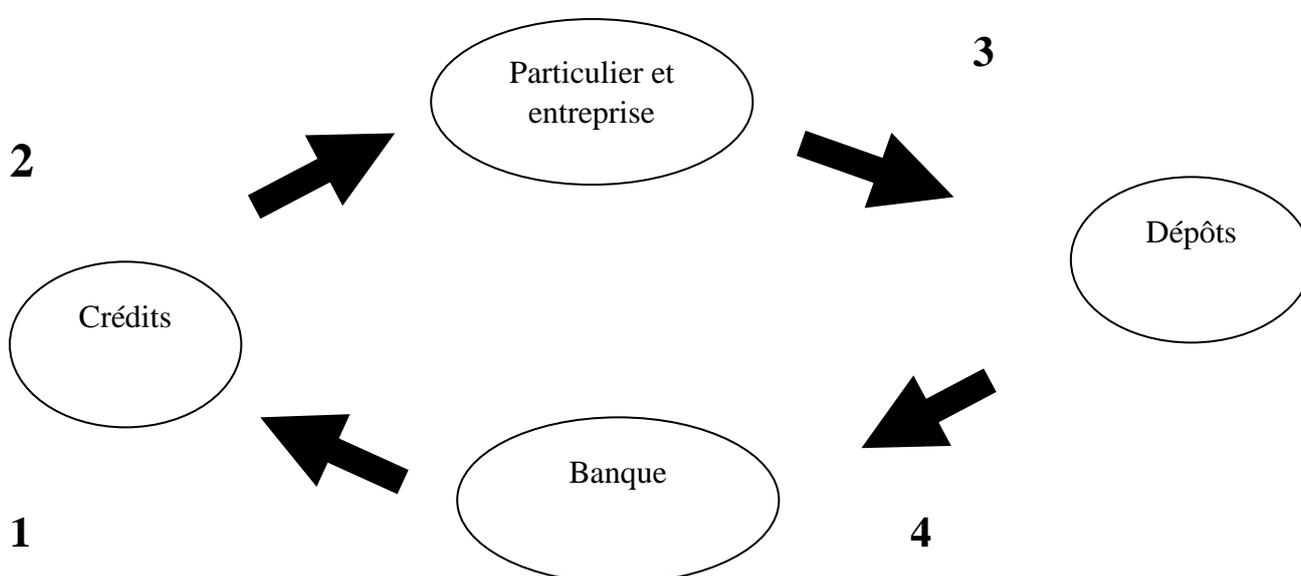
✓ **La rémunération** : Les risques encourus par le banquier pourraient justifier la rémunération des crédits ; mais ce ne sont pas les seuls éléments à prendre en considération. En premier lieu, les banques sont amenées à rémunérer les ressources qu'elles obtiennent. Ensuite, elles ont à faire face à des frais importants : personnel, amortissements des immeubles, entretien des installations, etc. Elles doivent enfin constituer des réserves et des provisions afin de pallier aux défaillances possibles de leurs débiteurs.

³³https://www.lesechos.fr/22/09/2016/lesechos.fr/0211318176778_la-confiance-des-clients-dans-leur-banque-fait-un-bond-en-2016.htm consulté le 14/10/2017

³⁴ NTWARIE, « La gestion du risque de crédit bancaire dans un contexte de crise économique: Cas de la B.N.D.E. du Burundi », Université du lac Tanganyika - Licence en gestion socio-économique des entreprises et des organisations, 2008, page 08

1.1.3 Le crédit, instrument de créateur de monnaie: Pour ce faire, les banques commerciales vont créditer le compte courant de leur client du montant du prêt accordé. Par un simple jeu d'écriture, elles vont ainsi créer de la monnaie. Dans ce cas, « **les crédits font les dépôts** » puisque le montant du crédit octroyé vient alimenter le compte courant du client de la banque. C'est grâce à ce processus que le stock de monnaie en circulation croît en liaison avec les besoins de monnaie du système économique. Seules les banques ont ce pouvoir de création monétaire. Pour mieux expliquer le concept de : « les crédits font les dépôts », nous avons jugé utile d'illustrer cette situation dans un schéma :

Schéma (03) : les crédits font les dépôts



Source : travail personnel à partir des informations recueillis.

Tel illustré dans le schéma : Les banques octroient des crédits aux particuliers et aux entreprises, puis les crédits après avoir été mis à disposition du client vont être ventilé dans le système par les moyens de paiements et se retrouver sur d'autres comptes de client sous formes de dépôts.

2. Les différents types de crédit bancaire

Il est à signaler que la classification des crédits proposés par un établissement bancaire peut revêtir plusieurs formes. Cependant, et dans l'optique de suivre un cheminement logique de notre démarche, nous avons jugé utile de les classer en deux grandes catégories ; ceux destinés à financer les entreprises et ceux destinés à financer les particuliers.

2.1 Les crédits destinés au financement des entreprises

Les banques, ont mis en place une gamme de produits dans le cadre de crédits qui s'accommodent à chaque besoin exprimé, selon leurs durées et leurs destinations. De ce fait ces crédits peuvent couvrir aussi bien, les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement, du commerce extérieur et des particuliers.

2.1.1 Le financement du cycle d'exploitation

Au cours de son activité, l'entreprise peut être confrontée, fréquemment, à des problèmes de trésorerie provenant des décalages temporaires entre les encaissements et les décaissements. Ces décalages sont, généralement, dus soit à la longueur du cycle d'exploitation, ou à la lenteur du processus de production ou encore aux délais de paiement accordés à la clientèle. Pour pallier à ces insuffisances de capitaux, l'entreprise peut solliciter le soutien de son banquier, qui pourra lui proposer des concours adéquats au besoin exprimé. Le remboursement d'un crédit d'exploitation (crédit à court terme), est assuré par les recettes d'exploitation. Ainsi, ces différents modes de financement de l'exploitation sont :

a. Les crédits par caisse : Les crédits d'exploitation par caisse, sont des crédits qui donnent lieu à des décaissements certains de la part du banquier. Lorsque l'objet de ces crédits n'est pas précisé par l'entreprise, on parle de crédits "globaux", par contre quand leur objet est clairement avancé par l'entreprise et qu'il porte sur des parties précises de l'actif circulant, les crédits d'exploitation sont dits "spécifiques"³⁵. À cet effet, nous avons, d'une part :

✓ **Les crédits globaux :** Comme nous l'avons précisé ci-dessus, les crédits d'exploitation globaux, sont souvent sollicités par l'entreprise sans qu'elle en présente les motifs. Leur objet global, est de pallier l'insuffisance du fond de roulement, et de compléter la trésorerie momentanément insuffisante de l'emprunteur. Ils sont généralement appelés crédits en blanc car, d'un côté ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part parce qu'ils ne sont assortis d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et donc des concours à risque très élevé. Parmi les crédits d'exploitation globaux, on peut distinguer :

- La facilité de caisse : qui « permet à une entreprise de pallier des courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. »³⁶ ;
- Le découvert : qui permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement. »³⁷

³⁵ TASSIGABOUAMZA Fazia « le financement des entreprises », E.S.B, B.S.B, 14^{ème} promotion, 2010.

³⁶ Bouyakoub .F, « l'entreprise & le financement bancaire », Casbah éditions, Alger, 2000, page 234.

³⁷Ibid, Page, 234.

▪ Le crédit de campagne, a pour objet de financer temporairement des produits finis nécessairement stockés, mais dont la vente est différée dans le temps. Ce type de crédit, est particulièrement adapté pour les activités saisonnières ;³⁸

▪ Le crédit relais : Comme son nom l'indique, il s'agit d'une « forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis. »³⁹

D'autre part, nous avons :

✓ **Les crédits spécifiques** : Contrairement aux crédits globaux qui financent un besoin dont on ignore l'objet, les crédits spécifiques eux financent un besoin bien précis de l'actif circulant. Ces crédits sont assortis de conditions particulières d'utilisation et offrent des avantages appréciables tant pour l'entreprise que pour le banquier. Ils permettent à l'entreprise d'alléger certains postes de son actif circulant et de disposer de liquidité, en parallèle, ils offrent au banquier un niveau de sécurité satisfaisant du fait de l'affectation en garantie de l'objet financé. Parmi les crédits d'exploitation spécifique, on peut distinguer :

▪ L'escompte commercial : qui est « une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce⁴⁰ non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) contre le transfert, à son profit, de la propriété de la créance et de ses accessoires. » ;⁴¹

▪ L'avance sur marchandise : qui désigne « un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier. » ;⁴²

▪ L'avance sur facture : à travers « 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 » ;⁴³

▪ L'avance sur marché public : désignant « un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux. » ;⁴⁴

³⁸ Charle. A et Roder.E, « le financement des entreprises », éditions Economica, 2009, page 95

³⁹Idem 38, page, 235.

⁴⁰ Effet de commerce : c'est un titre négociable qui constate au profit du porteur une créance de somme d'argent et sert à son paiement.

⁴¹Idem 38, Page, 240

⁴²Idem 38, Page, 237

⁴³Idem, Page, 236

⁴⁴Idem, Page, 238

▪ L'affacturage : quand à lui, est « un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur des clients appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.»⁴⁵

b. Les crédits par signature : Si le plus souvent, la banque soutien l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de concours de trésorerie, il arrive, aussi, qu'elle lui apporte son concours sous forme d'engagement sans décaissement réel de fonds que l'on appelle "crédits par signature". En effet, la banque prête seulement sa signature à son client comme garantie de sa solvabilité auprès de ses créanciers et en cas de défaillance de celui-ci, elle est tenue d'honorer ses engagements. Dans le volet du crédit par signature nous avons essentiellement :

▪ L'aval : qui représente l'engagement d'une personne (appelée avaliste), à payer un effet de commerce à son échéance en cas de défaillance du principal débiteur ;

▪ L'acceptation : qui désigne la mention « écrite sur la lettre de change. Elle est exprimée par le mot "acceptée" ou tout autre mot équivalent ; elle est signée du tiré. La simple signature du tiré apposée au recto de la lettre vaut acceptation... » ;⁴⁶

▪ Le cautionnement : qui 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. » ;⁴⁷

▪ Le crédit documentaire : qui est l'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 de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

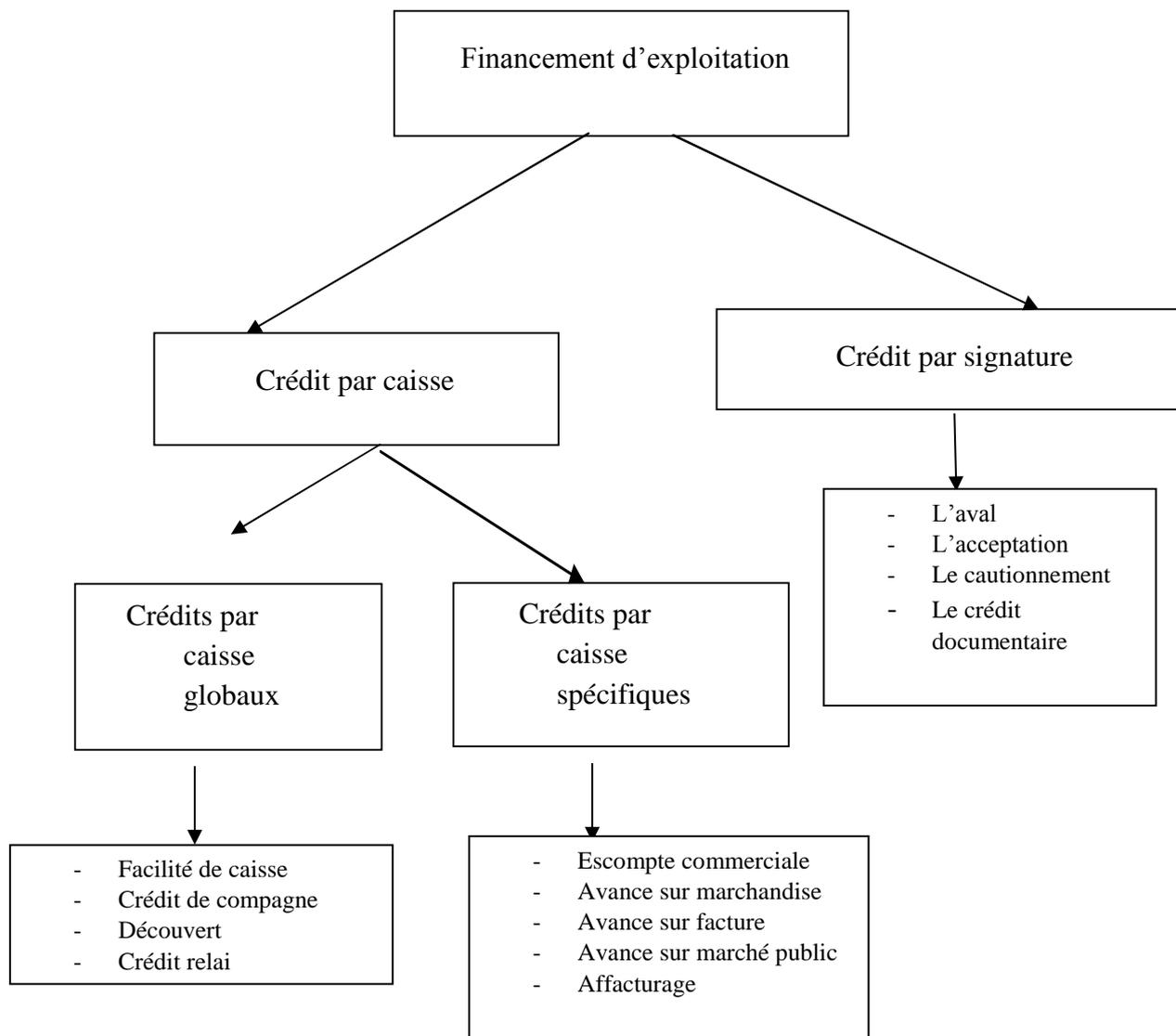
Les crédits d'exploitation peuvent être schématisés de la manière suivante :

⁴⁵Idem, Page, 238

⁴⁶L'article 405 du code de commerce Algérien

⁴⁷L'article 644 du code civil Algérien

Schéma (04) : Les crédits d'exploitation



Source : travail personnel à partir des informations recueillis

2.1.2 Le financement du cycle d'investissement

Tout au long de son exercice, une entreprise éprouve le besoin de faire un nouvel investissement en vue de renouveler ses équipements, faire l'expansion ou l'innovation dans ses capacités de production. Pour ce faire, et dans le cas où les fonds propres de l'entreprise ne le permettent pas, une entreprise peut faire recours à l'emprunt bancaire. On parle alors des crédits d'investissement, qui peuvent être définis comme étant des crédits destinés à financer la partie haute du bilan (les immobilisations). Ils sont remboursés par les bénéfices générés par les éléments qu'ils financent. On peut distinguer alors :

a. Les crédits classiques : Les crédits d'investissement classiques sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan. Selon leur durée de vie, ils peuvent être accordés à moyen ou à long terme :

✓ Les crédits à moyen terme (CMT) : Comme son nom l'indique, c'est des crédits à moyen terme, c'est-à-dire qu'ils sont octroyés sur une durée allant de deux (02) à sept (07) ans dont une période de différé de deux (02) ans au maximum. Ces concours sont destinés à financer les investissements légers tels que les véhicules et les machines.⁴⁸

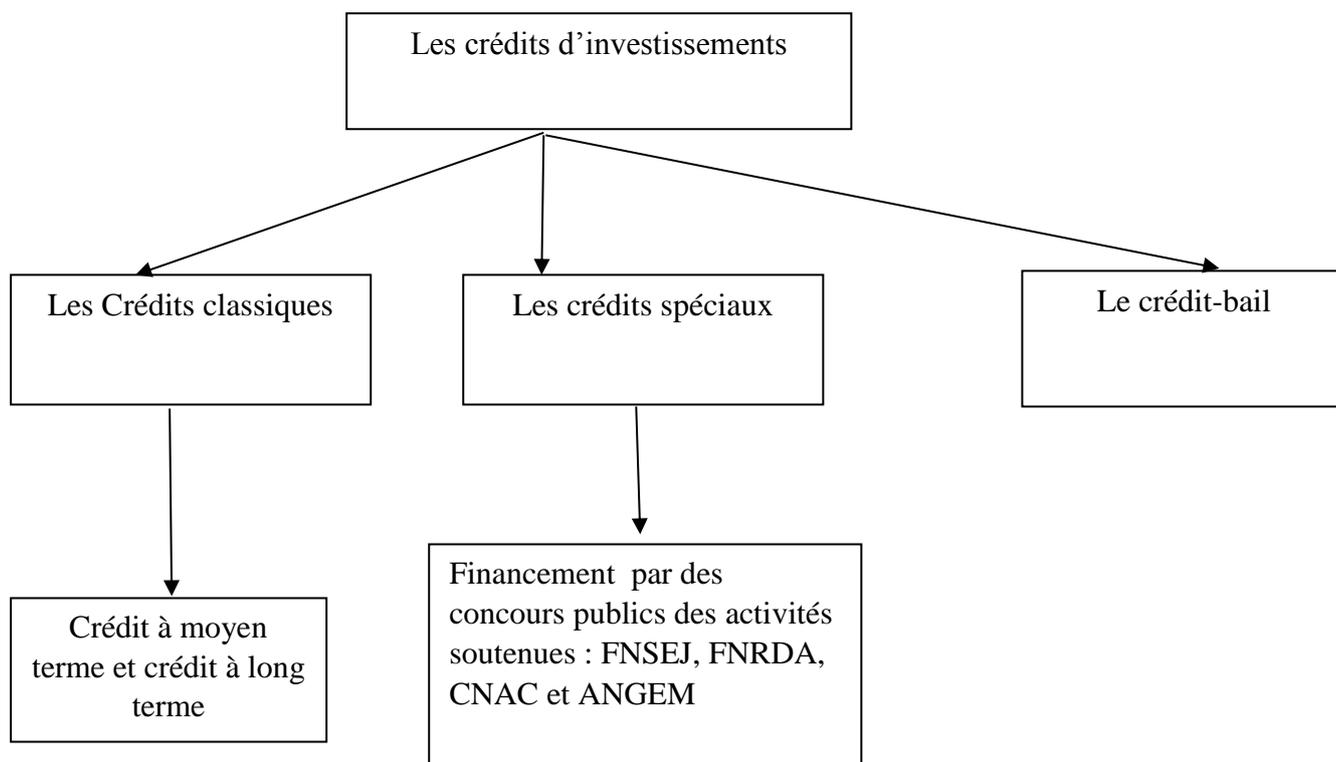
✓ Les crédits à long terme (CLT) : Il s'agit des crédits destinés à financer des investissements, et ils se caractérisent par l'importance de la durée de remboursement. Sa durée, est généralement comprise entre huit (08) et vingt (20) ans avec un différé de remboursement allant de deux (02) à quatre (04) ans.

b. Les crédits spéciaux : notamment selon la réglementation algérienne, ils sont inscrits dans le cadre d'un programme de développement tracé par les autorités gouvernementales. Il s'agit de financer par des concours publics des activités soutenues. Parmi les crédits on trouve : Les crédits de financement de l'emploi des jeunes, soutenus par le Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (FNSEJ) ; les crédits de financement des activités agricoles soutenus par les concours publics du Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA) et les crédits aux chômeurs promoteurs dispositif CNAC et ANGEM.

c. Le crédit-bail : appelé aussi leasing, est une « opération commerciale et financière qui est réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé; ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire; et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux. ».

Les crédits d'investissements peuvent être résumés dans le schéma ci-après :

Schéma (05) : les crédits d'investissements



Source travail personnel à partir des informations recueillis

1.1.3 Financement du cycle commerce extérieur

Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de leur économie, tous les pays du monde entretiennent des relations commerciales avec l'extérieur. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différentes natures, a amené les banques à s'appliquer d'avantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financer, soit les importations ou les exportations.

a. Financement des importations :

La principale technique de financement utilisée est celle du ;

- ✓ **Crédit documentaire**, qui est défini comme étant, « est un engagement donné par une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, de payer au bénéficiaire la valeur d'un effet de commerce (traite), et/ou documents, sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectées »⁴⁹. Le crédit documentaire peut être stipulé :

⁴⁹Gasulaut . P et Priami . S, « Les opérations bancaires à l'international », Banque éditeur, 1999, Page 130

- **Crédit documentaire révocable** : c'est une forme de crédit documentaire qui ne crée aucune obligation juridique de payer, il peut être à tout moment modifié ou annulé par la banque émettrice, et cela par simple instruction de l'importateur.
- **Crédit documentaire irrévocable** : contrairement au premier type, le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié. Cette formule offre au vendeur l'avantage d'un engagement sans retour, et la certitude que sa marchandise sera livrée.

b. Financement des exportations :

Il existe plusieurs formes de crédit en matière de financement des exportations:

- ✓ **Le crédit fournisseur** : lors de cette opération, le vendeur (exportateur) qui consent à son client étranger un délai de règlement, peut bénéficier d'un crédit sous forme d'effet de commerce qui sera endossé à l'importateur par l'ordre de la banque.
- ✓ **Le crédit acheteur** : c'est une ouverture de crédit par laquelle une banque du pays exportateur s'engage à réaliser un prêt directement à l'importateur étranger, afin qu'il acquière des biens et/ou services auprès du pays exportateur.

2.2 Le financement des particuliers ⁵⁰

La distribution de ce genre de crédits est conditionnée par l'existence d'organismes spécialisés de crédits et d'une réglementation en la matière. Un particulier est tout simplement un individu, ou un ménage. Dans l'étude du dossier de crédit à un particulier, il faut se rendre compte d'un certain nombre d'éléments : profession, âge, revenu patrimoine et garantie fournie... Les crédits destinés aux particuliers sont essentiellement :

2.2.1 Le crédit immobilier : qui 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 ;

2.2.2 Les crédits à la consommation : appelé également crédit de trésorerie aux particuliers est destiné au financement d'achat à tempérament, qui permet à la fois l'encaissement immédiat du prix par le vendeur et le paiement par versement échelonné de tout ou partie de ce prix par l'acheteur. (Ce

⁵⁰HERAOUA Ahmed « Le crédit bancaire & les risques y afférents », E.S.B, B.S.B, 12ème promotion, 2009, page 52

crédit sera abordé davantage dans la section 02 de notre travail).

3. Les garanties bancaires

La réussite de l'opération d'octroi de crédits doit être couverte par des garanties, alors la banque doit toujours mettre en place tous les moyens capables de lui assurer une meilleure sécurité, pour cette raison le banquier exige des garanties à son client qui constitue aussi un moyen pour le banquier de se prémunir contre le risque du crédit.

Nous estimons que le moyen de prévention le plus efficace est l'étude de la situation passée, présente et future du client emprunteur.

3.1 Suretés personnelles : Se définit comme l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de : cautionnement ou d'aval. :

3.1.1 Le cautionnement: qui 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 »⁵¹. Autrement dit, C'est l'engagement pris par un tiers, appelé caution envers un créancier, de s'exécuter en cas de défaillance de son débiteur. Il est considéré comme un acte civil lorsqu'il porte sur des dettes commerciales, et cela même si la caution est un commerçant, toutefois il est considéré comme un acte commercial lorsqu'il résulte d'aval et d'endossement de traites. Le cautionnement peut être simple ou solidaire ;

3.1.2 L'aval : Conformément à l'article 409 du Code de Commerce : « l'aval est l'engagement d'une personne à payer tout ou partie d'une créance, généralement un effet de commerce. »⁵²

3.2 Les suretés réelles: permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite «cause de légitime préférence ».Elles revêtent généralement deux formes selon la nature du bien donné en garantie à savoir : l'hypothèque et le nantissement.

3.2.1 L'hypothèque : est le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du Code Civil comme étant : « ...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

⁵¹L'article 644 du Code Civil Algérien.

⁵²L'article 409 du code de commerce Algérien.

en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ... »⁵³. Selon le mode de constitution, il existe trois (03) sortes d'hypothèques :

- L'hypothèque conventionnelle : elle est dite conventionnelle lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en la forme authentique entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance.

- L'hypothèque légale : « il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux » ;⁵⁴

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

3.2.2 Le nantissement: « 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 une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographique et aux créanciers inférieurs en rang »⁵⁵. Le nantissement peut être constitué pour garantir une créance conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminé par l'acte constitutif. Le nantissement est, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit. Il en dépend quant à sa validité et à son extinction.

3.3 Autre garanties : La banque peut collecter d'autres types de garanties, à savoir; une délégation d'une assurance multirisques, des engagements de la part de client...

La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer, le banquier doit donc légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adoptées à leurs durées, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule, à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer des garanties.

⁵³ L'article 882 du Code Civil Algérien

⁵⁴ L'article 179 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit

⁵⁵ L'article 948 du code civil Algérien.

En définitive, aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, de stimulation de la production et enfin, de sa contribution dans la rentabilité bancaire dès lors que :

D'une part, le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Le pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprises trouve son origine par le recours de ces dernières à la banque afin d'anticiper leurs recettes.

D'autre part, le rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimuler la production d'autant plus que l'activité de production se modernise au jour le jour grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie lui permettant d'accroître la qualité de sa production.

Parallèlement, le crédit implique de grande influence sur la rentabilité de la banque. En effet, le renforcement de la politique de crédit augmente les profits bancaires dans la mesure où plus la banque octroi des crédits, les revenus augmentent. On parle alors de la marge d'intermédiation qui peut être définie comme étant le résultat des banques sur leurs activités de prêts et d'emprunt et se compose essentiellement des intérêts perçus par la banque ainsi que ceux versés à sa clientèle.

Après avoir présentée la notion de crédit, et après avoir mis en exergue tout la gamme des produits proposés par la banque à sa clientèles suivant les besoins de financement exprimés par celle-ci, nous allons à présent nous intéresser, dans cette 2^{ème} section, aux crédits à la consommation sur différents niveaux.

Section 2 : Présentation de la notion de crédit à la consommation

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

1. Les contours des notions de crédits à la consommation

Le crédit à la consommation est relié à une multitude de notions qui s'avère important de les présentés :

1.1 Définition du crédit à la consommation

Sans être exhaustif, nous retenons les définitions suivantes :

Pour **Seligman**,⁵⁶ le crédit à la consommation : « est le crédit employé à des fin de consommation, ou bien encore le crédit consenti aux consommateurs. » ;

Rolf nugent⁵⁷ définit le crédit à la consommation comme étant le crédit « accordé à des individus pour financer l'achat de biens de consommation et de services de consommation ou pour refinancer les dettes provenant de ces achats. » ;

L'article 02 du journal officiel de la république Algérienne N° 24 : définit le crédit à la consommation comme étant « toute vente de bien dont le paiement est échelonné, différé ou fractionné⁵⁸. »

Nous retenons à travers ces définitions, que le crédit à la consommation est accordé dans le but de financer des projets personnels. Il s'agit, ainsi, d'un concours bancaire consenti aux particuliers en vue d'un financement partiel de l'acquisition d'un bien.

1.2 Historique du crédit à la consommation :

Le crédit bancaire a toujours présenté comme caractéristique principale de s'adresser aux entreprises et de permettre à ses bénéficiaires de produire et d'acheter, par le biais de ce qu'on connaît sous le nom de crédits d'exploitation et les crédits d'investissement. Ce n'est qu'à partir du 20^{eme} siècle que les produits bancaire destinés aux ménages sont apparus afin de financer leur besoins de consommation. De ce fait, l'évolution du crédit à la consommation a connu deux grandes phases ; la première s'étale de 1900 jusqu'à 1929 et la seconde de 1950 à nos jours.

1.2.1 La période allant de 1900 à 1929⁵⁹

⁵⁶ Le crédit à la consommation aux Etat Unis, Etudes et conjoncture - Institut national de la statistique et des études économiques, n°4, document généré le 23/05/2016

⁵⁷ Idem 52.

⁵⁸ Journal officiel de la république Algérienne N° 24,4 Rajab 1436 13 mai, page 10

⁵⁹DAHMANI Adada ,RACHDI Kahina, « L'impact du crédit à la consommation sur la production locale : cas de l'agence CNEP-Banque d'Akbou » Monnaie, Banque et Environnement International, université de Abderrahmane Mira de Bejaia, page 28

Pour répondre à la demande des ménages, les banques ont mis en place un nouveau produit bancaire qui est « Le crédit à la consommation ». Ce dernier a vite évolué. C'est d'abord l'économie, elle-même qui, a connu un développement appréciable et continu, avec une production de biens de toutes sortes, destinée aux ménages. Ensuite, l'extension et la stabilité de l'emploi ainsi que l'amélioration du niveau de vie de la population, ont incité cette dernière à rechercher plus de confort et de bien-être. Justement à cause de cela que, ces années (1900) étaient qualifiées d'années de consommation, durant cette période (1900/1929), deux formes de crédit à la consommation étaient proposées à la clientèle à savoir :

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

- ✓ **Le crédit lié** : qui prend la forme du financement d'un accroissement de biens mis à la disposition des emprunteurs.

Cependant, la crise de 1929 vient remettre en cause toute son évolution. En effet, les autorités des pays développés, notamment américain, ont considéré l'offre de ces crédits par le système bancaire comme facteur déclencheur de la crise, ce qui les a poussées à le suspendre.

Cette forme de crédit réapparaît après la deuxième guerre mondiale, avec une ampleur moindre à celle des années 1900.

1.2.2 La période allant de 1950 à nos jours

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

- ✓ En 1950, la Banque Générale Industrielle et Commerciale a créé la société financière industriel et commercial « SOFINCO », pour financer à moyen terme des achats de meubles par les particuliers ;

- ✓ En 1953, la compagnie bancaire et d'autre banque en France ont mis en place un établissement de crédit aux ménages « Cetelem », filiale de « BNP Paribas »

L'octroi des crédits à la consommation durant la période après-guerre reste très limité par rapport aux autres opérations bancaires. Cela est dû au manque de confiance des ménages dans le système bancaire d'une part, et la réglementation stricte d'autre part. Ce n'est qu'à partir des années 90 que le crédit à la consommation connaît un changement remarquable, qui est la conséquence de nombreuses évolutions ; sur le plan de l'offre, des techniques commerciales (marketing), l'organisation de la profession bancaire, ainsi que, la pratique de la transparence et la protection de la clientèle.

De ce fait, la confiance des ménages s'est améliorée et les intentions d'achat avec crédit commencent à s'affirmer. Par exemple en France, la contribution du crédit à la consommation dans le produit intérieur brut⁶⁰ est passée de 4,8% en 1987 à 6,2% en 1999

1.3. Spécificités du crédit à la consommation

Nous avons jugé utile de présenter les spécificités de la banque comme suit

1.3.1 Des différentes catégories de prêteurs : Les intervenants en tant que prêteur dans un crédit à la consommation sont :

✓ **Les établissements de crédit :** Les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque, elles ont une section spéciale de prêts personnels à la consommation qu'elles réservent en général à leur clientèle ;

✓ **Les commerçants :** Dans de nombreux cas, le client ne sera pas en contact avec le prêteur (la banque) mais avec un intermédiaire qui est le commerçant. Qui propose des crédits à la consommation de différentes catégories, (meubles, voitures...), et qui a fait de cette activité son métier. Cette activité d'intermédiaire est également réglementée.⁶¹

1.3.2. La nature du prêt : Dans le crédit à la consommation on distingue deux prêts de natures différentes à savoir :

✓ **La vente à crédit :** est un type particulier de vente qui se caractérise par la livraison immédiate d'un bien et un paiement différé. Le bénéficiaire de la vente, devient propriétaire d'un bien avant même d'avoir réglé la totalité des sommes dues pour ce bien. C'est donc un type de vente qui accorde des facilités de paiement à l'acheteur ;

⁶⁰ RAFIK ABBAS, KHALED ACHOUR « Impact de la suppression des crédits à la consommation sur les banques en Algérie », Université de Béja, page 09

⁶¹http://economie.fgov.be/fr/binaries/Le_credit_a_la_consommation_tcm326-221772.pdf consulté le 25 /10/2017

✓ **Les avances d'argent** : ce sont des avances qu'une banque effectue sous formes de crédit, elles sont employées à l'achat de biens durables de consommation.

1.3.3. Objet du prêt : L'objet du prêt est souvent bien défini, et généralement, des biens durables de consommation (automobiles, meubles, appareils ménagers) ou installations présentant un certain caractère permanent (aménagement de locaux d'habitations). Il s'agit, en somme, d'investissements domestiques réalisés à l'aide de prêt à la consommation.

1.3.4 Les conditions de remboursement du crédit à la consommation : Le remboursement d'un crédit à la consommation s'effectue, en général, à partir du déblocage du capital, selon un échéancier prévu, que l'emprunteur ait, ou non, utilisé le montant de son prêt pour effectuer l'achat qu'il envisageait. Il s'effectue selon des modalités prévues initialement (montant/période) ainsi, il se fait par des mensualités constantes incluant le taux d'intérêt et les taxes. À tout moment, l'emprunteur peut, à son initiative, rembourser par anticipation tout ou partie de son crédit selon la réglementation en vigueur.

1.3.5 La durée du prêt : Il est classique de distinguer le crédit à long, à moyen et à court terme. Cette distinction correspond à une profonde différence d'où la durée du prêt à la consommation dépend essentiellement du montant de crédit ainsi que la nature de celui-ci.

2. Le crédit à la consommation : typologie et risques

L'opération de l'octroi de crédit est l'une des activités les plus importantes pour une banque, notamment l'octroi des crédits à la consommation. Tout fois, celle-ci est soumise à de nombreux risques

2.1 Typologie des crédits à la consommation

Les différentes formes de crédit à la consommation sont multiples, a savoir :

2.1.1 Le découvert bancaire occasionnel : En principe, le solde d'un compte à vue doit être créditeur, c'est-à-dire qu'il ne peut pas fonctionner en l'absence de fonds sur le compte. Une banque peut néanmoins autoriser que ce compte soit négatif durant une certaine période. Il ne s'agit en aucun cas d'un droit. La banque n'est donc pas obligée de le faire, de ce fait, Les modalités d'un découvert dépendent essentiellement des relations entre le titulaire d'un compte, sa banque et des accords qu'ils ont passés.⁶²

⁶²<http://www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-193-le-decouvert-bancaire.html> consulté le 28/10/2017 consulté le 02/11/2017

Le découvert bancaire occasionnel peut être défini comme étant, une forme particulière d'ouverture de crédit, pour permettre au consommateur de continuer à effectuer des paiements alors que son compte est débiteur, et cela, dans l'attente d'une rentrée d'argent dont le montant et la périodicité sont connus à l'avance (salaire, allocations, pensions, ...). Il constitue alors une sorte de dépannage exceptionnel lié à un événement particulier, de plus, il peut se renouveler à chaque fois que cela est nécessaire (quelques jours ou quelques mois). Néanmoins, il n'est pas destiné à couvrir un besoin de trésorerie. Les rentrées d'argent attendues doivent donc permettre de couvrir le découvert occasionnel et rétablir l'équilibre du compte. Il n'est soumis à aucun formalisme particulier et peut être autorisé par la banque, même en l'absence d'autorisation préalable. A défaut d'écrit, il ne constitue qu'une simple tolérance de la part de la banque.

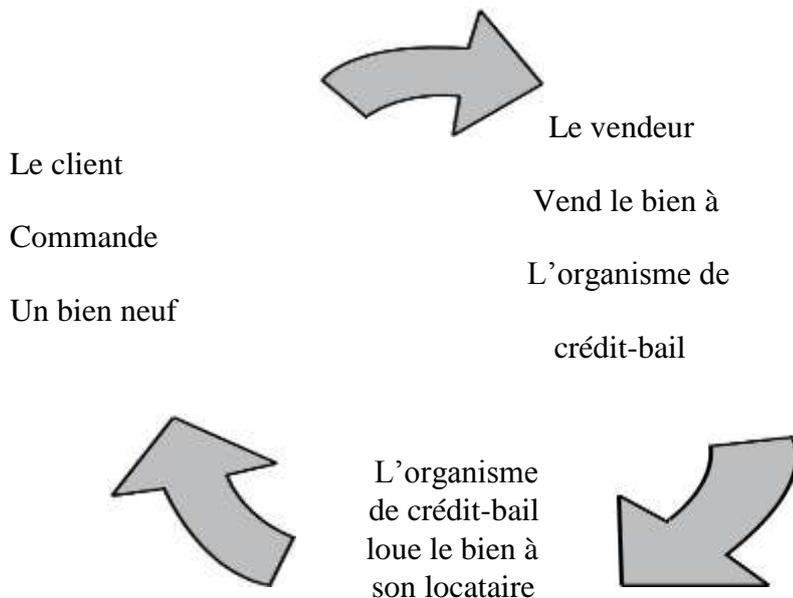
2.1.2. Le crédit renouvelable : appelé aussi crédit permanent, il est défini comme étant l'engagement de la banque à prêter des fonds à la demande du bénéficiaire du crédit, dans laquelle il est possible d'emprunter à tout moment, en totalité ou en partie pour financer des achats particuliers. Cette réserve d'argent se reconstitue au fur et à mesure des remboursements de l'emprunteur. A cet effet, ce type de crédit est souvent lié à une carte de crédit destinée à effectuer des paiements ou des retraits d'espèces, ainsi pouvoir utiliser de manière plus pratique la réserve d'argent mis à la disposition de l'emprunteur. Néanmoins, il implique un risque très important pour la banque car, comme il est assez facile à obtenir, il est souvent générateur de surendettement.

2.1.3. Le prêt personnel : est une forme de crédit destiné au particulier, pour lui permettre de financer ses besoins personnels, le consommateur peut donc emprunter une somme d'argent qu'il utilisera librement, sans aucune justification à donner à son organisme prêteur, donc il est remboursable par mensualité fixe avec un taux d'intérêt et une durée déterminé au départ. Ce prêt est adapté pour financer ; des projets (voyage, vacances, mariage...), une grosse dépense (aménagement d'intérieure, remplacement de climatisation) ou toute autre utilisation personnelle.

2.1.4 Le prêt affecté : Est destiné pour le financement d'un bien ou de la réalisation d'une prestation de services, autrement dit, un crédit est dit affecté lorsque l'emprunteur indique à quoi il le destine. C'est le cas des crédits destiné à l'acquisition d'un bien de consommation précis : véhicule, électro ménagé, réalisation de travaux⁶³

2.1.5. La LOA (la location avec option d'achat) : appelé aussi crédit-bail, la LOA est particulièrement utilisée pour l'achat d'une voiture neuve. L'emprunteur loue à l'organisme de prêt le véhicule pendant une durée en versant des mensualités. A la date définie par le contrat, l'emprunteur peut choisir d'acheter le bien au prix fixé préalablement, ou bien de le rendre au loueur.

Figure (2) : La relation tripartite de la LOA⁶⁴



source : Jean-Marc. B, et Arnaud. B, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition d'Organisation, Groupe Eyrolles, 2008, page 185

2.1.6 Le prêt étudiant : est accordé dans le but de financer leur besoins de scolarité, de logement ou de moyen de transport. Le but principal de ce crédit est d'établir des relations durables avec une clientèle potentiellement rentable. La durée de remboursement de ce prêt comporte une période correspondante à la durée prévisionnel des études, ainsi le montant à accorder n'est pas calculé selon les revenus de l'étudiant car celui-ci ne dispose pas de revenus assez conséquents lui permettant l'accès au crédit. En revanche, c'est sur le revenu de la personne qui le cautionne que se fait le calcul, de ce fait, le taux d'intérêt de ce crédit n'est généralement pas très important comparé aux autres formes.

⁶⁴Jean-Marc. B, et Arnaud. B, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition d'Organisation, Groupe Eyrolles, 2008, page, 185

3. Les risques et gestion des risques liés aux crédits à la consommation

Bien que la mission d'une banque se résume généralement à collecter l'épargne et à accorder des crédits, il faut prendre en considération que cette tâche n'est pas aussi simple, l'explication même du crédit prouve à quel point il est difficile d'aboutir à l'objectif de sécurisation des banques. En effet le risque consiste dans la défaillance possible de l'emprunteur dans le remboursement de crédit, il est présent au cours de toutes les étapes de la relation d'un établissement de crédit avec ces clients, lors de la sélection.⁶⁵ A cet effet, la banque doit procéder à la gestion des risques dont le but est l'identification des différents risques qu'encourent les actifs financiers détenus par la banque. Ainsi, les banques doivent gérer leur risque de façon minutieuse

A noter que le risque est une menace potentielle résultant de l'acceptation du banquier à s'engager avec son client. Cette menace pourra donc prendre plusieurs formes auxquelles correspond un certain nombre de risques respectifs. En effet les risques de crédits à la consommation comprennent :

3.1 Les risques liés aux crédits à la consommation

Le crédit à la consommation comporte plusieurs risques à savoir :

3.1.1 Le risque de non-remboursement⁶⁶ : à la fois le plus dangereux et le plus courant pour une banque. Il correspond au risque de perte définitive de la créance d'une banque sur son client. Celui-ci se manifeste lorsque la situation financière du client commence à se détériorer et quand il commence à faire preuve de mauvaise foi vis-à-vis de son bailleur de fonds. Autrement dit, ce risque est relatif au non remboursement, à l'échéance, par un client ;

3.1.2. Le risque d'illiquidité : désigne un risque, qui apparaît lorsque le client se trouve dans une situation d'immobilisation. On parle alors de risque de non-paiement. Il naît lorsque le client se trouve dans une situation d'illiquidité (temporaire ou conjoncturelle). Il découle généralement d'un écart entre les recettes et les dépenses ou d'un simple retard dans le remboursement d'une créance qui peut être nocifs à la banque ;

3.1.3 Le risque administratif : regroupent l'ensemble des facteurs susceptibles d'altérer les objectifs de bon fonctionnement interne de la banque dans la réalisation et l'optimisation du traitement de ses opérations de crédits à la consommation. Il concerne tant le respect des procédures internes que la recherche de productivité et d'efficacité de l'organisation. Ce risque est souvent engendré par l'absence d'un personnel qualifié et une mauvaise communication entre les différents services

⁶⁵Jaque. S., « contrôle des activités bancaires », Edition Economica, France, 1999, page, 250

permettant d'analyser et de traiter les informations concernant les modalités d'octroi de crédit à la consommation ;

3.1.4. Le risque juridique : est lié au droit ou à une règle de droit, il correspond à l'absence de règles applicables à l'octroi du crédit à la consommation, ou bien à l'éventuelle mauvaise conception de règles liées aux crédits à la consommation, à la méconnaissance ou la difficulté d'interprétation des règles par le personnel de l'agence bancaire, Ou encore, à la mauvaise volonté dans l'application d'une loi de la part des personnes physiques ou morales qui y sont soumises.

3.1.5. Risque politique : C'est un risque lié à la probabilité que le changement de législation ou des règles ne correspondent pas aux consommateurs⁶⁷ ;

3.1.6 Risque du taux d'intérêt : Il concerne les emprunteurs ayant opté pour un crédit à taux variable. Entre le moment où un emprunt est contracté, et le moment où il est remboursé (intérêts et principal), les taux d'intérêt peuvent évoluer, soit à la baisse, soit à la hausse. Autrement dit, quand le client se trouve dans l'incapacité de rembourser son crédit à la consommation, à cause de la volatilité du taux d'intérêt avec le temps ;

3.1.7 Le risque de garantie : La banque supporte une perte si elle ne peut exercer la garantie attachée à un crédit à la consommation, donc le recueil des garanties est obligatoire pour la banque afin de se prémunir contre ce risque ;

3.1.8 Risque opérationnel : Il s'agit des risques d'ordre organisationnel liés au fonctionnement même de l'établissement de crédit, le risque de perte résultant de carence ou de défaillance attribuable à la conception, à l'organisation et à la mise en place des procédures, aux erreurs humaines ou techniques ainsi qu'aux événements extérieures ;

3.1.9 Le risque de réputation : est l'atteinte de la confiance qu'une banque doit inspirer à sa clientèle à la suite d'une publicité ou d'un événement. Cette perte de confiance peut alors avoir des effets désastreux : retraits massifs des déposants, perte de clientèle. Ce risque résulte également de dysfonctionnements opérationnels et de l'incapacité de satisfaire aux lois et réglementations en vigueur.

3.2. La gestion des risques des crédits à la consommation

Il est à présent claire que l'activité de crédit d'une banque, notamment, sa plus ancienne activité (activité de crédit) peut s'avérer très complexes, d'autant plus qu'elle est confronté, en permanence à tout un ensemble de risques (présentés précédemment). A cet effet, il existe, depuis le temps, une activité entièrement liée à la notion même de banque qui est la gestion des risques. En fait, la banque et les autorités de contrôle ne cesse d'essayer de mettre en place des outils et des normes afin de procéder à la gestion de ces risques, d'autant plus que l'activité d'une banque est liée à l'ensemble du système économique et financier. A cet effet, la banque procède à la gestion des risques selon une démarche bien précise que nous résumons dans les étapes suivantes :

3.2.1 L'identification du risque dans la banque.

Le risque le plus dangereux pour la banque est celui qui n'est pas identifié, car elle ne peut pas se préparer à sa survenance. La phase d'identification du risque a pour objectif d'identifier l'ensemble des risques relatif à l'octroi de crédit à la consommation. Il convient de recenser les dommages, sinistres, dysfonctionnements déjà survenus, et d'en déterminer les causes. C'est à partir d'informations émanant d'origines diverses que le banquier apprécie, prévient et limite le risque.

✓ **Les renseignements obtenus du client :** Le dossier du client renferme plusieurs documents, sources précieuses d'informations : pièce d'identité, extrait de naissance, fiche familiale...etc. Mais les plus importants sont les documents qui reflètent la situation financière du client : relevé des émoluments, attestation des intérêts le cas échéant ;

✓ **Les renseignements obtenus de l'extérieur :** notamment à travers la Centrale des Risques qui permet aux banquiers de savoir si le client s'est déjà engagé auprès des confrères. Chaque banque commerciale est tenue d'adresser régulièrement à la Centrale des risques, pour savoir le montant des crédits consenties à sa clientèle, elle totalise ces informations par client, et par nature de crédit, et retourne à chaque établissement le volume des concours octroyés à chaque client, pour tous les établissements confondus. Il est ainsi possible, pour chaque banque prêteuse de connaître le niveau d'engagements de son emprunteur auprès des confrères afin de déduire la mensualité à laquelle il est soumis de sa capacité de remboursement et ainsi, ne pas gonfler cette dernière.

3.2.2 L'évaluation du risque :

L'identification du risque étant effectuée, il est désormais possible de l'évaluer, puis, de l'estimer. L'évaluation consiste à comparer un risque identifié avec des critères de risque, c'est-à-dire un référentiel établi par la banque qui va lui permettre d'apprécier l'importance du risque.

3.2.3 Le traitement du risque :

Les établissements de crédits ont l'obligation de prendre en compte et de calculer chaque trimestre les risques qu'ils prennent avec leurs encours de crédits, notamment celui du crédit à la consommation, en fonction des fonds propres détenus. Ils ne peuvent ainsi accorder plus de crédits que ce que la réglementation (présenter dans le chapitre 1) ne les y autorise. Ces ratios visent à limiter le risque de défaillances en cas de difficultés de remboursements des crédits. A savoir :

✓ **Les ratios de division des risques** : est la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients ; ainsi les banques sont tenues d'éviter de concentrer leurs engagements auprès d'un seul client ou groupe de clients. A cet effet, la réglementation fixe un seuil à ces engagements : dont, les risques encourus sur le même client ne doivent pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement prêteurs ; et le total des risques encourus sur les clients ayant dépassés 15% des fonds propres doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres ;

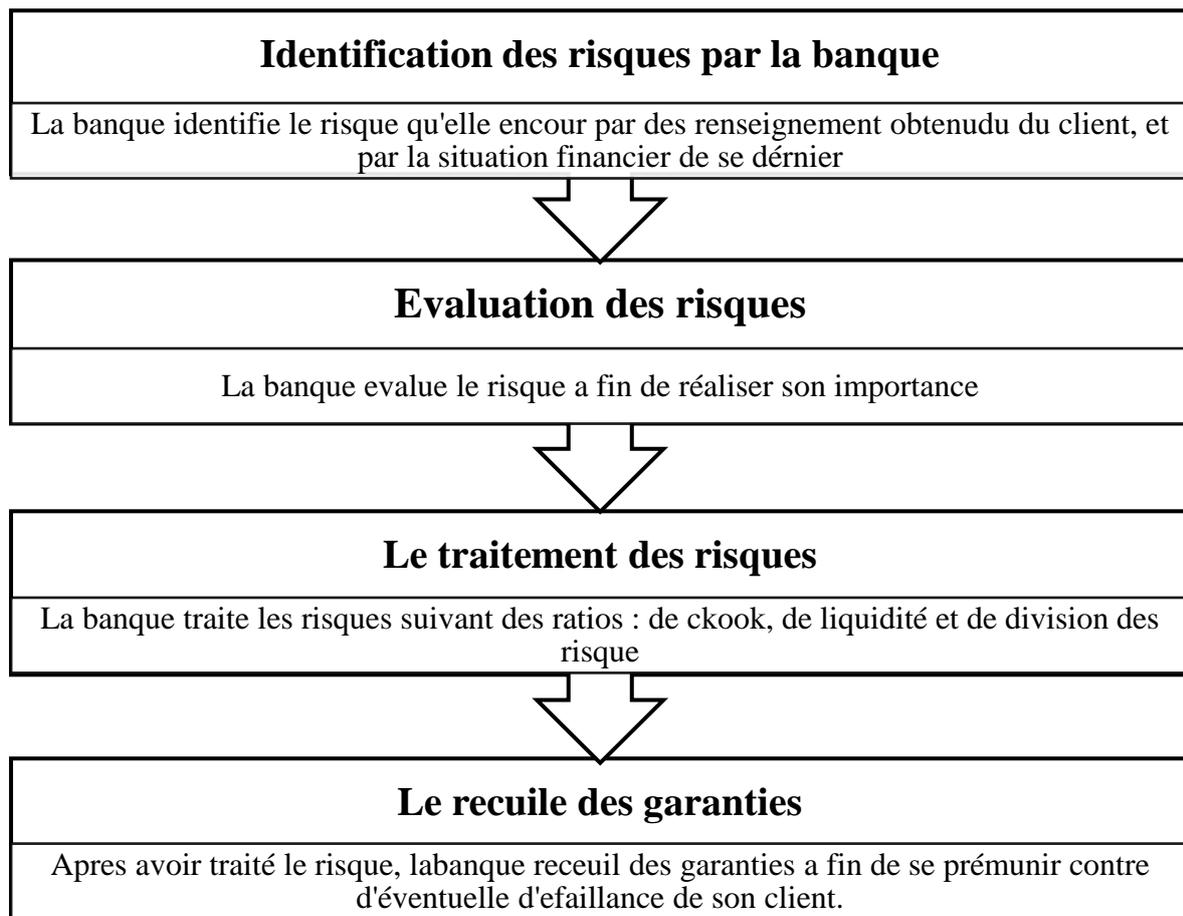
✓ **Les ratios de couverture des risques (Ratio Cook)**:⁶⁸Il est Fondé sur le principe qu'une banque doit couvrir une partie de ses engagements par ses fonds propres, ce ratio vise à assurer la solvabilité et la pérennité de la banque en cas d'apparition de risque de contrepartie. Ce ratio de solvabilité bancaire visant à garantir un niveau minimum de capitaux propres, afin d'assurer la solidité financière des banques. (vue dans le premier chapitre) ;

✓ **Le ratio de liquidité** : Il s'assure que l'établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme en l'obligeant à ne pas transformer ces derniers en crédits et risquer, par conséquent, de ne pas pouvoir faire face aux retraits des clients..

Nous avons jugé utile de résumer l'ensemble des opérations que la banque effectue afin de gérer les risques :

⁶⁸Selon le comité de Bâle.

Figure (02) : résumé de la démarche de gestion des risques bancaires



Source : travail personnel à partir des informations recueillis

Le crédit à la consommation demeure un élément important, essentiellement, sur trois niveaux, à savoir :

Pour l'économie et l'entreprise : C'est un acteur important dans l'économie dans la mesure où c'est un moyen de financement incontournable dans l'économie. Un facteur de croissance et de développement. En effet, c'est un moyen qui permet à l'économie de tourner. La principale fonction économique du crédit à la consommation consiste à faire avancer dans le temps la consommation des biens et services par les consommateurs et permettre ainsi au entreprises l'écoulement de leur stock et l'augmentation de la demande sur les biens durables, d'où un plus à gagner pour les entreprises nationales et pour l'économie en terme de valeur ajouté. En ce qui concerne l'entreprise, le crédit à la consommation lui permet de tiré profit de ses produits vendus aux particuliers ;

Pour la banque : d'une part, il permet aussi la diversification des produits proposés à la clientèle et s'ouvrir ainsi sur un nouveaux marché (marché de crédit aux particuliers). D'autre part, il permet aussi à la banque de confirmer son rôle d'intermédiaire entre les différents agents économiques, rôle nécessaire pour son succès et sa pérennité. Avec la bonne maîtrise des couts, le crédit à la consommation permet de dégager une rentabilité positive, la banque obtient une rémunération sous forme d'intérêts ;

Pour le consommateur : les offres de crédit à la consommation ont l'avantage d'être facile d'accès. Le crédit à la consommation permet aux clients d'acquérir des biens ou des services et de bénéficier d'une facilité de paiement, ainsi l'emprunteur peut disposer facilement du bien qu'il a convoité même s'il n'a pas d'argent pour payer au comptant ce bien. En plus, certains types de crédit à la consommation proposent des taux d'intérêt fixes et une mensualité constante. Ainsi, il peut constituer une solution utile et pratique quand le client pas immédiatement des fonds nécessaires au financement de son projet.

Conclusion du chapitre :

Le développement des deux sections relève que la banque, est un interlocuteur de choix pour les entreprises et les particuliers qui constituent une demande sur plusieurs types de services bancaires, tel que le crédit sous ses différentes formes.

On peut signaler, que le crédit à la consommation devient de plus en plus un moteur de développement, dans le nouvel environnement économique. La diversité de ses formes permet au particulier de financer de nouveaux besoins et l'acquisition d'une gamme plus large de biens et services.

En outre, la distribution des crédits à la consommation par les banques devrait être rationnelle et conforme aux normes de la réglementation, et un suivi permanent des engagements doit être opéré afin de se prémunir contre d'éventuels détournements de l'objet du crédit ou dépassements sur l'autorisation.

Chapitre III :

*Les crédits à la consommation : comparaison
entre les pratiques de la société générale Algérie et
la société générale France*

Introduction

Le client représente aujourd'hui un capital important, ce qui oblige les banques à le satisfaire et le fidéliser en ayant recours à des techniques et outils avancés pour développer une relation durable, c'est dans la même optique qu'il est important pour les banques de savoir gérer leurs relations avec les clients.

Pour mieux étudier cette relation avec ses clients, nous avons fait appel à la SGA pour faire une étude pertinente qui va nous permettre d'examiner réellement la présentation théorique.

De ce fait, le contenu de ce présent chapitre, sera fragmenté en deux sections, la première portera sur la présentation de l'organisme d'accueil sous ses aspects historique ainsi, qu'un petit aperçu sur société générale France, quant à la deuxième fera l'objet des comparaisons des pratiques de SGA et SGF relatives aux crédits à la consommation. Qui aura comme grand titre :

- ✓ Etude comparative du point de vue réglementaire ;
- ✓ Etude comparative du point de vue typologique ;
- ✓ Les caractéristiques des crédits à la consommation octroyés par chacune des banques.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil



SOCIETE GENERALE ALGERIE

La banque Société Générale⁶⁹ est présente en Algérie depuis l'an 2000, même si l'ouverture d'un bureau de représentation date de 1987, et l'obtention de la licence bancaire remonte à 1998.

Société Générale Algérie s'impose comme une banque de référence pour le développement de l'économie nationale, elle a su donner un souffle nouveau au secteur bancaire en étant notamment la première banque partenaire de Western Union⁷⁰, et la première dans le leasing depuis 2001.

En 2005, la Société Générale Algérie devient la première banque privée en Algérie, cette période sera marquée par l'accélération du rythme d'ouverture des agences, ainsi que la diversification de ses produits. La SGA possède actuellement un réseau de 85 agences sur tout le territoire national, avec un effectif de 1300 employés au 31 décembre 2014.

1. Historique de la Société Générale Algérie

1-1- La Société Générale :

La Société Générale a été créée en 1864 par un appel public à l'épargne, en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures. Installée à Londres dès 1871, la Société Générale a développée rapidement son dispositif international grâce à l'extension de son réseau à des pays du centre de l'Europe (Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg), à son implantation en Afrique du Nord (1909-1911), et en 1940 aux Etats-Unis d'Amérique. Nationalisée en 1945, la Société Générale a joué un rôle actif dans la reconstruction. En effet, elle a diffusée de nouvelles techniques de financement : le crédit-bail, les crédits à moyens terme mobilisables, les engagements par signature ... etc.)

⁶⁹ www.SGA.com consulté le 26/11/2017

⁷⁰ Western Union : entreprise financière et de communication spécialisée dans le transfert d'agent (cash to cash). Elle est basée aux Etats-Unis, son siège social est situé à Englewood (Colorado). En Algérie, Western Union permet de recevoir de l'argent de tous les pays qui offrent se service. Elle permet de recevoir jusqu'à 500.000 DA (paiement effectué en Dinar Algérien uniquement).

En 2001, la Société Générale a absorbé la SONEGAL et elle n'a pas cessé de croître jusqu'à devenir la troisième banque de financement et d'investissement de la zone Euro. A l'international, elle est présente dans 128 pays sur tous les continents.

1.2 La Société Générale Algérie (la SGA) :

Après avoir installé un bureau de liaison à Alger en 1987, la Société Générale a obtenu la licence bancaire en 1998. Elle a ensuite décidé d'accroître son engagement en Algérie par la création au premier semestre 2000 d'une banque de plein exercice détenue à 100% par le groupe Société Générale après le rachat en 2004 des actionnaires minoritaires. Son capital a été porté en juin 2007 à 1.597.840.000 DA, à 2.500.000.000 DA en 2008 et à 10.000.000.000 DA en 2014.

Durant les dix dernières années, le groupe Société Générale a dynamisé l'activité de sa filiale en Algérie, notamment par la création en 2007 de la Direction des Grandes Entreprises Internationales (DGEI), la Direction des Grandes Entreprises Nationales (DGEN) en 2008, la Banque de Financement des Investissements (BFI) et l'Agence Clientèle Patrimoniale (ACP) en 2009, ainsi que la création de trois centres d'affaires à Alger en 2010. Avec une croissance continue, la Société Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations préconisées par les autorités. Elle se dote d'un réseau de 87 agences réparties sur les grandes villes du pays.

Au cours des dix dernières années, la Société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 00851 :

L'Agence de Tizi-Ouzou qui est la plus importante par ses chiffres au niveau de l'UC (Unité Commerciale) a ouvert ses portes le 11 Avril 2007 dans la catégorie des agences multi-marchée. Elle est située au chef-lieu de la ville de Tizi-Ouzou au boulevard STITI Ali très réputé par sa dynamique commerciale et l'intensité de son flux humain, et où de nombreux concurrents se sont implantés : BNP Paribas – Natixis – et des banques publiques telles que la BDL et le CPA. Il s'agit de la première banque étrangère ayant inauguré son siège à la ville de Tizi-Ouzou, ceci lui a permis une croissance soutenue durant les premières années.

Le potentiel de la ville et de la région est important, la croissance de ses activités sur tous les segments est assez aisée. La reprise des activités Corporatives avec la récente création du BC (Business Center) de la ville de Tizi-Ouzou, sera d'un apport certain pour encore plus de synergie entre les segments PME et RTAIL, et ouvrira d'autres perspectives de croissance.

2.1 L'équipe et la structure de l'agence :

L'équipe est composée de 17 collaborateurs, assurant la gestion d'un portefeuille clients de 13.192 clients dont 560 Professionnels et Très Petites Entreprises (PRO / TPE), 12.632 PRI.

L'agence dispose de deux structures : Une structure dédiée à la clientèle RETAIL constituée de particuliers, professionnels, commerçants, professions libérales, et les Très Petites Entreprises (TPE), dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas les 100 millions de DA.

Son personnel est constituée de :

- ✓ Le responsable d'agence ;
- ✓ (02) chargés de clientèle professionnelle ;
- ✓ (02) chargés de clientèle privée ;
- ✓ (01) responsable des opérations ;
- ✓ (02) caissiers ;
- ✓ (02) guichetiers ;
- ✓ (02) chargés des opérations.

La deuxième structure est dédiée à la clientèle CORPORATE, à savoir les Petites et Moyennes Entreprises (PME) dont le chiffre d'affaire dépasse les 100 millions de DA.

Son personnel est constitué de :

- ✓ responsable centre d'affaire (RBC) ;
- ✓ (02) chargés d'affaire ;
- ✓ (02) attachés commerciaux.

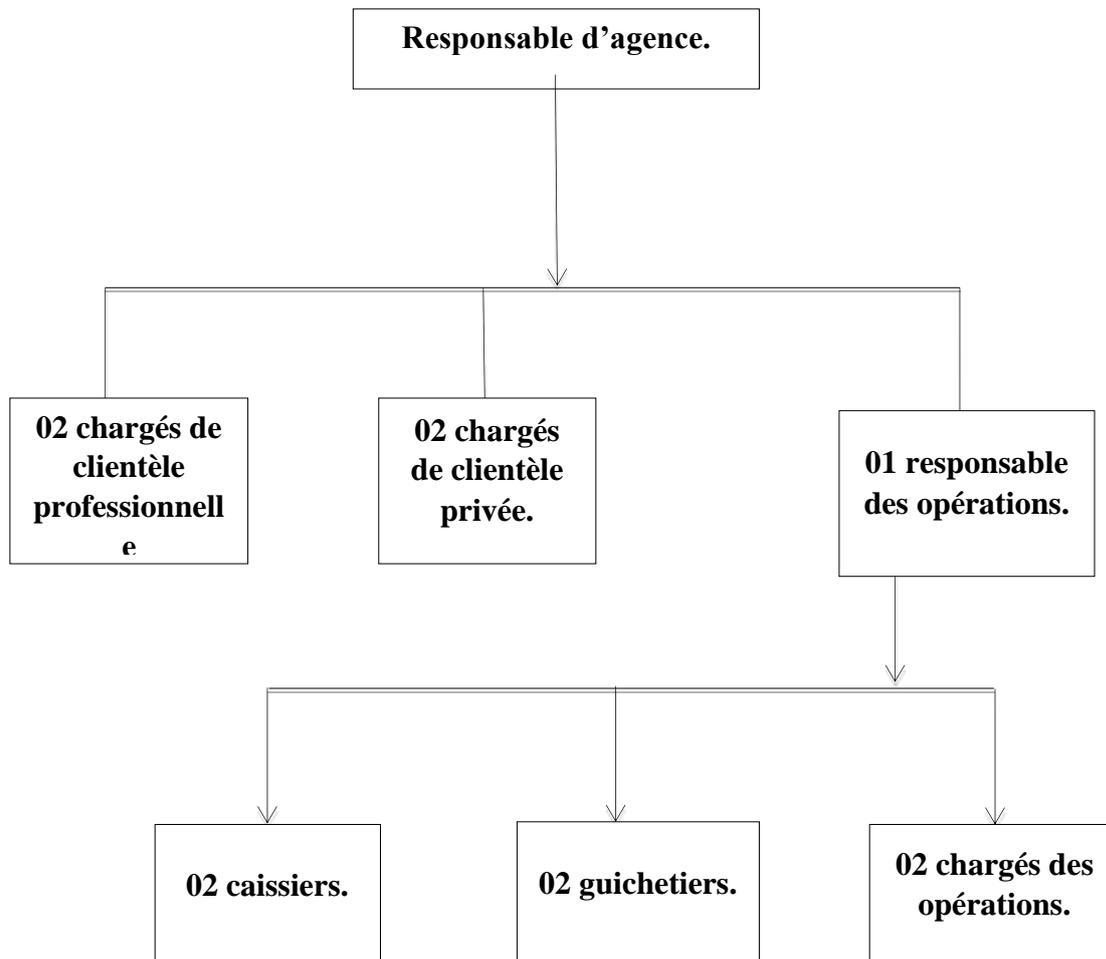
Les deux raisons principales qui ont poussé à la création du Business Center (BC), ou le centre d'affaire sont :

- ✓ Séparer la grosse clientèle de la petite, autrement dit ; séparer les TPE et les Professionnels des PME ;
- ✓ Servir la clientèle VIP (grosse clientèle) en leur offrant de l'expertise et des moyens performants, car au lieu d'avoir des chargés clientèles comme pour les TPE/PRO, ils ont des CAC (chargés corporate) qui sont plus compétents pour traiter des dossiers plus complexes à l'exemple des rachats de crédits.

2.2 Organigramme de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou 00851) :

Le staff de l'agence de Tizi-Ouzou est organisé comme suit :

Schéma (06) : Organigramme de la SGA agence de Tizi-Ouzou.



Source : Document remis de la SGA agence de Tizi-Ouzou.

3. Activités du groupe Société Générale :

La SGA intervient sur trois segments de marchés : les Entreprises (PME / PMI / Grandes entreprises) ; les Professionnels (Profession libérales / Artisans / Commerçants / TPE) ; et les particuliers.

Cependant la banque offre à sa clientèle une large gamme de produits riches et diversifiés qui sont :

3.1 Comptes bancaires au quotidien :

- ✓ Comptes courants en monnaie locale ;
- ✓ Comptes en devises ;
- ✓ Comptes en dinars convertibles pour les non-résidents : CEDAC ;
- ✓ Comptes intérieurs non-résidents en dinar : INR ;

- ✓ Comptes associations.

3.2 Placements :

- ✓ Dépôts à terme DZD ;
- ✓ Dépôts CEDAC ;
- ✓ Dépôts devises (à vue / ou à terme) ;
- ✓ Bons de caisse.

3.3 Banque électronique :

- ✓ Service international transactionnel : SG@NET (consultation, virements, téléchargement des relevés de comptes) ;
- ✓ Virements multiples remis sur support magnétique : Vir Express ;
- ✓ Service de reporting multi-pays / multi-banques : SOGECASH INFO SWIFT.

3.4 Cycles d'exploitation :

- ✓ Crédit par caisse : facilité de caisse, découverts, ouvertures de crédits, escomptes de papier commercial, avances sur facture marché, préfinancements de marché, crédits à court terme mobilisable ;
- ✓ Crédits par signature : émissions-réémissions de cautions, avals, garanties financières, obligations cautionnées en douane.

3.5 Financement des investissements :

- ✓ Crédits à moyen terme en monnaie locale ;
- ✓ Crédit-bail mobilier ;
- ✓ Syndication de crédits.

3.6 Services à l'international :

- ✓ Encaissement de chèques en devises ;
- ✓ Remises documentaires Import/Export ;
- ✓ Crédits documentaire Import/Export ;
- ✓ SBLC (Stand By Letter of Credit) ;
- ✓ Garanties internationales;
- ✓ Operations de changes;

- ✓ Transfers internationaux.

3.7 Conseils et assistance aux entreprises :

- ✓ Représentation des lignes métiers du groupe Société Générale : financements export, financement structuré, M&A, Project finance, opérations de marché, hedging ...etc ;
- ✓ Accompagnement des investissements directs étrangers : IDE en Algérie, règlementation des changes, codes des investissements ... etc.

3.8 Gestion des salaires :

- ✓ Traitement des salaires : salaires transférables, conventions entreprises ;
- ✓ Cartes de retrait bancaire ;
- ✓ Prêts personnels aux salariés.

La Société Générale est un groupe de premier rang au niveau mondial, malgré la crise financière mondiale qui a affecté les plus grands réseaux bancaire et la crise d'endettement que traverse actuellement l'Europe. La Société Générale fait partie du club des 25 banques les plus grandes et les plus performantes au monde, vu ses capacités, sa taille et sa présence dans 128 pays, cela est généré par une stratégie d'acquisition pour atteindre une taille optimale, afin d'affronter les grandes places telle que : Goldman Sachs, BNP Paribas et bien d'autres, aussi la banque est un acteur très actif dans les marchés financiers.

La filiale du groupe en Algérie compte devenir la première banque de la place d'ici la fin de l'année en cours (2017), eu égard à la stratégie adoptée dans les projets du groupe pour la région du Maghreb. Cette stratégie vient renforcer la capacité de la banque déjà acquise durant la dernière décennie, avec l'ouverture de plus de 85 agences sur tout le territoire, et un portefeuille de plus de 280.000 clients.

4. Bref aperçu sur Société Générale France



À sa création, la SGF est le premier poids lourd de la banque française. Elle est fondée en 1964 par un groupe d'industriels pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en

France. Elle développe alors son réseau de manière importante en France, pour posséder un total de 32 postes en province en 1870 dont 15 à Paris.

SGF commence à se constituer une clientèle de PME et de particuliers grâce à son réseau. Le siège parisien suit quant à lui les grandes entreprises. En 1871, la banque accède au marché des émissions publiques françaises. Ainsi la Société générale continue son développement et possède 148 guichets en 1889, Cependant c'est à partir de 1894, que la banque se structure comme un grand établissement de crédit moderne. De ce fait elle ne se contente plus de la collecte des dépôts des entreprises et de particuliers, mais s'oriente de manière importante vers les crédits d'exploitation à court terme destinés aux industriels et négociants, ainsi que vers le placement des titres dans le grand public, les emprunts privés français. Dans les années 1920, la Société générale devient la première banque française, ou elle accroît son réseau, notamment en province, qui passe de 260 guichets périodiques en 1910, puis 864 en 1930 et enfin 1 457 en 1933⁷¹

Depuis 1997, la Société Générale a accru fortement sa taille grâce à des acquisitions dans ses différents métiers. Puis En 1997, l'acquisition du Crédit du Nord a permis à la Société Générale d'élargir son activité de détail en France.

Actuellement, les réseaux Société Générale offrent à une clientèle de près de 9 millions de particuliers et plusieurs centaines de milliers de clients entreprises et professionnels, une palette complète de produits et de services financiers en s'appuyant sur un dispositif multicanal intégré performant. Ces réseaux, , offrent aussi une couverture géographique large grâce à un réseau de plus de 2 800 agences localisées principalement dans les régions urbaines concentrant une part importante de la richesse nationale. Ce positionnement stratégique combiné au savoir-faire des 35 000 collaborateurs du Groupe a conduit à des gains réguliers de parts de marché sur quasiment tous les segments de clientèle et de produits depuis 5 ans.⁷²

⁷¹ www.societegenerale.com consulté le 27/11/2017

⁷² www.droz.org consulté le 29/11/2017

Section 2 : étude comparative des pratiques de SGA et SGF relatives aux crédits à la consommation

Le crédit à la consommation répond aux besoins des particuliers, mais la pratique de celui-ci est différente d'un pays à un autre, du fait que chaque pays dispose de sa propre réglementation. Cependant notre étude portera sur une comparaison des pratiques de société générale Algérie, et société générale France. Dans un premier temps, nous allons présenter notre étude de cas effectué au sein de la Société Générale afin de mettre en évidence les pratiques de la Banque dans l'octroi de crédit à la consommation.

1. Etude d'un dossier de crédit à la consommation

Afin d'illustrer les procédures de mise en place d'un crédit à la consommation, nous avons choisi d'étudier un dossier crédit à la consommation (électroménager) fait au cours de notre Stage a société générale Algérie.

1.1 Présentation du cas d'étude :

Mr X, sollicite la banque Société Générale pour l'acquisition d'équipements ménagers,

Tableau (03) : synthèse du cas

Identification du demandeur
Nom et prénom : X
Lieu de naissance : Tizi Ouzou
Situation familial : Marié
Profession : employé chez SARL BERCUL C.COMPANY
Revenu moyen mensuel : 75000 DA
Demande de crédit
Objet du crédit : achat d'équipements ménagers
Adresse des fournisseurs : Ets Guemouri Sofiane, Fabrication de literie menuiseries bois et aluminium, Fréha Centre Tizi Ouzou. BRANDT ALGERIE, bâtiment cévital lot d numéro 06, ZHUN GARIDI 2 kouba Alger
Valeurs des équipements : Ameublement : 450500.00 Da Electroménager : 190800.00 Da Un totale de : 641300.00 Da
Montant solliciter : 641300.00 Da
Duré solliciter : 36 mois
Apport personnel : 00.00 Da
Date de la demande : 26/10/2017

Source : réalisé par nous-même à travers les documents de SGA

1.2 Réception et contrôle du dossier:

Constitution du dossier :

- ✓ Demande de crédit selon le formulaire de Société Générale.
- ✓ Acte de naissance N° 12.
- ✓ Fiche familiale.
- ✓ Certificat de résidence.
- ✓ Copie de la carte d'identité nationale
- ✓ Copie de la carte chiffa
- ✓ Les trois derniers bulletins de paie.
- ✓ Relevé des émoluments.
- ✓ Factures pro-forma des équipements à acquérir contenant les caractéristiques des équipements et informations sur les fournisseurs Mr Guemouri Sofiane et BRANDT ALGERIE.
- ✓ Attestation délivrée par les vendeurs attestant qu'il s'agit de produit fabriqué et/ou assemblé en Algérie

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

 **Etude du dossier :** A la réception du dossier, le banquier vérifie la conformité de toutes les pièces, dans le cas où elles sont toutes conformes, il établit un récépissé de dépôt au profit du client, et ce, en attendant la décision du comité de crédit. Ensuite, le chargé d'étude procède à la consultation du fichier clientèle crédit de la centrale des risques ; Mr X, n'est pas répertorié dans le fichier national, donc le dossier peut être étudié puis présenté au comité de crédit.

 **Maximum à Financer :** Société générale finance 100 % de l'achat des équipements ménagers

1.3. Caractéristique du crédit :

Tableau (04) : caractéristique du prêt

Montant	Durée	Taux		Mensualité		
		HT	TTC	Charges d'assurance	Mensualité hors assurance	Mensualité avec assurance
641300.00 DA	36 Mois	10.9%	12.79%	378.37 DA	21543.12 DA	21921.49 DA

Source : réalisé par nous-même a base des documents fournis par SGA

🔗 Calcule de la mensualité :

$$\text{Montant du crédit} = \frac{\text{mensualité}}{\text{valeur tabulaire}}$$

La mensualité est donc de : montant du crédit * valeur tabulaire

La valeur tabulaire est un coefficient déterminé sur la base d'une formule mathématique qui se calcule comme suite :

$$\text{Valeur tabulaire} = \frac{\left(\frac{\text{taux}}{100}\right)}{1 - \left[1 + \left(\frac{\text{taux}}{100} / 12\right)\right]^{-\text{Durée}}}$$

$$\begin{aligned} \text{👉 } (\text{taux}/100)/12 &= 12.79/100/12 \\ &= 0.01065833333 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{👉 } 1 - \left(1 + \left(\frac{\text{taux}}{100}\right) / 12\right)^{-\text{Durée}} &= 1 - \left(1 + \frac{12.79}{100}\right)^{-36} \\ &= 0.3172794221 \end{aligned}$$

La valeur tabulaire est donc : $\frac{0.01065833333}{0.3172794221} = 0.0335928919$

Alors le montant de la mensualité :

$$641300 * 0.0335928919 = 21543.12 \text{ DA}$$

🔗 calcule des charges d'assurances :

$$\begin{aligned} \text{Charges d'assurance} &= \text{Montant crédit} * 0.00059 \\ &= 641300 * 0.00059 \\ &= 378.37 \text{ DA} \end{aligned}$$

calcul de la mensualité avec assurance

$$\begin{aligned}\text{Mensualité avec assurance} &= \text{mensualité sans assurance} + \text{charges d'assurance} \\ &= 21543.12 + 378.37 \\ &= 21921.49 \text{ DA}\end{aligned}$$

Après examen du dossier par le comité de crédit de l'agence et sur la base d'un PV de réunion, une décision de crédit est établie et est signée par le directeur. Entre temps, l'agence notifie au client la lettre d'acceptation de financement valable une semaine, passé ce délai, la décision est nulle. Après l'acceptation du client de l'offre de crédit de la Société Générale, les services de l'agence procèdent à l'accomplissement des formalités suivantes :

- ✓ Etablissement de la convention de crédit et sa signature par les deux parties.
- ✓ Assurance décès.
- ✓ Assurance santé.

De ce fait, le client X devra payer un montant de **21921.49** DA (mensualité) et cela chaque mois pendant 36 mois

2. les crédits à la consommation : comparaison entre les pratiques de la société générale Algérie et la société générale France

La comparaison entre les pratiques des deux banques quant à l'activité de crédit à la consommation, nous avons retenu trois critères de comparaison à savoir :

- ✓ Sur le plan réglementaire ;
- ✓ Selon la typologie des crédits accordés par chaque banque ;
- ✓ Et enfin, sur la base des caractéristiques de chaque type de crédit

2.1 Du point de vue réglementaire

Gelé depuis 2009, par la loi de finances complémentaire, pour contenir les importations et limiter le niveau d'endettement des ménages, le crédit à la consommation a été réclamé par le patronat algérien pour soutenir la production nationale. De ce fait, Le ministère des Finances avait insisté sur la mise en place d'une centrale des risques pour gérer l'endettement des ménages comme préalable au retour de ce mécanisme commercial. Il s'est concentré sur les banques, les clients ainsi que les entreprises, il a été pris en charge par l'article 88 de la loi de finances 2015, du fait que, le gouvernement autorise les banques notamment SGA à accorder des crédits à la consommation uniquement aux résidents nationaux de plus, les entreprises éligibles au crédit à la consommation sont celles qui exercent une activité de production ou de service sur le territoire national, et qui

produisent ou assemblent des biens destinés à la vente aux particuliers, ainsi, Le montant mensuel global de remboursement du crédit, contracté par l'emprunteur, ne peut en aucun cas dépasser 30% des revenus mensuels nets régulièrement perçus, afin d'éviter une situation de surendettement. En cas d'incapacité de remboursement du client, la loi exige certaines formalités à savoir la lettre de rappel pour le remboursement du crédit (15 jours pour SGA). Si le montant n'a pas pu être remboursé durant le délai prévu, le client sera suivi des pénalités judiciaires. Ces dispositions s'appliquent aux crédits accordés aux particuliers dont la durée est supérieure à 3 mois et n'excédant pas les 60 mois.

Cependant, aucun engagement ne peut être contracté par l'acheteur auprès du vendeur tant que celui-ci n'a pas obtenu l'accord préalable de crédit. Lorsque cette condition n'est pas remplie, le vendeur ne peut recevoir aucun autre paiement, sous quel forme que ce soit. Le contrat de vente ou de prestation de services doit ainsi préciser si le crédit couvre partiellement ou en totalité le montant du bien ou du service objet de la transaction.

Ces dispositions, mettent aussi l'accent sur l'emprunteur qui a la possibilité de rembourser tout, ou, en partie de son crédit par anticipation, avant le terme prévu contractuellement. Toute clause du contrat de crédit contraire à cette disposition est réputée nulle et de nul effet. En cas de résiliation du contrat du fait du vendeur, celui-ci est tenu de garantir à l'emprunteur le remboursement du prêt dans un délai ne pouvant excéder trente (30) jours, sans préjudice des dommages et intérêts vis-à-vis du prêteur et de l'emprunteur.

A la différence du gouvernement français, qui a souhaité quant à lui d'améliorer la protection des consommateurs, en matière de crédit à la consommation accordée par un établissement de crédit via une meilleure information et via des dispositifs de lutte contre le surendettement, pour cela, la loi Lagarde du 1er juillet 2010, qui fait suite à la directive de l'Union européenne, est venue réformer uniquement le crédit accordée aux ménages afin de développer au mieux celui-ci, en mettant fin aux crédits qui ne se remboursent jamais, chaque échéance d'un crédit renouvelable devra désormais comprendre un remboursement minimum du capital emprunté. Les crédits de moins de 3 000€ devront obligatoirement se rembourser en moins de 3 ans, par contre ceux de plus de 3 000€ en moins de 5 ans, elle donne alors le choix sur le type de crédit, c'est-à-dire le consommateur doit disposer de la possibilité de conclure un contrat de crédit amortissable à la place d'un contrat de crédit renouvelable, lorsque le montant de l'achat est supérieur à 1000€, elle fixe des nouvelles sécurités à l'entrée en crédit, le prêteur a l'obligation de vérifier la solvabilité de l'emprunteur, et de consulter le fichier FICP qui recense les incidents de remboursement sur les crédits des particuliers,

sur le lieu de vente, remise obligatoire d'une fiche de dialogue et d'information à remplir à 4 mains par le vendeur et le consommateur-emprunteur, elle sera l'occasion d'un véritable « point budget » pour évaluer si le crédit est adapté à l'emprunteur, pour les crédits d'un montant important (plus de 3000 euros), l'emprunteur devra fournir des justificatifs (identité,

domicile, revenus), inscription dans la loi d'un « devoir d'explication » du prêteur à l'égard de l'emprunteur, doublement du délai de rétractation de 7 à 14 jours.

La loi LAGARDE interdit les cartes de fidélité qui ne permettent qu'un paiement à crédit, le paiement au comptant sera activé en priorité. Les avantages commerciaux promotionnels ne peuvent plus être subordonnés à l'utilisation à crédit d'une carte de fidélité. Pour activer la fonction crédit, il faut obligatoirement une démarche active du consommateur pour donner son accord, La publicité pour une carte de fidélité devra obligatoirement signaler si un crédit est associé.

L'encadrement de la publicité selon Lagarde est d'empêcher les pratiques agressives et les informations confuses notamment sur le cout des crédits, interdiction des mentions qui suggèrent qu'un crédit améliore la situation financière ou le budget de l'emprunteur, obligation de faire figurer le taux d'intérêt du crédit dans une taille de caractère au moins aussi importante que celle utilisée pour le taux d'intérêt promotionnel, obligation de désigner le « crédit renouvelable » par cette seule appellation à l'exclusion de toute autre.

Concernant les procédures à suivre lorsque l'on est confronté à du surendettement, la loi Lagarde a pour objectif principal d'accélérer les procédures afin de permettre aux personnes surendettées de rebondir le plus vite possible et de retrouver ainsi une aisance financière. Le texte a donc abaissé les délais de traitement de surendettement par la banque de France, passés de 6 à 3 mois. Surtout, si l'instruction du dossier aboutit à un fichage au Fichier des Incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP), ce dernier ne dure plus que 8 ans au lieu de 10 ans précédemment. Ce fichage peut notamment empêcher une personne en situation de surendettement d'utiliser un compte bancaire et ses moyens de paiement. D'ailleurs, dans le même temps, la loi Lagarde stipule que les banques ne peuvent plus fermer le compte bancaire d'un usager surendetté et qu'elles doivent l'accompagner pour trouver une solution.

Les paragraphes de la Loi Lagarde consacrés à l'assurance emprunteur poursuivent le même objectif, en favorisant la délégation d'assurance prêt immobilier, par exemple, le texte donne la possibilité à un emprunteur de souscrire un crédit immobilier dans une banque et à choisir l'assurance

d'un autre établissement. Le rôle de cette assurance prêt immobilier reste le même : offrir une garantie à l'organisme prêteur qu'il sera bien remboursé même en cas de défaut de l'emprunteur.

Effectivement, la loi de Lagarde, de par ses nombreuses mesures, a pu contribuer au développement du crédit à la consommation en France. Le tableau si déçus, nous montre cette expansion ces dernières années

Tableau (05) : Évolution de l'encours de crédit à la consommation aux particuliers en France, en milliards d'euros⁷³

Année	2015		2016			2017	
Mois	Décembre	Mars	juin	septembre	décembre	Mars	juin
Total crédit à la consommation aux particuliers	152.0	153.3	156.3	157.5	159.7	162.2	163.6

Source : Elaboré par nos soins à travers des documents tirés du site banque de France

D'après ce tableau, la croissance des crédits à la consommation aux particuliers se maintient à un rythme soutenu en France. Une remarquable évolution depuis l'année 2015 avec 152 milliard d'euro a l'année 2017 pour 163.6 milliards d'euro.

Malheureusement pour le cas Algérien, on a pas pu obtenir d'information sur l'évolution du marché de crédit à la consommation

Pour une meilleur compréhension de la réglementation qu'il y'a entre les deux pays, on a jugé utile de les résumés dans un tableau :

Tableau (06): tableau explicatif des deux réformes (algériennes et françaises)

⁷³www.banque-france.fr

Les réformes Algériennes sur le crédit à la consommation	Les réformes françaises sur le crédit à la consommation
<ul style="list-style-type: none"> - Le législateur Algérien s'est concentré sur la banque, l'entreprise, et le client, 	<ul style="list-style-type: none"> - La loi de Lagarde a mis l'accent sur le développement du crédit,
<ul style="list-style-type: none"> - Le montant à rembourser est de 30% du revenu mensuel, 	<ul style="list-style-type: none"> - Le remboursement s'effectue selon la capacité du client
<ul style="list-style-type: none"> - Les produits soumis au crédit à la consommation sont des produits locaux, 	<ul style="list-style-type: none"> - Le crédit à la consommation est ouvert à toute marque de produits nationaux ou étrangers
<ul style="list-style-type: none"> - En Algérie, le client doit payer des pénalités en cas de non remboursement du crédit dépassant 15 jours à la date prévue dans le contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - En France, la banque donne aux clients un délai de 3 mois pour qu'il régularise sa situation financière,
<ul style="list-style-type: none"> - La banque vérifie la solvabilité du client, 	<ul style="list-style-type: none"> - La banque vérifie la solvabilité du client,
<ul style="list-style-type: none"> - Un taux d'intérêt fixe pour chaque crédit, 	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux d'intérêt est variable selon le montant du crédit ainsi que la durée,
<ul style="list-style-type: none"> - Remise obligatoire d'une fiche de dialogue et d'information pour la banque et le client, ou doit être mentionné : la durée, le montant et le taux d'intérêt 	<ul style="list-style-type: none"> - Remise obligatoire d'une fiche de dialogue et d'information pour la banque et le client, ou doit être mentionné : la durée, le montant et le taux d'intérêt
<ul style="list-style-type: none"> - Le délai de rétraction du crédit est de 07 à 14 jours, 	<ul style="list-style-type: none"> - Le délai de rétraction du crédit est de 07 à 14 jours,

Source : élaborer par nos soins à travers les deux réformes, Algériennes et Françaises

2.2. du point de vue typologique

Aujourd'hui, le crédit à la consommation constitue un élément de la vie quotidienne de nombreux citoyens. Il vise à satisfaire les besoins des consommateurs, cependant chaque banque accorde une panoplie de crédit à savoir :

2.2.1 Les crédits à la consommation accordée par société générale Algérie

Le type de crédit à la consommation autorisé par le règlement en vigueur est le crédit dit affecté, ce dernier est un crédit accordé à un particulier pour l'achat de bien déterminé à usage domestique à titre privé. Les crédits à la consommation se répartissent en deux formules :

- ✓ Prêt personnel ordinaire : destiné à financer l'achat de biens neufs à usage domestique à titre privé, qui sont le crédit travaux MARHABA (meubles et article d'ameublement) et crédit consommation, produits Algérien (électroménagers, produits électronique),
- ✓ Prêt automobile : destiné à financer l'acquisition de véhicules de tourisme ou de motocycle neufs à usage non professionnelle.

2.2.2 Les crédits à la consommation accordée par Société générale France

Les crédits à la consommation autorisés par SGF sont :

- ✓ **Un prêt personnel** : qui est représenté par le crédit amortissable Expresso dans le but de réaliser un projet personnelle tel que : acheter une nouvelle voiture, renouveler l'électroménager, ou voyager. Il est réservé aux personnes majeures.
- ✓ **Prêt auto** : quant à lui, il est octroyé sous deux formes : soit une location longue durée, c'est alors de disposer d'un véhicule neuf tout en maîtrisant Avec la Location Longue Durée (LLD) sans option d'achat, ou bien location avec option d'achat.
- ✓ **Les prêts travaux** : c'est un crédit octroyé dans le but de financer des travaux (Cuisine aménagée, véranda, ravalement ou travaux d'agrandissement)

- ✓ **Le crédit renouvelable, Alterna** : la banque fait un virement sur le compte du client, ce dernier peut utiliser ses fonds pour des dépenses personnelles.
- ✓ **Spéciale moins de 30 ans** : c'est un crédit consenti aux personnes de moins de 30 ans.

- ✓ **Prêt Étudiant Évolutif, un prêt dédié à la vie étudiante** : dédié au étudiants afin de les accompagner tout au long de leur scolarité.
- ✓ **Crédit Compact, regroupement de crédits à la consommation** : quand le client à octroyer plusieurs crédits à la consommation. Ce crédit lui permet de les regroupé l'ensemble de ses crédits a fin de payé une seul mensualité autrement dis un seul prélèvent tous les mois.

Ainsi pour être éligible au crédit à la consommation a SGA et SGF qu'un tiers satisfaisant des règles suivantes :

Tableau (07) : règles éligible au crédit à la consommation

Critères	Conditions	
	SGA	SGF
Nature juridique	Personne physique	
Age	Age minimum à la date de dépôt de la demande de crédit : 19 ans	
	Age maximum à la date des dernières échéances du crédit : 65 ans	
Nationalité	Algérienne,	Française
Résidence	Résident	
Capacité juridique	Capable	
Revenue minimum mensuel	Emprunteur : 25000 DZD	1000 euro
	Co-emprunteur : 25000 DZD	1000 euro
Emploi	Salarié	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En CDI confirmé ✓ En CDD confirmé et dont le contrat est supérieur ou égale à la durée du crédit
	Retraité	✓ Pension de retraite
	Non salarié	✓ Exerce depuis au moins un (1) ans
Adresse	Réside / travaille dans la zone de la chalandise de l'agence	

Source : document fournis par SGA et par le site SGA

On remarque du tableau que les deux banques (SGA, SGF), offrent pratiquement les mêmes conditions à l'octroi du crédit à la consommation.

2.3. Caractéristique des crédits à la consommation de SGA et SGF

Comme on la déjà suscité, chaque banque est relié à la réglementation qui caractérise son pays de résidence :

2.3.1 Les caractéristique de SGA

Les caractéristiques des produits de crédits à la consommation à communiquer aux emprunteurs potentiels de manière claire et précise sont récapitulées dans le tableau ci- après

Tableau (08) : caractéristiques des produits de crédit à la consommation

Caractéristiques	Prêt personnel ordinaire	Prêt automobile
Montant minimum / maximum	Minimum : 80 000 DZD Maximum : 1500 000 DZD	Minimum : 500 000 DZD Maximum : 500 0000 DZD
Apport personnel	Montant crédit entre 80 000 DZD et 700 000 DZD	30% de la valeur financé
	Montant crédit entre : 700 000 et 1500 000	
Devises	DZD	DZD
Montant minimum mensualité	2700 DZD	2700 DZD
Duré minimal / maximale du prêt	12 à 36 mois	12 à 60 mois
Taux d'interet clientèle domicilié	Taux d'interet en vigueur (10.9 %)	Taux d'interet en vigueur (10.9 %)
taux d'interet clientèle CCP	Taux d'interet en vigueur + 02 %	Taux d'interet en vigueur + 02 %
Taux d'interet d'interet applicable	Fixe	Fixe
Taux de la TVA	Taux en vigueur	Taux en vigueur
Périodicité des remboursements	Mensuel	Mensuel
Remboursement anticipé partiel/total	Possible	Possible
Frais d'étude	01 % du montant du crédit	01% du montant du crédit
Mensualités	Fixe	fixe

Source : document fournis par SGA

2.3.2 Les caractéristique des crédits de SGF

Les crédits accordés par SGF sont considéré comme multiples : ils se caractérisent par leur diversification, et la variation de leur taux d'interet

Tableau (09) : caractéristiques des crédits de SGF

Caractéristiques	Montant minimum	Durée minimum	Taux d'intérêt	Mensualités	Remboursement anticipé partiel/total	Frais du dossier
Crédit amortissable expresso	A partir de 1000 euro	12 à 48 mois	4.60 %	fixe	Possible	100 euro
Spéciale moins de 30 ans (un prêt jeune actif)	1500 à 3000 euro	12 à 36 mois	1.97%	fixe	Possible	Frais de dossier offert
Prêt étudiant	A partir de 1000 euro	Jusqu'à 9 ans	0.90%	fixe	Possible	Frais de dossier offert
Crédit renouvelable alterna	A partir de 150 euro.	De 12 à 36 mois	Dépend du crédit octroyer	fixe	Possible	Non définit
Regroupement de crédit conso	A partir de 1500 euro	De 1 à 7 ans	5.91%	fixe	possible	1% du montant du crédit

Source : réalisé à travers le site de SGF

On tient ainsi à interpréter le tableau ci-dessous à travers deux exemples sur le crédit à la consommation de SGF :

- ✓ Exemple⁷⁴ un : pour un crédit consommation SGF nous avons : pour un Prêt Jeune Actif de 3 000 EUR sur 36 mois avec Taux débiteur annuel fixe de 1,97 % soit TAEG fixe de 1,99 %. La mensualité est de 85,89 EUR (hors assurance). Donc le Montant total dû (hors assurance facultative) : 3 092,04 EUR (avec frais de dossiers offerts).
- ✓ Exemple deux : un client majeur, octroi un crédit Expresso pour financer un projet personnel de 10 000 EUR sur 48 mois : Taux débiteur annuel fixe de 4,60 % soit

TAEG⁷⁵ fixe de 5,23 %, Mensualités est de 228,49 EUR (hors assurance), alors le montant total dû (hors assurance) : 11 067,52 EUR (avec 100 EUR de frais de dossier)

⁷⁴ www.SGF.fr consulté le 30/11/2017

⁷⁵ Le taux annuel effectif global (TAEG) est le taux d'intérêt qui intègre, outre le coût des intérêts bancaires de base, tous les autres frais obligatoirement supporter au titre du crédit. Il est exprimé en pourcentage annuel de la somme empruntée, et permet de reconstituer la somme totale que le client doit rembourser sur la durée du prêt.

A travers **les tableaux (8) et (9)**, On remarque, la diversité des crédits à la consommation consenti par SGF par apport à SGA. Autrement dit, SGF offre une large gamme de produits qui donne lieu à un libre choix aux consommateurs avec un taux d'intérêt qui dépend uniquement du montant du crédit, et cela est dû qu'en France, tout produit destiné à la consommation de bien durable peut être financé pour encourager le développement du crédit, comparé à SGA qui elle ne doit financer que les biens produits et assemblés en Algérie, afin d'encourager la production nationale, avec un taux d'intérêt fixe pour les domiciliés à la banque, qui dépend uniquement de la nature du crédit.

3. Interprétation des résultats effectués par le logiciel SPSS :

A travers le stage qu'on a effectué à société générale Algérie Agence Tizi Ouzou, on a pu avoir contact avec le terrain, voici donc les résultats interprétés par SPSS, qui est un logiciel de traitement de données :

Tableau (10) : Le nombre d'effectif intéressé par l'éventualité de souscrire un crédit à la consommation

Réponses	Effectifs
• Oui	96
• Non	04

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenus du logiciel SPSS

A l'issue de ce tableau on remarque que, des cent clients, 96 c'est un nombre non négligeable, d'entre eux sont intéressés par le crédit à la consommation

Tableau (11) : le nombre de prêt à la consommation contracté :

Différents crédits à la consommation	Effectifs
• Le prêt habitat	16
• Le prêt auto	14
• Le prêt à la consommation, crédit classique	24
• Aucun	46

Source : réalisé par nos soins avec les résultats du logiciel SPSS

D'après le tableau ci-dessous, on constate que, c'est le prêt à la consommation qui est le plus sollicité par rapport aux autres crédits.

Tableau (12) : comparaison entre le prêt octroyé et l'âge des clients

Le prêt octroyé \ Age	Moins de 26 ans	De 26 à 40 ans	De 41 à 60 ans	Plus de 60 ans	Total
• Le prêt habitat	00	08	06	02	16
• Le crédit auto	03	04	06	01	14
• Prêt à la consommation, crédit classique	00	08	15	01	24
• Aucun	02	25	17	02	46

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logiciel SPSS

D'après l'enquête, on remarque que les clients d'âge de 41 à 60 ans se penchent vers le crédit à la consommation, crédit classique, Ceci peut être expliqué par la stabilité économique et sociale de cette catégorie d'âge.

Tableau (13) : comparaison entre le prêt octroyé et la catégorie socio professionnel

Le prêt octroyé \ Catégorie prof	Chef d'entreprise	Profession libérale	Agriculteur	Salarié	Retraité	Totale
• Prêt habitat	01	01	02	10	02	16
• Crédit auto	03	02	00	07	02	14
• Prêt à la consommation	04	01	00	15	04	24
• Aucun	11	03	00	28	04	46

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logiciel SPSS

Depuis le tableau, la catégorie socio-professionnel qui contractent le plus de crédits : ce sont les salariés, ceci peut être expliqué par la stabilité de leur revenu et la conformité de leur dossier.

Tableau (14) : souscrire plusieurs crédits à la fois.

Réponses	Effectifs
• Oui	36
• Non	64

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

Nous constatons que, la majorité des clients de SGA, ne sont pas intéressé par l'éventualité de souscrire plusieurs crédits à la fois. Car chaque client souscrit un crédit suivant ca capacité de remboursement

Tableau (15) : Le type de crédit à la consommation que les clients de société générale souhaitent octroyé

Le type de crédit	Effectifs
• Crédit immobilier (acquisition)	35
• Crédit travaux marhaba	20
• Crédit classique (produit algérien)	22
• Crédit auto	23

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

On perçoit que le crédit à la consommation le plus souhaité par les clients de SGA : c'est le crédit immobilier acquisition. Cela peut revenir à la cherté du marché de l'immobilier, alors un crédit serait plus adéquat aux clients.

Tableau (16) : tableau croisé entre le type de crédit à la consommation octroyé et la durée du prêt

La durée Type de crédit	Moyen terme de 3 à 5 ans	Longue terme jusque à 7 ans	Très long terme jusqu'à 30 ans	Totale
• crédit immobilier	01	10	23	34
• crédit marhaba	13	04	04	20
• crédit classique	16	03	04	23
• crédit auto	10	11	02	23

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

On comprend par le tableau que le crédit le plus octroyer c'est le crédit immobilier, car sa durée correspond mieux à la clientèle de SGA

Tableau (17) : tableau croisé entre le sexe et le prêt contracté

Type du prêt	Prêt habitat	Crédit auto	Prêt à la consommation	Aucun	Totale
• Féminin	04	03	05	13	25
• Masculin	12	11	19	33	75

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

Par ce tableau, on déduit que, le crédit à la consommation, crédit classique est le plus contracté par le sexe masculin.

Tableau (18) : La satisfaction du client du délai de la mise en place du crédit à la consommation

Réponses	Effectifs
• Bien	64
• Moyenne	36
• Mauvaise	02

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

Des 100 clients étudiés, on remarque que 64 d'entre eux répondent satisfait des délais de la mise en place du crédit à la consommation

Tableau (19) : La satisfaction des clients par apport aux explications données par le personnel de société générale

Réponses	Effectifs
• Assez bien	48
• Bien	37
• Très bien	15

Source : réalisé par nos soins avec les résultats obtenu du logicielle SPSS

Depuis le tableau on conclue que, les clients sont satisfaits de la qualité du personnel de l'agence.

A travers l'enquête réalisée pour 100 clients de société générale Algérie on a pu dégager certaines observations considérées comme prioritaire concernant le crédit à la consommation à savoir :

D'abord, le crédit le plus sollicité c'est le crédit immobilier acquisition car société générale Algérie finance 90% du prix du projet, il est fixé selon la capacité de remboursement du client ainsi, il permet d'obtenir un financement sur mesure pour réaliser le projet en tout tranquillité avec une durée allant jusqu'à 30ans. Ensuite viens le crédit auto qui permet d'acquérir

un véhicule produit en Algérie, puis au tour du crédit classique que ce soit des équipements informatique, des ordinateurs ou de l'électroménager. Et enfin viens le crédit aménagement travaux MARHBA

Conclusion du chapitre

Après avoir étudié les deux pratiques de société générale Algérie et Société générale France, on constate que chaque banque est relié à la réglementation de son pays. Notamment, la notion de crédit reste la même pour les deux banques, du fait que, le crédit garde toujours le même principe, qui est d'octroyer des fonds pour financer le besoins des particulier, la différence se situe alors, dans l'application des règles relatives à son octroi.

Conclusion

Générale

Conclusion générale :

La banque exerce une activité principale qui est l'octroi de crédit, qu'elle accorde sous différentes formes, mais dans notre travail nous avons posté l'intérêt aux crédits à la consommation qui est le fruit de l'évolution de plus d'un siècle dans les pays industrialisés, et s'intègrent graduellement dans le paysage bancaire des pays en développement

Le crédit à la consommation connaît un engouement auprès des ménages, et se présente sous plusieurs formes, qui répondent aux besoins spécifiques des particuliers, pour lors, il améliore leur mode de vie, et accède au confort, et permet ainsi aux banques de maximiser leur rentabilité, quant aux entreprises plusieurs d'entre elles survivent grâce à ces crédits.

En assurant le financement des particuliers, les banques encourrent des risques importants, à cet effet, elle se doit avant toute opération de crédit à la consommation de faire une étude rigoureuse basée sur l'ensemble d'information relative au client afin d'évaluer le risque pour s'en prémunir.

Notre travail de recherche avait pour objectif d'étayer les connaissances générales du concept « crédit à la consommation », axé sur une étude comparative entre SGA et SGF. Justement, à travers ce travail, nous avons constaté que l'activité bancaire est très ancienne, elle est passée par plusieurs étapes pour arriver à ce qu'elle est aujourd'hui, en effet la banque se trouve au cœur du système économique. Cette importance que revêt l'entreprise bancaire, nous avons jugé utile de passer en revue le cadre réglementaire qui est passé par trois étapes importantes : Bale I, Bale II, et Bale III, cette réglementation vise à la stabilité du système bancaire et la lutte contre la faillite des banques

En effet, l'expérience effectuée au niveau de Société générale Algérie (Agence Tizi Ouzou) nous a permis de découvrir le rôle du crédit à la consommation ; et de distinguer, ainsi, comment les deux banques SGA et SGF pratiquent ce crédit. Notre étude avait pour objectif de retracer les différences qui existent entre la réglementation des deux pays, ainsi que la typologie des crédits à la consommation qu'elles octroient.

À cet effet, nous avons constaté qu'il existe, effectivement, plusieurs différences entre les pratiques des deux banques à cause, justement, des réglementations qui encadrent les activités des deux banques d'autant plus que la réglementation française est plus souple et moins restrictive dans la mesure où la société générale France exerce dans un environnement plus concurrentiel, ce qui lui impose de diversifier son activité de crédit à la consommation afin d'attirer plus de clients. En parallèle, la société générale Algérie, est soumise à une réglementation plus rigoureuse dans le sens

où l'activité ; et même le crédit à la consommation, est limité à un créneau très spécifique à savoir le financement de produits fabriqués ou assemblés en Algérie ce qui limite, quelque part, l'action de la banque.

C'est justement, par cette contrainte réglementaire qu'il existe aussi, une typologie très variée pour les crédits accordés par la Société Générale France contre une typologie très restreinte de ce que propose la Société Générale Algérie.

En définitive, la SGA et SGF octroient une panoplie de crédits à la consommation, aussi différents les uns des autres. En effet l'encours de ce crédit à la consommation chez SGA et SFG, dépend uniquement de leurs réglementations en vigueur. C'est justement, dans cette mesure, que la Société Générale France accorde une gamme plus riche de crédit que la Société Générale Algérie.

*Références
bibliographiques*

• **Ouvrage :**

1. Bouyakoub. F, « **l'entreprise & le financement bancaire** », Casbah éditions, Alger, 2000,
2. Coussergues. S : « **gestion de la banque : du diagnostic a la stratégie** », 4eme. Ed. Dound. 2005,
3. Charle. A et Roder.E, « **le financement des entreprises** », éditions Economica, 2009
4. Coussergues. S et Bordeaux. G, «**gestion de la banque, du diagnostic a la stratégie** », Edition Dunod, Paris, 2013
5. Descamps .C et Soichot. J. « **Economie et gestion de la banque** », Edition EMS, 2002,
6. Guy .C et, Jean .M : « **banque et marchés financiers** » Ed ECONOMICA, 1998
7. Gasulaut. P et Priami. S, « **Les opérations bancaires à l'international** », Banque éditeur, 1999
8. Jean-Marc. B, et Arnaud. B, « **L'essentiel des techniques bancaires** », Edition d'Organisation, Groupe Eyrolles, 2008
9. Jaque. S., « **contrôle des activités bancaires** », Edition Economica, France, 1999
10. Jacob. H et Sardl.A : « **management des risques bancaire** », Editions, AFGES. Paris, 2001
11. Karyotis. C « **l'essentiel de la banque** », Edition Gualino, 3eme édition, 2016
12. Mathias. D, Jean t. « **la réglementation prudentielle des banques** », édition Payot Lausanne, 1993,
13. Ogien. D, « **comptabilité et audit bancaires** »,2eme Edition Dunod, Paris, 2008,
14. Philippe. G et Stéphane. P, « **la banque fonctionnement et stratégies** », Edition economica,
15. Pruchaud. J., « **Evolution des techniques bancaires** », Editions scientifiques Riber, Paris, 1960,
16. Petit-Dutaillis.G, « **Le risque du crédit bancaire** », Edition RIBER, 1997
17. Philippe Monnier. S et Mahier.L, « **Les Techniques bancaires en 52 fiche** », Edition dunod, Paris, 2008
18. Sylvie C, « **gestion de la banque : du diagnostic a la stratégie** », 4eme, Ed.Dound, 2005
19. Vincent. L, « **la monnaie et les banques** », Edition le cri, 2005

- **Revue et Rapports :**

1. Bernard V. et Colli J.C., « Les crédits bancaires aux entreprises », Revue bancaire,
2. Kabore. L, « Gestion des risques bancaires liés aux crédits accordés aux entreprises : CAS de la BSIC-BF », Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
3. Le crédit à la consommation aux Etat Unis, Etudes et conjoncture - Institut national de la statistique et des études économiques, n°4, document généré le 23/05/2016.

- **Autres Documents et Guides :**

1. Cohen.E « Dictionnaire de gestion. Ed La découverte » .Paris.1997
2. SGA, guide de stage, 2017

- **Etudes, Communication, Mémoires et Thèses :**

1. DAHMANI Adada ,RACHDI Kahina, « **L'impact du crédit à la consommation sur la production locale : cas de l'agence CNEP-Banque d'Akbou** » Monnaie, Banque et Environnement International, université de Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016/2017
2. Emery NTWARI, « **La gestion du risque de crédit bancaire dans un contexte de crise économique: Cas de la B.N.D.E. du Burundi** », Université du lac Tanganyika, Licence en gestion socio-économique des entreprises et des organisations, 2008,
3. HERAOUA Ahmed « **Le crédit bancaire & les risques y afférents** », E.S.B, B.S.B, 12ème promotion, 2009, page 52
4. Leila CHAREF, « **La gestion de la relation client dans les banques: un outil de fidélisation du client** »,Mémoire de Master, Université Djillali LIABES de Sidi Bel Abbés, El-Bahith Review 15/2015,
5. MADIOU Lydia « **Mesure et optimisation de la rentabilité des banques par application du benchmarking et la méthode d'enveloppement des données : Cas de la BNA** », Option : Monnaie Finance et Banque, Université de Tizi Ouzou
6. Mohamed Neji Hergli, « **les spécificités de l'activité bancaire**», Maitrise en Etude Comptable, 3ème année Comptabilité Sectorielles,

7. Mohamad Tahraoui, « **pratique bancaire de banque étrangère envers les PME Algériennes, cas de la Société générale Algérie** », mémoire de magister Université d'Oran-Magistère 2007
8. RABAHI Dalia, SAADI Sara, « **Étude comparative de l'application de la réglementation prudentielle entre les banques nationales et étrangères** », mémoire de Master, Option : Finance et Commerce International, Université Abderrahmane mira Bejaia, Promotion 2015-2016,
9. RAFIK ABBAS, KHALED ACHOUR « **Impact de la suppression des crédits à la consommation sur les banques en Algérie** », Mémoire de Master, Université de Bejaïa,
10. TASSIGABOUAMZA Fazia « **le financement des entreprises** », E.S.B, B.S.B, 14ème promotion, 2010

• **Lois, Ordonnances, Articles :**

1. Article 01 de l'Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996
2. Article 75 de la loi de finance complémentaire du 26 juillet 2009
3. Journal officiel de la République Algérienne n° 16, Le Mercredi 18 Avril 1990
4. Journal officiel de la République Algérienne N° 24,4 Rajab 1436,13 mai
5. L'article 882 du code civil algérien, édition 2007.
6. L'article 405 du code de commerce Algérien
7. L'article 644 du code civil Algérien
8. L'article 409 du code de commerce Algérien.
9. L'article 179 de la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit
10. L'article 948 du code civil Algérien.
11. Loi de finance du 13 mai 2015
12. La loi de Lagarde du 01 juillet 2010
13. Ordonnance 03-11 relatives à la monnaie et au crédit, titre 2, article 68

• **Sites Internet :**

1. <http://www.edubourse.com>
2. www.banque-france.fr
3. www.boursedescredits.com
4. <http://www.documentissime.fr>
5. www.droz.org
6. www.etymologielatingrec/home/b/banquefr
7. [Www.fbf.fr](http://www.fbf.fr)
8. www.lesechos.fr
9. www.lafinancepourtous.com
10. www.memoireonline.fr
11. <http://medias.dunod.com/document/9782100589401/Feuilletage.pdf>
12. www.teteamodeler.com/culture
13. http://economie.fgov.be/fr/binaries/Le_credit_a_la_consommation_tcm326-221772.pdf
14. www.societegeneralefrance.fr
15. www.societegenerale.com

Liste des tableaux

- **Tableau (01)** : les critères de définition des métiers de la banque 10
- **Tableau (02)** : Le bilan de la banque..... 15
- **Tableau (03)** : synthèse du cas.....68
- **Tableau (04)** : caractéristique du prêt 69
- **Tableau (05)** : Évolution de l'encours de crédit à la consommation aux particuliers en France, en milliards d'euros 73
- **Tableau (06)**: tableau explicatif des deux réformes (algériennes et françaises)..... 74
- **Tableau (07)** : règles éligible au crédit à la consommation 76
- **Tableau (08)** : caractéristiques des produits de crédit à la consommation 77
- **Tableau (09)** : caractéristiques des crédits de SGF..... 78
- **Tableau (10)** : Le nombre d'effectif intéressé par l'éventualité de souscrire un crédit à la consommation 79
- **Tableau (11)** : le nombre de prêt à la consommation contracté..... 81
- **Tableau (12)** : comparaison entre le prêt octroyé et l'âge des clients..... 80
- **Tableau (13)** : comparaison entre le prêt octroyé et la catégorie socio professionnel.... 81
- **Tableau (14)** : souscrire plusieurs crédits à la fois 81
- **Tableau (15)** : Le type de crédit à la consommation que les clients de société générale souhaitent octroyé 81
- **Tableau (16)** : tableau croisé entre le type de crédit à la consommation octroyé et la durée du prêt 82
- **Tableau (17)** : tableau croisé entre le sexe et le prêt contracté..... 82
- **Tableau (18)** : la satisfaction du client du délai de la mise en place du crédit à la consommation 83
- **Tableau (19)** : la satisfaction des clients par apport aux explications données par le personnel de société générale 84

Liste des schémas et des figures

Liste des schémas :

- **Schéma (01)** : distinction entre finance directe et finance indirecte 17
- **Schéma (02)** : Les trois piliers de l'accord de Bale II 27
.....
- **Schéma (03)** : les crédits font les dépôts 35
- **Schéma (04)** : les crédits d'exploitations 39
- **Schéma (05)** : les crédits d'investissements 41
- **Schéma (06)** : Organigramme de la SGA agence de Tizi-Ouzou 62

Listes des figures :

- **Figure (01)** : La relation tripartite de la LOA 51
- **Figure (02)** : résumé de la gestion des risques bancaires 56

Annexes

Liste des annexes

Annexe (01) : pièces justificatives pour un crédit véhicule

Annexe (02) : déclaration sur l'honneur

Annexe (03) : Traitement d'un dossier de prêt avec prélèvement CCP

Annexe (04) : demande de prélèvement CCP

Annexe (05) : autorisation de prélèvement CCP

Annexe (05) : fiche d'analyse et de décision – crédit consommation

Annexe (06) : notification de crédit

Annexe (07) : listes des documents à fournir pour un crédit à la consommation

Annexe 08 : liste des partenaires dans le cadre du crédit a la consommation

Annexe 09 : Processus De Traitement des Dossiers avec un fournisseur Multimarques.

Annexe 01 : « pièces justificatives pour un crédit véhicule »



سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

CREDIT VEHICULE

PIECES JUSTIFICATIVES

- Votre apport personnel doit être **minimum de 20%** de la facture pro format fournie par votre concessionnaire.
- Le montant de vos remboursements ne peut excéder **30% de vos revenus** nets mensuels.

- Facture Pro format. (Véhicule **touristique**).

- **Etat civil :**
 - Copie de la pièce d'identité en cours de validité (PC ou CIN)
 - Extrait de naissance.
 - Fiche familiale / individuelle d'état civil.

- Certificat de résidence.

- **Justificatifs de revenus :**
 - **Pour les salariés :**
 - Attestation de travail (Mention **Permanent**).
 - Relevé des émoluments.
 - Trois dernières fiches de paie.
 - **Pour les retraités :**
 - Attestation de revenus de la caisse de retraite.
 - **Pour les commerçants :**
 - Avertissement fiscal et bilan des trois (03) dernières années.
 - Registre de commerce.
 - Carte fiscale, Extrait de Rôle.

Remercîment

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : banques, enjeux et démarche.....	04
Introduction du chapitre	05
Section 1 : présentation succincte de la banque	06
1. Origine et historique de la banque.....	06
1.1 Origine de la banque.....	06
1.2 Historique et évolution des banques.....	07
2. La notion de la banque à travers différentes conceptualisations.....	08
2.1 Du point de vue étymologique.....	08
2.2 Economiquement.....	08
2.3 Selon le point de vue juridique.....	08
3. L'essentiel de l'activité bancaire.....	09
3.1. La banque en tant qu'intermédiaire financier.....	09
3.1.1. Les opérations proprement bancaires.....	11
a. La réception des fonds du public.....	12
b. Les opérations de crédits.....	12
c. La gestion des moyens de paiement	13
3.1.2. Les Operations connexes.....	13
3.2 L'intervention de la banque sur les différents marchés.....	14
3.2.1 Passer les ordres sur les marchés.....	14

3.2.2 Organiser l'appel à l'épargne publique.....	14
3.2.3 Gérer des actifs financiers.....	15
3.2.4 Couvrir les risques.....	15
Section 2. Le cadre théorique et réglementaire de la banque.....	16
1. Les approches de la firme bancaire.....	17
1.1 L'approche théorique : la fonction d'intermédiation financière de la banque.....	17
1.2.1 La finance directe.....	18
1.1.2 La finance indirecte.....	18
1.2 L'approche institutionnelle : la banque établissement de crédit.....	18
1.2.1 Distinction entre banque et établissement financier.....	18
1.2.2 Les différentes formes d'activité.....	18
1.2.3 Le monopole des banques.....	19
1.3 L'approche professionnelle : la banque, un métier.....	19
1.3.1 Le mode de collecte des ressources.....	19
1.3.2 Le deuxième critère concerne le type d'activité.....	19
2. les justificatifs théoriques de l'existence des banques.....	19
2.1 Les couts de transactions.....	20
2.2 Les couts d'information.....	20
2.3 L'assurance de liquidité.....	21
2.4 La prestation de « services d'investissement ».....	22
3. Le cadre réglementaire de l'activité bancaire.....	22
3.1 La réglementation de l'activité bancaire.....	22
3.2 La réglementation prudentielle.....	23
3.2.1 Les accord de Bâle I (1947).....	24

3.2.2 Les accords de Bâle II (2004)	26
3.2.3 Les accords de Bâle III (2010).....	29
Conclusion du chapitre	30
Chapitre II : le crédit à la consommation	31
Introduction du chapitre	31
Section 01 : Aspects théoriques sur le crédit bancaire	32
1. La notion de crédit dans l'activité bancaire	32
1.1 Présentation de la notion de crédit	32
1.1.1 Définitions du crédit bancaire	33
1.1.2 Les caractéristiques du crédit bancaire	34
1.1.3 Le crédit, instrument de créateur de monnaie	35
2. Les différents types de crédit bancaire.....	35
2.1 Les crédits destinés au financement des entreprises	36
2.1.1 Le financement du cycle d'exploitation.....	36
a- les crédits par caisse.....	36
b- les crédits par signature	38
2.1.2 Le financement du cycle d'investissement	39
a- les crédits classiques	40
b- les crédits spéciaux	40
c- le crédits bail.....	40
1.1.3 Financement du cycle commerce extérieur.....	41
a- financement des importations	41
b- financement des importations	42
2.2 Le financement des particuliers	42

2.2.1 Le crédit immobilier	43
2.2.2 Les crédits à la consommation	42
3. Les garanties bancaires	43
3.1 Suretés personnelles	43
3.1.1 Le cautionnement	43
3.1.2 L'aval	43
3.2 Les suretés réelles	43
3.2.1 L'hypothèque	43
3.2.2 Le nantissement	44
3.3 Autre garanties	44
Section 2 : présentation de la notion de crédit a la consommation	45
1. Les contours des notions de crédits à la consommation	46
1.1 Définition du crédit à la consommation	46
1.2 Historique du crédit à la consommation :	46
1.2.1 La période allant de 1900 à 1929	47
1.2.2 La période allant de 1950 à nos jours	47
1.3. Spécificités du crédit à la consommation	48
1.3.1 Des différentes catégories de prêteurs	48
1.3.2. La nature du prêt	48
1.3.3. Objet du prêt	49
1.3.4 Les conditions de remboursement du crédit à la consommation	49
1.3.5 La durée du prêt	49
2. Le crédit à la consommation : typologie	49
2.1 Typologie des crédits à la consommation	49

2.1.1 Le découvert bancaire occasionnel	49
2.1.2. Le crédit renouvelable.....	50
2.1.3. Le prêt personnel.....	50
2.1.4 Le prêt affecté	51
2.1.5. La LOA (la location avec option d'achat)	51
2.1.6 Le prêt étudiant	51
3. Les risques et gestion des risques liés aux crédits à la consommation	52
3.1 Les risques liés aux crédits à la consommation	52
3.1.1 Le risque de non-remboursement.....	52
3.1.2. Le risque d'illiquidité.....	52
3.1.3 Le risque administratif	53
3.1.4 Le risque juridique	53
3.1.5. Risque politique	53
3.1.6 Risque du taux d'intérêt.....	53
3.1.7 Le risque de garantie.....	53
3.1.8 Le Risque opérationnel	53
3.1.9 Le risque de réputation.....	54
3.2. La gestion des risques des crédits à la consommation	54
3.2.1 L'identification du risque dans la banque.....	54
3.2.2 L'évaluation du risque	55
3.2.3 Le traitement du risque :	55
Conclusion	58
Chapitre III : les crédits à la consommation : comparaison entre les pratiques de la société générale Algérie et la société générale France	59
Introduction	59

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	60
1. Historique de la Société Générale Algérie.....	61
1-1- La Société Générale	61
1.2 La Société Générale Algérie (la SGA).....	61
2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 00851.....	61
2.1 L'équipe et la structure de l'agence	62
2.2 Organigramme de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou 00851).....	63
3. Activités du groupe Société Générale.....	63
3.1 Comptes bancaires au quotidien	63
3.2 Placements	64
3.3 Banque électronique.....	64
3.4 Cycles d'exploitation	64
3.5 Financement des investissements	64
3.6 Services à l'international.....	64
3.7 Conseils et assistance aux entreprises.....	65
3.8 Gestion des salaires.....	65
4. Bref aperçu sur Société Générale France.....	65
Section 2 : étude comparative des pratiques de SGA et SGF relatives aux crédits à la consommation.....	67
1. Etude d'un dossier de crédit à la consommation	67
1.1 Présentation du cas d'étude.....	68
1.2 Réception et contrôle du dossier	68
1.3. Caractéristique du crédit	69
2. les crédits à la consommation : comparaison entre les pratiques de la société générale Algérie et la société générale France	70

2.1 Du point de vue réglementaire	70
2.2. Du point de vue typologique.....	74
2.2.1 Les crédits à la consommation accordée par société générale Algérie	75
2.2.2 Les crédits à la consommation accordée par Société générale France	75
2.3. Caractéristique des crédits à la consommation de SGA et SGF	77
2.3.1 Les caractéristique de SGA.....	77
2.3.2 Les caractéristique des crédits de SGF	77
3. Interprétation des résultats effectués par le logiciel SPSS.....	79
Conclusion	84
Conclusion générale	85

Bibliographie.

Liste des tableaux.

Listes des schémas et figures.

Listes des annexes.

Annexe.

Table des matières.

Résumé

L'activité de crédit demeure l'activité principale des banques qui ne cessent de chercher de nouveaux créneaux porteurs. Le crédit à la consommation est, donc, apparu comme l'un de ces marchés porteurs de profit et offrant une opportunité de rentabilité considérable. Les établissements bancaires eux-mêmes se sont lancés dans l'application du crédit à la consommation de mesures, avec pour finalité de mieux se professionnaliser en jouant le rôle de levier à la relance économique, tout en se préparant à mieux affronter la concurrence des banques et à répondre aux exigences du nouveau marché. En effet, l'activité de crédit à la consommation, éveille bien des convoitises, en même temps qu'il entraîne des comportements souvent passionnés, voire irrationnels, C'est ainsi que les banques commerciales ont dû, de tout temps, faire face à, de nombreux types de risques, notamment ceux liés à l'activité de financement du crédit à la consommation.

Cependant, l'expérience effectuée au niveau de Société générale Algérie (Agence Tizi Ouzou) nous a permis de découvrir le rôle du crédit à la consommation ; et de distinguer, ainsi, comment les deux banques SGA et SGF pratiquent ce crédit. Notre étude avait pour objectif de retracer les différences qui existent entre la réglementation des deux pays, ainsi que la typologie des crédits à la consommation qu'elles octroient

Credit activity remains the main activity of banks, which constantly search for new niche markets. Consumer credit has, therefore, emerged as one of these profit-making markets and offers an opportunity for considerable profitability. The banks themselves have embarked on the application of consumer credit measures, with the aim of becoming more professional by acting as a lever for economic recovery, while preparing to better face the competition of banks and to meet the requirements of the new market. Indeed, the activity of consumer credit, arouses many greed, at the same time it leads to behavior often passionate, even irrational, so that commercial banks have always had to deal with, many types of risks, especially those related to the activity of financing consumer credit.

However, the experience of Society General Algeria (Agency Tizi Ouzou) has allowed us to discover the role of consumer credit; and to distinguish, thus, how the two banks SGA and SGF practice this credit. Our study aimed to trace the differences between the regulations of the two countries, as well as the typology of consumer credits they grant.

