

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA

RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire
en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Economiques
Option : Monnaie Finance et Banque

Sujet :

La relation entre la banque et les ménages à travers
le crédit immobilier au sein de la banque « CPA » de
Tizi-Ouzou

Réalisé par :

Lafer karima

Tazvitya Imelda Constance

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Mr Kara Rabah

Maître assistant à l'UMMTO

Président

Mr Driouche Sofiane

Maître assistant à l'UMMTO

Rapporteur

Mr Dahak Abdennour

Maître assistant à l'UMMTO

Examineur

Promotion : 2014-2015

Remerciements

*On remercie tous ceux qui ont été à nos cotés tout au long
de la période universitaire ;*

*On exprime notre reconnaissance à nos Ami(e)s, professeurs
qui ont été d'un apport considérable.*

On remercie en particulier notre encadreur

M^r Driouche Sofiane et promotrice de la banque

*M^r Haberek Ouahiba pour toute l'aide et les efforts qu'ils ont
fait preuve à diriger ce stage pratique. Sans oublier tout le
personnel du Crédit Populaire Algérien à leur tête le
Directeur.*

Karima-Imelda

Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à la mémoire
de mes parents.*

A mon frère Dickens Tazvitya ;

A ma petite sœur Rejoíce Tazvitya ;

A ma tante Rosa Hwenga ;

A ma bínôme Lafer Karíma ;

Ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers.

Imelda C Tazvitya

Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à mes très chers
parents sans eux je n'arriverai pas où je suis.*

A mes chers frères Abbes et Hamza ;

A mes sœurs que j'adore Lila et Fatma;

A ma binôme Constance Tazvitya Imelda ;

Ainsi qu'à tous ceux qui me sont chers.

Lafer Karima

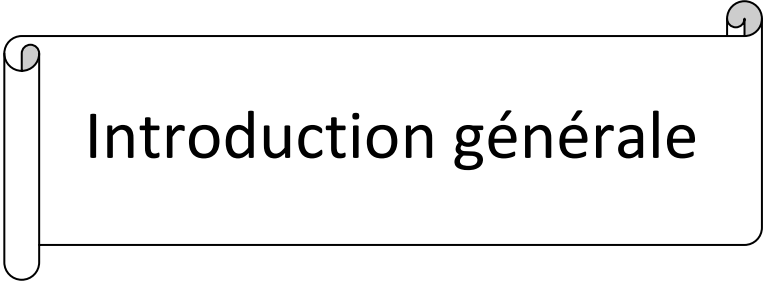
Summary

Our thesis « la relation entre la banque et les ménages » is based on the fact that banks establish long term relationships with different economic agents and amongst them households. Banks lend money to these economic entities with the aim of gaining a profit. Lending money has its own risks that is why banks make it mandatory for households to have guaranties. We studied different types of credits offered to households in our thesis and we did our attachment at the Crédit Populaire d'Algerie (CPA) which is a commercial bank. Our attachment was based on long term credits offered to households in the aim of building, acquiring or renovating their houses. We studied different cases and we learnt how a bank determines the amount of money it can lend to an individual after taking into consideration important factors such as the salary, the age and the interest rate.

We also mentioned the importance of bank accounts. A bank can determine whether an individual is capable of repaying a debt from the history of his bank accounts. If the bank account is always in the red (bank overdraft) a bank can refuse to lend an individual a loan.

Le Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I: Généralités sur les banques et les ménages.....	4
Introduction du chapitre.....	5
Section 1 : Généralités sur la banque	6
Section 2 : Généralités sur les ménages.....	19
Section 3 : Les comptes bancaires.....	22
Section 4 : Les opérations courantes liées au fonctionnement du compte (service caisse)	28
Section 5 : Role et devoir du banquier.....	32
Conclusion du chapitre.....	35
Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques.....	36
Introduction du chapitre.....	37
Section 1 : Caractéristiques des crédits et historiques des crédits aux ménages en Algérie.....	38
Section 2 : L'appréciation du risque dans le financement des particuliers	43
Section 3 : La formule des crédits proposée aux ménages.....	46
Section 4 : Les risques des crédits aux ménages	55
Section 5 : La gestion des risques des ménages	52
Conclusion du chapitre.....	72
Chapitre III : La relation banque-ménage : cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA Tizi-Ouzou.....	74
Introduction du chapitre.....	75
Section 1 : Présentation de la structure d'accueil.....	75
Section 2 : Typologies et caractéristiques des crédits proposées aux ménages par le CPA.....	80
Section 3 : Montage et Etude d'un dossier de crédit immobilier.....	91
Section 4 : Les risques et les garanties d'un crédit immobilier.....	96
Section 5 : Les cas pratiques : la simulation	102
Conclusion du chapitre.....	109
Conclusion générale	110



Introduction générale

Pour un bon fonctionnement de l'économie en matière de production, de consommation, les agents économiques sont souvent confrontés à un besoin de financement qui sera satisfait par plusieurs sources l'une des plus importantes est la banque qui occupe une place prépondérante. Elle joue un rôle d'intermédiaire entre des détenteurs de capitaux et demandeurs de crédits.

Les banques octroient des crédits à court terme pour le financement de l'exploitation et des crédits à long terme pour le financement des investissements, ces crédits sont destinés à ses clients qui peuvent être des entreprises, des ménages et également les autres institutions monétaires financières.

La banque a travers son activité, qui est scindée en trois grandes opérations à savoir : la réception des fonds du public(collecte des dépôts),la distribution des crédits et la mise a la disposition de la clientèle, entretient des relations avec plusieurs agents économiques: les ménages, les entreprises, l'Etat et le reste de monde. La banque peut être définie comme un intermédiaire financier qui distribue sous forme de crédits les fonds qu'elle collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit. Sa relation avec les ménages reste privilégiée car elle constitue l'essence de son existence et de son activité en ce sens que les banquiers ont pris conscience du marché des particuliers riche en ressources peu ou pas rémunères, fructueux en commission et demandeur de services rentables pour la banque.

Un ménage, au sens économique, est une ou plusieurs personnes vivant sous le même toit et dépendant économiquement les une des autres. Le ménage est l'unité de base dans de nombreux modèles micro-économiques. La micro économie est la branche de l'économie qui analyse le comportement économique au niveau d'entités individuelles telles qu'un consommateur.

Les ménages ont une fonction économique principale qui est la consommation à l'exception des entrepreneurs individuels qui ont aussi une fonction de production. Les consommateurs sont classés en un nombre de catégories socioprofessionnelles présentant chacune une certaine homogénéité sociale tels que: les agricultures exploitants, les artisans, commerce et chef d'entreprise, professions intellectuelles supérieurs, les professions intermédiaires, les employés, les ouvriers, les retraités et les autres personnes sans activité professionnelle.

Il est extrêmement rare qu'un agent économique dépense exactement le montant de son revenu disponible brut. Pour certains agents économiques la dépense sera supérieur a leur

revenu disponible brut, ici on parlera d'un besoin de financement. Dans ce cas là un ménage peut solliciter un crédit auprès d'une banque.

Problématique :

Afin de mieux appréhender notre thème de travail nous avons fait ressortir la problématique suivante : comment les crédits accordés par les banques en Algérie répondent-ils aux besoins de financement des ménages ?

Pour répondre à cette problématique nous posons les sous questions suivantes :

- Par quels types de crédits répondent-elles à aux besoins de l'immobilier ?
- Comment les conditions exigées par les banques permettent- elles de limiter les risques?
- Quels sont les instruments utilisés par la banque pour réduire les risques liés aux ménages ?

L'objectif :

L'objectif de notre travail est de présenter la relation entre la banque et les ménages à travers la présentation des formes de crédits accordés, les risques qu'engendrent ceux-ci, ainsi que de comprendre les procédures et les exigences que mettent en place ces banques dans l'octroi de ces crédits.

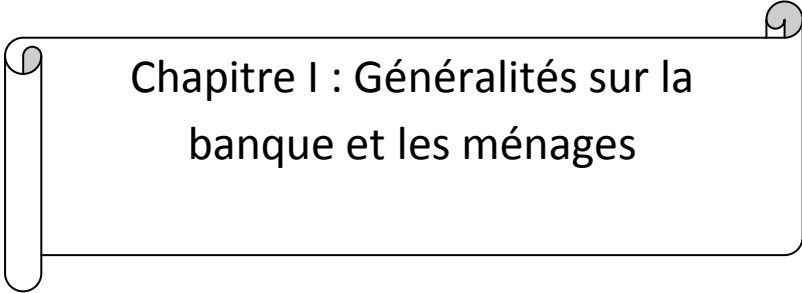
Démarche de la recherche :

Pour mener à bien cette étude et répondre aux questions évoquées précédemment, nous avons adopté la démarche suivante :

Pour les aspects théoriques nous avons procédé à la recherche bibliographique, l'utilisation des ouvrages, documents, articles, mémoires et les différentes études économiques qui ont été réalisés sur le thème de la relation entre les banques et les ménages.

Pour la démarche pratique, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la banque CPA Tizi-Ouzou, sur la relation entre la banque et les ménages à travers les crédits octroyés. Nous avons fait notre cas pratique sur le crédit immobilier qu'est accordé à long terme (30ans). Cela nous a conduits à étudier différents dossiers de demande de crédit et d'effectuer les simulations et à recueillir les informations qui nous ont été utiles.

Nous verrons dans le premier chapitre dans un premier temps les généralités sur les banques, les ménages et nous mettons l'accent sur les opérations de caisse que met la banque à la disposition d'un ménage pour une utilisation souple et appropriée, ensuite dans le deuxième chapitre nous traiterons les services de crédits que la banque accorde aux ménages et les risques liés à ces crédits et nous finirons par le cas pratique dans le chapitre trois.



Chapitre I : Généralités sur la banque et les ménages

Introduction du chapitre :

Les marchés des particuliers et des professionnels (agriculteurs, artisans, commerçants, professions libérales), ont gagné depuis peu leurs lettres de noblesse auprès des établissements bancaires, traditionnellement plus concentrés sur le marché des entreprises. Les exigences accrues de ces clientèles, l'accroissement de la concurrence ou la régularité des résultats financiers sont des éléments qu'ont influencé l'accroissement de ce marché. Pour cela nous verrons dans ce chapitre les généralités sur les banques et les ménages et les services de caisses que la banque propose à ses clients. Bouteille

Section 1 : Généralités sur la banque :**1-1- Définition et genèse de la banque :****1-1-1-Définition de la banque¹ :**

Définition juridique : «Sont considérés comme des banques, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opération d'escompte en opération de crédit ou en opération financière ».

Définition économique :² la banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

En intercalant son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiaire bancaire.

En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier, marché monétaire), c'est le phénomène de désintermédiation.

1-1-2-Genèse de la banque :

Les premières traces d'activités bancaires remontent à la plus haute antiquité en Mésopotamie, 3000 ans avant J-C, c'est en Grèce que ces premières opérations s'apparentant à celles des banques modernes, ont été traitées (change de monnaie, garde de dépôts, octroi de crédit).

Chaque banque citée 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 pu développer le commerce entre les citées.

C'est ensuite à Rome que les activités bancaires se sont vraiment développées et que les bases juridiques des opérations financières ont été posées.

Le mot « banque » est apparu dans la banque française au XV^{ème} siècle. Il dérive probablement de l'italien « banca » en bois sur lequel les changeurs exerçaient leur activité au moyen âge.

¹Boudinot.A & Frabot.J.C, « technique et principe bancaire », 4^{ème} édition, édition Sirey, 1987, P4

²Grasnault.P et Priani.S : « La banque fonctionnement et stratégie », Edition Economica, Paris 1997, P22-25.

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. Le rôle de changeur était de changer (moyennant paiement) la monnaie de -- celui qui arrivait de l'extérieur de la ville contre la monnaie utilisée dans la ville.

Les fondements de la banque moderne se mettent en place. Les premières banques publiques et les premières bourses apparaissent pendant la renaissance en 19^{ème}, 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.

La banque de France fut créée le 18 janvier 1800 par d'anciens dirigeants de la caisse d'escompte. L'établissement est initialement entièrement privé et administré par un conseil de régence, émanation de l'assemblée des 200 plus gros actionnaires.³

En Algérie le réseau bancaire était constitué à la veille de l'indépendance (juillet 1962) par des succursales et agences de banques françaises principalement.⁴

Ainsi à compter du premier janvier 1967, le réseau bancaire Algérien se trouva totalement constitué par les banques suivantes :

- La Banque centrale d'Algérie : institut d'émission et Banques de réescompte.
- La Banque Algérienne de développement « BAD » Banque d'investissement qui s'est substitué à la Caisse Algérienne de Développement « CAD ».
- La Caisse Nationale d'Épargne et de prévoyance « CNEP ».
- Trois banques commerciales en l'occurrence (BEA, BNA, CPA) qui ont hérité des infrastructures et des fonds de commerces des banques étrangères.

1-2 Les fonctions et missions de la banque :⁵

On citera quatre rôles fondamentaux suivants : la collecte des ressources, la distribution de crédit, la création de la monnaie, la gestion des moyens de paiement.

³ Christian Descamps et Jacques Soichot, « Economie et gestion de la banque », Editions EMS 2002, P28-29.

⁴ Tahar Hadj Sadok, « les risques de l'entreprise et de la banque », Editions Dahlab, 2007, P9.

⁵ « Code de la banque et code des assurances », Ed Berti 2003, P27-28.

1-2-1- La collecte des ressources :

L'article 111 de la loi N 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit décrète que : « sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts avec le droit d'en disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer ».

La dénomination des dépôts sous entend :

Dépôts à vue (comptes chèques, comptes courants...) et dépôts à terme (bon de caisse...).

Les fonds déposés à la banque par les divers déposants (entreprise, particuliers), constituent l'essentiel des ressources de la banque.

1-2-2- La distribution des crédits :

Elle présente la principale activité de la banque, les fonds recueillis par la banque, de ses clients déposants constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses. La loi lui permet de les utiliser, sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques digne des confiances qui ont besoin des capitaux pour investir, produire et consommer.

1-2-3 La création de la monnaie :

Les banques collectent des fonds pour les prêter ensuite à l'économie. En effet, en plus de la création de la monnaie fiduciaire et divisionnaire, elle met à la disposition des agents économiques d'autres sources, il s'agit de la monnaie scripturale.

Cette dernière est constituée des dépôts dans la banque commerciale, cette monnaie est transmise d'un agent à un autre par les moyens de chèque, de virement des cartes électroniques.

1-2-4 La gestion des moyens de paiement :

La définition des moyens de paiements est donnée par l'article 69 de la loi sur la monnaie et le crédit comme suit : « sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé ».

L'une des fonctions principales de la banque, est la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements ainsi que leur gestion, les billets des banques, les cartes de paiements, les chèques, les cartes de crédits...etc

1-3 Typologie des banques :

On distingue cinq catégories de banques :

1-3-1 La banque centrale :⁶

Définition : « les banques central sont des intermédiaires dont la fonction principale est de réaliser les objectifs de la politique publique en jouant sur de paramètres comme l'offre de la monnaie ».

C'est la banque des banques et la banque de l'Etat. Elle est considérée comme la plus importante institution financière. Elle se trouve au sommet du système financier. Ces activités font l'objet d'une attention particulière car elle joue un rôle fondamental dans l'exécution de la politique économique du pays.

Son rôle est :

- Organiser et contrôler la masse monétaire (monopole de l'émission de monnaie) ;
- Prendre en charge les affaires financières de l'Etat ;
- Gérer et conserver les réserves obligatoires des banques ordinaires et réserves de devise du pays ;
- Contrôler et gérer les crédits en fonction des besoins des affaires et de l'économie en général.

1-3-2 la banque généraliste :⁷

Appelée également « banque universelle » ou « banque à tout faire » est un établissement de crédit de grande taille.

Elle exerce une activité domestique mais aussi internationale, c'est-à-dire, elle est présentée sur tous les segments du marché, elle travaille avec des particuliers et des entreprises. Elle effectue tous les types de financement et de prestation de services.

⁶ Cours de l'économie bancaire 3^{ème} année, « monnaie, finance et banque », banque de Mme Tadjine.

⁷ Ibid

Elle collecte ses ressources grâce à ces réseaux mais aussi en allant chercher des financements auprès des marchés de capitaux.

1-3-3 Les banques de dépôts :⁸

Définition : « une banque de dépôt reçoit et gère les dépôts en argent des particuliers et professionnels via des comptes courant, des comptes d'épargne et autres livrets de développement durable »

Sont celles qui visent à effectuer des opérations de crédits et avoir des capitaux sous forme de dépôts à vue ou à terme dont les délais est supérieur à deux ans.

Donc de disposer de ressources plus durables afin de participer plus activement au financement des investissements, elles présentent des particularités dont elles peuvent avoir une clientèle limitée, comme elles peuvent déterminer sans limiter des participations dans les banques, les sociétés immobilières à leur exploitation mais l'essence de l'activité des banques de dépôts s'effectue principalement avec le public.

1-3-4 La banque spécialiste :⁹

Elle est présentée sur un segment de marché qui peut être un type de clientèle (PME-PMI, particulier...) ou permet de produit (crédit logement, crédit-bail aux entreprises, crédit agricole...).

Elle peut être une banque à réseau ou une banque qui collecte ses ressources sur les marchés des capitaux nationaux et internationaux. Ces ressources sont utilisées pour des opérations de placement et de gestion de risques.

1-3-5 Les banques d'affaires :¹⁰

« Les banques d'affaires sont des firmes dont l'activité est d'aider les entreprises, les gouvernements, et d'autres organismes, à émettre des titre pour trouver les fonds nécessaires à leur développement. Les banques d'affaires s'occupe aussi de fusions et d'acquisitions entre sociétés, soit en tant que conseil, soit en tant qu'initiateur de l'opération ».

⁸ Boudinot.A, Frabot.J.C, Op.cit, P13

⁹ Cours de l'économie bancaire 3 ème année, « monnaie, finance et banque », banque de Mme Tadjine.

¹⁰ ZviBodie et Robert Merton, « finance », 3ème édition, 2011, page 62

L'activité principale de ce type de banque est l'octroi de crédit, elles sont chargées notamment d'effectuer les opérations de financement et de prestation des services d'autres établissements commerciaux et industriels, comme elles assurent la gestion de leurs propres comptes portefeuille de participation dans les affaires existantes ou en formation. Elles participent à la fois aux restructurations de l'économie nationale vu la réalisation de l'ensemble des opérations relatives au fonctionnement et à l'organisation de l'entreprise, à savoir restructuration industrielle, opérations sur le capital, emprunts à long terme et moyen terme.

1-4 Les états financiers de la banque :¹¹

1-4-1 Le bilan de la banque:

Définition :

Le bilan d'une banque, comme celui de toute entreprise, est un état patrimonial des créances et dettes à une date donnée. Toutefois, par rapport à la comptabilité générale, il comporte deux différences notables :

- La présentation est inversée puisque les opérations de trésorerie figurent en haut de bilan et les immobilisations en bas ;
- Les valeurs portées dans l'actif sont des valeurs nettes d'amortissements et de provisions.

Il comprend un actif qui enregistre les dettes et un passif qui enregistre les fonds propres et un hors bilan qui, pour les établissements de crédit enregistré de nombreuses opérations de banque. L'actif et passif sont composés de postes regroupés selon les classes du plan de comptes et qui serviront de trame à ce développement.

Classe 1 : Les opérations de trésorerie et interbancaire

Réalisées exclusivement entre institutions financières, elles découlent de deux activités :

A) La gestion de trésorerie :

La gestion de trésorerie veille à :

¹¹ Sylvie de Coussergues et Gautier Bourdeaux, « Gestion de la banque, du diagnostic à la stratégie », 6ème édition, Paris Dunod, 2010, page 91-98.

- L'obligation de convertibilité, c'est-à-dire avoir suffisamment d'encaisses en monnaie centrale-billets et avoirs au niveau / auprès de la banque centrale pour faire face aux demandes de conversion émanant de leur clientèle ou d'autres établissements de crédit.
- D'obligation de réserves, c'est-à-dire de constituer suffisamment de réserves obligatoires à la banque centrale.

B) Les relations interbancaires:

Afin de faciliter les paiements, une banque ouvre des comptes auprès d'autres établissements de crédit, d'où une créance, et réciproquement ouvre des comptes dans ses livres à d'autres établissements de crédit, d'où une dette, ces comptes appelés « comptes de correspondants », sont ouverts soit par une petite banque auprès d'une grande banque à qui elle confiera la gestion de sa trésorerie, n'ayant ni notoriété ni équipements suffisants pour intervenir directement sur le marché interbancaire, soit par ou auprès d'une banque étrangère afin de faciliter les règlements internationaux.

Classe 2 : Les opérations avec la clientèle :

A l'actif, il s'agit des crédits consentis, sous toutes leurs formes y compris l'affacturage, à la clientèle.

La clientèle est composée d'entreprises, de particuliers, d'administrations privées ou publiques mais aussi d'agents financiers comme les OPVCM ou les entreprises d'investissement. De ce fait, les crédits de types crédits internationaux à d'autres banques sont enregistrés dans les opérations de trésorerie et interbancaires. Au passif, l'opération avec la clientèle sont constitués par les dépôts effectués par les clients d'une banque sous tous les supports habituels compte à vue et à terme, comptes d'épargne à régime spécial.

Classe 3 : Les opérations sur titres :

Ces opérations reflètent les interventions d'une banque sur les différentes marches de capitaux; à l'actif du bilan, figurent les titres achetés pour propre compte, ventilés selon le critère titres à revenu fixe et titres à revenu variable. Les titres gérés par la banque pour le compte de sa clientèle, ainsi que les OPCVM, qu'elle a créés, ne figurent à l'évidence pas à l'actif du bilan car la banque n'est pas propriétaire de ces titres. Au passif, figurent les titres émis par les banques sur les différents marchés de capitaux afin de se procurer des ressources,

à l'exception des actions et des titres subordonnés, comme par exemple les titres du marché interbancaires, les titres de créances négociables ou les emprunts obligataires.

Classe 4 : Les valeurs immobilisées (l'actif seulement) :

Bien qu'elles aient en commun la caractéristique d'être un emploi stable, les valeurs immobilisées constituent un ensemble plutôt hétérogène. Elles incluent :

- Les immobilisations financières qui comprennent les titres de participations et autres titres détenus à long terme, c'est-à-dire des titres qui permettent de contribuer de façon durable à l'activité de l'établissement qui les détient ;
- Les immobilisations dont la détention est liée à l'exploitation de l'établissement de crédit dans le cadre de contrats de crédit-bail ou de location simple ;
- Les immobilisations corporelles et incorporelles.

Classe 5 : Les provisions et fonds propres (au passif du bilan seulement) :

Les postes correspondent à deux catégories d'opérations : en premier lieu, certains postes reflètent des opérations de provisionnement, ainsi les provisions pour risques et charges et les fonds pour risque bancaires généraux :

- Les provisions pour risques et charges, comme en comptabilité générale, sont destinées à compenser des événements futurs qui ne concernent pas une dépréciation d'un élément d'actif ;
- Les fonds pour risques bancaires généraux (FRBG), propres à l'activité bancaire, sont des provisions pour risques ;
- Les autres postes enregistrent les ressources stables de l'établissement de crédit au sein desquelles on distingue ;
- Les capitaux propres ;
- Les dettes subordonnées- comprennent non seulement les émissions de titres avec clause de subordination qui font partie des fonds propres réglementaires, mais également les dépôts de garantie à caractère mutuel.

Tableau N° 01 : Les grands postes du bilan d'une banque :

1- Caisse, banque centrale, CCP 2- Effets publics et valeurs assimilés 3- Créance sur établissement de crédit • A vue • A terme 4- Créance sur la clientèle dont : • Créances commerciales • Autres concours à la clientèle • Comptes ordinaires débiteurs 5- Affacturage 6- Obligations et autres titres à revenus fixes 7- Actions et autres titres à revenus variables 8- Promotion immobilière 9- Participation et activité de portefeuille 10- Part dans les entreprises liées 11- Crédit-bail et location avec option d'achat 12- Location simple 13- Immobilisation incorporelle 14- Immobilisation corporelle 15- Capital souscrit non versé 16- Actions propres 17- Autres actifs 18- Comptes de régularisation	1- Banque centrale, CCP 2- Dettes envers les établissements de crédit à vue-à terme 3- Comptes créditeurs de la clientèle, compte d'épargne à régime spécial, à vue-à terme 4- Dettes représentées par un titre, bon de caisse, titres de marché interbancaire et titre de créances négociables Autres dettes représentées par un titre 5- Autre passif 6- Comptes de régularisation 7- Provision pour risques et charges 8- Provision réglementées 9- Subventions d'investissement 10- Dépôts de garantie à caractères mutuels 11- Fonds pour risques bancaires généraux 12- Dettes subordonnées 13- Capital souscrit 14- Prime d'émission 15- Réserves 16- Ecart de réévaluation 17- Report à nouveau (+/-) 18- Résultat de l'exercice (+/-)
Total actif	Total passif

Source : pu pion P. C « économie et gestion de la banque », édition octobre 99, P 48.

1-4-2 Le hors bilan :

Définition : « Le hors bilan est une ensemble de comptes annexés au bilan qui retrace les engagements futurs ou virtuels d'une banque ne donnent pas lieu à un flux de trésorerie ».

Il s'agit d'un document très significatif car de nombreuses opérations de banque donnent naissance à des engagements qui ne figurent pas au bilan mais qui mettent en risque de crédit. Le hors bilan publiable distingue les engagements donnés et les engagements reçus en les décomposant en :

- Engagement de financement comme les confirmations de crédit ou les lignes de substitution des billets de trésoreries ;
- Engagement de garantie ainsi les cautions et avals ;
- Engagement sur titre comme les titres achetés ou vendus avec faculté de reprise.

Tableau N° 02: compte du hors bilan

Engagements donnés	Engagements reçus
90- Engagement de financement en faveur : • Des institutions financières • De la clientèle	90- Engagement de financement reçus: • De la clientèle • Des institutions financières
91- Engagement de garantie d'ordre : • Des institutions financières • De la clientèle • Autres Engagement donné	91- Engagement de garantie reçus: • Des institutions financières • De la clientèle • Autres Engagement donné
92- Sur titre à recevoir	92- Sur titre à recevoir
93 Devises • Achetés non reçus • Achat à terme • De prêt à recevoir	93 Devises • Vendus non livrés • Vente à terme • D'emprunt à livrer
94- Ajustement de vises hors bilan	94- Ajustement de vises hors bilan
96- autres engagement reçu	96- autres engagement donné
98- Engagement douteux reçu	

Source : Sylvie de Coussergues et Gautier Bourdeaux, « Gestion de la banque », 6eme édition, paris Dunod, 2010.

1-4-3 Le compte du résultat :

Définition : « Le compte du résultat des établissements de crédit enregistre les flux annuels de produit et de charge en liste et fait apparaître des soldes intermédiaires de gestion ».

Le Produit Net Bancaire (PNB) :

- Le PNB se calcule par différence entre les produits d'exploitation bancaires et les charges d'exploitation bancaires qui sont des produits et charges issus des opérations de banque habituelles ;
- Le composant « intérêt » : à l'occasion de son activité d'intermédiaire financier avec la clientèle comme sur les marchés, un établissement de crédit perçoit des revenus de type « intérêt » ;
- La composante « commissions » : les commissions sont la contre partie de la prestation de service fournis ou utilisés auprès de tiers et en raison de la grande variété des services proposés par les banques à leur clientèle ;
- La composante « plus ou moins values » : l'établissement de crédit peut constater :
 - Des plus ou moins values de cession qui sont comptabilisées, le cas échéant, sur titres de placement ;
 - Des plus ou moins values latentes qui sont directement comptabilisées en valeur de marché pour les titres du portefeuille de négociation, soit provisionnées s'il s'agit de titre de placement.

Le résultat brut d'exploitation

Le résultat brut d'exploitation se calcule à partir du produit net bancaire dont on retranche :

- Les charges générales d'exploitation, composées de charges de personnel et d'autres charges externes.
- Les dotations aux amortissements et aux provisions sur immobilisations incorporelles et corporelles.

Le résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation se calcule à partir du résultat brut d'exploitation dont on retranche le coût de risque :

- Des dotations et reprises pour dépréciation de créances sur la clientèle et établissement de crédit et de perte sur créances irrécouvrables.
- Des dotations et reprises sur engagement sur hors bilan, une fois le résultat de l'activité d'exploitation déterminé avec le résultat d'exploitation et pour obtenir le résultat net, c'est-à-dire le résultat de l'exercice, il convient.
- De soustraire les gains et pertes sur actions immobilisées.
- Puis de retrancher du résultat courant avant impôt le résultat exceptionnel, l'impôt sur les bénéfices et les dotations et reprises de fonds pour risques bancaires généraux et provisions réglementées pour connaître le résultat net.

Tableau N° 03 : Compte de résultat (nouvelle présentation) :

Postes	N	N-1
+ intérêts reçus et produits assimilés		
- intérêts versés et charges assimilés		
+ produits sur crédit bail		
- charges sur crédit bail		
+revenus des titres		
+commissions reçues		
- Commissions versées		
+/-Valeurs latentes et réalisées sur portefeuilles (négociation)		
+/-Valeurs latentes et réalisées sur portefeuilles (placement)		
+/- Autres et charges d'exploitation bancaires		
Produits nets bancaires		
- Charges générales d'exploitation		
-Dotation aux provisions et amortissements		
Résultat d'exploitations		
+/- Gains et pertes sur actifs immobilisés		
Résultat courant avant impôts		
+/- Résultat exceptionnel		
-Impôt sur le bénéfice		
+/- Participation et provisions réglementées		
Résultat net		

Source : Desmicht Francois, « pratique de l'activité bancaire », P. B édition, Novembre 2004, P 40.

Section 2 : Généralités sur les ménages**2-1 Définition d'un ménage¹² :**

Un ménage est un ensemble de personnes partageant le même logement et participant à son économie. Il s'agit souvent d'une famille ou d'une personne seule, considéré comme unité participant à l'économie nationale, chaque ménage est généralement assimilé de ce point de vue au foyer fiscal. Dans le langage courant, le ménage désigne le couple, par exemple dans l'expression « jeune ménage » pour un couple marié nouvellement installé dans leur demeure.

2-2 Le rôle économique des ménages :¹³

Les ménages sont des unités de consommation et des agents économiques. Il existe des **ménages ordinaires** : un ensemble de personnes vivant sous un même toit quel que soit leurs liens de parenté et **des ménages collectifs** : un ensemble de personnes qui logent dans un même établissement. Les ménages participent à la production, en contrepartie, ils reçoivent des revenus et ils peuvent aussi recevoir des revenus sans participer à la production ; les allocations. Les quatre (4) origines des revenus de ménages sont : le travail salarié, le travail non salarié, les revenus de la propriété, les prestations sociales et transferts divers.

Revenu primaire:

Les revenus primaires sont les revenus perçus par les ménages en contrepartie de leur participation à la production, cela comprend :

- Les revenus du travail (salaire) ;
- Les revenus de la propriété ; revenus mobiliers (dividendes- intérêts) et revenus immobilier (loyer, fermage);
- Les revenus mixtes sont les revenus du travail ajouté aux revenus de la propriété ;
- Les bénéfices sont les revenus des entreprises individuelles (artisans, petit commerçant).

¹² Zvi Bodie et Robert Merton, « finance », 3eme édition, 2011, P38.

¹³ Jean- Yves Capul « l'économie et les sciences sociales de A à Z3 », édition Hatier, 2005, page 258-259.

Revenus de transfert :

Les revenus sociaux ou de transfert sont les revenus perçus par les ménages Indépendamment de leur participation à la production. Ces revenus sont généralement liés au versement préalable de cotisations sociales.

$$\text{Revenu} = \text{Consommation} + \text{Epargne}$$

Revenu disponible :

Définition : « le revenu disponible des ménages est la notion la plus proche au sens courant du terme revenu puisqu'elle désigne les sommes que les ménages sont libres d'effectuer à leur consommation ou à leur épargne ».

Les revenus primaires des ménages ne correspondent pas exactement à ce dont ils peuvent disposer pour consommer ou pour épargner. Les ménages ont d'abord l'obligation de payer des impôts, ce qui vient limiter leurs revenus. Ensuite, ils doivent verser des cotisations sociales et ils reçoivent en contrepartie des prestations sociales (remboursements de soins, retraites, indemnités, etc.). Cotisations et prestations représentent les transferts sociaux. L'Etat et la sécurité sociale modifient donc la répartition des revenus primaires. Leur action correspond au processus de redistribution qui permet de passer du revenu primaire des ménages à leur revenu disponible.

Donc :

$$\text{Revenus pour la consommation} = (\text{revenus du facteur travail} + \text{Revenus de la propriété}) - (\text{cotisation sociale} + \text{Impôt direct}) + \text{Revenus sociaux ou de transferts divers}$$

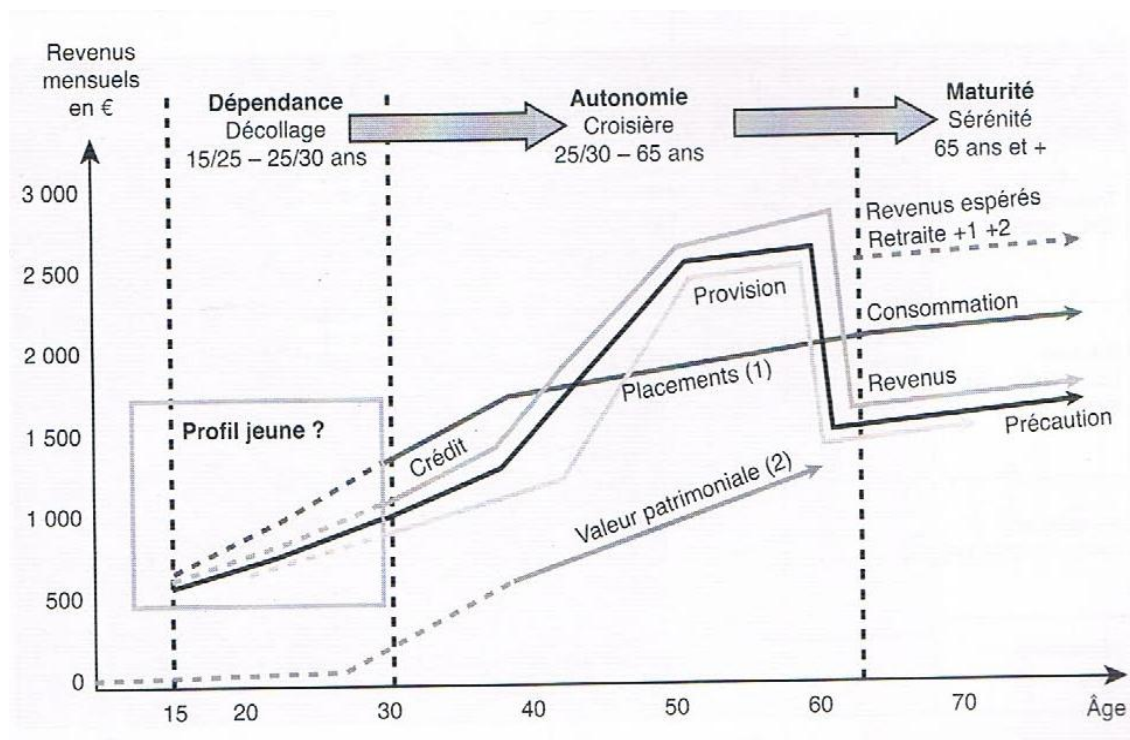
2-3 Le cycle économique d'un ménage :¹⁴

On peut citer trois phases dans le cycle économique d'un ménage qui sont: la dépendance, l'autonomie et la maturité. Ces différentes périodes rythment de la vie économique des

¹⁴ Gerad Hirigoyen, « management de la banque, risque, relation client », 3ème édition ; Pearson Education, 2011, P151.

ménages et influencent considérablement leurs décisions financières. Dans cette optique, un schéma d'analyse, plus didactiques et démonstratifs que scientifiques sont proposées ci-après.

Figure n° 1 : Cycle financier moyen d'un ménage économique



Source : Gerad Hirigooyen, « Management de la banque, risque, relation client », 3^{ème} édition, Pearson Education, 2011, P151.

Cette figure met en évidence la nécessité d'établir la corrélation qui existe entre, d'une part les ressources d'un individu et d'autre part, l'intensité de ses besoins. Il souligne que l'importance du montant des revenus influence considérablement la répartition qui est en faite sur les différentes postes composant le budget. En effet, plus les revenus sont bas, plus la trésorerie et dans une moindre mesure ; la précaution (risques) sont concernées. Plus les revenus augmentent et plus les postes sont approvisionnés, en particulier les postes provisions et patrimoine.

a)La dépendance :

Cette tranche de vie, dite 'dépendance', concerne les 15 à 30ans et c'est le moment où les risques d'accidents ou d'incidents sont les plus grands. De part, les sources et la nature très particulières de leur disponibilités financières (étrennes, dons), il apparait en effet plus réaliste de parler d'utilisation de l'argent de poche plutôt que de gestion des revenus.

b) L'autonomie :

Cette tranche de vie regroupant les 30 à 65 ans. Sa particularité réside dans le fait que cette population participe à la vie active, a fait ses principaux choix existentiels et dimensionne, par des actions concrètes, son existence en termes économiques, financiers, sociaux et familiaux. De par la nature et la régularité des revenus, cette étape s'évalue généralement au travers de l'élaboration et de la gestion d'un budget « individuel ou familial ». Ces clients conscients de leurs responsabilités, sont naturellement exigeants pour eux-mêmes mais, aussi, bien qu'ils s'en défendent pour leurs enfants et parfois même pour leur propres parents.

C) La maturité :

Les « matures » ont les mêmes attentes que les autonomes avec, en plus un besoin exacerbé de sécurité. La notion de risque devient en effet, plus insupportable avec les temps. Les intérêts de leurs placements, la rentabilité de leurs immobilisations et le montant de leurs retraites composent l'essentiel de leurs ressources. Le patrimoine, qu'ils ont constitué leur vie durant, garantit leur sécurité matérielle au plan économique, social et personnel et représente le « pactole » qu'ils espèrent transmettre à leurs descendants dans les meilleures conditions. Les héritages constituent un impressionnant volume potentiel d'affaires, dont il faut nécessairement s'occuper.

Section 3 : Les comptes bancaires :

Pour entrée en relation, on n'entend pas uniquement l'ouverture d'un compte à un client, mais également le simple fait de traiter une opération pour un client de passage ou encore d'ouvrir un mandat à une tierce personne. Dans le cadre d'une entrée en relation, le banquier qui reçoit un client doit procéder à un préalable afin de déterminer certains points tels que, l'identité de client et la nature de la transaction.

3-1 Ouverture et tenue de compte :¹⁵

L'ouverture d'un compte constitue l'entrée en relation d'une personne physique ou morale avec une banque, ou dit qu'elle devient client. Il s'agit pour la banque, à partir d'une convention passée avec le client de réunir les documents juridiques, fiscaux et administratifs nécessaires à l'ouverture d'un compte.

¹⁵Daoudi Tahar, « les opérations de banque », Edition Dahlab, 2003, page 55-58.

- **Définition d'un compte bancaire :** « le compte bancaire est une radioscopie des éléments au débit et au crédit, un état comptable sur lequel sont enregistrées toutes les opérations effectuées par le client et/ou la banque, ordonnées par ces derniers cet état comptable est matérialisé par un relevé bancaire sur lequel est dégagé le solde du compte. Ce solde peut être soit créditeur, si le crédit est supérieur au dépôt, soit débiteur dans le cas contraire ».

Un compte peut être individuel, collectif ou multiple:

Le compte individuel:

Le compte individuel, comme son nom l'indique est ouvert à une personne, qui est le titulaire de compte, seule autorisée à y effectuer les opérations. Dans ce cas, le titulaire du compte peut cependant habilitier une ou plusieurs personnes à faire fonctionner son compte mais sous réserve d'établir un acte de procuration il doit assumer par la suite toutes les opérations effectuées par son mandataire.

Le compte collectif :

Il peut être ouvert au nom de deux ou plusieurs personnes apparentées ou pas, lesquelles deviennent Co-titulaires du compte. Il peut s'agir d'un compte joint, la forme la plus utilisée des comptes collectifs qui concerne la plupart du temps un couple marié. Les capitulaires sont donc solidaires, il a comme avantage d'accorder à chacun des capitulaires la liberté d'effectuer toutes les opérations de dépôt, de retrait ; et par conséquent le décès de l'un n'interrompt pas le fonctionnement du compte, néanmoins, les Co-titulaires du compte joint sont responsables des opérations accomplies par l'un ou l'autre, mais aussi d'un compte indivis, ouverte au nom de deux ou plusieurs capitulaires qui doivent signer conjointement pour le faire fonctionner sauf s'ils décident de désigner un mandat commun.

Les comptes multiples :

Il arrive souvent qu'une même personne physique soit titulaire de plusieurs comptes dans un même établissement bancaire, soit dans un même guichet, soit dans des guichets différents, ces comptes peuvent être de nature différentes : par exemple compte à vue, compte à terme, compte en dinars convertibles. Le motif de cette ouverture de ces comptes est de séparer les opérations se rattachant à des activités différentes. Dans ce cas, bien qu'il ait un seul et même titulaire et qu'ils sont ouverts dans une même banque, ils fonctionnent de manière indépendante.

L'article 489 du code de commerce stipule donc que : « en cas de pluralité de comptes ouverts au même client dans une agence ou dans plusieurs agences d'un même établissement

bancaire, chacun de ces comptes fonctionne indépendamment des autres, sauf stipulation contraire ». Pour cela la compensation entre le solde débiteur d'un compte et le solde créditeur d'un autre n'est permise.

3-2 Condition d'ouverture d'un compte :¹⁶

Les banques peuvent voir leur responsabilité pénale et civile engagée si, lors de la demande d'ouverture d'un compte par un client, elles ne font pas montre un minimum de circonspection et de prudence en ce qui concerne la capacité de contracter de ce client (personne physique) ou de son pouvoir (personne morale). Ainsi, comme l'ouverture d'un compte marque l'entrée en relation entre la banque et le client particulier, le banquier conserve la faculté de refuser cette ouverture, nous distinguons donc :

- **Les conditions générales :**

Lors de l'ouverture de compte la banque est légalement certain nombre de vérifications. Elle exigera ainsi du demandeur de prouver son identité, c'est-à-dire son prénom et nom, sa date et son lieu de naissance, sa profession sa nationalité et sa résidence principale. Informations qui peuvent être recueillies à l'aide d'une pièce officielle comportant photo et signature comme la carte nationale d'identité, le passeport ou la carte de résident du demandeur. Aussi afin de justifier son domicile fiscal, le demandeur peut produire une quittance de loyer, une facture concernant un abonnement au service de téléphonie fixe, enfin il sera exigé au demandeur de déposer un spécimen de sa signature.

Rappelons qu'une femme peut ouvrir un compte individuel à son nom de jeune fille, ou encore à son nom d'épouse suivi de son nom de jeune fille ou l'inverse, ou encore de son nom d'épouse seulement(en France).

Dans tous les cas, la banque doit s'assurer que le nom d'usage retenu pour l'intitulé du compte correspond bien au nom d'usage (retenu pour l'intitulé du compte) figurant sur les pièces d'identité de plus , la banque doit s'assurer de la capacité juridique du demandeur, c'est-à-dire de son pouvoir de faire par lui-même des actes tels que l'ouverture et l'utilisation d'un compte bancaire. En effet, certaines personnes ne peuvent agir pour elles même. Il en est ainsi des mineurs et des majeurs sous tutelle ou sous curatelle avant l'ouverture du compte, la

¹⁶ Mamadou N' dao, « manuel des techniques bancaires et financières »Paris : SEFI, 2008, P120.

banque doit également se renseigner auprès de la banque centrale, pour s'assurer que le demandeur n'a pas fait auparavant un usage abusif de sa carte bancaire.

3-3 Différentes catégories de comptes bancaires :¹⁷

Les comptes bancaires qui abritent les dépôts de la clientèle font l'objet de diverses classifications :

3-3-1 Les comptes à vue :

On peut définir les comptes à vue comme étant des comptes ordinaires qu'on utilise pour déposer ses disponibilités et gérer son budget.

Ces comptes impliquant une facilité de retrait immédiat de la provision et sont ouverts pour une durée indéterminée et ne donne pas lieu à une rémunération, exception faite au compte sur carnet. Les comptes à vue sont classés en 3 catégories :

a- Le compte courant :

« C'est le type de compte qui est ouvert par les commerçants ou des personnes désireuses de placer leur fonds par l'intermédiaire d'une banque (contrat de mandat), ou les laisser à la disposition de cette dernière, moyennant rémunération, qui les fera fructifier à son seul bénéfice ».

Il faut également signaler que ce compte n'est productif d'intérêt et donne droit au chéquier, la nature juridique du compte courant est très difficile à cerner. La doctrine est divisée, autant que praticiens sur ce point, du fait notamment que le compte est mouvementé par des créances et dettes de différentes natures, qui perdent leur individualité (et les sûretés attachées à chacun d'elles). Seul le solde est susceptible d'exprimer une créance ou une dette.

b- compte chèque ou compte de dépôt :

« C'est un compte ouvert par les banques au profit des personnes physiques ou morales. Les banques enregistrent toutes opérations de dépôts ou de retraits de fonds. Ces comptes servent pour les utilisations personnelles de leurs titulaires. Leurs soldes sont créditeurs et ne peuvent pas, en principe, devenir débiteurs ».

Comme aussi pour le compte courant, le compte chèque ne droit à une rémunération.

¹⁷ Mansouri Mansour, « système et pratiques bancaires en Algérie », 6ème Edition, 2005, P 115-119.

En principe toute personne ayant la capacité peut ouvrir un compte chèque auprès de n'importe quelle banque de son choix. Par la suite, ce compte peut être alimenté soit par d'autres dépôts de fonds, soit par la remise de chèques émanant de tiers, soit encore par virement. En contrepartie de la remise d'un ou plusieurs chèques, la banque délivre un récépissé au remettant mentionnant le nombre de chèques, leur numéro, leur montant, le nom de tireur, la banque tirée et la date de valeur. Les dépôts étant à vue, bien que la banque ait le droit d'en disposer pour son propre compte, conformément aux dispositions de l'article 111 de la loi n°90-10 du 14/4/90 relative à la monnaie et au crédit, le titulaire du compte peut à tout moment en demander la restitution. Il peut :

- faire un retrait matériel de billets de banque.
- régler ses achats par chèques.
- ordonner à sa banque de transférer des fonds par virement au compte d'un tiers.

c- le compte sur carnet ou sur livret :

C'est un compte à vue destiné à la petite épargne et qui ne peut être ouvert uniquement qu'à des personnes physiques. Chaque titulaire ne peut disposer que d'un seul compte sur carnet les dépôts de ces comptes sont rémunérés à des taux fixe ou variable. Ces comptes ne peuvent pas être débiteurs et ne sont pas l'objet de la délivrance de carnet de chèque.

3-3-2 Les comptes à terme :

Contrairement aux comptes à vue, les comptes à termes sont des comptes bloqués ouverts pour une période déterminée et qui donnent lieu à une rémunération.

Définition : un compte à terme est un contrat entre un épargnant et une banque, par lequel l'épargnant s'engage à immobiliser un certain montant dans le compte, pendant une certaine durée contre le versement d'une rémunération librement négociée.

- La durée minimum de blocage est de trois (03) mois. Mais il peut-être renouvelé à l'échéance, à l'initiative du client et après accord du banquier. En contre partie de la renonciation de la liquidité de ses avouas, le déposant perçoit une rémunération sous forme d'intérêt créditeur dont le taux peut être fixe à l'avance ou peut être variable. Ces intérêts ne sont versés qu'à l'échéance. Les retraits non anticipés de ces dépôts ne sont pas autorisés. Toutefois, en cas de besoin de fonds motivé par les circonstances exceptionnelles et sous réserve de l'accord de la banque les titulaires, de ces comptes peuvent se faire accorder des avances garanties par ces dépôts et

services à un taux en rapport au taux d'intérêt créditeurs du marché ou initialement convenu.

3-3-3 Les comptes étrangers :¹⁸

Les comptes étrangers regroupent :

a) Les comptes en dinars convertibles:

Un compte en dinars convertibles est un compte libellé en dinars dont les fonds peuvent, à tout moment être convertis en devises. Il donne lieu à la délivrance d'un chéquier avec mention expresse « compte en dinars convertible » l'ouverture de ce compte intervient librement sur simple demande des intéressés. Ce compte peut-être alimenté soit, par des sommes en devises soit par des dinars provenant d'un autre compte en dinars convertibles. Ce compte fonctionne en ligne créditrice, c'est-à-dire ne donnent pas lieu à des crédits sous toutes leurs formes.

b) Les comptes en devises:

« Un compte en devises est un compte libellé en devises. La devise est une monnaie étrangère librement convertible, normalement utilisée dans les transactions commerciales et financières internationales et régulièrement cotée par la Banque d'Algérie ».

Toute personne physique ou morale, résidente ou non résidente est autorisée à ouvrir un compte devises à vue ou à terme auprès des banques intermédiaires agréées. Tout étranger entrant en Algérie est autorisé à importer des billets de banques étrangers et des chèques de voyage, sans limite de montant. Toutefois, est soumise à déclaration obligatoire en douane toute importation de billets de banque étrangers ou de chèques de voyage, dès que le montant importé excède la contre-valeur en dinars Algériens fixée par la Banque d'Algérie.

Les comptes en devises peuvent être crédités de tout montant représentant :

- Un virement en provenance de l'étranger ou d'un autre compte en devises.
- Un versement matériel de billets de banque étrangers ou de tout autre moyen de paiement libellé en devises.
- Une recette d'exportation de biens ou de services réalisée par le détenteur du compte.

¹⁸ Mansouri Mansour, Op.cit, P115-119.

- Sauf accord de la Banque d'Algérie, les montants relatifs aux exportations des hydrocarbures bruts et raffinés, des produits de première transformation de gaz et des produits miniers.

Section 4 : Les opérations courantes liées au fonctionnement du compte (service caisse) :

Ces opérations concernant les versements et les retraits. Les versements peuvent être effectués par le titulaire du compte ou par toutes personnes qui n'aura pas à justifier son identité. Les retraits qu'on a eus, ne peuvent être effectués que par le titulaire du compte ou son mandataire.

Les versements et retraits ont pour support des bordereaux de versement et de retrait sur ses bordereaux sans mentionnée le nom et le numéro du titulaire du compte et probablement le nom et prénom de celui qui a effectuer l'opération de versement en espèce.

Les retraits peuvent être effectués selon différent moyen : par chèque, par carnet bancaire, par simple pièce comptable de caisse et par des cas de paiement utilisent les guichets automatiques.

4-1 Le chèque bancaire : ¹⁹

4-1-1 Définition : « Le chèque bancaire peut être définit comme étant un écrit par lequel une personne appelée tireur, détenant un compte de dépôts à vue, auxquels sont attachés des formulaires de chèque, donne l'ordre à une personne appelé banque tirée, chez qui est détenu un compte, de payer une certaine somme à une autre personne appelée bénéficiaire ».

Le chèque doit comporter six (6) mentions obligatoires pour être valide :

- Tout d'abord la dénomination chèque caractérisant alors le document doit être nécessairement mesurée dans la langue utilisée pour la rédaction du chèque et doit être contenue dans l'ordre de paiement ou dans le texte de titre du document ;
- Un mandat pur et simple de payer une somme doit être stipulé dans le document et ceci sans aucune condition particulier de paiement;
- Le nom de tiré qui est un établissement de crédit à qui l'ordre de payer est donné doit être clairement indiqué dans le document ;

¹⁹ Mamadou N'dao, Op.cit, P99-104.

- La date tout autant le lieu ou doit s'effectuer le paiement du chèque doivent être indiqués d'une manière incontestable dans le document ;
- Le lieu et la date de création de chèque doivent aussi être indiqués sur le document, qui permet de déterminer le délai de prescription des droits de présentation et de paiement ;
- La date de création et l'indication du lieu de création permettent de déterminer les conditions de prescription, la juridiction compétente et la loi applicable en cas de contentieux concernant le chèque ;
- L'indication de la signature du tireur ou de l'émetteur qui en a contractuellement ou légalement reçu le pouvoir, doit aussi être mentionnée sur le document d'émission de l'ordre de paiement, afin de marquer l'engagement de la volonté contractuelle de ce dernier.

4-1-2 Typologie des chèques :

On peut distinguer les formes de chèques suivants :

4-1-2-1 Le chèque de banque :

Cette forme de chèque permet à un créancier qui avait des doutes par rapport à la solvabilité de son débiteur, de demander à ce que le paiement puisse s'effectuer par une émission d'un chèque de la banque sur elle-même. L'opération qui est en général facturée, se réalise alors pour le débit du compte du client débiteur et par le crédit d'un compte payeur de la banque, qui est en général identifié par son rattachement au point de vente de paiement.

4-1-2-2 Le chèque certifié :

Le chèque certifié, qui peut aussi être exigé par un créancier à un débiteur dont la solvabilité est considérée comme étant relative, est une technique qui permet au même créancier, de demander à une banque de certifier de l'existence de la provision à une banque de son émission.

4-1-2-3 Le chèque visé :

Permet à un créancier qui doute de la solvabilité de son débiteur, de demander à la banque tirée, de s'engager à payer le chèque quand il sera présenté, quel que soit le solde du compte

4-1-2-4 Le chèque en blanc :

Cette forme de chèque permet d'émettre un chèque en omettant de mentionner le montant en chiffres et en lettres. Le montant pourra alors être indiqué par toute personne qui en a la détention, d'où les risques de fraudes qui lui sont attachés.

L'établissement de cette forme de chèque suppose donc une relation de confiance qui déborde largement des relations économiques habituelles.

4-1-2-5 Le chèque post daté :

Un chèque post daté est un chèque dont la date qui y est mentionnée est postérieure à sa date d'émission. Le post datage rallonge le délai de présentation. Il rallonge aussi le délai de la validité du chèque. Enfin, le post datage rallonge le délai de prescription de son statut de reconnaissance de créance.

4-2 Le virement bancaire²⁰ :

4-2-1 Définition: Le virement bancaire, est un ordre donné par un débiteur d'une obligation financière ou monétaire à une banque ou un établissement financier détenteur d'un compte de ce même donneur d'ordre, de transmettre à une autre personne dûment identifiée, créancière de cette obligation financière ou monétaire, un flux financier d'un certain montant, à une date déterminée.

4-2-2 Les différents virements bancaires :

Il existe différents types de virements qui sont les suivants :

a) Virement ponctuel :

Les virements ponctuels sont des virements effectués par la clientèle et quand aucun caractère récurrent. Ces formes de paiements sont généralement utilisées par les entreprises dans la mesure où les particuliers leur préfèrent les paiements par chèque ou carte bancaire.

b) Virement permanent :

Un virement est dit permanent quand il est effectué pour le même bénéficiaire, à la même date et pour le même montant. Un même flux monétaire est alors transféré au bénéficiaire ceci pendant une certaine durée.

c) Virement différé :

Un virement est dit différé dans tous les cas où toutes les conditions de son exécutabilité sont réunies, alors que son exécution est prévue à une date postérieure à la date où l'ordre a été donné. Cette technique est souvent utilisée pour le paiement des salaires pendant les périodes de fermeture totale de certaines entreprises.

²⁰ Mamadou N'dao, Op.cit, P105-109.

d) Virement sur liste :

Sont des virements récurrents, établis au profit d'un certain nombre de bénéficiaires, dont les identités et les relevés d'identité bancaires sont mentionnés sur la liste.

e) Virement papier:

Les virements papier sont des ordres de virements dont l'ordre d'exécution qui circule entre le donneur d'ordre et sa banque ont pour support le papier. C'est la forme la plus classique et la plus ancienne des ordres de virements.

f) Virement internet :

Les virements internet sont des virements effectués par la mesure où le site de la banque domiciliaire du compte de paiement est à la fois interactif et transactionnel.

g) Virement guichet automatique de banque :

Les virements GAB sont des ordres de virements émis à partir des automates à fonctions multiples. Le virement peut être un virement interne, comme il peut être un virement externe. Il faudrait aussi signaler que seuls les GAB et non les distributions de billets de banque (DAB) peuvent effectuer ces formes de transactions bancaires. Les formes de virements comportent des coûts relativement encadrés, une rapidité de traitement appréciable ainsi qu'une sécurité physique, logique et financière très avancée leur développement contribue à rentabilisation du parc d'automate de la banque.

4-3 La carte bancaire :²¹

La carte bancaire est un support plastifié dans lequel sont stockées des informations permettant au porteur qui est généralement le titulaire, d'effectuer des opérations d'identification, de consultation et des opérations transactionnelles. Les opérations de transactions peuvent être retraits d'espèces, des opérations de paiement d'achat de biens ou de services avec amputation immédiate au différé. Les cartes de crédits qui permettent à leur porteur de bénéficier d'une ligne de crédit auprès de l'établissement émetteur en vue d'effectuer des achats auprès des magasins affiliés.

4-4 Les limites au fonctionnement de compte :²²

Ces limites résultent des crédits ou des événements exceptionnels qui peuvent empêcher la bonne marche ou la rupture du fonctionnement de compte. Ces incidents peuvent provenir du client lui-même, d'une tierce personne ou du banquier.

²¹ Mamadou N'dao, Op.cit, P105-109.

²² Mamadou N'dao, Op.cit, P 105-109.

- Les oppositions au paiement : peuvent provenir du client en cas de perte ou vol de chèque ou effets de commerce, ou à une procédure pénale prononçant le blocage du fonctionnement ;
- La saisie du compte : elle vise tous les avoirs du client, qui doivent être immobilisés jusqu'à l'obtention d'une main levée judiciaire. La saisie ne se porte pas sur le compte lui-même mais son solde créditeur, qui représente la créance que détient le client sur sa banque ;
- La clôture de compte : elle met fin à la relation qui existent entre banque et client. Elle est motivée par la volonté des deux parties. Les formules de chèques ou d'autres moyens de paiement non utilisées doivent être restituées à la banque. Le client n'est pas tenu d'indiquer les motifs de la clôture, mais d'un point de vue commercial, il est utile pour le banquier de les connaître. Le compte peut être également clos à la suite d'événements relatifs à la vie du titulaire (décès, redressement judiciaire ou liquidation des biens si il s'agit d'un commerçant ou d'une société etc.).

Section 5 : Rôle et devoir du banquier :

Selon les opérations, un certain nombre d'obligations pèsent sur le banquier. En muge de celles-ci, d'autre contraintes lui sont imposées, réglementaires ou dictées par la nature particulière de son activité dont on site :

5-1 La lutte contre le blanchiment :²³

Selon le règlement n° 12-03 du 28 novembre 2012 relatif à la prévention et à la lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme, les banques , les établissements financiers et les services financiers d'Algérie poste doivent dans le but d'éviter de s'exposer à des risques liés à leur clientèle et à leur contreparties, veiller à l'existence de normes internes « connaissances de la clientèle » et à leur adéquation en permanence, les mesures de protection liées à la connaissance de la clientèle dépassent le cadre d'un simple opération d'ouverture et de tenue de compte. Elles exigent de la part des banques, des établissements financiers et des services financiers d'Algérie poste un devoir de diligence rigoureux à

²³ www.mf-ctrf.gov.dz , journal officiel de la république algérienne, Banque d'Algérie, règlement 12-3 du 28 novembre 2012 relatif à « La prévention et la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du tourisme »,

l'égard des comptes et opérations pouvant être à risques et une surveillance vigilante des activités et opérations pouvant être suspectes.

5-2 Le suivi des comptes :²⁴

L'activité particulière du banquier lui impose en permanence une certaine vigilance à l'égard de sa clientèle. Le risque est intrinsèque et n'est pas limité aux opérations de crédit. Une analyse, plus exhaustive possible de la situation du client est toujours nécessaire : quelle est précisément sa situation individuelle ?quels sont ses revenus ?comment sont ils structurés ?quelles sont ses charges ? De quels biens dispose-t-il ?..., les réponses à ses questions doivent permettre une approche mieux maîtrisée de la relation. De même, il importe que, une fois le compte ouvert, le fonctionnement de ce dernier soit examiné : Quelles sont les opérations au crédit ?quelles sont les opérations au débit ?quel est le rythme des opérations ?les opérations sont-elles en cohérence avec la situation connue du client ?... Il convient toutefois de rappeler que le banquier, autorisé à rechercher toute information utile, ne peut cependant s'immiscer dans les affaires de son client en recherchant les causes des opérations réalisées, sauf anomalies patentes.

5-3 La responsabilité du banquier :²⁵

Sur les opérations qu'il effectue, le banquier engage sa responsabilité civile ou pénale.

5-3-1 Responsabilité civile du banquier :

Le banquier est soumis de par sa profession à des obligations de prudence et de diligence. Sa responsabilité est donc engagée chaque fois que son imprudence ou des délais anormaux causent un préjudice à un tiers. Pour engager la responsabilité du banquier, le client doit prouver l'existence d'un contrat, sa non exécution ou son exécution défectueuse (par exemple si un ordre de virement n'a pas été exécuté ou mal exécuté).

²⁴ Jean- Jacques Bernard et Jean-Claude Gauthier « introduction au marche bancaire des particuliers et des professionnels », paris : revue banque 2002, P 96-100.

²⁵ Jean-Jacques Bernard, Op.cit, P96-100.

5-3-2 Responsabilité pénale :

Un certain nombre d'infractions considérées comme des délits engagent la responsabilité pénale de la banque et de ses représentants : infractions à la législation des changes ou du crédit (taux usuraire par exemple), publicité mensongère ou incomplète etc.

5-4 Le devoir d'information du banquier :

Le banquier est tenu d'un devoir d'information vis –à- vis des clients. Le banquier doit informer son client des conséquences des conventions qu'il passe avec lui et cette information doit être de nature exacte et prudente. Il engage sa responsabilité quand il induit son client en erreur ou quand il ne l'informe pas clairement. En fait la frontière est parfois difficile à établir avec le devoir de conseil. Le banquier doit porter à la connaissance de ses clients toutes les informations importantes pour assurer la bonne fin des conventions passées.

5-5 Le secret bancaire :²⁶

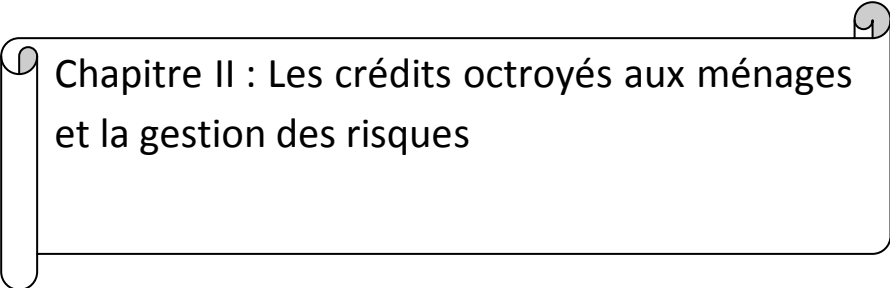
Le secret professionnel couvre les informations dites confidentielles présentant un caractère précis, catégorie recouvrant toutes les informations relatives au client, à son compte et à son patrimoine. L'article de la loi n° 90-10 du 14 /04/90 relative à la monnaie et au crédit dispose : « tout membre d'un conseil d'administration, tout commissaire aux comptes et toutes personnes qui à un titre quelconque , participe ou a participé à la direction ou à la gestion d'une banque, d'un établissement financier ou qui en est à été employé, est tenu au secret professionnel dans les conditions et sous les peines prévues à l'article 301 du code pénal ».

²⁶ Mansouri Mansour, Op.cit, P80-83.

Conclusion du chapitre :

La relation implique des transferts d'informations propriétaires du client, c'est-à-dire confidentiels, et l'engagement continu dans le temps par la banque d'offrir et de distribuer des produits et services.

L'élément primordial de cette relation est l'échange informationnel entre les deux parties. Une fois la relation engagée par l'ouverture d'un compte courant, que nous considérons être la base de la relation, trois sources principales d'information sont distinguées : l'information issue des transactions liées à ce compte, l'information ex-ante à l'achat d'autres produits et l'information liée au portefeuille produits du client. La première source provient de l'observation par la banque des mouvements de compte de son client qui la renseignent sur le niveau du solde courant, positif ou négatif, ainsi que sur les flux financiers. La seconde est liée aux demandes de renseignements du client sur l'offre produits de la banque. Cette interaction est indispensable au client pour connaître les produits correspondant à ses préférences. Il révèle ses besoins afin que la banque lui propose des produits adaptés. Enfin, le portefeuille permet à la banque de mieux déterminer le type du client en fonction de la classe de produits et services qu'il détient (degré d'aversion au risque par exemple) et d'anticiper sur ses besoins futurs.



Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Introduction du chapitre :

Depuis une vingtaine d'années, les banques manifestent un intérêt de plus en plus marqué à l'égard du marché bancaire des particuliers et, celui des professionnels. Après s'être focalisés sur les entreprises et les techniques de financement propres à cette clientèle, l'établissement de crédit ont progressivement pris conscience que les particuliers et les professionnels pouvaient, non seulement prendre une part de plus significative dans leur résultats, mais que ces clientèles leur offraient aussi des possibilités incontestables de développement sur des bases rentables et durables, dans des conditions de risque parfaitement maîtrisables.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Section 1 : Caractéristiques des crédits et historiques des crédits aux particuliers en Algérie :

1-1 Définition d'un crédit :³⁰

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

Ouvrir un crédit consiste, pour une banque ou un établissement financier, à octroyer, maintenant, au client débiteur un pouvoir d'achat qu'il n'as pas actuellement mais dont on spécule raisonnablement qu'il aura dans un temps plus ou moins proche.

Ainsi peut-on affirmer et mettre en équation la combinaison des trois facteurs :

CONFIANCE +TEMPS+PROMESSES=CREDIT
--

- a) **Confiance** : le mot crédit vient du latin *credere* qui signifie : faire confiance. Etant une notion éminemment subjective, la confiance n'est pas mesurable, quantifiable. On peut faire confiance à une personne en raison de son honnêteté, de sa prospérité future potentielle, du climat politico-économique. Mais on peut se tromper.
- b) **Le temps** : le crédit est consenti pour un certains temps, une certaine durée.
- c) **Le risque** : le risque est une notion inséparable de l'idée de confiance ; c'est son corollaire. Toute opération du crédit comporte un risque plus ou moins atténué par les garanties ou les suretés car, souvent, ces garanties et suretés sont sujettes aux aléas de la vie et de la conjoncture économique et sociale.

1-2 Caractéristiques des crédits :

Les crédits sont caractérisés par :

1-2-1 l'affectation :

Les crédits causés : l'objet du crédit est connu, le particulier est propriétaire du bien qu'il finance par crédit (ex : crédit immobilier, crédit automobile), les garanties sont prises sur le bien financé.

³⁰ Mansouri Mansour, « Système et Pratique Bancaire », 6 éme édition, Alger, Ed houma, 2005, P129.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Les crédits non causés : le financement est consenti sans entrer dans le détail de son utilisation par le particulier (découvert, crédit personnel), des garanties peuvent être prises sur des actifs financiers ou données par des tiers.

1-2-2 La durée :

Un crédit peut-être accordé à :

- Court terme : inférieur à 2 ans.
- Moyen terme : de 2 à 7 ans.
- Long terme : de 7 à 30 ans.

1-2-3 Le taux :

Il dépend :

- Du niveau des taux d'intérêt de marché.
- De la politique commerciale de la banque.
- Du risque de l'opération financée.

Les différents dispositifs de taux proposés sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 4 : les différents dispositifs de taux :

	Taux fixe	Variable	<u>Taux modifiables</u> Variables plafonné	Variable tunnel	Révisable
Définition	Ne change pas durant toute la durée d'un placement ou d'un emprunt	Varie comme le taux de marché	Varie comme le taux de marché avec une limite à la hausse	Varie comme le taux de marché avec une limite à la baisse et à la hausse	La banque modifie le taux en fonction de marché à certaines dates fixées
Référence la plus utilisée	Taux des ressources de la banque	Euribor 3 mois	Euribor 3 mois	Euribor 3 mois	Euribor 3 mois
Avantages	Sécurité	Intéressant quand des taux élevés évoluent à la baisse, mais risqué	Diminue le risque de variation. Le plafond a un coût répercuté au client	Diminue le risque de variation Permet de limiter le coût du plafond	Suit le marché avec une moindre amplitude que les 3 options précédentes

Source : Clodilte Bouchet, « Vadémécum de la banque, marché des particuliers », P 89.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

1-2-4 Le remboursement :

- Remboursement d'un prêt = amortissement financier + intérêts.
- Amortissement financier : remboursement périodique du capital emprunté.
- Intérêts = capital qui reste à rembourser (capital restant dû : CRD) * le taux d'intérêt de la période.

Amortissements par échéances constantes : l'amortissement du prêt s'effectue par versement d'une somme fixe se décomposant en capital et intérêts.

Amortissements par échéances variables : à un amortissement en capital d'une valeur constante, quelle que soit l'échéance, s'ajoute chaque année l'intérêt sur les sommes restants due. Le montant total de l'annuité varie donc.

Amortissement par échéances progressives : les charges de remboursements sont faibles les premières années et augmentent ensuite progressivement par paliers. Cela implique pour un même prêt des taux différents qui déterminent autant de paliers. Cet amortissement est, en général, retenu pour les financements de longue durée.

Amortissements in fine : ce mode de remboursements qui consiste à rembourser le capital et quelque fois les intérêts au terme de contrat est essentiellement adapté aux financements à court terme.

1-3 Historique des crédits aux particuliers :³¹

Le crédit trouve ses origines lointaines aux sources de la civilisation, car son existence est indispensable à l'étalement dans le temps des échanges de biens ou services que requiert la vie d'une société même rudimentaire. Sa distribution, sous une forme plus élaborée, semble avoir été d'abord le fait de prêtres et de grands propriétaires terriens des pays du Proche-Orient, et elle fut notamment réglementée par le code d'Hammourabi au début du 2^{ème} millénaire avant notre ère. Peu à peu, elle devait donner lieu à la création d'entreprises spécialisées, les banques, dont on trouve la trace dans plusieurs pays quelque siècle avant Jésus-Christ. Exerce au Moyen Age surtout par des usuriers, des juifs, des Lombards, et condamné par les théologiens, le commerce de banque prend un nouvel essor lorsque les

³¹ www.universalis.fr, Jean -Jacques Burgard, « Origine du crédit moderne ».

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

échanges se développent à la suite des grandes découvertes. Les principaux banquiers deviennent alors les financiers des princes. A partir du XVII^e siècle sont fondées des premiers grands publics tels que la banque d'Angleterre et la banque d'Amsterdam. L'ouverture de nombreux guichets de banque sur l'ensemble du territoire des pays donnent naissance à des grands établissements de crédit disposant d'importantes ressources pour financer le commerce et l'industrie.

Cependant, ce comportement a été profondément modifié surtout depuis la crise économique de 1929, cette crise a entraîné d'une part de nombreuses faillites auprès de nombreuses entreprises qui constituaient un portefeuille important des banques ; cette situation a incité les banques à diversifier sa clientèle et de développer d'autres produits notamment envers les particuliers, et d'autre part effets de crise a entraîné une détérioration des pouvoirs d'achat d'où l'intervention des pouvoirs publics en faveur de la relance économique en agissant sur la demande par le biais de l'incitation à consommer.

1-3-1 Le lancement du crédit aux particuliers en Algérie :

Avant 1990, l'Algérie était en phase de reconstruction, tous les crédits étaient destinés à l'exploitation et à l'investissement. Concernant les crédits aux particuliers, il avait deux formes de crédits : le crédit à l'habitat et le crédit pour la reconstruction de logement, ces crédits étaient confiés à la CNEP banque en 1980. Il est nécessaire de signaler que les crédits à la consommation n'ont jamais existé en Algérie jusqu'à 1985, où la première formule fut créée sous forme de gage sur l'or à la BDL. Cette formule de crédit sur gage n'a pas connu un grand succès et a fini par disparaître. A partir de 1990, suite à la baisse du pouvoir d'achat des ménages, qui se manifeste à travers la faiblesse du degré d'acquisition des biens de consommation durable, les banques ont mis à leur disposition un produit bancaire qui leur permet l'achat de ces biens.

1-3-2 Les raisons de la marginalisation des crédits aux particuliers par avant :

Les causes de l'inexistence de produits destinés aux particuliers, sont multiples. Elles sont à rechercher dans le système économique de l'époque et aussi dans le contexte socioculturel où les mentalités et les habitudes de consommation des ménages s'orientaient beaucoup plus à l'épargne. Pour ce qui est des orientations économiques de l'époque, le système bancaire était mis au service d'une économie centralisée, il a passé sur trois étapes qui sont comme suit :

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

a) Avant 1986 :

Les banques étaient organisées comme des instruments de planification, elles n'avaient pas l'initiative de la distribution de crédit. Elles étaient spécialisées chacune dans un secteur donné et ne devaient pas intervenir dans le cadre des missions qui lui étaient dictées par les pouvoirs publics. Aussi, les crédits aux particuliers se limitaient au financement de logement devenu le monopole de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance(CNEP). Cette dernière offrait des prêts immobiliers à des taux préférentiels aux détenteurs de compte d'épargne.

Cependant, la non disponibilité des logements a limité les interventions des financements de la CNEP par ailleurs la majeure partie de l'épargne drainée par cette institution était utilisée dans le financement du logement public à caractère socio locatif.

b) La loi bancaire de 19 /08/1986 :

Cette loi a levé la spécialisation bancaire par secteur qui prévalait avant. Cependant les banques ne se sont pas investies dans la diversification de leurs produits pour des raisons liées aux manques d'encadrement de l'activité nouvelle mais surtout à la difficulté de mener des réformes en cette période de début de crise, ou la chute brutale des prix du pétrole a rendu encore plus précaire la situation économique du pays.

c) elle a permis dans un cadre juridique de bien défini la levée effective de la spécialisation bancaire et le retour aux principes de la banque universelle. Malgré cette révolution qui s'est opérée dans les textes elle n'a pas drainé immédiatement le lancement des produits à destination des particuliers ce n'est que vers la fin des années 1990, que les banques commencent à s'y intéresser.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Section 2: L'appréciation du risque dans le financement des particuliers :³²

Le prêt aux particuliers est l'une des activités les plus courantes de la banque à réseau. La banque à réseau est une banque qui a développé un réseau physique d'agences bancaires sur un territoire. Parce qu'il doit prêter et que les remboursements devront s'effectuer dans un avenir qui peut aller de quelques mois à 15 ou 20 ans, il est du métier de banquier de s'assurer au préalable de la possibilité des remboursements dans le futur. Il doit faire une analyse spécifique de la situation de son emprunteur. Portant sur les biens personnels d'un individu, cette analyse implique confiance et confidentialité. Elle nécessite le plus souvent un contact et une relation sincère entre la banque, son représentant, voire sa hiérarchie et son client. L'analyse qui permet cette démarche est généralement conduite en plusieurs temps.

2-1 La recherche d'informations :

Elle concerne les diverses situations de l'emprunteur (personnelle, professionnelle, financière et patrimoniale). Ces éléments sont demandés au client avec les pièces justificatives correspondant : carte d'identité, attestation de l'employeur. Les déclarations de revenus effectuées au fisc pour l'établissement des impôts sont un document précieux pour le banquier, de même que les déclarations de patrimoine, qu'elles soient personnelles ou officielles.

Au-delà des informations fournis par le client, la banque a des informations et des fichiers officiels mis à la disposition par la Banque central d'un pays, par exemple banque de France : le service central des risques, le fichier central des risques, le fichier national des chèques irréguliers et le fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers.

Enfin, si le particulier est client de la banque, celle-ci possède l'état de ses opérations et connaît le fonctionnement de ses comptes.

2-2 Le patrimoine :

Le patrimoine ou la situation financière nette du particulier est constitué par la somme de tout ce qu'il possède diminué de tout ce qu'il doit. Si le particulier possède des garanties et des cautions, elles doivent être prises en compte dans cette appréciation.

³² Guy Gaudamine et Jean Montier, « Banque et Marchés Financiers », Paris, édition : Economica, 1998 page 184-188.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

2-3 L'interprétation et l'estimation des biens :

L'estimation de la valeur d'un bien dépend du marché et du professionnel qui évalue ce bien. La valeur d'un portefeuille de placement est également variable dans le temps et le plus souvent connue avec certitude lorsque la vente est réalisée.

2-3-1 La possession réelle des biens :

Le patrimoine d'un particulier se confond fréquemment avec celui du ménage. Il convient alors de tenir compte de la situation matrimoniale du client (marié, veuf, divorcé, célibataire), de l'existence d'un contrat de mariage, de la situation des différents héritiers ou ayant droit.

2-3-2 La disponibilité des biens :

Tout en étant propriétaire d'un bien, la possibilité d'en disposer ou de le vendre peut être limitée par la situation d'un marché (absence de mouvement) ou par de litiges qui nécessitent au minimum le statu quo pendant un certain temps.

2-3-3 L'utilisation des biens :

Il s'agit de se demander si les biens sont utilisés par leur propriétaire à titre personnel ou également au titre de son activité professionnelle. Il faut également connaître les liens juridiques et financiers entre les biens de la personne et son activité professionnelle.

La connaissance et l'interprétation des éléments de patrimoine ci-dessus sont essentielles.

C'est ainsi que certaines « fortunes » dont les biens sont connus et visible ne représentent parfois que peu de valeur lorsqu'elles sont grevées de dettes et d'engagements. Au contraire, des personnes au patrimoine en apparence modeste peuvent révéler, après analyse, une situation nette importante.

2-3-4 L'appréciation des revenus et de la capacité d'emprunt :

La banque fait une distinction entre les revenus et les charges certaines et fixes et les revenus aléatoires et charges variables on non obligatoires. Cette distinction permet d'affiner l'analyse et d'évaluer la capacité d'ajustement.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Tableau n°5 : les revenus et les charges du particulier :

Revenus	Charges
Liés à l'activité (salaires, honoraires) Issus des biens (bien locatif) Issus des placements	Charges financières : Remboursement d'emprunt (habitat ou autres), impôts, assurances et autres charges sociales Dettes ou pensions à payer Dépenses de consommation et liées au logement : alimentation, habillement, loisirs, loyer Dépenses d'investissements ou déplacement : constitution d'un capital, prélèvement pour un produit d'épargne

Source : Guy Gaudamine et Jean Montier, « Banque et Marchés Financiers », édition : ECONOMICA page 187-190.

2-3-5 La solvabilité du particulier :

La capacité à faire face aux engagements s'évalue selon les mêmes principes que pour une entreprise, ceux-ci étant évidemment simplifiés.

a) **Le solde revenus/charges est positif** : la capacité d'endettement

Cette situation permet au particulier de disposer d'un pouvoir de consommation ou d'épargne ou bien lui donne la possibilité de recourir à un emprunt pour financer ses projets. Dans les deux dernier cas, la banque intervient soit en lui proposant un placement soit en lui octroyant un prêt. C'est dans la réalisation de l'emprunt que le banquier doit apprécier la solvabilité de son emprunteur et sa capacité à effectuer les remboursements dans le futur. A partir de cette analyse, on peut déterminer la capacité d'endettement qui permettra de rembourser le crédit demandé tout au long de la période d'emprunt.

La proportion des diverses charges par rapport au revenu, la structure des dépenses sont des indicateurs qui, comparés à des « normes », donnent au banquier une appréciation la plus objective possible. On estime ainsi que le coefficient d'endettement, c'est-à-dire le rapport entre les charges de remboursement des prêts et les revenus, ne doit pas dépasser en général 30 %.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

b) Le solde revenus /charges est négatif : le besoin de financement

Dans cette situation, l'analyse de la solvabilité du particulier portera principalement sur sa capacité à réduire ses dépenses, à trouver d'autres revenus ou à vendre une partie de ses biens pour faire face à ses échéances. Cette analyse permettra à la banque de voir si elle peut se baser sur le patrimoine de son client pour lui prêter les fonds nécessaires au règlement de ses échéances.

Section 3 : La formule des crédits proposés aux ménages :

Les crédits octroyés aux ménages sont de deux formes les crédits à la consommation et les crédits immobiliers.

3-1 Crédit à la consommation :³³

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

Le crédit à la consommation peut prendre la forme d'un prêt affecté, d'un prêt personnel, d'une ouverture de crédit ou d'un crédit permanent. Le crédit bail fait également partie des crédits à la consommation.

3-1-1 Le crédit affecté :

Le crédit affecté est un crédit dédié à l'achat d'un bien de consommation précis, souvent accordé sur devis d'achat ou facture, son montant est fixé en fonction du prix de ce dernier.

3-1-2 Le crédit non affecté ou personnel :

Le crédit personnel est un crédit qui n'est plus consenti en fonction des biens achetés, mais en considération des rentrées de fonds prévisibles de l'emprunteur. Il est dit non affecté parce qu'il peut être utilisé pour financer n'importe quel projet. Le crédit personnel consiste en prêts accordés par les banques à leurs clients avec lesquels elles sont en relation régulière depuis un certain temps et dont elles peuvent apprécier les revenus habituels.

Généralement, ce type de crédit repose sur la confiance que la banque estime pouvoir faire à son client en raison du bon fonctionnement de son compte.

³³ Guy Gaudamine et Jean Montier, « Banque et Marchés Financiers », Paris, édition : Economica, 1998, P193-198

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

3-1-3 Les ouvertures de crédit :

Tacites ou contractuelles, les ouvertures de crédit se traduisent par la possibilité offerte au bénéficiaire de rendre son compte débiteur jusqu'à un montant fixé à l'avance. C'est ce que l'on appelle le plus souvent le découvert bancaire autorisé ou ouverture de crédit en compte (OCC). Il permet de « boucler les fins de mis difficiles » et constitue une facilité de trésorerie, il suppose une utilisation du crédit limitée en montant et en durée.

3-1-4 Les crédits permanents :

Le crédit permanent, ou crédit revolving, est un droit à crédit octroyé par un prêteur. Il correspond à mise à disposition d'une réserve d'argent de la part de la banque pour les dépenses d'équipement ou les besoins de trésorerie des particuliers. Cette réserve se reconstitue au fur et à mesure des remboursements, il est remboursable selon un plan déterminé, ajustable aux besoins et possibilités de l'emprunteur. Il est utilisable à la convenance du bénéficiaire. Cette formule est souvent accessible à partir d'une carte émise par un établissement de crédit ou par un commerçant (carte private). Le montant des intérêts est calculé tous les mois, sur les sommes restants dues.

3-1-5 Le contrat de location avec option d'achat ou crédit bail :³⁴

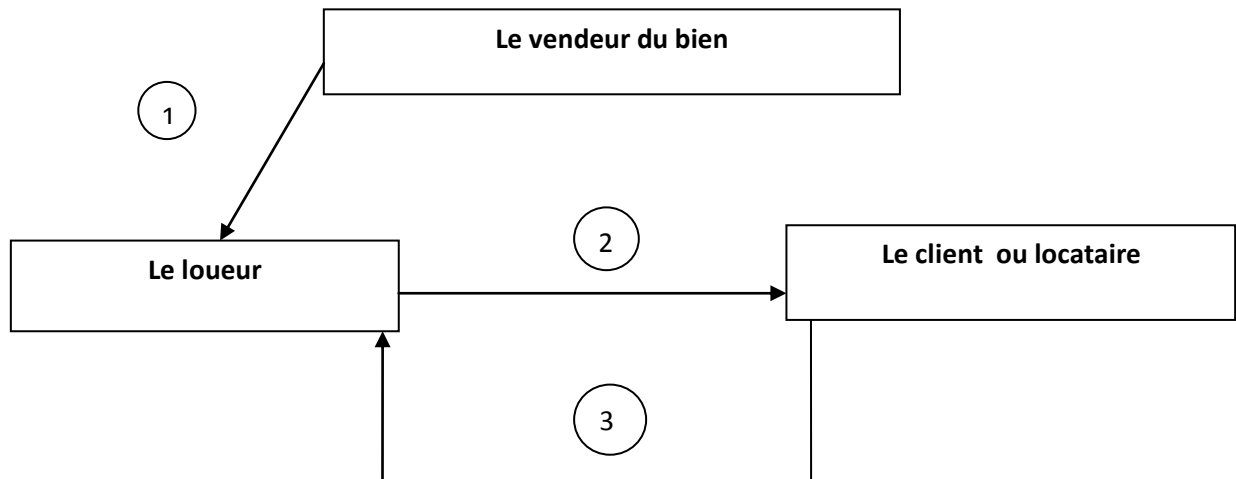
La location avec option d'achat, est également appelée location avec promesse de vente, crédit bail ou leasing. Utilisé pour l'achat de véhicule ou d'un autre bien d'équipement, c'est un crédit à la consommation. Elle permet à un consommateur de disposer un bien, en payant chaque mois un loyer, et pourra s'il le souhaite à la fin du contrat acheter le bien pour une valeur résiduelle.

Cette technique particulière de financement pouvant se substituer au crédit fait intervenir trois entités que l'on retrouve dans le schéma suivant :

³⁴ Guy Gaudamine et Jean Montier, Op.cit, P193-198.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Figure n° 2 : Les différents intervenants dans un contrat du crédit-bail :



(Société de crédit-bail)

- 1) Le loueur se substitue au client pour acheter le bien
- 2) Le loueur loue le bien au client (locataire) pour un loyer et une durée déterminés par contrat.
- 3) En fin de contrat, le client a la possibilité de lever une option de rachat du bien, pour une valeur résiduelle définie à l'origine du contrat. Le client devient alors propriétaire du bien.

3-1-5-1 Le crédit-bail mobilier :

Le crédit –bail mobilier peut porter sur des biens d'équipement ou du matériel d'outillage. Si le second terme évoque clairement une activité professionnelle et permet d'en déduire la qualité du cocontractant, le terme « biens d'équipement » est plus large et pourrait concerner des biens loués par des particuliers en vue d'un usage privé. Ainsi, certains biens peuvent être mixtes, c'est-à-dire employés aussi bien à des fins professionnelles que privées : c'est le cas des véhicules automobiles pris en crédit-bail par une entreprise ou un membre d'une profession libérale.

3-1-5-2 Le crédit-bail immobilier :

Il consiste, pour une société financière, à donner en location des biens immobiliers qu'elle a achetés ou fait construire pour son compte, mais à la demande du client. Un usage professionnel est, en matière de crédit bail immobilier exigé par la loi. La profession exercée dans les lieux peut être de nature commerciale, industrielle, artisanale ou libérale.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

3-2 Le crédit immobilier :³⁵

3-2-1 Définition :

« Ce crédit est réalisé pour le financement de toutes les dépenses liées à l'immobilier, et plus particulièrement celles liées à l'habitat principal et à la résidence secondaire ».

Il existe un grand nombre de types d'emprunts pour financer un investissement immobilier.

3-2-2 Les principales catégories des prêts immobiliers à taux variables :

3-2-2-1 Le prêt à taux variable capé :

Le taux de ce type de prêt est variable mais doit rester dans les limites prévues et contractuelles. Ainsi, le taux du prêt est assorti d'un « plafond ». Ce « plafond » peut se monter +1%, 2% et dans certains cas plus rares +3%. Les hausses de l'indice de référence sont répercutées sur la mensualité dans les limites prévues.

3-2-2-2 Le prêt à taux variable non capé et à échéances plafonnées :

Dans ce type de prêt, le plafond porte sur le montant des échéances et ne porte pas sur le taux du prêt qui peut varier sans limite. Par contre, dans le cas où cette augmentation ne suffirait pas à absorber la hausse des taux d'intérêt, la durée de remboursement du prêt serait allongée, cet allongement de la durée peut être lui-même limité. Dans l'autre sens ; la baisse de l'indice de référence est répercutée sur la durée du prêt qui sera raccourcie.

3-2-2-3 Le prêt à taux variable non capé et à échéances non plafonnées :

Le principe de ce type de crédit a le mérite de la simplicité. En cas de hausse ou de baisse de l'indice de référence, ce sont les échéances qui sont modifiées ou la durée qui varie sans limitation.

3-2-2-4 Le prêt variable à double indexation :

Il s'agit de la formule la plus complexe. Le taux de prêt est variable en fonction d'un index déterminé. La mensualité est indexée de manière systématique sur l'indice INSEE des prix, elle augmente donc chaque année. Dans tous les cas et quelle que soit l'évolution de l'indice de référence, les mensualités augmentent selon les termes du contrat du prêt.

Par contre la durée de prêt est déterminée de la manière suivante :

³⁵ Michel Albouy, « Finance immobilière et gestion de patrimoine », 1ère édition ECONOMICA, 2009, P 139-142.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- en cas de hausse forte de l'indice de référence (Euribor), supérieur à une certaine valeur, la durée est augmentée.
- en cas de hausse faible de l'indice de référence (Euribor), la durée reste inchangée. Il est considéré que l'augmentation prévue et symétrique de la mensualité est alors insuffisante pour absorber le coût supplémentaire pour le prêteur.
- en cas de stabilité de l'indice de référence, la durée diminue.
- en cas de baisse de l'indice de référence, la durée diminue de manière importante.

3-2-3 Les emprunts immobiliers «administrés» :

Il existe, une large palette de prêts que l'on peut qualifier d'administrés dans la mesure où leur offre est réglementée par les pouvoirs publics dont on cite :

3-2-3-1 Le prêt à taux zéro :

Avec ce type de prêt il n'y a aucun intérêt ni de frais de dossier à payer.

3-2-3-2 Le prêt à l'accession social (PAS) :

C'est un prêt d'aide intéressant pour les ménages car il ouvre droit sous certaines conditions à l'aide personnalisée au logement (APL), pour pouvoir profiter du PAS il faut que les ressources de l'emprunteur ne dépassent pas un certain plafond.

3-2-3-3 Le prêt conventionné :

Le prêt conventionné peut être accordé par toutes les banques ayant passé convention avec l'Etat, il s'agit d'un prêt à taux plafonné en fonction de la durée de l'emprunt, et accordé sans condition de ressources, il donne droit à l'aide personnalisée au logement (APL). Le taux d'intérêt peut être fixe ou révisable.

3-2-3-4 Le 1 % patronal :

Il s'adresse à des primo-accédants salariés d'entreprise de plus de 10 personnes. Tout salarié peut bénéficier dans la mesure où les entreprises cotisent au titre de la construction une part égale à 0.45% de la masse salariale (en 2009).

3-2-3-5 Les prêts d'épargne –logement :

Le Compte Epargne Logement (CEL) et le plan Epargne logement permettant à leurs titulaires, sous réserve d'une épargne préalable, d'obtenir des prêts immobiliers dont les conditions de taux fixes sont généralement avantageuses.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

3-3 Définition du marché immobilier :

3-3-1 Le marché immobilier :³⁶

Le marché immobilier comme étant : le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus les taux d'intérêt et la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à elle évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attrayant.

3-3-2 Les différents marchés immobiliers :³⁷

On distingue deux types de marché immobilier :

3-3-2-1 Le marché primaire :

Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement des promoteurs publics.

3-3-2-2 Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

3-3-3 Les intervenants sur le marché immobilier :

Les intervenants sur ce marché sont principalement les particuliers et accessoirement les agences de placement immobilier ; ils correspondent à différentes phases de déroulements d'une opération, il s'agit de :

³⁶ Bernard Coloos, « Comprendre les marchés du logement », édition l'harmattan, 1997, p 15-20.

³⁷ Bernard Coloos, Op cit, p 15-20

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- ✓ Production.
- ✓ Financement.
- ✓ Commercialisation.

3-3-3-1 La production :

C'est la dernière phase de déroulement d'une opération immobilière elle correspond à :

a) Le maître de l'ouvrage :

C'est une personne (morale ou physique) responsable d'un projet de la conception à la réalisation, il finance l'opération et choisit un maître d'œuvre chargé de l'exécution des travaux qu'ils soient publics ou privés ; c'est lui qui sélectionne le maître d'œuvre et les entreprises de réalisation, comme il peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte dans le cas des particuliers.

Le maître d'ouvrage a pour mission :

- ✓ Le financement de projet.
- ✓ Programme de projet.
- ✓ Sélectionne des entreprises.

b) Le maître d'œuvre :

C'est la personne (morale ou physique) chargé de la réalisation d'un projet pour le compte du maître d'ouvrage sur une base contre actuelle (voir) , il est responsable de l'étude , de la conception, de la recherche des entreprises des travaux, de contrôle et de suivi des travaux d'exécution des ouvrages à réaliser conformément un cahier de charge.

Comme la mission de maître d'œuvre est compliqué donc elle est partagé entre celui-ci et un autre par exemple un bureau d'étude technique.

c) L'entrepreneur :

C'est une personne (physique ou morale) dont la mission essentielle est la réalisation matérielle du projet conformément à un cahier de charge préalablement établi, il passe un contrat entre le maître d'ouvrage et le promoteur.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

d) Le promoteur :

C'est la personne conservant et réalisant un projet de construction au profit d'autres personnes qui deviendront propriétaire de la réalisation, il définit le projet, obtient des autorisations et le financement nécessaire, fait construire par les différents corps du métier puis vend à des clients ; le promoteur est habilité à assurer lui-même la tâche de la commercialisation.

3-3-3-2 Le financement :

Toute production immobilière nécessite des capitaux pour la construction des immeubles, puisque le processus de production de l'immobilier est long et exige une masse importante des capitaux ce qui a conduit les établissements bancaires et financiers à intervenir dans le processus de production à différents niveaux ces établissements, l'intervention peut être en tant que :

- ✓ **Créancier** : en octroyant différents types de crédits aux acquéreurs et promoteurs immobiliers.
- ✓ **Associés** : en participant au montage de l'opération immobilière (dans ce cas le promoteur n'est le promoteur n'est qu'un simple prestataire de service), soit en assurant le financement de façon partielle, autrement dit, compléter des fonds investis par le promoteur ou par le promoteur ou par autre bailleur de fonds.

3-3-4 Les déterminants de la demande et de l'offre

Le marché immobilier est la résultante de deux composants principaux à savoir l'offre et la demande, qui ne sont en fait que les transactions réalisées sur les actifs immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante.

3-3-4-1 Les déterminants de la demande :³⁸

a) Les facteurs démographiques et sociologiques : la variation du nombre de ménages détermine la demande en logements à moyen et long terme. Le nombre de ménages dépend à la fois du solde naturel et du solde migratoire. Mais les facteurs sociologiques sont également prépondérants, tels la divortialité, l'allongement de la durée de vie, l'évolution des

³⁸ Arnaud Simon et Richard Malle « introduction à la finance et à l'économie de l'immobilier » édition Economica 2009 page 33-36

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

exigences « hédonistes » qui élève notamment l'espace demandé, ou encore le besoin de plusieurs résidences. Ces comportements sociologiques accroissent aujourd'hui le nombre de ménages, et donc la demande en logements.

b) le revenu des ménages : le revenu disponible des ménages est le reflet de leur budget. Une hausse du revenu par ménage favorise la hausse des prix, et également celle des loyers. Des variables complémentaires au revenu peuvent être analysées, tels le niveau de l'emploi ou celui du chômage qui influencent le revenu des ménages

c) les taux d'intérêt : ils reflètent le coût de l'emprunt logement. Celui-ci se mesure directement par les taux d'intérêt hypothécaires, lesquelles sont corrélés au taux des obligations de long terme. Ainsi, une augmentation des taux de crédit immobiliers diminue la capacité d'emprunt des ménages. Cela doit donc porter, toutes choses égales par ailleurs, les prix de l'immobilier à la baisse.

d) les aides publiques : les pouvoirs publics ont mis en place de nombreux outils fiscaux afin d'améliorer la partie du budget des ménages réservée au logement. Des mesures fiscales encouragent l'accession à la propriété, telles les aides aux crédits hypothécaires (prêts à 0%, prêt 1% Logement, prêt épargne logement etc.) ou les déductions des intérêts d'emprunt de l'impôt sur le revenu.

3-3-4-2 Les déterminants de l'offre :³⁹

La grande rareté des terrains influence l'offre en matière immobilière de manière évidente, en fait, deux éléments doivent relativiser cette évidence : la première concerne l'offre déjà existante déjà en immeuble, si elle est importante, la mise à disposition de nouveaux terrains pour la construction n'aura que peu d'incidence sur le marché ; en revanche quelque soit l'importance de l'offre existante, les règles d'urbanisations ont un pouvoir très contraignant car elles réduisent les possibilités de construction nouvelle et de reconstruction d'immeubles anciens.

Théoriquement, la construction d'un terrain doit être déterminée par un zonage, les zones constructibles pour limiter l'anarchie qui règne tant au niveau de l'octroi des permis de construire, que de multiples décisions préparatoires aux grandes opérations d'urbanisme ou

³⁹ Bouvalet (C) « logement et habitat : l'état des savoirs » édition la découverte, Paris, 1998 page 52-53

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

d'équipement. Par ailleurs, les constructions sont limitées par le coefficient d'occupation du sol qui désigne les différentes limitations en matière de proximité et des hauteurs des bâtiments.

La construction est donc réglementée et doit suivre un ensemble de normes, concernant la qualité des matériaux utiles, les systèmes de protection contre les incendies, pour ce qui concerne les contraintes à la production, l'offre en immobilier dépend pour une large part de volume et de la disponibilité des capitaux nécessaire à la réalisation des projets immobiliers

Section 4 : Les risques des crédits aux ménages:

Le risque est l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses. De part de son rôle d'intermédiaire, l'établissement de crédit se trouve constamment exposé à une multitude de risques qui entravent son activité, affectant ainsi sa performance et risquent même de mettre en péril sa pérennité. Le risque est donc inhérent à l'activité bancaire, notamment les opérations de crédits. L'objectif de cette section est d'appréhender ces différents risques dont on cite :

4-1 Le risque de contrepartie ou de crédit :⁴⁰

Il est très dangereux et l'un des plus courants car c'est le premier risque auquel est confronté un établissement bancaire. « Le risque de contrepartie ou risque de crédit désigne le risque de défaut des clients. C'est à dire le risque de pertes consécutives au défaut des clients. C'est à dire le risque de défaut de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations ».

Le risque de crédit ou de contrepartie peut se définir comme le pourcentage de chances pour qu'un débiteur ou que l'émetteur d'un moyen de paiement soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit est inhérent à l'activité bancaire.

Qui dit risque de crédit que les versements peuvent être retardés ou même ne pas avoir lieu du tout en fin de compte, ce qui peut alors engendrer des problèmes de flux de trésorerie et avoir un impact sur la liquidité de la banque. Malgré les innovations réalisées dans le secteur des services financiers, le risque de crédit reste la plus grande cause de faillite des

⁴⁰Sylvie de Coussergues, « La banque structures marchés gestion », 2ème édition, Paris, Dalloz 1996, P 98-99.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

banques. La raison en est que généralement, plus de 80% du bilan est liée à cet aspect de gestion des risques.

Les causes de l'insolvabilité sont diverses et généralement regroupées en trois rubriques :

4-1-1 Le risque général :

L'insolvabilité de l'emprunteur découle des facteurs externes issus de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité. Outre, des événements catastrophiques de type inondations ou tremblements de terre des crises politiques mais surtout économique accroissent le risque de crédit. On cite comme exemple la crise de 1929 et la récession économique des années 1992-1993, et la crise de 2008 qu'ont provoqués de nombreux dépôts de bilan d'entreprises.

4-1-2 Le risque professionnel :

Il est lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique. Une surcapacité structurelle, des innovations modifiant les procédés de fabrication, la contraction de la demande ou la concurrence de produits à moindre coût de production menacent les entreprises d'un secteur et leur solvabilité.

4-1-3 Le risque propre à l'emprunteur :

C'est le plus fréquent et le plus difficile à cerner. Pour des raisons dont l'origine est multiple, un emprunteur ne peut pas honorer ses engagements.

A ces motifs d'insolvabilité bien connus vient s'ajouter, depuis quelque année, un quatrième lié à la localisation géographique de l'emprunteur : le risque pays.

4-1-4 Le risque pays :

Compte tenu de la forte croissance du commerce mondial (+ 6% par an environ) et des investissements internationaux notamment dans les pays émergents plus risqués et instables, les enjeux liés au risque pays sont désormais à prendre en compte dans certains cas.

Le « risque pays » peut être défini comme le risque de matérialisation d'un sinistre, résultat du contexte économique et politique Etat étranger, dans lequel une entreprise ou une banque effectue une partie de ses activités.

Il recouvre, tout d'abord les composants habituels d'un risque : catastrophe naturelle, crise politique ou économique. Il recouvre également une composante supplémentaire, liée à la situation monétaire du pays où l'emprunteur est installé. L'emprunteur est solvable, mais

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

son pays étant en état de faillite monétaire, la banque centrale n'est pas en mesure de transférer à l'étranger les sommes correspondant au service de la dette.

4-2 Le risque de marché :⁴¹

4-2-1 Définition:

Le risque de marché est le risque que le taux d'intérêt, les taux de change, les prix des titres ou des matières premières (commodités) évoluent de manière défavorable au regard des positions prises

La titrisation et la globalisation ont conduit en effet les banques à remplacer des instruments illiquides par des titres négociables et à avoir de plus en plus des avoirs et /ou des engagements en devises. De fait, les titres et les devises ont une valeur de marché qui varié. Il convient désormais de surveiller en permanence la valeur de marché des instruments présents à l'actif du bilan. À la simple mesure de marge s'est donc ajoutée l'appréciation du profil risque/performance de chaque élément du bilan.

4-2-2 Le risque de taux d'intérêt :

Il désigne le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements de taux d'intérêt. Ce risque provient principalement de ce que les emplois et les ressources bancaires n'ont pas la même sensibilité aux variations du taux d'intérêt du marché. En particulier, certains éléments du bilan sont rémunérés à taux variable, d'autres à taux fixe. Ainsi, si un prêt bancaire à taux variable est financé sur des ressources à taux fixe, une baisse des taux d'intérêt affecte défavorablement la rentabilité de cette opération.

4-2-2-1 Position de taux :

Le risque de taux résulte de deux facteurs : la position de taux et l'incertitude sur la variation future des taux d'intérêt. La position de taux(ou l'exposition au risque de taux) correspond à la partie du bilan qui est affecté par les mouvements de taux d'intérêt. Les différentes positions sont présentées dans le tableau ci-dessus :

⁴¹ Dominique Chabert, « Manuel d'économie bancaire appliquée, au cœur des entreprises bancaires », Paris : Revue banque, 2007, P 164-166.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Tableau n°6 : les différentes positions de taux :

Nature de la position	Evolution des taux fixes	Impact sur le résultat	Evolution des taux variables	Impact sur le résultat
Position fermée Dettes=créances	Pas de risque	Aucun	Pas de risque	Aucun
Position courte Dettes > créances		Gain D'opportunité		Perte (dettes plus chère)
Position courte Dettes > créances		Perte D'opportunité		Gain
Position longue Dettes < créances		Perte d'opportunité		Gain (créances mieux rémunérées)
Position longue Dettes < créances		Gain d'opportunité		Perte

Source : Dominique Chabert « manuel d'économie bancaire appliquée, au cœur des entreprises bancaire », Paris : revue banque, 2007, P 165.

4-2-2-2 Rendements des emplois et coût des ressources :

Les emplois, qui constituent l'actif du bilan, sont rémunérés à taux fixe ou à taux variables :

- Un emploi à taux fixe est un emploi dont la rémunération ne se modifie pas lorsque les taux d'intérêt évoluent.
- Un emploi à taux variable est un emploi dont la rémunération, évolue comme les taux d'intérêt, soit parce que le taux est indexé sur un taux de référence ou plus simplement parce qu'il s'agit d'un crédit à court terme dont la rémunération s'adapte aux nouvelles conditions de marché.

Les ressources, au passif du bilan, comprennent des ressources gratuites et des ressources rémunérées :

- Une ressource gratuite est une ressource de type dépôt à vue qui ne comporte pas de rémunération.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- Une ressource rémunérée implique le versement d'intérêts, fixes ou variables, à l'apporteur de capitaux.

4-2-2-3 Le désajustement du rendement des emplois et du cout des ressources :⁴²

En conséquences des distinctions ci-dessus, il est clair que les emplois à taux fixe et les ressources gratuites et taux fixés ne répercutent pas les variations de taux d'intérêt sur les produits et charges d'exploitation bancaire. D'où, en fonction de sa structure de bilan entre emplois à taux fixe et à taux variable, ressources gratuites rémunérées, chaque banque présente une plus ou moins grande sensibilité de sa marge d'intérêts aux fluctuations de taux. Cette marge peut se resserrer ou s'élargir, à la limite, si le coût des ressources devient supérieur au rendement des emplois, elle peut devenir négative.

Un exemple simplifié permet d'illustrer cet aspect du risque de taux dans la banque. Soient deux banque, A et B, de même taille et présentant la structure de bilan suivante :

Banque A

A	P	
60	30	Ressources gratuits
	70	
40		Ressources à T V

Banque B

A	P	
20	50	Emplois à taux fixe
80		
	50	Emplois à T V

Si le taux d'intérêt est de 10%, le PNB de chaque banque est :

$$\text{PNB banque A} = 10 - 7 = 3$$

$$\text{PNB banque B} = 10 - 5 = 5$$

Si le taux d'intérêt s'élève à 15% :

$$\text{Le PNB de banque A} = (6+6) - (10.5) = 1.5$$

$$\text{Le PNB de banque B} = (12+2) - (7.5) = 6.5$$

En cas de hausse des taux, la situation de la banque B est bien meilleur que celle de la banque A et on peut vérifier que la situation de la banque B est défavorable en cas de baisse des taux. Et tant par incidence des moins-values que par celle de la sensibilité de la marge d'intérêts, le risque de taux est inséparable de l'activité d'intermédiaire financier.

⁴² Sylvie de Coussergues « La banque structures marchés gestion », 2eme édition, Paris, Dalloz, 1996, page 104.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

4-3 Les risques opérationnels :

Les risques opérationnels et/ou techniques désignent tous les risques de dysfonctionnement internes, dont les conséquences peuvent être extrêmement importantes. Certaines sont liés aux systèmes d'informations, d'autres sont liés aux procédures internes et à leur respect. Leur nature non financière fait qu'ils ne sont pas souvent abordés. Mais il faut évidemment se garder de sous-estimer leur importance.

Pour le comité de Bâle, il s'agit du « risque de pertes directes ou indirectes d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures, personnels, systèmes internes ou événements extérieurs ».

Ils font l'objet de mesures organisationnelles et logistiques : systèmes de transferts des moyens de paiements, systèmes de « back office » etc. Les risques opérationnels peuvent être importants. Si la documentation sur les transactions, sur leurs clauses contractuelles, sur les garanties associées, n'est pas bien enregistrée ou connue, les mesures des risques sont erronées. Si le « back office » ne fonctionne pas correctement, la fiabilité des opérations, les délais, la comptabilité, en subissent directement les conséquences.

Dans beaucoup de cas, il ne s'agit pas d'un défaut des procédures de suivi des risques, mais seulement de déficiences techniques des systèmes. Les risques opérationnels ne relèvent pas de techniques financières, et ne sont évoqués que pour mémoire. Mais il est entendu que si leur importance est sous-estimée, et que si rien n'est fait pour y remédier et le suivi et le contrôle des autres risques peut devenir illusoire.

4-4 Le risque de liquidité :

Ce risque peut être défini comme : « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances, par la mobilisation de ses actifs » il consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiements de la part de sa clientèle. Le risque de liquidité est considéré comme un risque majeur, mais il fait l'objet de diverses acceptations : L'illiquidité extrême, le matelas de sécurité que procurent les actifs liquides ; ou la capacité à mobiliser des capitaux à un coût normal. On en distingue deux formes :

4-4-1 Le risque de liquidité immédiate : c'est l'incapacité d'une banque à faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants. Lors des crises systémiques, une

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

panique survient et la banque n'arrive pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables qu'elle doit détenir comme exigibles.

4-4-2 Le risque de transformation : il consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courte durée. Donc les banques transforment leurs ressources à court terme en crédits à moyen et long terme risqueront de ne pas pouvoir faire face à leurs engagements immédiats.

Une situation d'illiquidité extrême entraîne la faillite d'un établissement. En ce sens, le risque de liquidité peut être fatal. Toutefois, une telle éventualité extrême trouve son origine dans d'autres causes que la liquidité. Par exemple, des pertes importantes, qui résultent de défaillances des contreparties ou d'évolutions adverses des marchés ; peuvent susciter inquiétudes sur la solvabilité de l'établissement.

Selon une autre acceptation courante du risque de liquidité, le risque est plutôt celui de disposer de liquidités bancaires insuffisantes, c'est-à-dire que les actifs liquides disponibles ne semblent pas suffisants pour faire face à des besoins inattendus. En fin le risque de liquidité désigne l'éventualité de difficultés, temporaires ou importantes, d'accès à des sources de fonds pour faire face aux besoins. La liquidité désigne dans ce cas la capacité d'un établissement à lever des capitaux à un « cout raisonnable » en permanence.

4-5 Le risque de surendettement des ménages :⁴³

Le surendettement est un phénomène social complexe pourtant mentionné couramment dans le discours commun. En France, lorsque l'on utilise le terme « surendettement », il est implicitement fait référence aux personnes ayant déposé un dossier devant une commission départementale de surendettement. Selon l'étude réalisée en 2000 par un cabinet britannique (ORC macro), sont considérés comme surendettés « toutes les personnes de 18 ans et plus qui vivent dans un ménage dont le « chef de ménage » a avoué avoir des difficultés pour rembourser ses dettes, dans le cadre d'enquêtes nationales ».

Selon Duhaime (2003) « la situation de surendettement des personnes physiques est caractérisée par l'impossibilité pour le débiteur de bonne foi de faire face à l'ensemble de ses dettes non professionnelles exigible à échoir ainsi qu'à l'engagement qu'il a donné de

⁴³ Georges Gloukoviezoff, « Le risque de surendettement des ménages en France », www.scholargoogle.com

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

cautionner ou d'acquitter solidairement la dette d'un entrepreneur individuel ou d'une société dès lors qu'il n'a pas été, en droit ou en fait, dirigeant de celle-ci ».

Le premier type de surendettement (surendettement actif) se rapporte à un excès d'endettement sans modification des ressources. Le second type, le surendettement passif, est le résultat d'une modification imprévue des ressources et ou dépenses suite à un « accident de la vie » (chômage, séparation, maladie, décès etc.).

Section 5 : La gestion des risques aux ménages:

Dans sa lutte contre le risque, le banquier essaye de prendre toutes les précautions et les garanties possibles pour s'en prémunir, en s'appliquant à mettre toutes les chances de son côté. La garantie confère à son bénéficiaire (créancier) un droit sur un ou plusieurs meubles proposée par le garant, ou sur le patrimoine et les revenus d'une personne physique ou morale. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier, et dans la bonne appréciation de la faisabilité des projets à financer.

5-1 Division et limitation des risques :⁴⁴

Les règles prudentielles recommandent la division de risques et leur limitation. Les banques aiment généralement répartir leurs concours entre des secteurs d'activités différentes afin d'éviter les retombées d'une crise conjoncturelle qui viendrait à frapper telle ou telle secteur ou profession. Le plus souvent, elles suivent le volume de leurs risques par branches d'activité, et /ou par profession, et s'efforcent d'arriver à une répartition aussi satisfaisante que possible.

Les procédures reposent sur trois principes :

- La sélection : décision d'engagement de crédit à partir de données individuelles (comptes, liasses fiscales).
- Les limites : plafonds aux autorisations données à chaque contrepartie.

⁴⁴ Dominique Chabert, « Manuel d'économie bancaire appliquée, au cœur des entreprises bancaires », Revue banque, 2007, P 157.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- La diversification : elle consiste à éviter la concentration des engagements sur certaines entreprises, activités ou zones géographiques. La limitation du risque de contrepartie suppose une diversification des engagements des établissements du crédit. A cette fin, ils sont soumis au contrôle des grands risques, qui les contraignent à diversifier leurs engagements.

5-2 Règles prudentielles en Algérie :⁴⁵

L'instruction numéro 74 /94 a fixé les normes et les conditions d'application des règles prudentielles, qui se résume comme suit :

Les principaux ratios qu'il est demandé aux banques de respecter sont :

- Ratio de division des risques
- Ratio de couverture de risques
- Ratio de trésorerie ou de liquidité bancaire
- Ratio de solvabilité
- Ratio de niveau et de qualité

Ces ratios expriment le niveau des engagements accordés à la clientèle et à l'économie, par rapport au niveau des fonds propres de la banque et constituent des limites que les banques ne doivent pas dépasser.

5-2-1 Ratio de liquidité : Ce ratio permet de préserver du risque d'illiquidité en obligeant les banques à détenir un minimum de trésorerie pour limiter la création monétaire. En effet, un établissement qui ne dispose pas de liquidités suffisantes ne peut pas développer son activité de crédit.

$$\text{Ratio de liquidité} = \frac{\text{Liquidités à moins d'un mois} + \text{part réputée liquide de certains actifs} + \text{solde} > 0}{\text{Fraction exigible des ressources} + \text{solde} < 0 \text{ de trésorerie}} \geq 100\%$$

⁴⁵ Hadj Sadok Tahar, « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition : Dahlab, 2007, P 84-89.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

5-2-2 Niveau des risques individuels :

Ce ratio mesure le montant des engagements globaux d'un client, par rapport au fonds propres net de la banque ne doit pas dépasser :

25% à compter du 1er janvier 1995, il se calcule par la formule suivante :

$$\text{Ratio individuel} = \frac{\text{Total engagements p/client} \times 100}{\text{Fonds propres nets de la banque}} \geq 25\%$$

5-2-3 Niveau de risques collectif :

Ce ratio apprécie le niveau des fonds propres net de la banque par rapport au total des engagements globaux de la clientèle commerciale dont le ratio individuel dépasse 15% des fonds propres nets de la banque. La Norme retenue par les règles prudentielles pour ce ratio est 10 fois les montants des fonds propres de la banque. La formule se calcule comme suit :

$$\text{Ratio du risque collectif} = \frac{\text{Fonds propres nets de la banque}}{\text{Total engts. s. clientèle de >15\% des FP}} \leq 0,10$$

5-2-4 Niveau des risques globaux :

Ce ratio exprime l'état de solvabilité de la banque, et s'intitule par conséquent ratio de solvabilité connu également sous le nom RATIO DE COOK, et qui consiste à apprécier le niveau des fonds propres net de la banque par rapport au niveau de ses engagements globaux. La norme internationale de ce ratio est de 8%. La formule de calcul est la suivante :

$$\text{RATIO COOKE} = \frac{\text{Fonds propres nets de la banque}}{\text{Montant total des risques de la banque}} \geq 8\%$$

5-3 Taux de pondération des risques :

Il est connu que les engagements bancaires ne présentent pas les mêmes risques. Sont considérés risqués à :

- 100% les engagements ordinaires avec la clientèle et personnel de la banque

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- 20% les engagements avec les banques et établissements de crédits installés à l'étranger
- 5% les engagements avec les banques et établissements de crédits installés en Algérie
- 0% pour les engagements avec l'Etat

5-4 Classification des créances :⁴⁶

Afin de permettre aux banques de déterminer le niveau de provisionnement de leurs créances, les règles prudentielles ont fixé des critères de classement des créances en fonction du degré des risques de non remboursement, on distingue :

5-4-1 Les créances courantes :

Sont considérés créances courantes, celles qui ne présentent aucun ou peu de risques, et dont le recouvrement total paraît assuré dans les délais prévus. Font partie également de cette catégorie, les créances dont le recouvrement est garanti par l'Etat, les banques et les assurances et /ou par des dépôts en espèce, ou des titres de placement transformable en liquide à très court terme. Ces créances peuvent être provisionnées de 1% par an dans la limite de 3% maximum de leur montant total.

5-4-2 Créances classées :

Les créances classées sont scindées en trois catégories à savoir :

- Les créances à problème potentiels

Font partie de cette catégorie, les créances détenues sur les entreprises dont la situation financière et les perspectives d'activité se dégradent et ou qui opèrent dans un secteur d'activité en difficulté, risquant de retarder le remboursement de leurs créances de 3 à 6 mois. Elles peuvent être provisionnées à 30% maximum.

- Les créances très risquées

Font partie dans cette catégorie, les créances qui présentent des risques de retards de remboursement de 6 à 12 mois, et qui sont détenues sur des entreprises déstructurées financièrement.

⁴⁶ Tahar Hadj Sadok, Op.cit, P 84-89.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

- Créances compromises

Il s'agit de créances dont le remboursement est incertain et qui sont détenues sur des entreprises menacées de faillites, ou cessation de paiement, et/ou en voie de liquidation.

5-5 La prise des garanties :

Pour se prémunir contre les risques liés à ces crédits, les banques prennent des garanties bancaires dont on distingue les garanties personnelles et les sûretés réelles.

5-5-1 Les sûretés personnelles :⁴⁷

Dans les sûretés personnelles un tiers s'engage à payer au cas où le débiteur initial serait défaillant. L'engagement du tiers est un engagement unilatéral. Nous présentons dans ce paragraphe les cautions et les garanties à première demande.

5-5-1-1 La caution :

La caution est un engagement donné par un tiers au contrat de payer à l'échéance en lieu et place du débiteur en cas de défaillance de celui-ci. La caution peut – être limitée dans son montant et sa durée, soit concerner tous les engagements souscrits par le débiteur à l'égard de son créancier. On distingue les cautions simples des cautions solidaires :

a) Les cautions simples :

Dans les cas d'un cautionnement simple, le créancier peut poursuivre directement la caution. Dans le cas où il existe plusieurs cautions, chacune peut invoquer le bénéfice de division c'est-à-dire exigé que le créancier divise sa poursuite entre toutes les cautions par parts égales.

b) Les cautions solidaires :

Dans ce cas, la caution est engagée solidairement avec le débiteur et n'a ni le bénéfice de la division, ni celui de la discussion. La caution solidaire est ainsi tenue au paiement de la totalité de la dette au même titre que l'emprunteur principal. Si plusieurs cautions sont engagées solidairement avec le débiteur, le créancier peut s'adresser à n'importe quelle caution et lui réclamer le paiement intégral de sa créance.

⁴⁷ Axelle Labadie et Rousseau Olivier, « Crédit management, gérer le risque clients », 1ère édition, Paris, édition : Economica, 1996, P 90-96.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

5-5-1-2 Les garanties à première demande :

Ce type de garantie est une formule de substitution au cautionnement. Le principe est que le garant s'engage à payer une somme déterminée, dès qu'il est appelé et sans pouvoir invoquer d'exception liée à la dette ou contrat de garantie. Il s'agit d'une garantie autonome détachée de son support. Elle est plus souvent émise par une banque. Cette garantie d'une très grande efficacité nécessite une rédaction parfaite pour que le caractère de l'engagement soit explicite.

5-5-2 Les sûretés réelles :⁴⁸

Les sûretés réelles affectent un bien pour garantir le paiement de la créance. On distingue les sûretés avec ou sans dépossession. Les sûretés sans dépossession comprennent les hypothèques et les privilèges. Les sûretés avec dépossession comprennent les nantissements et les antichrèses.

5-5-2-1 Les hypothèque :

Une hypothèque consiste en l'affectation d'un immeuble du débiteur à la garantie d'une créance. Elle entraîne pour le débiteur la faculté de se procurer un capital sans se dessaisir de son bien. Pour le créancier, elle lui ouvre le droit de préférence (paiement sur le prix de l'adjudication avant les autres créanciers) et le droit de suite (saisie entre les mains du tiers acquéreur). Le créancier doit cependant être très attentif au rang de l'hypothèque pour ne pas obtenir une garantie illusoire. Notons que le formalisme est un peu lourd car un acte notarié est exigé pour que l'hypothèque soit valable.

5-5-2-2 Les privilèges :

Le privilège confère au créancier le droit de préférence et le droit de suite. On distingue essentiellement les privilèges sur meubles et sur immeubles. Les privilèges sur meubles peuvent être spéciaux et ne porter que sur un ou plusieurs biens déterminés du débiteur, ou généraux et porter sur la totalité des biens meubles du débiteur. Les privilèges sur les immeubles s'appliquent aux vendeurs, architectes, entrepreneurs.

5-5-2-3 Le gage automobile :⁴⁹

« Le gage automobile est un privilège spécial mobilier qui consiste dans l'affectation d'un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule »

⁴⁸ Axelle Labadie et Rousseau Olivier, Op.cit, P 90-96.

⁴⁹ Guy Caudamine et Jean Montier, « Banque et marchés financiers », Paris, édition : Economica, 1998, P 165.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

Ce gage est destiné exclusivement à garantir un prêt finançant l'acquisition d'un véhicule automobile ou d'un engin assimilé. Les effets du gage sont les suivants :

- Le débiteur reste en possession du véhicule et à l'obligation de le conserver, le détournement de gage étant sanctionné pénalement.
- Le gage confère au créancier :
 - ✓ Un droit de suite.
 - ✓ Un droit de préférence.
 - ✓ Un droit de rétention.
 - ✓ Le droit de se faire attribuer en justice le véhicule gagé.
 - ✓ Le droit de percevoir l'indemnité d'assurance en cas de sinistre, sous réserve d'avoir notifié une opposition à l'assureur.

Tableau n°7 : les avantages et inconvénients du gage automobile

Avantages	Inconvénients
Pour le prêteur	
• Rang intéressant dans la hiérarchie des sûretés (grâce au droit de rétention) • Simplicité de constitution et de mise en œuvre	• Publicité imparfaite • Dépréciation du véhicule • Risque de destruction (s'il n'est pas assuré tous risques)
Pour l'emprunteur	
• Cout relativement faible • Absence de dépossession	Impossibilité de donner un véhicule en gage pour garantir le financement d'une opération autre que l'achat du véhicule lui-même.

Source : Guy Gaudamine et Jean Montier, « Banque et marchés financiers », Paris, édition : Economica , 1998, P 165 .

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

5-5-2-4 Les nantissements :⁵⁰

Le nantissement est un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour sûreté de la dette. Le nantissement le plus courant est le nantissement d'une chose mobilière, appelé gage. Le gage trouve son efficacité dans le fait que le débiteur ne peut vendre les biens nantis sans que le créancier en soit avisé. Celui-ci se fera alors payer sur le produit de la vente.

Le créancier gagiste possède trois droits :

- Le droit de rétention, c'est-à-dire la possibilité de retenir la chose jusqu'à au paiement complet. Il ne peut cependant pas en disposer mais seulement se faire attribuer le bien en propriété ou le vendre pour se faire payer sur le prix.
- Le droit de préférence : lorsque la chose est vendue, le créancier se fera payer par privilège et préférence aux autres créanciers non privilégiés
- Le droit de suite : il appartient au créancier gagiste qui a involontairement perdu la détention de la chose.

5-6 L'antichrèse :

L'antichrèse consiste en la remise d'un immeuble par un débiteur à son créancier. L'inconvénient est la perte de jouissance d'où la rareté de l'emploi de cette sûreté.

5-7 Les notations et le scoring :⁵¹

« Le scoring est un outil statistique de notation des dossiers de demande de crédit présentés à un instant donné ».

En fonction de l'objet de crédit (à la consommation, à l'habitat, etc.), une grille de questions est à compléter. Ces questions peuvent porter sur l'objet du financement, le montant de crédit, les revenus et les charges, l'endettement, le niveau d'autofinancement, le solde du compte ainsi que son ancienneté, la profession de l'emprunteur etc.

Selon les réponses fournies, une note est attribuée au dossier de prêt. Celle-ci donne une indication du niveau de risque estimé que prend la banque si elle accepte l'opération et, en fonction du risque et muni d'éléments complémentaires, le responsable de la banque refuse,

⁵⁰ Axelle Labadie et Rousseau Olivier, Op.cit, P 90-96.

⁵¹ Dominique Chabert, Op.cit, P 158-164.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

accepte ou transmet la demande à une autre instance de décision. Généralement le scoring intègre dans ses calculs, les données issues de la consultation de fichiers externes, et notamment le fichier des incidents de paiements de la Banque Centrale et celui des interdits bancaires.

5-8 La gestion externalisée du risque de crédit :⁵²

La mobilisation des financements a amplifié l'utilisation des titres négociables dans la gestion des risques ; elle a surtout permis l'externalisation de leur gestion en offrant des possibilités de désagrégation des risques joints issus de certaines opérations. La titrisation apparaît comme l'une des principales ; parmi les autres méthodes suggérées, certains correspondent à la gestion pure des risques (sans les actifs) essentiellement réalisée par interventions sur les marchés de produits dérivés dont on cite :

5-8-1 La titrisation des crédits bancaires :

La titrisation (securitization en anglais) est une technique financière permettant à une banque de transformer un bloc de crédit (non négociable) en un titre négociable sur un marché secondaire (transformation d'une créance illiquide en un titre négociable sur un marché secondaire), lorsqu'une banque titrise ses crédits, elle vend à une entité ad hoc, un FCC(Fonds commun des créances)ou SPV(Special purpose véhicule),la propriété d'un panier de crédits et donc le flux d'intérêt qui lui sont attachés. Le FCC /SPV émet des parts en contrepartie des crédits acquis. Les investisseurs achètent des parts représentatives du panier de prêts. Leurs détenteurs supportent les risques qui découlent de la possession d'un actif (principalement ceux résultant des variations de taux) avec en plus, les risques de non-remboursement ou de remboursement anticipé. La titrisation des crédits présente un triple intérêt pour les banques :

- Mode de financement du crédit par appel à des mécanismes de marché.
- Réduction des risques portés au bilan. La cession de créances sur la clientèle entraîne le transfert à l'investisseur, de manière plus ou moins complète(en fonction des garanties mises en place), des principaux risques attachés à la détention d'un crédit bancaire (risques de défaut, liquidité et taux d'intérêt).
- Allègement de la charge liée au respect des contraintes réglementaires. Toute opération de titrisation a pour conséquence immédiate en effet une amélioration
- mécanique des ratios réglementaires, en particuliers de fonds propres.

⁵² Dominique Chabert, Op.cit, P 158-164.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

5-8-2 Les dérivés de crédit :

Les dérivés de crédit sont des outils de gestion externalisée du risque de contrepartie. Il s'agit d'instruments financiers permettant à un agent en risque de crédit (acheteur de protection) de transférer le risque de crédit à une contrepartie (vendeur de protection).

A la différence de la titrisation classique ; l'acheteur de protection peut vendre le risque de crédit attaché à une créance tout en conservant la propriété juridique de cette dernière.

Les dérivés de crédits existent sous plusieurs formes. Nous en présentons ici sommairement deux d'entre eux :

5-8-2-1 Crédit Default Swap(CDS) :

Le CDS est l'un des produits dérivés de crédit parmi les plus courants. Il s'agit d'un instrument financier permettant aux banques de transférer, par un contrat passé entre deux contreparties (de gré à gré), le risque de crédit.

Il est noué entre un acheteur de protection et un vendeur de protection. Celui-ci s'engage, contre le versement d'une prime, à dédommager l'originateur en cas d'événements négatifs sur son portefeuille (credit event), l'événement de crédit désigne le fait générateur du paiement de la protection (faillite, défaut de paiement...), défini dans le contrat de dérivé de crédit.

En cas de défaut, l'acheteur reçoit un dédommagement de la part du vendeur de protection. Si aucun événement de crédit ne se produit, le vendeur encaisse la prime et n'a aucun dédommagement à verser à l'acheteur. La prime est exprimée en points de base (1 point de base = 0.01%) et dépend bien entendu du risque attachée à l'émetteur de la créance.

5-8-2-2 Crédit Swaps :

Les swaps de crédit consistent, pour deux banques, à échanger les revenus issus de deux créances(ou portefeuille de créances). Ainsi deux banques, l'une spécialisée par exemple dans le crédit au secteur agricole, l'autre dans le crédit à la consommation, peuvent acheter chacune une part des revenus liés au portefeuille de l'autre. Chacune diversifie ainsi les risques encourus, tout en bénéficiant de l'expertise de sa contrepartie dans son domaine de compétences. Elles peuvent diversifier leurs portefeuilles de crédit sans toutefois sortir de leur créneau habituel.

Chapitre II : Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques

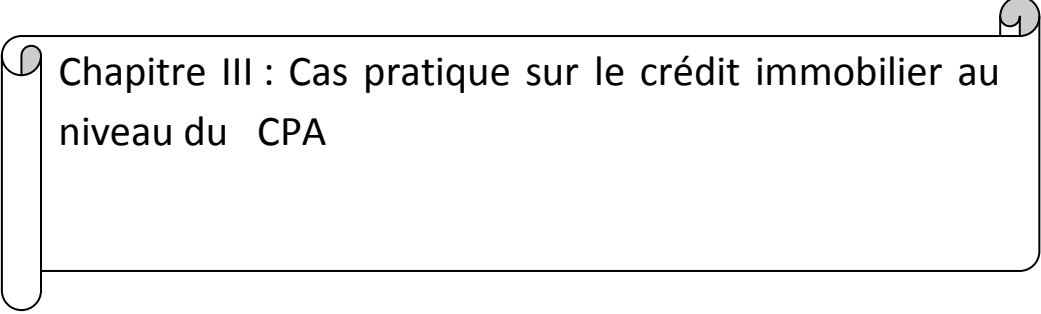
Conclusion du chapitre II :

L'économie moderne est une économie de crédit, en effet, le financement bancaire contribue largement dans le développement du pays à travers les progrès de ses entreprises.

Cela mène le banquier à proposer des produits aussi divers que les besoins exprimés par la clientèle.

Le crédit bancaire consiste en l'emploi, en plus des capitaux propres de la banque, des ressources émanant des déposants. Dans cette optique, il importe au banquier d'améliorer ses relations avec tous ses clients, notamment en matière d'accueil et de renseignement.

La notion du risque est inséparable de la notion du crédit, prendre des risques et le travail même du banquier, pour cela et après avoir mené une étude approfondie des dossiers, il doit s'entourer de garantie nécessaire, sans que celle-ci soient la base lors de la prise de décision.



Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Introduction du chapitre:

Les crédits aux ménages sont pour le secteur bancaire un domaine d'activité à part entière. Pendant longtemps, l'endettement des ménages, notamment à court terme, a paru suspect et symptôme de précarité financière. Aujourd'hui, ces réticences ont disparu, les ménages s'endettent fréquemment à court comme à long terme et le marché des crédits aux ménages est un marché en expansion régulière qui supplée parfois opportunément le ralentissement de la demande de crédits des entreprises. C'est également un marché comportant de nombreux produits avec tous les crédits à la consommation, financements de biens d'équipement et les crédits immobiliers à plus long terme.

L'immobilier est au cœur de la vie des ménages. Sans toit et sans adresse, impossible d'avoir une vie normale pour les femmes, les hommes et leurs enfants. Sans local industriel ou commerciale, impossible d'exercer une activité économique. C'est que l'immobilier est un secteur crucial pour la vie quotidienne de chacun d'entre nous.

Le CPA étant une banque commerciale offre en stock des produits qui répondent aux besoins de la clientèle. Parmi ces produits, le CPA offre différents types de crédits aux ménages et aux entreprises. Dans le but de satisfaire également le besoin de logement, cette banque accorde le crédit immobilier aux ménages avec certaines conditions qu'ils doivent remplir afin de profiter aussi bien à la banque (la rentabilité) et à la clientèle.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Section 1: Présentation de la structure d'accueil :⁵⁰

1-1 Historique du Crédit Populaire D'Algérie (CPA) :

Le Crédit Populaire d'Algérie a été créé par Ordonnance N°66-366 du 29 Décembre 1966, par concentration de quatre banques populaires régionales (la Banque Populaire Commerciale et Industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine), et de la Société Marseillaise de Crédit. Ses statuts seront ensuite définis par Ordonnance N° 67-78 du 11 Juillet 1967 en lui donnant pour principales missions la promotion des secteurs du B.T.P.H, de la santé et du médicament, du commerce et de la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la PME/PMI et l'artisanat. Son patrimoine sera ensuite augmenté par l'intégration des patrimoines de la Banque Algérie-Misr et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque.

En 1989, il a été érigé en entreprise publique économique sous la forme juridique de société par action (SPA), suite à la mise en œuvre du processus de réformes économiques en 1988.

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de *la Banque d'Algérie*, le C.P.A obtiendra son agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit le 07 Avril 1997, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Au 31 décembre 2014, le CPA comprend 140 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation. Le capital social du CPA s'établit au 31 décembre 2014 à 48 milliards DA.

1-2 Présentation de l'agence CPA Tizi-Ouzou « 120 » :

Faisant partie de l'ensemble des agences du CPA implantées sur le territoire national, l'agence CPA 120 est une agence principale située au Boulevard Colonel Amirouche, dans le chef-lieu de la commune de Tizi-Ouzou. Elle est créée en 1966 et est chargée d'accomplir toutes les opérations couramment traitées par une banque commerciale.

L'agence CPA 120 est dotée d'un comité de crédit présidé par le directeur d'agence et regroupant le sous-directeur, les chargés d'études et éventuellement le chef du service exploitation.

⁵⁰ Source : CPA

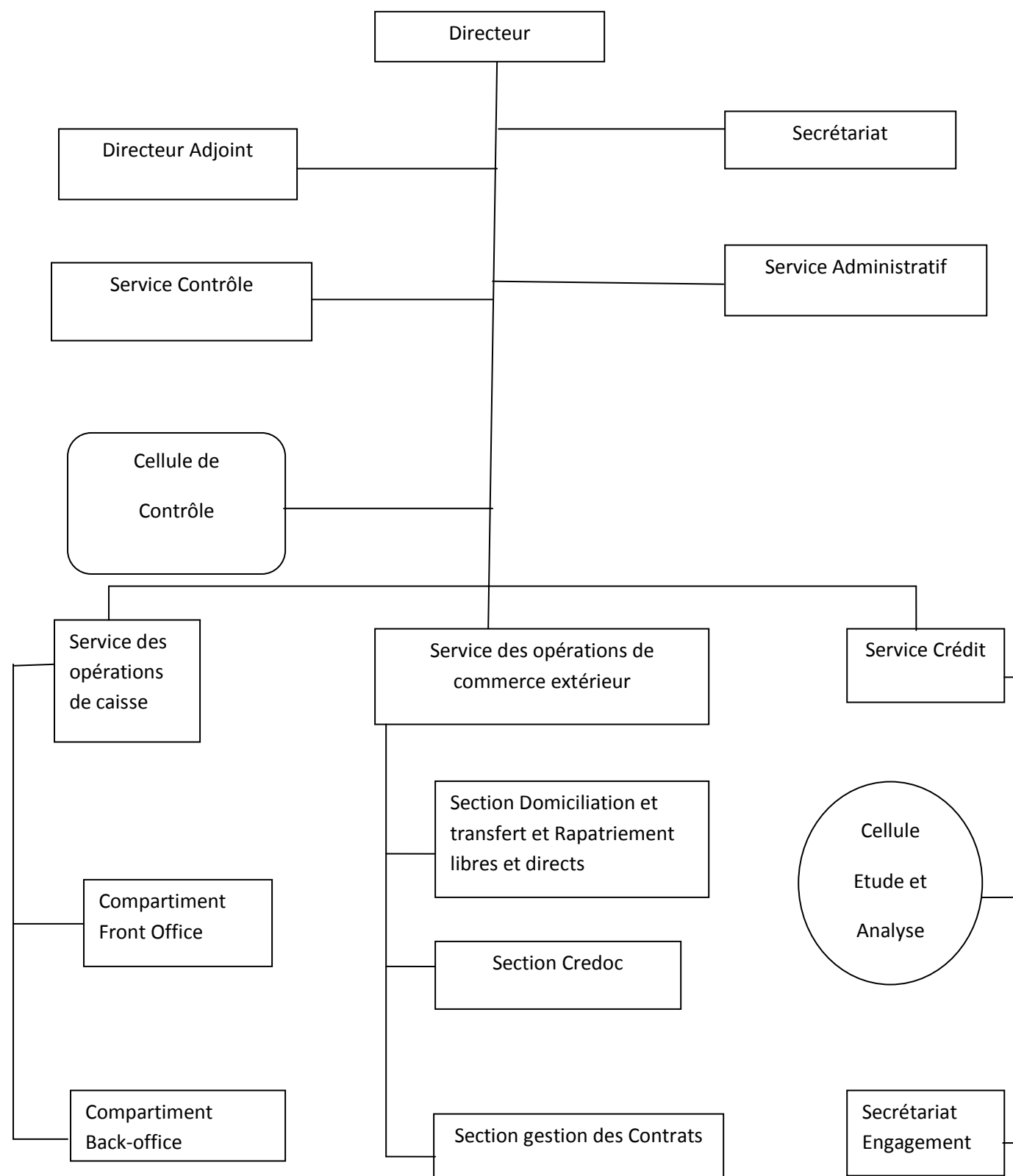
Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Ce comité est chargé de se prononcer sur les demandes de crédits introduites par la clientèle. Le directeur est doté d'un certain pouvoir de décision en matière de financement qui lui est attribué par la direction générale de la banque sous forme de délégation

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

1-3 Organisation de l'agence 120 du CPA de Tizi-Ouzou:

Figure n° 3 : l'organigramme du CPA :



Source : document interne du CPA

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Etant donné que nous nous intéressons aux crédits aux ménages, nous allons nous limiter à la présentation du service crédit.

1-3 1 Organisations et attributions du service crédit :

Le service crédit a pour principale mission l'étude et l'analyse des risques inhérents aux concours sollicités, la mise en place et le suivi des crédits autorisés ainsi que le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses.

Pour accomplir les tâches qui lui sont assignées, le service crédit est subdivisé en deux (02) cellules :

1. Une cellule études et analyses ;
2. Secrétariat engagement ;

I-3-2 La cellule étude et analyse :

C'est un organe qui prend en charge l'analyse des dossiers de crédit, en particulier :

- Recevoir, étudier et analyser les demandes de crédit en vue de :
 - Proposer les concours éventuels à mettre en place ;
 - Transmettre les demandes ne relevant pas de ses prérogatives.
- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédits ;
- Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (mouvements confiés, visites sur sites, informations, niveau des engagements, etc.).

I-3-3 Secrétariat engagement :

En matière d'engagement et d'administration du crédit, cette structure est appelée à :

- Etablir les autorisations de crédit relevant de sa délégation ;
- Procéder au recueil des garanties exigées à la mise en place des crédits ;
- Faire signer par le client la convention de crédit et la chaîne de billets ;
- Etablir et délivrer les actes de caution et d'aval ;
- Mettre en place les crédits autorisés et veiller à leur remboursement à échéance ;
- Suivre l'utilisation des crédits autorisés et s'assurer de leur destination conformément à l'objet financé ;

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- Assurer la confection et/ou la transmission des dossiers concernés par le contrôle a posteriori à *la Banque d'Algérie* ;
- Elaborer et adresser, à bonne date, les statistiques destinées au groupe d'exploitation et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements ;
- Procéder au classement des créances ;
- Vérifier la conformité des garanties recueillies et les transmettre au groupe d'exploitation pour validation et conservation ;
- Assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Engager toutes les démarches et procédures nécessaires pour le recouvrement des créances.

1-4 Relations du service crédit:

Le service crédit est le compartiment le plus important dans l'organisation d'une agence. Il entretient des relations plus au moins étroites avec les autres services de l'agence, les structures de la banque et les confrères. Ces relations sont soit d'ordre fonctionnel ou hiérarchique.

I-4-1 Les relations d'ordre fonctionnel :

Le Service Crédit entretient des relations fonctionnelles avec les autres compartiments de l'agence et avec l'ensemble des structures de la banque par le biais du Directeur d'agence à savoir :

- Le Service des Opérations de Commerce Extérieur, en vue d'assister la clientèle dans ses opérations avec ses partenaires étrangers ;
- La Direction de Crédit pour l'assistance et le conseil dans l'étude, l'évaluation des risques et la mise en place des crédits ;
- La Direction Financière pour les besoins financiers (accréditif permanent, appels de fonds,...) et pour la mobilisation des crédits ;
- La Direction des Affaires Juridiques et du Contentieux pour recommandations et orientations juridiques, la prise en charge des affaires précontentieuses et contentieuses ;
- La Direction de la Comptabilité pour les aspects comptables liés aux opérations traitées.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

1-4-2 Les relations hiérarchiques :

Le Service Crédit dépend hiérarchiquement du Directeur d'agence qui coordonne entre les différents compartiments de l'agence et représente celle-ci auprès :

- Des structures centrales : la Direction du Réseau, la Direction des Crédits (Direction des crédits aux entreprises du B.T.P.H, la Direction des Crédits à l'Industrie et Services...);
- De l'Administration Fiscale ;
- Des Autorités Locales.

Section 2 : Typologie et caractéristiques des crédits proposés aux ménages par le CPA :

2-1 Historique des crédits aux ménages au niveau de la CPA :

2-1-1 Le crédit immobilier :

Jusqu'à la mise en œuvre de la réforme de 1990, le logement était en grande partie financé par l'état sur concours budgétaires et à fonds perdus mais aussi par l'épargne des ménages collectée par la CNEP.

Cette politique a permis l'offre d'un peu plus d'un million de logements entre 1967 et 1987. Or, la forte croissance démographique, les restrictions budgétaires dans le cadre du PAS ont aggravé le déficit en matière de logements par rapport à la demande.

Ce déséquilibre flagrant a donné lieu à la politique de relance de l'immobilier qui a nécessité la refonte complète du schéma de financement de l'habitat lequel obéit aux facteurs suivants :

- Une distinction opérée entre logement social et logement promotionnel.
- Une banalisation du crédit immobilier en tant que produit classique, pouvant être offert par n'importe quelle banque. C'est un produit économique dont la production doit répondre aux normes de rentabilité financière et économique.
- Notons enfin que la politique des crédits immobiliers, est supposée avoir un effet d'entraînement en relançant l'activité des entreprises du BTP, le secteur qui connaît de nombreuses difficultés.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Le crédit immobilier lancé par le CPA en 1998 a pour finalité de permettre aux ménages à revenu moyen d'acquérir un logement. A son lancement cette forme de crédit n'a pas connu de panacée, parce que les conditions exigées (taux d'intérêt, hypothèque...), pour être éligible à ce prêt étaient pratiquement inaccessibles par les catégories sociales auxquelles il était destiné. Par la suite les conditions ont été un peu assouplies, il est aussi adopté par les autres banques.

2-1-2 Le crédit à la consommation :⁵¹

Le crédit à la consommation a connu une montée fulgurante dans les pays développés, parce qu'il constitue un facteur de développement dont la mesure où il incite la demande et induit la croissance.

En Algérie, le crédit à la consommation était inexistant. Il fut lancé par la BEA en 1998 puis adopté par les autres banques. Plusieurs facteurs ont contribué au dynamisme du crédit à la consommation nous pouvons citer l'engouement des ménages pour ce genre de service et l'implantation de nouvelles banques étrangères spécialisées dans ces crédits à l'exemple de Société Général en 1999 et la BNP Paris-Bas en 2002. Celle-ci a contribué à l'accroissement des crédits à la consommation. Les statistiques dont nous disposons, résumées dans le tableau suivant montre cette progression :

Tableau n° 8 : Evolution du volume des crédits à la consommation depuis 2006 :

ANNEE	2006	2007	2008	2009
VOLUME	70	90	100	110

Source : Tableau élaboré sur la base.

UNITE : Millions de DA.

⁵¹ www.memoireonline.com , Rafiq, Khaked Abbas et Achour, « Impact de la suppression des crédits à la consommation sur les banques en Algérie », université de Béjaïa, licence classique (bac+4), 2010.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

a) La loi de finance complémentaire (LFC) de 2009 :

La loi de finance complémentaire du 26 juillet 2009, a été promulguée dans le but de neutraliser à court terme, les effets de la crise des sub-primes, qui ont mis en danger les ressources en devise du pays. En effet, la flambée de la facture des importations, conjuguée à la chute des prix du pétrole, dans une conjoncture de crise internationale difficile et persistante a fragilisé l'économie.

Ainsi parmi une série de mesures adoptées, les crédits à la consommation ont été supprimés.

b) L'impact de la suppression des crédits à la consommation sur les ménages :

Les mesures introduites dans la LFC 2009 ont pénalisé exclusivement la classe moyenne, car les véhicules et les équipements électroménagers sont demandés de plus en plus par les cadres moyens. En effet, vu l'érosion du pouvoir d'achat, les crédits à la consommation constitue pour beaucoup d'entre eux la seule solution pour acquérir ces biens mobiliers qu'ils ne peuvent pas se permettre avec leur modeste salaire.

c) L'actualité sur le crédit à la consommation et la centrale des risques :⁵²

Après quelques jours de cafouillage, la Banque d'Algérie a fini par fournir une échéance claire concernant sur le retour du crédit à la consommation. Dans une correspondance adressée, lundi 21 septembre, aux banques commerciales, la Banque Central explique que « les déclarations de données descriptives et de crédit à (la) Centrale (des risques) sont à effectuer à partir de fin septembre 2015. Autrement dit, les banques pourront accorder des crédits dès 1er octobre ».

Concrètement, dès la fin de Septembre, les banques pourront saisir les données concernant les crédits dans la Centrale des risques mise en place par la Banque d'Algérie. Chaque ménage ou personne ayant contracté un crédit quelle que soit sa nature (immobilier, pour travaux, etc.), sera inscrite sur ce fichier. Ce dernier pourra être consulté par toutes les banques avant d'accorder un crédit. « Les banque ont l'obligation de déclarer les crédits à la Centrale des risques », explique la Banque d'Algérie. Le but est de limiter les risques de surendettement. La centrale des risques aux particuliers est un outil qui vise à lutter contre le surendettement

⁵² www.tsa-algerie.com, Ali Idir, « Crédit à la consommation officiellement de retour dès le 1^{er} octobre », mardi 22 septembre 2015.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

grâce à l'enregistrement de tous les crédits conclus par des personnes physiques, à des fins privées.

Le crédit à la consommation concerne les produits fabriqués en Algérie. Mais les modalités de sélection de ces produits restent vagues, notamment en ce qui concerne la détermination du taux d'intégration. Avant 2009, plus de 80% des crédits contactés par les ménages étaient destinés à l'achat de véhicules, les 20% restant servaient à l'acquisition des autres biens durables.

Dans cette section nous allons nous limiter au crédit immobilier, car c'est le seul crédit que les banques en Algérie proposent aux ménages, les crédits à la consommation étant annulés par la LFC 2009.

2-2 Typologie des crédits immobiliers :⁵³

2-2-1 Crédit à la construction :

Le crédit à la construction est affecté au financement de la réalisation du projet de construction pour toute personne physique résident en Algérie ou non -résidente, jouissant de la capacité juridique et répondant aux critères de sélection. On distingue deux types de crédits :

- Crédits à la construction ou à l'extension de la maison individuelle.
- Crédit pour la réalisation des travaux d'aménagement.

2-2-2 Crédit à l'accession :

Les crédits à l'accession sont affectés au financement de l'acquisition de logements par toute personne physique résidente en Algérie ou non résidente, jouissant de la capacité juridique et répondant aux critères de sélection, on distingue deux types de crédits :

- Crédits pour l'achat d'un logement neuf.
- Crédit pour l'achat d'un logement auprès de particuliers.

⁵³ Source : CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

2-3 Caractéristiques des crédits immobiliers:⁵⁴

2-3-1 Le crédit à la construction ou à l'extension de la maison individuelle :

- **Le montant :**

Le montant de crédit peut atteindre au maximum 90% du montant des travaux de la construction ou 100% du montant des travaux d'aménagement, en fonction de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

- **Capacité financière de l'emprunteur :**

Pour être éligible, le demandeur doit :

- ✓ Justifier d'un revenu stable et régulier dans la limite du Salaire National Minimum Garantie (SNMG) (actuellement, il est 18000DA).
- ✓ Présenter une attestation d'avancement des travaux établie par un bureau d'étude agréée par la banque justifiant un état d'avancement de 10% de la construction.
- ✓ Pour les nationaux non résidents en Algérie, l'évaluation de leur capacité d'endettement se fait sur la base de cinquante pour cent (50%) du salaire servi à l'étranger, convertir en monnaie nationale.
- ✓ Pour les nationaux en détachement à l'étranger, l'évaluation de leur capacité d'endettement se fait sur la base du salaire servi avant leur départ ou du salaire servi au titre d'un poste équivalent en Algérie.

- **Durée de remboursement :**

Elle peut atteindre 30 ans et le prêt doit être remboursé intégralement dans la limite d'âge de 70 ans.

- **Modalité de remboursement :**

1) Modalité de calcul du montant du crédit :

Le montant du crédit qu'accorde la banque aux clients est déterminé par rapport à la capacité d'endettement du demandeur. Les extensions peuvent être accordées selon le tableau suivant:

⁵⁴ Source : CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Tableau n° 9: modalité de calcul du montant du crédit :

Revenu global net mensuel (RGNM)	Mensualité de remboursement
Egal ou supérieur à 18000 et inférieur à 4 fois le SNMG	Jusqu'à 33% du RGNM
Egal ou supérieur à 4 fois le SNMG et inférieur à 6 fois le SNMG	Jusqu'à 35% du RGNM
Supérieur à 6 fois le SNMG	Jusqu'à 40% du RGNM

Source : CPA

Les autres éléments, pris en considération dans le calcul du montant du crédit sont constitués de la durée du crédit, de l'âge du demandeur et du taux d'intérêt.

Le revenu du conjoint, ou à défaut, de l'un des parents directs (père, mère, frère, fils ou fille) qui se porterait caution solidaire, est prise en compte à cent (100%) dans le calcul de la capacité d'endettement.

Les agents doivent faire signer une lettre d'acceptation à tous les clients dont la mensualité de remboursement dépasse les trente trois pour cent (33%) du montant globale du revenu net mensuel quant aux engagements suscrit et à leurs conséquences financières.

2) Le remboursement :

Le remboursement du crédit se fait à chaque fin du mois par mensualité constantes composées de l'amortissement du principal, du paiement des intérêts, et du taux fixé éventuelle.

La première échéance de remboursement se fait comme suite :

- Utilisation en une seule tranche : à la fin du quatrième mois à compter de la mobilisation du crédit.
- Utilisation par tranches : interviendra à la fin du quatrième mois qui suit la date d'utilisation de la dernière tranche du crédit.

Le taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt est variable, il est fixe à (1%) pour la construction d'habitat rural dont le revenu est inférieur ou égal six (6) fois le SNMG et à trois (3%) dont le revenu est supérieur à six (6) fois le SNMG et inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Le déblocage de crédit :

Le déblocage du crédit se fait par crédit au compte de client.

Période de diffère :

La période de diffère est de (06) mois à compter de :

- La date de déblocage du crédit lorsque celui-ci est utilisé en une seule tranche
- La date de dernier déblocage lorsque celui-ci est utilisé par tranche.

Apport personnel :

L'apport personnel est fixé au minimum à 10% de coût de la construction à verser préalablement en compte bancaire.

Commission de gestion :

Une commission forfaitaire couvrant les frais d'étude du dossier et de construction du crédit et de sa gestion, elle sera versée par le client à la date de la mise en place de crédit. Les conditions générales de banque fixeront son montant.

2-3-2 Le crédit pour la réalisation des travaux d'aménagement :

- **Le montant :**

Le montant du crédit peut atteindre au maximum 100% du cout des travaux à réaliser. Le montant du crédit est calculé sur la base de la capacité de remboursement du demandeur.

- **Capacité financière de l'emprunteur :**

Pour être éligible, le demandeur doit :

- Justifier d'un revenu stable et régulier égale ou supérieur à dix huit mille (18000 DA) au minimum.
- Disposer d'un acte de propriété du logement, objet des travaux à financer.
- Pour les nationaux non résidents en Algérie, l'évaluation de leur capacité endettement se fait sur la base de cinquante (50%) servi à l'étranger, converti en monnaie nationale.
- Pour les nationaux en détachement à l'étranger, l'évaluation de leur capacité d'endettement se fait sur la base du salaire servi avant leur départ ou du salaire servi au titre d'un poste équivalent en Algérie.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Durée de remboursement :**

La durée de remboursement de crédit peut atteindre jusqu'à trente ans (30ans) pour les épargnants et non épargnants.

Elle commence à courir à compter de la date de la fin de la période différé.

La détermination de la durée de remboursement se fait par se tenir compte de l'âge du demandeur dans la limite de soixante dix ans (70ans).

Lorsque le montant du crédit est égale ou inférieure à cent mille dinars (100 000DA), la durée du crédit doit être limitée à cinq (5ans)

- **Le remboursement :**

Le remboursement du crédit se fait à chaque fin de mois mensualité constantes à hauteur de 30 ans à 40% de revenu global net mensuel (RGNM)

- **Le taux d'intérêt :**

Le taux d'intérêt est généralement variable, il est fixé à 6.25% pour les épargnants avec réduction de 0.5% en fonction de l'effet d'épargne qu'il aura réalisé sur un livret d'épargne logement CPA.

- **Le déblocage du crédit :**

Le déblocage du crédit se fait par crédit au compte de client.

- **Période différé :**

La banque accorde à ses clients un différé qui consiste à ne pas payer les intérêts jusqu'à 6 mois de :

- La date de déblocage du crédit lorsque celui-ci est utilisé en un seul tranche.
- La date de dernier déblocage lorsque celui-ci est utilisé par tranche.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Apport personnel :**

L'apport personnel est constitué du bien immobilier concerné par la réalisation des travaux d'aménagement à financer.

- **Commission de gestion :**

Une commission de gestion, dont le montant est fixé par des conditions générales de la banque en vigueur sera payée par le client à la signature de la convention de crédit.

2-3-3 Le crédit pour l'achat de logement auprès de particuliers:

- **Le montant :**

Le montant de crédit peut atteindre 90% de cout d'achat de logement, il est déterminé en fonction du revenu et de l'âge de l'emprunteur.

- **La durée de remboursement :**

La durée de remboursement de crédit est de trente ans (30ans).

Le remboursement du prêt doit intervenir dans la limite d'âge de 70ans.

- **Le remboursement :**

Le remboursement du crédit se fait à chaque fin de mois par mensualité constantes à hauteur de 30 à 40% de revenu global net mensuel(RGNM)

- **Le taux d'intérêt :**

Le taux d'intérêt est généralement variable, il est fixe à 6.25% avec réduction de 0.5% en fonction de l'effet d'épargne qu'il aura réalisé sur un livret d'épargne logement CPA.

- **Déblocage de crédit**

Le déblocage du crédit se fait par cheque de banque établi à l'ordre de notaire.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Période différé**

Elle est fixée à six (06) mois à compter de la date d'utilisation du crédit.

- **Apport personnel :**

L'apport personnel est fixé au minimum à 10% de cout de l'achat de logement.

- **Commission de gestion :**

Une commission de gestion, dont le montant est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur, sera payée par le client à la signature de la convention de crédit.

2-3-4 Le crédit pour l'achat d'un logement neuf :

- **Le montant :**

Le montant de crédit peut atteindre 90% de cout d'achat du logement, il est détermine en fonction du revenu et de l'âge de l'emprunteur.

- **Durée de remboursement :**

La durée de remboursement est de 30ans. Le remboursement du prêt doit intervenir dans la limite d'âge de 70ans

- **Le remboursement :**

Le remboursement se fait par mensualité constates à hauteurs de 30 à 40% du revenu global net mensuel(RGNM)

- **Le taux d'intérêt :**

Le taux d'intérêt est généralement variable, il est fixé à 1% pour l'achat des logements promotionnels. La banque accorde une réduction de taux d'intérêt pour chaque bénéficiaire en fonction de l'effet d'épargne qu'il aura réalisé sur un livret d'épargne logement CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Le déblocage de crédit :**

La période de diffère est de (06) mois à compter de :

- La date de déblocage du crédit lorsque celui-ci est utilisé en une seule tranche (logement neuf fini).
- La date de dernier déblocage lorsque celui-ci est utilisé par tranche (logement en cours de réalisation)

- **L'apport personnel :**

L'apport personnel est fixé au minimum à 10% de coût de l'achat de logement

- **Commission de gestion :**

Une commission de gestion, dont le montant est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur, sera payée par le client à la signature de la convention de crédit.

2-4 Conditions d'éligibilité:

Les conditions d'éligibilité du crédit concernant en grande partie les bénéficiaires du crédit. Ces derniers sont choisis selon des critères misent en œuvre pour viser une catégorie déterminée.

- **Les bénéficiaires de crédit :**

Les bénéficiaires d'un crédit immobilier sont toute personne physique de nationalité Algérienne résidente en Algérie, jouissant de la capacité juridique et les personnes en situation de détachement de l'étranger pour des raisons ou des missions temporaires.

- **Les critères de sélection :**

Pour être éligible à l'octroi d'un crédit immobilier, le demandeur doit disposer de l'une des pièces suivantes en fonction de la catégorie du logement qu'il désire acquérir :

- ✓ Justifier d'un revenu stable et régulier égale ou supérieur à dix huit mille (18000DA) au minimum.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- ✓ Disposer d'un apport personnel de 10% de prix d'achat du logement pour le crédit pour l'achat de logement auprès de particulier et l'achat d'un logement neuf.
- ✓ Disposer d'un acte de propriété du logement, projet des travaux financiers pour la réalisation des travaux d'aménagement.
- ✓ Présenter une attestation d'avancement des travaux établie par un bureau d'étude agréée par la banque justifiant un état d'avancement de 20% de la construction.

Section 3 : Montage et Etude d'un dossier de crédit immobilier:⁵⁵

La procédure de mise en œuvre :

3-1 Constitution du dossier de crédit :

Quel que soit le type de crédit immobilier, le dossier à constituer doit comporter les documents administratifs suivants :

- ✓ Fiche de familiale d'état civil et photocopie de la pièce d'identité officielle.
- ✓ Attestation fiscale récente du demandeur non salarié.
- ✓ Fiche de paie des trois derniers mois pour les salariés.
- ✓ Formulaire de demande du crédit dûment renseigné (à retirer auprès d'une agence du vote choix).
- ✓ Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (pour justifier de l'adresse exacte du demandeur).

Outre les documents administratifs suscités qui sont communs à tous les dossiers de crédits immobiliers, chaque type de crédits nécessite des documents administratifs particuliers.

- **Document spécifique pour le crédit à la construction ou à l'extension de la maison individuelle :**

- ✓ Copie de l'acte de propriété du terrain ou contrat de vente délivré par les domaines.
- ✓ Permis de construction en cours de validité.

⁵⁵ Source : CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- ✓ Devis estimatif et quantitatif du cout de la construction établi par un bureau d'étude agréé par la banque.
 - ✓ Planning prévisionnel de réalisation.
 - ✓ Attestation d'état d'avancement des travaux délivrée par un bureau d'étude agréé par la banque justifiant la part d'autofinancement.
- **Documents spécifiques pour le crédit à la réalisation des travaux d'aménagement:**
 - ✓ Copie de l'acte de propriété du logement ou contrat de vente délivré par les domaines.
 - ✓ Devis estimatif et quantitatif du cout de la construction établi par un bureau d'étude agréé par la banque.
 - ✓ Planning prévisionnel de réalisation.
 - ✓ Rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise établi par un bureau d'étude agréé par la banque justifiant la part d'autofinancement.
 - ✓ Demande de crédit précisant le choix sur les modalités de règlement des intérêts intercalaire de la période de diffère.
 - ✓ Certificat négatif d'inscription d'hypothèque.
- **Documents spécifiques pour l'achat d'un logement neuf :**
 - ✓ Attestation d'affectation pour le logement fini ou un contrat de vente sur plan notariée, enregistré, publié et accompagné de l'attestation de garantie délivrée par les fonds de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilière.
- **Documents spécifiques pour le crédit de l'achat d'un logement auprès de particuliers :**
 - ✓ Copie légalisée de la promesse de vente notariée, publié et enregistré.
 - ✓ Certificat négatif d'inscription d'hypothèque.
 - ✓ Copie de l'acte de propriété du bien immobilier.
 - ✓ Rapport d'existence d'expertise et d'évaluation d'un bien immobilier délivré par un bureau d'étude agréé par la banque.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Documents spécifique pour l'achat d'un logement par un particulier auprès d'une administration ou entreprise dans le cadre de désistement :**
 - ✓ Décision de désistement délivré par l'employeur
 - ✓ Justification e dépôt de dossier d'achat délivré par les services du domaine ou autre service compétents.

3-2 Traitement du dossier:

Touts les documents fournis par le chargé du crédit sont authentifiés au niveau de l'agence. Les renseignements fournis par la demande de crédit et par les documents constitutifs du dossier permettent d'évaluer la capacité de remboursement de l'emprunteur. L'analyse du risque portera surtout sur la situation sociale, patrimoniale et financière de l'acheteur ou de l'auto-constructeur, à savoir :

- ✓ La situation familiale.
- ✓ La profession.
- ✓ Les revenus et la situation patrimoniale de l'acheteur ou de l'auto-constructeur (y compris les revenus du conjoint si il est codébiteur).
- ✓ Les antécédents financiers (recueil des informations nécessaire auprès de centrale des risques ménagers, de l'employer...).
- ✓ Le coût du logement à acquérir ou de la construction.

3-3 Les délais de traitement :

Le délai de traitement des dossiers par l'agence domiciliataire ne doit pas dépasser 10 jours à partir de la date du dépôt du dossier.

Les dossiers relevant de la compétence du groupe d'exploitation sont transmis avec l'avis motivé de l'agence. Le délai de traitement ne doit pas excéder 08 jours à partir de la date de réception des dossiers. Le délai de traitement par comité central de crédit ne doit pas excéder 10 jours.

3-4 La mise en place du crédit :

Sur la base de l'autorisation de crédit ; l'agence procède à la mise en place du crédit en accomplissant les formalités administratives nécessaires et en recueillant les garanties exigées.

3-4-1 Formalités administratives :

Informé par écrit le client de la décision d'octroi du crédit pour se présente à l'agence pour accomplir les formalités et les conditions résolutives du crédit notamment :

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- ✓ L'ouverture d'un compte de chèque et éventuellement l'ouverture d'un livret d'épargne logement CPA ou un livret épargne banque CPA.
- ✓ La signature d'une lettre autorisant l'agence de débiter d'office son compte du montant des échéances remboursement du crédit.

3-4-2 Mobilisations du crédit :

Après avoir réalisé les conditions et formalités, l'agence procède à la mobilisation du crédit comme suit :

- **Si le crédit est utilisé en une seule tranche, l'agence doit :**
 - ✓ Faire signer au bénéficiaire un billet direct global pour le montant du crédit.
 - ✓ Mobiliser le billet global au crédit du compte du bénéficiaire et émettre en même temps le chèque de la banque à l'ordre du notaire en passant les écritures correspondantes. Emettre la convention du crédit et le chèque de la banque au notaire accompagné d'une lettre en exigeant l'établissement de l'acte d'hypothèque en faveur de la banque.
 - ✓ Transmettre à la direction financière la liaison inter (LIS) à laquelle sont annexées la demande de confection du tableau d'amortissement théorique et une copie de l'autorisation du crédit.
- **Si le prêt est utilisé par tranche, l'agence doit :**
 - ✓ Faire signer par le bénéficiaire un billet direct pour chaque tranche du prêt à mobiliser.
 - ✓ Mobiliser les montants des billets directs successifs au compte du bénéficiaire selon le schéma comptable approprié indiqué à l'ordre du notaire en passant les écritures correspondantes.
 - ✓ Restituer au client les billets précédents.
 - ✓ Transmettre à la direction du tableau financière à la liaison(LIS) à laquelle sont annexées la demande de confection du tableau d'amortissement théorique et une copie de l'autorisation du crédit.

3-4-3 Crédit complémentaire :

Le demandeur ayant déjà bénéficié d'un crédit immobilier destiné au financement de l'achat de logement neuf, de l'acquisition de logements auprès de particuliers et des

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

administrations ou des entreprises dans le cadre de désistement et des travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle, peut solliciter un crédit complémentaire :

A cet effet et dans le cas de l'octroi d'un crédit immobilier complémentaire, les conditions suivantes doivent être réunies :

- ✓ Le remboursement du crédit initial doit être régulier
- ✓ Le montant du crédit complémentaire doit être déterminé sur la base de la capacité remboursement dans la limite de trente pour cent (30%) à quarante (40%) du revenu.
- ✓ Les travaux à réaliser doivent être justifiés par un devis estimatif et quantitatif établi par un bureau d'étude agréé par la banque, ce devis doit être exigé dans les pièces constituant le dossier de crédit.
- ✓ La valeur du bien hypothèque et expertisé doit couvrir au minimum le montant de l'encours du crédit initial augmenté, le cas échéant, du montant du crédit complémentaire sollicité.

3-4-4 Le schéma comptable de la mobilisation de crédit par l'Agence :

Après avoir réalisé les conditions et formalités ci-dessus, l'Agence procède à la mobilisation du crédit comme suit :

- **Si le crédit est utilisé en une seule fois :** l'agence doit :
 - ✓ Faire signer au bénéficiaire un billet direct global pour le montant du crédit
 - ✓ Mobiliser le billet direct global au crédit de compte 22x du bénéficiaire et émettre en même temps le chèque de banque à l'ordre du notaire en passant les écritures suivantes :
Débit : compte ESS /LIS direction financière (montant du billet)
Crédit : compte 22x client (montant du billet)
Mobilisation total du crédit en compte du bénéficiaire

Débit : compte 22x client (montant du chèque)
Crédit : compte 47x chèque de banque clientèle (montant du chèque de banque)
- ✓ Emission du chèque de banque à l'ordre de notaire en règlement de la transaction.
- ✓ Remettre la convention du crédit et le chèque au notaire accompagnés d'une lettre demandant l'établissement de l'acte d'hypothèque en faveur de la banque.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

➤ Si le crédit est utilisé par tranche : l'agence doit :

- ✓ Faire signer au bénéficiaire un billet direct de chaque tranche.
- ✓ Mobiliser les billets directs successives au crédit de compte 41x du bénéficiaire et émettre le chèque de banque pour le même montant à l'ordre de notaire en passant les écritures suivantes :
 - Débit : compte ESS/LIS Direction Financière (montant du billet).
 - Crédit : compte 22x client. (Montant du billet).
 - Mobilisation du crédit en compte du bénéficiaire.
 - Débit : compte 22x client. (Montant du chèque)
 - Crédit : compte 47x chèque de banque clientèle. (Montant du chèque de banque).
 - Emission de chèque de banque à l'ordre du notaire en règlement de la transaction.
- ✓ Remettre la convention de crédit et le chèque de banque au notaire accompagnés d'une lettre (Cf. Annexe 7) demandant l'établissement de l'acte d'affectation d'hypothèque ou du bordereau d'inscription de privilège en faveur de la Banque dès l'utilisation de la première tranche.
- ✓ Transmettre les billets directs successifs avec l'EES/LIS à la Direction Financière lui en demandant d'établir le tableau d'amortissement théorique.

Section 4 : Les risques et les garanties d'un crédit immobilier :

Dans le chapitre 2 nous avons présenté les risques liés au crédit de manière générale, ici nous allons spécifier les risques qui concernent le crédit immobilier.

4-1 Les risques:

Les risques liés à un crédit immobilier accordé en Algérie sont les suivants :

4-1-1 Le risque de crédit :⁵⁶

Le tout premier risque pour une banque, est le risque de crédit ou de contrepartie. Il peut se définir comme la perte encourue en raison de la défaillance d'une contrepartie, lorsque l'un de ses clients dont elle détient des titres de créances n'est pas capable d'honorer ses engagements contractuels. Avancer des fonds contre rémunération, c'est la fonction première de la banque. Mais toute opération de crédit est une prise de risque. Pour la banque la décision de l'octroi ou non d'un crédit est un problème crucial. L'origine fondamentale du problème réside dans l'imperfection de l'information concernant le risque des clients. Lorsque la

⁵⁶ Esther Jeffers, revue sur « Les risques bancaires », 2006, p 14-16.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

banque traite les demandes de crédit, il existe une asymétrie de l'information, car les clients disposent d'informations concernant leur propre risque que les banques n'ont pas. Pour résoudre le problème de la sélection des demandeurs de crédit, la banque va chercher des informations afin de mesurer le risque client et de prendre sa décision. Traditionnellement, l'évaluation du risque de défaut se faisait à l'aide de modèles qualitatifs, elle se fait aujourd'hui de plus en plus grâce à des modèles quantitatifs, notamment le credit scoring, et cela même pour les « petits » emprunteurs.

4-1-2 Le risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux d'intérêt est le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêt, autrement dit, c'est l'éventualité de perte générée par des fluctuations des taux d'intérêt dans notre cas sur le marché immobilier. C'est un risque essentiel pour les banques car la quasi-totalité de leurs encours du bilan engendre des revenus et des charges qui sont, à plus ou moins long terme, indexés sur les taux de marché. Les taux de marché sont instables, et cette instabilité se répercute sur les résultats. Un prêteur à taux variable risque de voir ses revenus diminuer si les taux baissent. Un emprunteur à taux variable court le risque de voir ses charges augmenter si le taux monte. Les résultats peuvent évoluer défavorablement donc ces positions sont risquées.

4-1-3 Le risque opérationnel :

Le comité de Bâle I définit le risque opérationnel comme le risque provenant de processus internes inadéquats ou défectueux, de personnes et systèmes ou d'événements externes. Cette définition recouvre les erreurs humaines, les fraudes et malveillances, les accidents, incendies, inondations est considéré comme réalisation d'un risque opérationnel, tout événement qui perturbe le déroulement normal des processus métier et qui génère des pertes financières.

Dans le domaine des risques, il est à distinguer entre les risques techniques, administratifs et juridiques :

- **Les risques techniques :**

Ce type de risque englobe toutes les opérations du non respect des normes réglementaires des conditions de crédit à savoir : la durée, le montant, les modalités de remboursement ainsi que le taux d'intérêt.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- **Les risques administratifs :**

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédit immobilier.

- **Les risques juridiques :**

Ce sont l'ensemble des risques liés à :

- ✓ La rédaction du contrat qui doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération de crédit, la signature par les différentes parties etc.
- ✓ La prise de l'hypothèque qui doit comporter toutes les informations se rattachant au créancier, au constituant d'hypothèque au bien objet de la garantie , à l'opération de crédit, la signature concernés et la publication de l'hypothèque à la conservation foncière territorialement compétente.

4-1-4 Les risques liés aux ménages :⁵⁷

En plus des risques liés à un crédit immobilier, les risques propres aux ménages ont pour effet d'aggraver le non remboursement d'un crédit immobilier dont on cite :

- ✓ Risque de maladie, d'invalidité, de décès : les ménages peuvent être amenés à supporter des dépenses très importantes à cause de maladies graves ou d'accidents. Ces événements nécessitent en effet de consacrer des ressources aux traitements médicaux et aux soins. De plus, ils sont souvent la cause d'une perte de revenu, due à l'incapacité de travailler.
- ✓ Risque de chômage : correspond au risque de perdre son emploi.
- ✓ Risque de disparition des actifs durables : correspond au risque de perte d'un actif durable dont on est propriétaire (maison, voiture, autres actifs). La perte peut être due à un sinistre (vol, incendie) ou à une perte de valeur du à l'obsolescence (évolutions technologiques, changements de goût des consommateurs).
- ✓ Risque de dettes : représente le risque que des tiers exigent un paiement de votre part, car ils ont subi un dommage dont vous êtes responsable.

⁵⁷ Zvi Bodie et Robert Merton, « Finance », 3^{ème} édition, page 295

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- ✓ Risques sur actifs financiers : correspond au risque qui découle de la possession d'actifs financiers, comme des actions, des obligations, exprimés dans une ou plusieurs devises. Les risques de ces actifs dépendent de l'incertitude sur l'évolution des entreprises, gouvernements et autres organisations qui ont émis ces titres.

4-1-5 Le risque systémique :⁵⁸

C'est un risque macroéconomique. Il survient lorsque la défaillance d'un ou plusieurs établissements de crédit peut provoquer, par effet de contagion, la faillite d'autres établissements, basculant l'ensemble du système financier et l'économie dans un état « anormal » caractérisé par des pertes sociales sévères. Le risque systémique est très important pour les banques, mais d'une part les modèles de risque utilisés par les banques ne prennent en compte que leur exposition individuelle aux risques, non les risques de contagion d'un établissement à un autre. C'est aux autorités de supervision au nom des règles prudentielles pour la stabilité du système financier, que revient le droit d'interférer dans les affaires de la banque. D'autre part, si ce risque prend la forme d'une crise de liquidité du système financier, les banques centrales peuvent certes apporter des liquidités aux intermédiaires, encore faut-il que la crise survienne et reste limitée aux lieux où elles peuvent agir. Or, il existe aujourd'hui de véritables « trous noirs » de la mesure des risques, ce sont les centres off shore, avec leurs activités en plein essor, qui échappent totalement à tout contrôle.

4-2 Les garanties :

Rappelons que, dans son activité habituelle, le banquier est appelé à accorder sa confiance. Cependant, les exigences du métier ont voulu que cette confiance ne soit accordée qu'avec précaution, car quelles que soient la rigueur et la pertinence de l'étude menée, le banquier ne pourra jamais éliminer les risques découlant de son engagement. C'est pourquoi, il recourt, le plus souvent, au recueil des garanties.

4-2-1 La subrogation de police d'assurance CAT-NAT :⁵⁹

C'est une assurance contre les catastrophes naturelles d'où la provenance de l'abréviation CAT et NAT, le contrat d'assurance CAT-NAT couvre tous les dommages d'occasionnés par

⁵⁸ Zvi Bodie et Robert Merton, Op.cit, P 14-16.

⁵⁹ Source : CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

les événements ci-après : tremblements de terre, inondations, coulées de boue, tempêtes, vents violents, mouvements de terrains. Cette assurance est obligatoire, elle a été instaurée depuis septembre 2003, par la promulgation de l'ordonnance 03-12 du 26/08/2003, l'application est assurée par l'ensemble des compagnies d'assurance publiques ou privées exerçant en Algérie. La tarification de l'assurance c'est –à-dire la prime d'assurance est fixée par le ministre des finances selon le degré d'exposition du bien immobilier.

4-2-2 Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) :⁶⁰

Crée par le décret exécutif n°97-58 du 3/11/1997 et placé sous la tutelle sous forme d'une mutuelle de promoteurs à but non lucratif, dont le rôle est de garantir les paiements effectués sous forme d'avance par les acquéreurs contre l'insolvabilité du promoteur, le FGCMPI s'engage dès lors à rembourser à l'acquéreur les avances versées en cas de décès, disparition, escroquerie ou faillite du promoteur. Le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès de cet organisme, l'attestation de garantie délivrée a cet effet est obligatoirement annexée au contrat de vente sur plan(VSP).cette assurance garantie à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectué au promoteur dans le cas d'insolvabilité de ce dernier.

4-2-3 Les garanties immobilières :⁶¹

Ce type de garantie est généralement constitué en la forme d'HYPOTHEQUE. L'hypothèque, peut être prise sous la forme : CONVENTIONNELLE ou LEGALE ou JUDICIAIRE. Elle est définie comme suit: « le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

Pour pouvoir consentir une hypothèque conventionnelle sur un immeuble, le propriétaire ou le gestionnaire du bien doit avoir la capacité légale et administrative requise pour un tel acte, la loi exige un acte notarié qui est soumis à une publicité pour informer les tiers créanciers. Cette publicité consiste, en une inscription sur le livre de la conservation des hypothèques, tenu au siège du tribunal d'instance du chef de Wilaya ou de Daïra, du lieu où se trouve l'immeuble, donné en hypothèque. L'inscription conserve l'hypothèque jusqu'à la date que fixe le créancier dans la convention de base, dans la limite de la durée légale de prescription

⁶⁰ Source : CPA.

⁶¹ Hadj Sadok Tahar, « les risques de l'entreprise et de la banque », Editions Dahlab, 2007, P 130-131.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

extinctive (de 30 à 35 ans selon les pays). Le créancier garanti par une hypothèque, peut faire vendre l'immeuble à son profit si sa créance n'est pas remboursée à l'échéance, et se faire payer sur le produit de la vente par préférence aux autres créanciers, et suivant le rang de son inscription de privilège. Il peut poursuivre cette vente même si l'immeuble a été entre temps aliéné, et ne se trouve plus appartenir au propriétaire qui a consenti hypothèque.

- L'hypothèque légale : elle est définie comme suit : « 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 envers eux ». L'hypothèque légale est celle conférée par un texte de loi à certains créanciers sur les biens immobiliers appartenant à leurs débiteurs, sans convention ou autorisation judiciaire afin d'assurer leur protection. Il n'est pas nécessaire que le contrat de crédit ait la forme authentique. Il suffit qu'il soit établi en la forme sous seing privé pour servir de preuve et pour apprécier les obligations des parties. L'inscription de l'hypothèque doit précéder le déblocage des fonds au profit du client. Elle consiste en le dépôt auprès du conservateur foncier du lieu où se situe l'immeuble, de deux bordereaux d'inscription d'hypothèque dûment signés et accompagnés des titres justificatifs (contrats) de la créance.
- L'hypothèque judiciaire : elle est définie comme suit : « l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, construction, etc.), appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier ».

4-2-4 Le cautionnement :⁶²

En terminologie le mot CAUTION désigne la personne qui se porte garante ; on dit alors, X se porte caution de Y, et le terme CAUTIONNEMENT désigne l'engagement lui-même donc l'acte de caution. On dit X a donné à Y, son cautionnement. Or dans la pratique courante, le terme CAUTION, désigne l'engagement lui-même. Il existe différents types de cautionnements dont :

⁶² Alain Cerles, « le cautionnement et la banque », Paris, édition: revue banque, 2004, P 31-33.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

- Cautionnement simple - le cautionnement est qualifié de simple lorsque la caution se réserve les bénéfices de division et de discussion
 - a) Bénéfice de discussion- la banque, bénéficiaire d'un cautionnement, afin d'obtenir le paiement de ce qui lui est dû par son client, peut décider de poursuivre d'abord la caution
 - b) Bénéfice de division- lorsque plusieurs cautions ont cautionné une même dette, la banque peut demander à l'une ou l'autre le paiement de la totalité de la dette. Mais la caution poursuivre pour le, qui s'est réservé le bénéfice de division peut obliger la banque à diviser ses recours, c'est-à-dire à poursuivre séparément chaque caution pour sa part dans le cautionnement.
- Cautionnement solidaire- le cautionnement est solidaire lorsque la caution renonce aux bénéfices de discussion et de division. La caution solidaire est alors tenue de payer à la banque ce qui lui doit le cautionné au cas où ce dernier ne fait pas face à ce paiement pour un motif quelconque sans que la banque ait :
 - à poursuivre préalablement son client cautionné,
 - à exercer des poursuites contre les autres personnes qui seraient portées cautions du client, la banque pouvant demander à la caution le paiement de tout ce que lui doit le client cautionné, sans avoir à diviser ses recours entre chaque caution en cas de pluralité de cautions.

Section 5 : Les cas pratiques ; Simulations

Le but de notre cas pratique est de comprendre comment la banque arrive à accorder un montant de crédit et si dans tous les cas la banque accorde 90% du montant de crédit. Et de voir aussi les facteurs qui influencent le montant de crédit octroyé.

5-1 Cas pratique : Crédit immobilier bonifié à 1% :⁶³

Un client de nationalité Algérienne vient solliciter un crédit immobilier à taux bonifié de 1% auprès de l'agence CPA.

Identification du logement :

Projet : achat d'un logement (sur plan) d'une valeur de 6000 000DA.

⁶³ Source : CPA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

FICHE DE SCORING			
Nom : N		Crédit : Crédit immobilier bonifié à 1%	
Prénom : N		No/Réf :	
Adresse : TIZI OUZOU			
Sexe : F		Situation Fam : C	
Date de naissance : 07/11/89 (26ans)		Epargnant : NON	
Prix /Cout : 6 000 000 ,00		Score : _____ Pts	
Revenu Postulant : 40 000,00		Revenu : /40 : 10	
Revenu conjoint : 0,00		Emploi : /20 : 20	
Revenu Caution : 0,00		Origine Apport Personnel : /15 : 15	
P /Mensualité : 33%		Apport personnel : /10 : 0	
Durée crédit : 30ans		Actifs : /10 : 10	
Taux intérêt : 1,00%		Age: /5 : 5	
Taux TVA : 0.00		TOTAL/100 : 60	
Crédit max : 4 095 007,74			
Montant apport : 600 000,00			
Crédit sollicite : 5 400 000,00			
Crédit octroyé : 4 095 007,74			
Echéance (33%) : 13 200,00			

Source : CPA

Identification de l'acquéreur :

Situation familiale :

- Postulant âgé de : 26ans.
- Conjoint (caution) : Non.
- Nombre d'enfants : 00.

Situation professionnel :

- Postulant employé dans une entreprise de fabrication (x).
- Salaire mensuel de 40 000DA.

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Antécédentes crédits pour le postulant de caution : NEANT

Calcul de droit au prêt :

Maximum à financer : 90%.

$6\,000\,000 \times 0.90 = 5\,400\,000 \text{ DA}$.

Durée de remboursement : 30 ans.

Capacité de remboursement mensuel :

- Capacité du postulant : $40\,000 \times 0.33 = 13\,200 \text{ DA}$.
- Capacité de la caution : 00.00.
- Total capacité : 13 200 DA.

Assurances et garanties

Assurance de vie = 4.98% du montant de crédit.

SGCI (société garantie crédit immobilier) 1% du montant de crédit.

(MRN et CN) entre 4000 DA et 6000 DA.

Pratique :

Assurance de vie :	$4.98 \times 4\,095\,007.74 = 203\,931.385 \text{ DA}$
SGCI :	$0.01 \times 4\,095\,007.74 = 40\,950.0774 \text{ DA}$
MRN ET CN	= 4 000,00 DA (ça dépend de l'assurance)
Total	= <u>248 881.462 DA</u>

N.B le barème de score est établi par la direction générale à Alger.

5-2 Cas pratique2: Achat d'un logement d'occasion chez un particulier cas de non épargnant:⁶⁴

Crédit immobilier : achat d'un logement d'occasion :

Un client de nationalité Algérienne vient solliciter un crédit immobilier à un taux de 6.25% auprès de l'agence CPA.

Identification du logement :

Projet : achat d'un logement d'occasion d'une valeur de 10 000 000 DA.

⁶⁴ Source : CPA.

FICHE DE SCORING			
Nom : N		Crédit : Achat de logement d'occasion /PAP	
Prénom : N			
Adresse : TIZI OUZOU			
Sexe : F Situation Fam : M Date de naissance : 12/10/1988(Age : 27ans)		Epargnant : NON	
		Score :	
Prix /Cout :	10 000 000 ,00		Pts
Revenu Postulant :	72 000,00	Revenu :	/40 : 40
Revenu conjoint :	90 000	Emploi :	/20 : 20
Revenu Caution :	0 ,00	Origine Apport Personnel :	/15 : 15
P /Mensualité :	40%	Apport personnel :	/10 : 0
Durée crédit :	30ans	Actifs :	/10 : 10
Taux intérêt :	6,25%	Age :	/5 : 5
Taux TVA :	0,00		
Crédit max :	10 418 610.24	TOTAL/100 : 90	
Montant apport :	1 000 000,00		
Crédit sollicite :	9 000 000 ,00		
Crédit octroyé :	9 000 000,00		
Echéance (78%) :	55 976.76		

Situation familiale :

- Situation professionnel :

- 105

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Antécédentes crédits pour le postulant de caution : NEANT

Calcul de droit au prêt :

Maximum à financer : 10 418 610.24

Durée de remboursement : 30 ans

Capacité de remboursement mensuel :

- Total capacité : 55 976.76

N.B le barème de score est établi par la direction générale à Alger.

Assurances et garanties :

Assurance de vie= 4.98% du montant de crédit

SGCI (société garantie crédit immobilier) 1% du montant de crédit

(MRN et CN) entre 4000DA et 6000DA

Pratique :

Assurance de vie :	$4.98\% \times 9\,000\,000,00 =$	448 200 ,00DA
SGCI :	$0.01 \times 9\,000\,000,00 =$	90 000DA
MRN ET CN	=	6 000(ça dépend de l'assurance)
Total		<u>544 200,00DA</u>

5-3 Cas pratique 3: Travaux d'aménagement à un taux variable de 6.25% :⁶⁵

Un client de nationalité Algérienne vient solliciter un crédit pour les travaux d'aménagement à un taux variable de 6.25% auprès de l'agence CPA

Indentification du logement :

Projet : travaux d'aménagement d'un montant de 1000 000.00Da.

⁶⁵ Source : CPA.

FICHE DE SCORING			
Nom : N		Crédit : Travaux d'aménagement	
Prénom : N			
Adresse : TIZI OUZOU			
Sexe : F Situation Fam : C		Date de naissance : 12/10/1988(Age : 27ans)	Epargnant : NON
		Score :	
Prix /Cout :	1 000 000.00		Pts
Revenu Postulant :	40 000,00	Revenu :	/40 : 10
Revenu conjoint :	0.00	Emploi :	/20 : 20
Revenu Caution :	0 ,00	Origine Apport Personnel :	/15 : 15
P /Mensualité :	33%	Apport personnel :	/10 : 0
Durée crédit :	30ans	Actifs :	/10 : 10
Taux intérêt :	6,25%	Age :	/5 : 5
Taux TVA :	0,00		
Crédit max :	1 901 848 ,79	TOTAL/100 : 60	
Crédit sollicite :	1 000 000 ,00		
Crédit octroyé :	1 000 000,00		
Echéance (33%) :	6940.69		

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Antécédentes crédits pour le postulant de caution : NEANT

Calcul de droit au prêt :

Maximum à financer : 100%

1 000 000.00DA

Durée de remboursement : 30 ans

Capacité de remboursement mensuel :

- Capacité du postulant : 6940.61
- Capacité de la caution : 00.00
- Total capacité : 6940.61DA

Assurances et garanties :

Assurance de vie= 4.98% du montant de crédit

SGCI (société garantie crédit immobilier) 1% du montant de crédit

(MRN et CN) entre 4000DA et 6000DA

Pratique :

Assurance de vie : $4.98\% \times 1\,000\,000,00 = 49\,800,00\text{DA}$

SGCI : $0.01 \times 1\,000\,000,00 = 10\,000,00\text{DA}$

MRN ET CN = 6 000(ça dépend de l'assurance)

Total	<u>65 800,00DA</u>
-------	--------------------

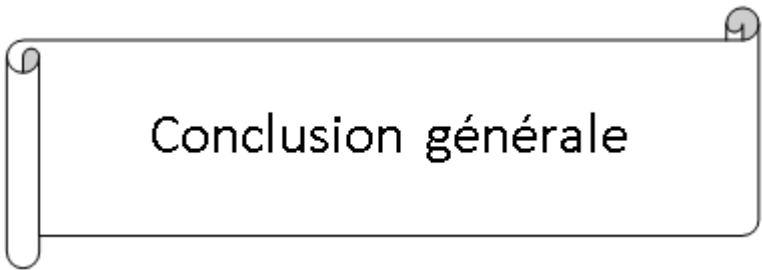
N.B le barème de score est établi par la direction générale à Alger

Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA

Conclusion du chapitre:

Les cas pratiques sur les différents types de crédit immobilier que nous avons effectué à la banque CPA, nous a aidés à comprendre les différentes étapes pour avoir un crédit immobilier ainsi que les conditions que le postulant doit avoir pour obtenir ce crédit.

Cette forme de crédit est allouée par les banques publiques ou privées, au profit des ménages qui n'ont pas la possibilité de faire face à l'acquisition d'un logement en payant son montant global dès son achat, c'est pourquoi le crédit immobilier est plus bénéfique aux particuliers ainsi que pour les institutions financières qui bénéficieront à long terme des avantages tirés du différentiel du taux d'intérêt important qui s'impose sur ce type de crédit.



Conclusion générale

On ne peut pas imaginer l'existence d'un véritable circuit économique en absence des établissements de crédit. L'intérêt du marché des particuliers pour la banque se justifie par la forte rentabilité qu'il présente et par les nombreux atouts qu'elle possède. Mais, l'activité actuelle de la banque ne se limite pas uniquement à l'intermédiation entre les déposants et les demandeurs de fonds mais aussi comme un agent actif offrant d'autres services financiers.

Dans notre travail, nous avons essayé de toucher aux produits et services que peuvent proposer les banques en matière de crédits aux particuliers ainsi que les principaux paramètres qui conditionnent leurs octrois.

Quelle que soit la nature de la demande du crédit à la consommation ou immobilier, le banquier doit analyser et étudier rigoureusement et cela dans le but d'apprécier d'une part la solvabilité et la capacité de remboursement du client et d'une part le profit qui peut en tirer

Le crédit immobilier a connu un élan très considérable ces dernières années à travers l'implication de plusieurs banques pour son financement, cette progression est très encourageante pour le développement de ce secteur.

En effet, les produits des nouvelles institutions permettent aux banques de partager le risque lié au crédit immobilier (SGCI), de garantir la solvabilité de la demande (CNL), de détecter les mauvais payeurs, et surtout assurent le refinancement des prêts hypothécaires.

Cependant, le crédit immobilier n'arrive pas à répondre favorablement à toutes les exigences de la clientèle. Les demandeurs de crédit logement trouvent que les conditions d'accès au logement sont trop contraignantes telles que le coût élevé du l'apport personnel et les charges d'assurance sont trop élevés.

La disposition relative au crédit immobilier (du taux bonifié de 1%) de la loi de finance complémentaire 2009 vient pour remédier aux exigences de la clientèle et vise à réduire la crise de logement au faible revenu

Sachant que parfois des événements imprévus ou imprévisibles pourraient surgir pendant la durée de crédit, le banquier doit accessoirement à son étude s'entourer de garantie. Mais il faut répéter que les garanties ne sont que les suretés seules, en effet le degré de probabilité de remboursement a bonne date doit motiver l'accord ou le refus du crédit.

Par ailleurs, l'étude d'un dossier de crédit ne serait se limiter à l'examen des documents comptables, elle doit impérativement s'élargir à des performances de l'emprunteur, à savoir,

la décision de banquier uniquement sur la seule analyse des documents financiers, reviendrait à exclure de sa substance les éléments subjectifs.

Pour conclure, l'activité d'octroi de crédit que se soit d'une manière générale ou en particulier aux ménages permet à la banque, en dépit des risques qu'elle lui fait courir, de boucler son rôle d'intermédiaire entre épargnants et emprunteurs lequel, permet d'injecter constamment les fonds thésaurisés dans le circuit économique.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. **Albouy.M**, « Finance Immobilier et gestion de patrimoine », Paris, Economica, 2009
2. **Bernard.J.J et Jean-Claude Gauthier**, « Introduction au marché bancaires des particuliers », Paris : Revue banque, 2002
3. **Bodie.Z et Robert Merton**, « finance », 3eme édition, 2011.
4. **Boudinot.A et Frabot.J.C**, « Technique et pratique bancaire », 4 éme édition, édition Sirey, 1987.
5. **Bouyakoub.F**, « L'entreprise et le financement bancaire », Casbah Edition, Alger 2000.
6. **Capul.J.Y**, « L'économie et les sciences sociales de A à Z », édition Hatier, 2005
7. **Cerles.A** , « Le cautionnement et la banque », édition Paris revue banque, 2004.
8. **Chabert.D**, « Manuel d'économie bancaire appliquée au cœur des entreprises bancaires », Paris, Revue BANQUE ,2007
9. **Daoudi.T**, « les opérations de banque », 1ére édition, 2003
10. **De Coussergues.S**, « la banque, structure marché de gestion », Paris, Dalloz, 1996.
11. **De Caussergues.S et Gautier Bourdeaux** « Gestion de la banque » 6éme édition Paris, Dunod, 2010.
12. **Descamps.C et Jacques Soichot**, « Economie et gestion de la banque », Editions EMS 2002.
13. **GAUDAMINE.G ET JEAN MONTIER**, « Banque et marchés financiers », Paris Economica, 1998
14. **Gerad Hirigoyen**, « Management de la banque, risque, relation client », 3éme édition ; Pearson Education, 2011
15. **Grasnault.P et Priani.S**, « La banque fonctionnement et stratégie », Edition Economica, Paris 1997.
16. **Hadj Sadok.T**, « Les risque de l'entreprise et de la banque », Editions Dahlab, 2007
17. **Labadie.A et Rousseaux Olivier**, « Crédit management, géré le risque client », Paris, Economica,1996
18. **Mansouri.M**, « Systèmes et pratiques bancaires en Algérie » Alger, ED houma, 2005
19. **N'dao.M**, « Manuel des techniques bancaires et financiers », Paris, SEFI, 2008
20. **Pu Pion P. C**, « économie et gestion de la banque », édition octobre, 99.

REVUES BANCAIRES :

21. Esther Jeffers, revue sur « les risques bancaires », 2006.
22. Georges Gloukoviezoff, « Le risque du surendettement des ménages en France www.scholargoogle.com.

Les mémoires :

23. **SLIMANI KAHINA, SADI FERROUDJA, RAMDANE TASSADIT** mémoire de licence : crédit aux particuliers dirigé par mademoiselle D. Amiri, UMMTO, 2009.

SOURCES INTERNET :

24. www.teteamodeler.com « Histoire et origine de la banque »
25. www.universalis.fr, Jean-Jacques Burgard, « Origine du crédit moderne »
26. www.memoireonline.com, Rafiq, Khaked Abbas et Achour, « Impact de la suppression des crédits à la consommation sur les banques en Algérie », université de Béjaïa, licence classique (bac+4), 2010
27. www.tsa-algerie.com, Ali Idir, « Crédit à la consommation officiellement de retour dès le 1^{er} octobre », mardi 22 septembre 2015.
28. www.mf-ctrf.gov.dz, Journal officiel de la république algérienne, Banque d'Algérie, règlement 12-3 du 28 novembre 2012 relatif à « La prévention et la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du tourisme ».

Code :

29. « Code de la banque et code des assurances ».

Cours :

30. Cours de l'économie bancaire, 3^{ème} année, « Monnaie, Finance et Banque », banque de Mme Tadjine.

La liste des abréviations :

AMF : Autorité Monétaire et financier

APL : l'aide personnalisé au logement

BAD : Banque Algérienne de Développement.

BDL : Banque de Développement Locale

BEA : Banque Extérieure d'Algérie.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

BTP : Bâtiments et Travaux Publics.

CAD : Caisse Nationale de Développement.

CCP : Centre des Chèques Postaux.

CDS : Crédit Default Swap

CEDAC : Compte en dinars algériens convertibles

CEL : Le Compte Epargne Logement

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CRD : Capital restant dû

DAB : Distributeur Automatique de banques.

FCC : Fonds commun des créances

FGCMPI : Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

FRBG : Fonds pour Risques Bancaires Généraux

GAB : Guichet Automatique de Banques.

OCC : Ouverture de crédit en compte

OPCM : Organisme de placement collectif en Valeurs Mobilière.

PAS : Prêts d'Accession Sociale.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PMI : Projet Management Institute

PNB : Produit Net Bancaire.

SPV : Special Purpose Vehicle

T V : Taux Variable

La liste des tableaux :

Tableau 1 : Les grands postes du bilan d'une banque.

Tableau 2 : Compte du hors bilan.

Tableau 3 : Compte du résultat (nouvelle présentation).

Tableau 4 : Les différents dispositifs de taux.

Tableau 5 : Les revenus et les charges du particulier.

Tableau 6 : Les différentes positions du taux.

Tableau 7 : Les avantages et inconvénients du gage automobile.

Tableau 8 : Evolution du volume des crédits à la consommation depuis 2006.

Tableau 9 : Modalités de calcul du montant du crédit.

La liste des figures :

Figure n°1 : Cycle financier moyen d'un ménage économique.

Figure n°2 : Les différents intervenants dans un contrat du crédit-bail.

Figure n°3 : L'organigramme du CPA.

LETTRE D'ACCEPTATION

Je soussigné(e), M.....
Fils (fille) de.....et de.....
Né(e).....à.....
Ayant bénéficié d'un crédit immobilier pour l'achat d'un logement
neuf d'un montant de DA :auprès du Crédit
Populaire d'Algérie, Agence Tizi-Ouzou 120.

Déclare avoir pris connaissance des conditions de financement et
de remboursement que j'accepte pleinement.

Je m'engage en conséquence, de manière irrévocable, par la
présente, à payer les échéances en principal, intérêts et taxes
éventuelles, dont les montants représentent.....% de
mes revenus mensuels déclarés à la date de signature de la convention
de crédit.

Cet engagement ne peut, en aucun cas, être contesté pour quelque
motif que ce soit.

Date et signature

DECLARATION SUR L'HONNEUR

L'emprunteur :

Nom :

Prénom :

Profession :

Adresse :

A Mr. Le
Directeur du
Crédit Populaire D'Algérie
Agence Tizi-Ouzou 120.

Monsieur le directeur,

Je soussigné M.

Ayant introduit une demande de crédit immobilier, auprès de l'agence CPA 120 Tizi-Ouzou
sis : 11 Bd Colonel AMIROUCHE, Tizi-Ouzou.

Déclare sur l'honneur ne pas avoir contracté de crédits auprès d'autres banques qui
risqueraient de compromettre ma solvabilité pour le remboursement du crédit sollicité auprès de
votre établissement.

J'atteste par la présente que je suis à jour de mes impôts, loyers, charges diverses et que de
ce fait mon salaire ne peut subir une imputation quelconque de la part des organismes fiscaux,
en particulier, ou de créanciers divers en général.

Fait à Tizi-Ouzou le

Signature(*)

* signature de l'emprunteur précédée de la mention manuscrite « lu et approuvé »

AUTORISATION DE DEBIT D'OFFICE

Je soussigné^, M.....

Fils (fille) de et de

Né le à

Titulaire du compte N° 12041

Ouvert à l'agence CFA Tizi-Ouzou 120.

Autorise par la présente, le Crédit Populaire d'Algérie a débiter d'office mensuellement mon compte du montant de D A, représentant F échéance mensuelle de remboursement du crédit à l'achat d'un logement neuf qui m'a été accordé conformément à la convention de crédit du

Je m'engage aussi à provisionner préalablement et régulièrement ce compte d'un montant suffisant pour couvrir les échéances de remboursement.

Lettre d'engagement de renouveler F assurance

Je soussigné(e), Mer/Mme/Melle :
le Demeurant à².....

Fils(fille) de et de
CNI/PCN⁰ délivré(e) le
Adresse \.....

Profession Employeur
Adresse de l'employeur tel. n°
Ayant bénéficié d'un crédit destiné
D'un montant de DA auprès
Populaire d'Algérie Agence de Tizi-Ouzou 120.

M'engage par la présente à :

Renouveler annuellement et pendant toute la durée du crédit
mon contrat d'assurance multirisques habitation et catastrophes
naturelles.

- Subroger le crédit populaire d'Algérie dans mes droits au titre de la présente assurance.
- Fournir à l'agence chaque année l'avenant du contrat d'assurance attestant le renouvellement de l'assurance multirisque habitation et catastrophes naturelles.

Fait à Tizi-Ouzou le. Signature

Signature de l'emprunteur **légalisée**
et précédée de la mention « **lu et**
approuvé »

Annexe 7

القرض
الجزا
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

le

AUTORISATION DE CREDIT N°

COMITE DE CREDIT :

DATE DE DECISION DU CREDIT 1 1 1 1 1

NOM OU RAISON SOCIALE :

DESTINATAIRE

ACTIVITE :

ADRESSE :

NUMERO DU COMPTE : 1 1 1 1 1

CETTE AUTORISATION ANNULE ET
 REMPLACE LES
 PRECEDENTES - ELLE N'EST
 LES GARANTIES PRESCRITES
 SONT PRISES ET LES
 CONDITIONS REALISEES

N° Ligne	FORME DU CREDIT	ROLE	CODE CREDIT	MONTANT EN DINARS	ECHEANCE
U		U	1 . .	! ! , . 1 .	! . 1 . 1 .
11		11	1 . .	1 1 , . 1 .	1 , 1 . 1 .
11		11	1 .	1 1 , . 1 .	1 . 1 . 1 .
11		U	1 . .	i i i i i i	i . 1 . 1 .
11		11			
i 1 i . 11 i i 1 i i					
LJ					LJ 1 1
11					11 1 1
U					1J 1 1
					TOTAL

N° Ligne	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE GARANTIE	MONTANT EN MILLIERS DE DINARS
11		11	1 . . 1 1	1 . . 1 . .
11		11	1 . . 1 1	1 . . 1 . .
11		11	1 . . 1 1	1 . . 1 . .
11		11	1 . . 1 1	! . . ! . .
11		11	1 . . 1 1	! . . ! . .
11		11	1 . . 1 1	1 . . 1 . .
11		11	1 . . 1 1	! . . ! . .
RAPPEL DES CREDITS EN COURS				
DATE	NATURE DES CREDITS	MONTANT EN DINARS		ECHEANCE

La table des matières :

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralités sur la banque et les ménages.....	4
Introduction du chapitre.....	5
Section 1 Présentation de la banque.....	6
1.1 Définition et genèse de la banque.....	6
1-1-1 Définition de la banque	6
1-1-2 Genèse de la banque	6
1-2 Les fonctions et missions de la banque	7
1-2-1 La collecte des ressources	8
1-2-2 La distribution du crédit.....	8
1-2-3 La création de la monnaie	8
1-2-4 La gestion des moyens de paiement	8
1-3 Typologie des banques	9
1-3-1 La banque centrale	9
1-3-2 La banque généraliste	9
1-3-3 La banque de dépôts.....	10
1-3-4 La banque spécialiste	10
1-3-5 La banque d'affaires	10
1-4 Les états financiers	11
1-4-1 Le bilan de la banque.....	11
1-4-2 Le hors bilan.....	14
1-4-3 Le compte du résultat	16
Section 2 : Généralités sur les ménages.....	19
2-1 Définition d'un ménage	19
2-2 Le rôle économique des ménages.....	19

2-3 Le cycle économique d'un ménage	20
Section 3 : Les comptes bancaires	22
3-1 Ouverture et tenue de compte.....	22
3-2 Condition d'ouverture d'un compte.....	24
3-3 Différents catégories de comptes bancaires.....	25
3-3-1 Les comptes à vue.....	25
a) Le compte courant	25
b) Le compte chèque ou compte de dépôts.....	25
c) Le compte sur carnet ou sur livret	26
3-3-2 Les comptes à terme	26
3-3-3 Les comptes étrangers	27
a) Les comptes en dinars convertibles	27
b) Les comptes en devises.....	27
Section 4 : Les opérations courantes liées au fonctionnement du compte (service caisse).28	
4-1 Le chèque bancaire	28
4-1-1 Définition de chèque bancaire.....	28
4-1-2 Typologie des chèques	29
4-1-2-1 Le chèque de banque.....	29
4-1-2-2 Le chèque certifié.....	29
4-1-2-3 Le chèque visé.....	29
4-1-2-4 Le chèque en blanc.....	30
4-1-2-5 Le chèque post daté.....	30
4-2 Le virement bancaire.....	30
4-2-1 Définition du virement bancaire	30
4-2-2 Les différents types de virements bancaires.....	30
a) Le virement ponctuel.....	30
b) Le virement permanent.....	30
c) Le virement différé.....	30
d) Le virement sur liste	31

e) Le virement papier.....	31
f) Le virement internet	31
g) Le virement guichet automatique de banque.....	31
4-3 La carte bancaire	31
4-4 Les limites au fonctionnement de compte.....	31
Section 5 : Rôle et devoir du banquier	32
5-1 La lutte contre le blanchissement.....	32
5-2 Le suivi des comptes	33
5-3 La responsabilité du banquier.....	33
a) Responsabilité civile du banquier.....	33
b) Responsabilité pénale.....	34
5-4 Le devoir d'information du banquier	34
5-5 Le secret bancaire.....	34
Conclusion du chapitre.....	35
Chapitre II: Les crédits octroyés aux ménages et la gestion des risques.....	36
Introduction du chapitre.....	37
Section 1 : Caractéristiques des crédits et historiques des crédits aux particuliers en Algérie.....	38
1-1 Définition d'un crédit.....	38
1-2 Caractéristiques des crédits.....	38
1-2-1 L'affectation.....	38
1-2-2 La durée.....	39
1-2-3 Le taux.....	39
1-2-4 Le remboursement.....	40
1-3 Historique des crédits aux particuliers.....	40
1-3-1 Le lancement des crédits aux ménages en Algérie.....	41

1-3-2 Les raisons de la marginalisation des crédits aux particuliers par avant.....	41
Section 2 : l'appréciation du risque dans le financement des particuliers	43
2-1 La recherche d'informations.....	43
2-2 Le patrimoine.....	43
2-3 L'interprétation et l'estimation des biens.....	44
2-3-1 La possession réelle des biens.....	44
2-3-2 La disponibilité des biens.....	44
2-3-3L'utilisation des biens.....	44
2-3-4 Appréciation des revenus et de la capacité d'emprunt.....	44
2-3-5 La solvabilité du particulier.....	45
a) Le solde revenus /charges est positif : capacité d'endettement.....	45
b) Le solde revenus /charges est négatif : le besoin de financement.....	46
Section 3 : la formule des crédits proposée aux ménages.....	46
3-1 Crédit à la consommation	46
3-1-1 Le crédit affecté.....	46
3-1-2 Le crédit non affecté ou personnel	46
3-1-3 Les ouvertures de crédit.....	47
3-1-4 Les crédits permanents.....	47
3-1-5 Le contrat de location avec option d'achat ou crédit bail.....	47
3-1-5-1 Le crédit-bail mobilier.....	48
3-5-1-2 Le crédit -bail immobilier.....	48
3-2 Le crédit immobilier.....	49
3-2-1 Définition	49

3-2-2 Les principales catégories des prêt immobiliers à taux variable.....	49
3-2-2-1 Le prêt à taux variable capé.....	49
3-2-2-2 Le prêt a taux variable non capé et à échéances plafonnées.....	49
3-2-2-3 Le prêt à taux variable non capé et à échéances non plafonnées.....	49
3-2-2-4 Le prêt variable à double indexation.....	49
3-2-3 Les emprunts immobiliers « administrés ».....	50
a) Le prêt à taux zéro.....	50
b) Le prêt à l'accession social.....	50
c) Le prêt conventionné.....	50
d) Le 1% patronal.....	50
e) Les prêts d'épargne -logement	50
3-3 Définition du marché immobilier.....	51
3-3-1 Le marché immobilier	51
3-3-2 Les différents marchés immobiliers	51
3-3-3-1 Le marché primaire.....	51
3-3-3-2 Le marché secondaire.....	51
3-3-2 Les intervenants sur le marché immobilier.....	51
3-3-2-1 La production.....	52
3-3-2-2 Le financement.....	53
3-3-3 Les déterminants de la demande et de l'offre.....	53
3-3-3-1 Les déterminants de la demande	53
3-3-3-2 Les déterminants de l'offre	54
Section 4 : Les risques des crédits aux ménages	55

4-1 Le risque de contrepartie ou de crédit.....	55
4-1-1 Le risque général.....	56
4-1-2 Le risque professionnel.....	56
4-1-3 Le risque propre à l'emprunteur.....	56
4-1-4 Le risque pays.....	56
4-2 Le risque de marché.....	57
4-2 Définition	57
4-2-2 Le risque de taux d'intérêt.....	57
4-2-2-1 Position de taux	57
4-2-2-2 Rendements des emplois et cout des ressources.....	58
4-2-2-3 Le désajustement du rendement des emplois et du coût des ressources.....	59
4-3 Le risque opérationnel.....	60
4-4 Le risque de liquidité.....	60
4-4-1 Le risque de liquidité immédiate.....	60
4-4-2 Le risque de transformation.....	61
4-5 Le risque de surendettement des ménages.....	61
Section 5 : La gestion des risques aux ménages.....	62
5-1 Division et limitation des risques.....	62
5-2 Règles prudentielles en Algérie.....	63
5-2-1 Ratio de liquidité.....	63
5-2-2 Niveau des risques individuels.....	64
5-2-3 Niveau des risques collectifs.....	64
5-2-4 Niveau des risques globaux.....	64

5-3 Taux de pondération des risques.....	64
5-4 Classification des créances.....	65
5-4-1 Les créances courantes.....	65
5-4-2 Créances classés.....	65
5-5 La prise des garanties.....	66
5-5-1 Les suretés personnelles.....	66
5-5-1-1 La caution.....	66
5-5-1-2 Les garanties à première demande.....	67
5-5-2 Les suretés réelles	67
5-5-2-1 Les hypothèques.....	67
5-5-2-2 Les privilèges	67
5-5-2.- Le gage automobile.....	67
5-5-2-4 Les nantissements.....	69
5-6 L'antichrèse.....	69
5-7 Les notations et le scoring.....	69
5-8 La gestion externalisée du risque de crédit.....	70
5-8-1 La titrisation des crédits bancaires.....	70
5-8-2 Les dérivés de crédit	71
5-8-2-1 Crédits défaut swap.....	71
5-8-2-2 Crédit swaps.....	71
Conclusion de chapitre.....	72
Chapitre III : Cas pratique sur le crédit immobilier au niveau du CPA de Tizi- Ouzou.....	74

Introduction du chapitre.....	74
Section 1 : Présentation de la structure d'accueil.....	75
1-1 Historique du Crédit Populaire d'Algérie(CPA)	75
1-2 Présentation de l'agence 120 du CPA Tizi-Ouzou.....	75
1-3 Organisation de l'agence 120 du CPA de Tizi-Ouzou.....	77
1-3-1 Organisations et attributions du service crédit.....	78
1-3-2 La cellule étude et analyse	78
1-3-3 Le secrétariat engagement.....	78
1-4 Relations du service crédit.....	79
1-4-1 Les relations d'ordre fonctionnel	79
1-4-2 Les relations hiérarchiques.....	80
Section 2 : Typologies et caractéristiques des crédits proposés aux ménages par le CPA	80
2-1 Historique des crédits aux ménages au niveau de CPA.....	80
2-1-1 Le crédit immobilier.....	80
2-1-2 Le crédit à la consommation.....	81
a) La loi de finance complémentaire (LCF) 2009.....	82
b) L'impact de la suppression des crédits à la consommation sur les ménages.....	82
c) L'actualité sur le crédit à la consommation et la centrale des risques.....	82
2-2 Typologie des crédits immobiliers	83
2-2-1 Crédit à la construction.....	83
2-2-2 Crédit à l'accession.....	83
2-3 Caractéristiques des crédits immobiliers	84
2-3-1 Le crédit à la construction ou à l'extension de la maison individuelle.....	84
2-3-2 Le crédit pour la réalisation des travaux d'aménagement.....	86
2-3-3 Le crédit pour l'achat de logement auprès de particuliers.....	88
2-3-4 Le crédit pour l'achat d'un logement neuf	89
2-4 Conditions d'éligibilité	90

Section 3 : Montage et étude d'un dossier de crédit immobilier.....	91
3-1 Constitution du dossier de crédit.....	91
3-2 Traitement du dossier	93
3-3 Les délais de traitement	93
3-4 La mise en place du crédit.....	93
3-4-1 Formalités administratives.....	93
3-4-2 Mobilisations du crédit.....	94
3-4-3 Crédit complémentaire.....	94
3-4-4 Le schéma comptable de la mobilisation de crédit par l'agence	95
Section 4 : Les risques et les garanties d'un crédit immobilier	96
4-1 Les risques.....	96
4-1-1 Le risque de crédit.....	96
4-1-2 Le risque de taux d'intérêt	97
4-1-3 Le risque opérationnel.....	97
4-1-4 Les risques liés aux ménages.....	98
4-1-5 Le risque systémique.....	99
4-2 Les garanties.....	99
4-2-1 La subrogation de police d'assurance CAT-NAT.....	99
4-2-2 Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.....	100
4-2-3 Les garanties immobilières.....	100
4-2-4 Le cautionnement.....	101
Section 5 : Les cas pratiques ; simulations.....	102
5-1 Cas pratique 1: crédit immobilier à 1%.....	102

5-2 Cas pratique 2 : achat d'un logement d'occasion chez un particulier cas de non épargnant....	104
5-3 Cas pratique 3 : travaux d'aménagement à un taux variable de 6.25%.....	106
Conclusion du chapitre.....	109
Conclusion générale.....	110
Bibliographie	
La liste des tableaux et des figures	
La liste des abréviations	
La table des matières	
Les annexes	