

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI, TIZI-OUZOU

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUE, DE GESTION ET

COMMERCIALES

DÉPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



Spécialité : management financier

Mémoire fin d'étude :

**L'analyse d'un crédit de la demande jusqu'à le
remboursement (cas BNA boghni)**

Présenté par :

- Brahimi Kenza
- Bouzidi lydia

dirigé par :

Mr ALLAG YASSINE

Membres des jurys :

- **Présidente** : BOURKACHE Ferroudja
- **Examineur** : HADJOU Abdelaziz
- **Rapporteur** : ALLAG YASSINE

Année universitaire 2024/2025

REMERCEMENT:

Le plus grand merci à Dieu, le tout-puissant, de nous avoir donné le courage, la volonté et patience tout au long de notre travail,

*Nous tenons à présenter nos remerciements à notre promoteur, Mr **ALLAG Yassine** pour son précieux soutien.*

Nous remercierons également les membres du jury pour avoir accepté d'évaluer notre travail,

Pour la même occasion, nous remercierons le Directeur de la BNA de nous avoir acceptées au sein de l'agence principale BNA de BOGHNI et pour l'intérêt qu'il nous a porté tout au long de ce stage.

Une immense gratitude à l'ensemble du personnel de l'agence principale BNA de BOGHNI, pour leur accueil et leurs conseils.

*Nous remercions Mme **IBRAHIM**, notre encadreur de stage pour son aide et ses précieux conseils.*

Un remerciement spécial à nos familles.

En fin, nous désirons manifester notre profonde reconnaissance à l'ensemble des enseignants du département des SCIENCES DE GESTION de l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

BRAHIMI Kenza

&t

BOUZIDI Lydia

Dédicace

Je dédie ce mémoire rempli de beaucoup de courage, qui n'aurait pu voir ce jour sans le

Soutien inconditionnel et indéfectible de mes biens aimé parent :

En 1^{er} lieu, je tiens à remercier ALLAH le tout puissant et le très miséricordieux de m'avoir

Permis de vivre et d'en arriver là aujourd'hui.

*A mon très cher père **Rachid**, un homme qui s'est toujours sacrifié, en mettant l'intérêt et le*

Bonheur De sa famille en avant, puisse ALLAH le tout puissant te garde longtemps auprès

de ta Famille, je t'aime énormément.

*A ma mère **Kasdi Ouardia**, une femme extrêmement forte et bienveillante qui est à la source*

de ma réussite Car le paradis se trouve sous ses pieds, puisse ALLAH le tout puisse te

garde longtemps auprès de ta famille, je t'aime énormément.

*A mon grand frère **Yahia** que je considère comme mon vrai ami car ses conseils m'ont*

Toujours servis jusqu'à ce jour, je t'aime énormément.

*A ma chère copine **Hamitouche Fariza**, qui ma conseillée toujours de continuer mes études*

Je t'aime énormément.

*A ma copine **Hosni Fetta**, qui m'a fait aider pendant ma période de préparation de mémoire*

Je t'aime énormément.

*A mon petit frère **Fares** et ma petite sœur **Aya**, je vous aime énormément.*

*A tout la famille **Brahimi** et **Kasdi**.*

*A mon binôme « **LYDIA** » pour tous les obstacles qu'on a surmontés ensemble et avec qui j'ai*

passé de merveilleux moments, et sans oublier mes amies.

Kenza

Dédicace :

*Tout d'abord, je tiens à remercier **DIEU** de m'avoir donné la force et le courage de mener à bien ce modeste travail.*

Je dédie ce travail :

*A **ma merveilleuse mère**, qui a toujours cru en moi et m'a encouragé à poursuivre mes rêves sans toi, je n'aurais pas acquis la force et la résilience nécessaire pour aboutir à ce stade. Je t'aime maman.*

*A **mon cher père**, ton soutien fut une lumière dans tout mon parcours. Ce modeste travail est le fruit de tous les sacrifices que tu as déployés pour mon éducation et ma formation.*

*A mon chère frère **Samir** pour l'amour qu'il me réserve, tu es bien plus qu'un frère, tu es mon guide. Ta présence dans ma vie est un cadeau précieux que je chéris chaque jour. Je suis infiniment reconnaissante de t'avoir comme frère.*

*A mes très chère sœurs **Rachida** et **Fariza**, sources de joie et de motivation quotidienne.*

*A mon neveu **Amazigh**, qui a rempli ma vie de tant de bonheur et de joie.*

*A mon binôme **Kenza**, tu as été une source d'inspiration tout au long de ce parcours.*

A tous ceux que je connais et qui m'aime.

Lydia

SOMMAIRE

Introduction Général	10
Chapitre 01 : les fondements théorique de crédit	
Introduction :	14
Section01 : Définition et typologie du crédit :	15
Section 02 : Les caractéristiques et le rôle du crédit	21
Section03 : Analyse des Principaux Aspects de la Gestion du Crédit Bancaire	22
Conclusion :	31
Chapitre 02: processus de gestion du crédit	
Introduction :	33
Section01 : la constitution d'un dossier de crédit	34
Section 02 : Les phases de remboursement de crédit	39
Section 03 : La clôture d'un crédit	47
Conclusion :	49
Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)	
Introduction :	51
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	52
Section 2 : Méthodologie d'étude de terrain :	57
Section 03 : Résultats et interprétation du questionnaire :	64
Conclusion :	74
Conclusion générale :	76
Annexe	
Bibliographie :	

LISTE DES FIGURES

Schéma 01 : les types des crédits	21
Schéma 02 : Risque bancaire	28
Schéma 03 : ORGANISATION DE L'AGENCE CATEGORIE « B »	54
Schéma 04 : ORGANISATION DU SERVICE CREDIT	55

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Récapitulatif des cinq « C » du crédit:	25
Tableau 1 : Les étapes de demande d'un crédit d'investissement sont faciles à comprendre	65
Tableau2 : Les critères d'attribution du crédit d'investissement sont clairement expliqués.	65
Tableau3:Je reçois un accompagnement suffisant lors de la demande du crédit d'investissement.	66
Tableau4 : Les délais de traitement pour un crédit d'investissement sont satisfaisants.	66
Tableau 5 : La phase de remboursement du crédit d'investissement est bien encadrée.	67
Tableau 6 :J'ai accès à toutes les informations nécessaires avant de demander un crédit de consommation.	67
Tableau7 : La procédure pour obtenir un crédit de consommation est simple.	68
Tableau8 : Les conditions de remboursement du crédit de consommation sont bien détaillées.	68
Tableau9 : Les phases de gestion et de suivi du crédit de consommation sont efficaces.	69
Tableau10 : Je bénéficie d'un bon accompagnement lors du remboursement de mon crédit de consommation.	69
Tableau11 : Les étapes pour obtenir un crédit d'exploitation sont bien structurées	70
Tableau12 : Les critères d'éligibilité au crédit d'exploitation sont transparents.	70
Tableau13 : La phase de décaissement du crédit d'exploitation se déroule sans difficultés.	70
Tableau14 : Je suis informé régulièrement sur l'état de mon crédit d'exploitation.	71
Tableau15 : La clôture du crédit d'exploitation est simple et rapide	71

LISTE DES ABREVIATIONS

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BOAL : bulletin officiel des annonces légales

L'ANSEJ : L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes

CNAC : La Commission nationale d'aménagement commercial

BA : Banque d'Algérie

BAD : Banque d'Algérie de développement

CPA : Crédit populaire d'Algérie

BEA : Banque extérieur d'Algérie

EPE : Entreprise publique économique

CNEP : Comptoir National d'Escompte de Paris

BADR : La banque de l'Agriculture et du développement Rural

CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit

Introduction

Général

Introduction Général

Le fonctionnement de l'activité économique repose sur la circulation des flux réels (production, consommation, investissement...) et des flux financiers. Les divers acteurs économiques ont des besoins de financement afin d'assurer leurs activités de production, de commercialisation et de consommation. C'est les besoins de financement et l'offre de capitaux qui permet aux banques d'exercer leur rôle d'intermédiaire financier entre détenteurs et demandeurs de capitaux, en collectant des ressources et en attirant des crédits.

Quel que soit la nature du crédit demandé (volume, durée), la décision d'octroi doit reposer en premier lieu sur les possibilités, les capacités de remboursement régulières et conformes aux échéances convenues, détenues par l'emprunteur.

Dans son évolution, le secteur bancaire a développé des opérations particulières au service du financement ainsi que de multiples opérations d'investissement et de gestion des risques.¹

Cependant, il ne faut pas perdre de vue la banque, selon la loi 23/24 relative à la monnaie et au crédit, est définie comme étant : « une personne morale qui effectue des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit et la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et leurs gestion. Celle-ci peut effectuer des opérations connexes à ses activités et les opérations de change sur or, sur métaux précieux, les placements, les souscriptions, les opérations de leasing portant sur les biens meubles et immeubles »²

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

Le crédit constitue un levier fondamental pour le développement économique et social, en permettant aux particuliers, aux entreprises et aux collectivités d'accéder à des ressources financières indispensables pour financer leurs projets, leurs investissements ou leur trésorerie. Toutefois, le crédit n'est pas un acte anodin : il s'inscrit dans un cadre juridique et réglementaire strict, destiné à protéger à la fois l'emprunteur et le prêteur, et à garantir la stabilité du système financier.

Le cycle de vie d'un crédit, de la demande initiale jusqu'à la restitution finale, est un processus encadré par une série d'actes, de procédures et de normes légales qui structurent chaque étape, assurant transparence, sécurité et responsabilité.

Le cycle de vie d'un crédit s'inscrit dans un environnement juridique et réglementaire dense, qui vise à sécuriser les opérations, protéger les parties prenantes et maintenir la confiance dans le système financier.

¹ SIMEN Y. et LAUTIER D. <<Technique financier international>> Ed, Economica. 2023. P28.

² La loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit.

Introduction Général

1) Le choix de thème est motivé par le fait que :

- Il relève de domaine de notre spécialité le management financier.

2) Objet de travail :

Cette recherche vise à comprendre à la fois les expériences des emprunteurs et mesurer leur satisfaction tout au long du cycle de vie du crédit.

3) Problématique :

La problématique posée s'intéresse à répondre à << **Comment les établissements financiers peuvent-ils optimiser la gestion intégrée de l'analyse d'un crédit — de l'instruction de la demande jusqu'à le remboursement finale — afin d'assurer une rentabilité durable tout en maîtrisant efficacement les risques d'octroi et de remboursement ?>>**

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

- Quel est la possibilité de m'éclairer sur la notion de crédit, en décrivant ses composantes, son utilité, ainsi que les mécanismes par lesquels il est accordé et remboursé ?
- Pourriez-vous présenter les diverses classification des crédits en quoi elles diffèrent les unes des autres ?
- Pourriez-vous préciser les étapes clés du remboursement d'un crédit, depuis le début jusqu'à la fin ?

4) L'hypothèse :

Une coordination efficace entre les différents services impliqués dans le cycle de crédit — notamment les services commercial, analyse des risques, gestion et recouvrement — renforce la performance globale du processus et contribue à une meilleure maîtrise des risques.

5) Méthodologie de recherche :

Afin d'atteindre notre objectif de recherche, nous avons adopté pour la méthodologie suivante :

- L'approche déductive avec Utilisation des références bibliographie des documents internes de l'entreprise pour la rédaction de la partie théorique.
- L'approche inductive en utilisant un questionnaire de terrain méthode likert dans laquelle on a analysé les réponses du questionnaire plus interprétation des résultats à travers techniques de sondage.

6) Plan de travail :

Pour bien mener notre travail de recherche nous avons procéder en trois grands chapitres :

Introduction Général

- **Le premier chapitre** : intitulé << les fondements théorique de crédit>>, il est scindé en trois sections ; dont la première section traite la définition et les typologies de crédit, la seconde traite sur les caractéristiques et le rôle de crédit, la dernière s'intéresse sur l'analyse des principaux aspects de crédit bancaire.
- **Le deuxième chapitre** : à son tour portera sur << processus de gestion du crédit>>, il est scindé en trois section ; la première traite la constitution de dossier de crédit, la seconde s'intéresse aux phases de remboursement d'un crédit, la dernière s'intéresse sur la clôture d'un crédit.
- **Le troisième chapitre** : intitulé <<l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni) >>, il est composé de trois sections ; dont la première porte sur la présentation de l'organisme d'accueil, la seconde traite sur la méthodologie d'étude de terrain, la dernière sur les résultats et les interprétations du questionnaire.

Chapitre 01

Introduction :

Les organisations bancaires jouent un rôle crucial dans le tissu économique et financier d'un pays, agissant comme des piliers de stabilité et de croissance. En tant que gestionnaires des flux monétaires, elles facilitent non seulement les méthodes de paiement et garantissent la sécurité des transactions financières, mais elles sont également des acteurs clés dans la collecte et la gestion des économies. Leur responsabilité s'étend bien au-delà de la simple conservation des dépôts, englobant des fonctions essentielles telles que le financement des projets, la mobilisation des ressources et la stimulation de l'investissement.

Dans un environnement économique en perpétuelle évolution, les banques se positionnent comme des intermédiaires stratégiques entre les acteurs financiers, notamment les institutions financières (ACF), et les particuliers ou les entreprises en quête de financement (ABF). Elles offrent une diversité de produits de crédit, adaptés aux besoins variés de leurs clients, que ce soit pour des besoins financiers à court, moyen ou long terme. Cette flexibilité est indispensable pour soutenir la croissance des entreprises, favoriser l'entrepreneuriat et améliorer la qualité de vie des individus.

Ainsi, l'efficacité de la gestion du cycle de crédit au sein des banques est primordiale. Elle détermine non seulement la rentabilité des établissements financiers, mais aussi la santé économique globale d'un pays. À travers cette étude, nous examinerons les pratiques actuelles de gestion du crédit dans les banques de la région de Boghni, en mettant en lumière les leviers d'optimisation qui peuvent contribuer à une meilleure performance et à une plus grande résilience face aux défis économiques futurs.

Section01 : Définition et typologie du crédit :

1) **La définition de crédit :** Le crédit est une expression de « CONFIANCE » d'origine Grecque ,le mot « crédit »découle du mot grec « crédéré »,c'est-à-dire « croire »autrement dit « faire confiance »¹Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus.

❖ **Définition juridique du crédit :**L'opération de crédit est définit dans l'ordonnancement n°03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suit : « Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie sont assimilée à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail »²

❖ **Définition économique du crédit :** « faire crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement à la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent vous sera restituer dans un certain délai, le plus avec rémunération du service »³.

Le crédit bancaire est, en générale, l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer un banquier les intérêts convenus et lui restituer à la période fixée pour le remboursement d'une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »⁴.

2) Typologie du crédit :

Pour satisfaire les différents besoins de clients (entreprises et particuliers), la banque doit répondre présenter en attribuant des crédits. Ces dernières peuvent être destinés soit au financement du cycle d'exploitions de l'entreprise ou, à la réalisation de ses programmes d'investissement soit affectés aux particulier.

2.1. Crédit aux entreprises :

2.1.1. Crédits d'exploitations : Les crédits d'exploitation (crédit court terme) permettant à l'entreprise de financier les activités court terme, l'actif circulant du bilan plus précisément les valeurs d'exploitation et ou valeur realisables.il sert généralement à lui procurer des liquidités; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme dans l'attente du recouvrement de créances facturées⁵.

1HADJ SADOK T « Les risques de l'entreprise et de la banque » édition DAHLAB, Alger, 2007, P 11.

2Article 68, L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

3BOUYAKOUB F., « l'entreprise et son financement bancaire » édition CASBAH, Alger. P 17.

4PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1996.P 50

5 Farouk BOUYAHOU B,op.cit P,233-249

2.1.1.1. Crédits par caisse : Sont considérés comme crédit par caisse à court terme, les crédits qui impliquant un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Tout fois on distingue deux grandes catégories.

- **Crédits par caisse globaux :** Le crédit par caisse globaux sont destinés à financer globalement l'actif circulant du bilan sans être affectés à un objet précis. Ils sont généralement appelés « crédit en blanc » car, d'un côté ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'un autre côté, parce qu'ils ne sont assorties d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire. C'est donc des crédits à risque très élevé ; parmi les crédits d'exploitations globaux on distingue : la facilité caisse, le découvert, le crédit de compagnie et crédit relais.

- **Facilité caisse :**

Elle finance les décalages de trésorerie de court durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance escompte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées prévues¹.

- **Découvert :**

Le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (10) au maximum éventuellement renouvelable².

- **Crédit de compagnie :**

Crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.

- **Crédit relais :**

C'est une « forme de découvert qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »³. Il s'agit d'une augmentation du capital d'une cession d'actif ou alors lorsqu'un accord de crédit est donné pour un investissement et que décaissement réel s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

- **Crédits par caisse spécifique :**

Contrairement aux crédits globaux, qui finance un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifiques finance un poste déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste question, soit aux effets qu'ils occasionnent, nous citons les avances sur la marchandise ; avance sur marché public ; avances sur factures ; l'escompte commercial ; l'affacturage.

- **Avance sur marchandise :**

Ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandise gagée au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant »⁴.

1 MEYSSONNIER F, « Banque : mode d'emploi » Edition EYROLLES. Paris, 1992, P 105.

2 KAROUSO et KANDIH, « l'octroi de crédit, risques et garanties » mémoire de master, option finance d'entreprise, université de Bejaia, 2016.

3 BOUYAKOUBEF., Op.cit., P235.

4 Warrant: Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises

- **Avance sur marché public :**

Les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'état en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. L'administration ne règle la livraison et /ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendus et constaté et avec retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'état prouvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le bais de nantissement du marché.

- **Avance sur factures :**

L'avance sur factures est destinée à mobiliser le poste client des entreprises qui travaillent avec des administrations. Dans ce cas, la banque doit assurer l'exigibilité de la créance et la solvabilité de l'entreprise.

- **Escompte commercial :**

L'escompte est une technique par laquelle une entreprise, bénéficiaire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre), le négocie avant son échéance auprès d'un établissement de crédit¹.

- **Affacturation (factoring) :**

Selon l'article 543bis14 du code de commerce algérien, l'affacturation est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelée adhérent, en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement »².

2.1.1.2. Crédits par signatures :

Appelée, également, crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engagement à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance. Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

- **La banque :** Se trouve subrogée dans les droits et privilèges de la créance principale.
- **L'entreprise :** Différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds. Il existe plusieurs types de crédit par signature, à savoir :
- **Aval :** Au sens de l'article 409 du code de commerce algérien, l'aval est un « engagement fournir par un tirs (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet et de commerce. L'aval peut être donnée sur le titre ou sur un acte séparé »³.

1BOUKROUS D., «Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie », mémoire de magister, option commerce international, université d'Oran, 2007.

2L'article543bis14ducodedecommerceAlgérien.

3L'article409decodedecommerceAlgérien.

- **Cautionnement** : Un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillance, Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de diffère le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer une rentrée de fonds.
- **Acceptation** : C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce a son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis à vis du créancier¹.

2.1.2. Crédits d'investissement : Le crédit d'investissement est un crédit qui destinée à financer l'actif immobilier a une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme. On distingue trois (03) formes des crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing)².

2.1.2.1. Crédits à moyen terme (CMT) :

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrire dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financier le matériel, outillage et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles³.

2.1.2.2. Crédit à long terme :

Ces crédits sont destinés à financer les immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles : terrains, bâtiments, agencement, etc. et l'actif incorporel : le fonds de commerce⁴. Leur durée est comprise entre (07) et (20) ans, accompagnés d'un différé au choix de deux (02) à quatre (04) années.

2.1.2.3. Crédit-bail (leasing) :

Le crédit-bail est un mode de financement plutôt utilise par les moyens entreprises (PME) et la petite moyenne industrie (PMI) pour financement de matériel est notamment, matériel mobiles. Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens d'équipement, de matériel, d'outillage ou de bien mobilier à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent

1CHEMOUNS, YABBADENEL, «financement bancaire des crédits immobilier »mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020/2021, P 17

2HADJLA RBIG et DJOUNADIA, «la gestion de risque de crédit bancaire »mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020.P 20.

3BOUYAKOUBF, Op.Cit, P251

4ISSAD, y et HAKEM, A, «le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie »mémoire master, option comptabilité et audit, université Bejaia 2019/2020.P13.

propriétaires, lorsque ces opérations quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des bien louer, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour un partie des versement effectuée à titre de loyer »¹.

Le caractère financier de l'opération est reconnu la loi qui prévoit que les sociétés de crédit-bail devront être inscrite sur la liste des établissements financiers. Un contrat de crédit-bail est établi entre société de crédit-bail et le crédit preneur (promoteur) pour garantir au locataire la jouissance du bien pendant un délai fixe et convenu d'avance. La société de crédit-bail ne peut récupérer le matériel avant la fin du contrat, cependant, le contrat peut comporter une option d'achat par laquelle le crédit preneur devenir propriétaire. On pourra distinguer essentiellement deux types de crédit-bail :²

- **Crédit-bail mobilier :**

Comme son nom l'indique, le crédit-bail mobilier permet de financer des biens d'équipement et des matériels à usage professionnel³.

- **Crédit-bail immobilier :**

Il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel acheté ou construit par une société du crédit-bail immobilier qui est en demeure propriétaire. Cette opération permet au locataire de devenir propriétaire en fin de ce contrat de tout en partie du bien loué⁴.

2.1.3. Crédits finançant le commerce extérieur : Selon le niveau d'activité, ainsi que le degré d'ouverture de l'économie, tous les pays monde entretiennent des relations commerciales avec les extérieures. La croissance continue de ces relations, qui se matérialisent par des échanges de différant natures, à amener les banques à s'appliquer davantage afin de contribuer au développement et d'en tirer profit. Dans ce cadre, les banques mettent en place diverses techniques qui sont destinées à financier, soit les importateurs ou les exportateurs.

- ♦ **Financement des importations :** Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importation par des techniques de financement des importations qui sont :

- **Encaissement documentaire :**

1 CONSOP.etHEMICIF.,«Gestionfinancierdel'entreprise»éditionDUNOD,Paris,2005,P457.

2 RAHALIS, «le crédit hypothécaire dans le système bancaire algérien »mémoire master, option économie monétaire et bancaire, UMMTO, 2019/2020, P 6.

3 MichelALBOUY,«financementetcoûtdecapitaldesentreprises»pressefrançaise,paris,1990,P163.

4 BOUYAKOUBF, P254.opcité

Est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'exploitation, règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite.

- **Crédit documentaire :**

Est un engagement pris par la banque de l'importateur de garantie à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remis des documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat¹ .

- ♦ **Financement des exportations :** Il existe plusieurs formes de crédit, en matière de financement des exportations, à savoir :

- **Crédit fournisseur :**

Est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation).ce crédits permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger² .

- **Crédit acheteur :**

Est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur³ .

2.2. Crédit aux particuliers : Les particuliers rencontrent des difficultés financières qui les empêchent de réaliser les projets en visages. Pour remédier à ce manque, la banque, leurs offres des crédits avec intérêts. Les institutions financières qu'accorde ce type de crédit sont en extension et cela pour permettre aux particuliers d'acquérir des biens meubles ou immeubles.

2.2.1. Crédits à la consommation :

Le crédit à la consommation est définit comme un crédit qui s'oppose au crédit à la production. C'est une nouvelle catégorie de crédit, un nouveau mode de financement des particuliers. Il consenti pour l'acquisition des biens non consommables mais durables, il ne s'agit pas donc d'un crédit destine à la consommation stricto-sensu ou même de la destruction des richesses. Ce type de crédit est destiné aux particuliers dans le but de leur permettre d'acquérir des biens de consommation durables (automobile équipement de la maison, etc.), avec une activité stable et un revenu régulier⁴ .

1BERNETR, «Principe de technique bancaire »24emeeditionDUNOD, Paris,2006,P271.

2MANNAIS, et SIMONY, «Technique financier intentionnel »7emeédition, ECONOMICA, Paris, 2001,P 581.

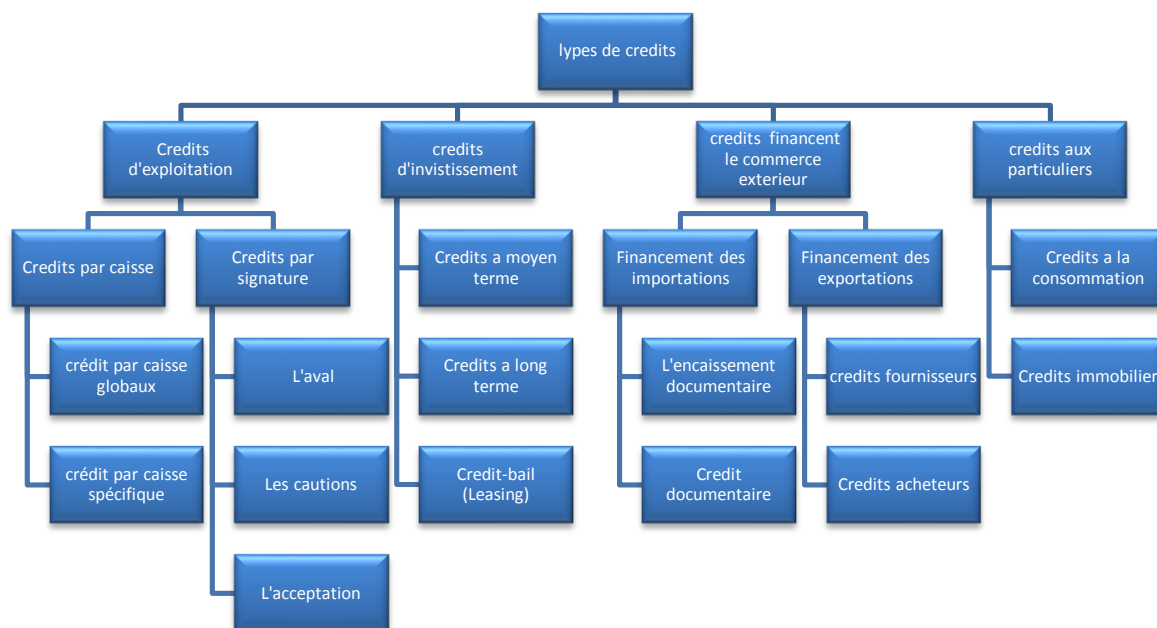
3LAUTERED et SIMONY, «Technique financier international »7emeéditionECONOMICA, Paris,2003,P 680.

4BENATSOUJ, ZAIDIS, «financement bancaire d'un crédit immobilier »mémoire master option finance d'entreprise, université Bejaia, 2017/2018, P 14.

2.2.2. Crédits immobiliers :

Ils sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements neufs, la rénovation, l'extension ou encore l'acquisition de logements d'occasions. Cette forme de crédit s'est beaucoup développée ces dernières décennies en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers.

Schéma 01 : les types des crédits



Source: DJALILH et OUATMANIN., «le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

Section 02 : Les caractéristiques et le rôle du crédit :

- 1) **Caractéristiques du crédit :** Le crédit se caractérise par la confiance, le temps, et le risque.
 - ✓ **Confiance :** L'accorde de crédit est une activité qui repose sur la confiance que le prêteur accorde à l'emprunteur de qui il attend le remboursement de prêt. Cette confiance est basée non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnêteté et sa compétence dans son activité professionnelle.
 - ✓ **Temps :** Le crédit est consenti pour une certaine durée, cette durée est d'ailleurs un des critères de classification des opérations de crédit, on distingue trois types de crédit :
 - Le crédit à court terme : la durée est inférieure à un an.
 - Le crédit à moyen terme : la durée est comprise entre un an et sept (07) ans.
 - Le crédit à long terme : la durée est supérieure à sept (07) ans.

- ✓ **Risque :** Le risque est un engagement portant une incertitude doté d'une probabilité de gain ou préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte¹.

Le banquier devra analyser minutieusement tous les risques de l'entreprise pour bien la connaître ses points forts, sur la base des quels il peut asseoir sa confiance et sa décision de crédit².

Le risque encouru par le banquier prêteur se situe à quatre niveaux : risque individuel, risque générale, risque sectoriel, risque pays ou risque souverain.

2) Rôle du crédit :

- ✓ Le crédit est un moteur de l'économie, c'est un facteur important du développement des entreprises. Il permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quel que soit leurs origines. Le crédit joue un rôle considérable dans les économies modernes car il³ :

- ✓ Permet d'accroître la qualité de production ;
- ✓ Met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite ;
- ✓ Les échanges entre les entreprises et entre les entreprises et les particuliers ;
- ✓ Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation ;
- ✓ Est un moyen de création monétaire.

Section03 : Analyse des Principaux Aspects de la Gestion du Crédit Bancaire

1) Les facteurs déterminants de l'Octroi du crédit :

Nous avons besoin de réaliser un emprunt bancaire mais ne sommes pas certain de remplir les conditions exigées par les banques. En effet, pour donner leur accord de prêt, les établissements bancaires procèdent à une analyse du risque-client. Chaque établissement détermine ses propres conditions d'acceptation mais il est tout de même possible d'identifier les critères les plus récurrents.

On a les facteurs pris en compte par les établissements de crédit :

1.1 des revenus fixes et réguliers :

Pour obtenir un prêt, il faut pouvoir présenter des revenus fixes et réguliers. La stabilité est un critère essentiel pour les banques. Un contrat en CDI ou un emploi dans la fonction publique sont des atouts. Pour les indépendants, les chefs d'entreprises et les professions libérales c'est l'ancienneté qui sera prise en compte. Les CDD, contrats en intérim ou stages ne sont généralement pas pris en considération.

1.2 un taux d'endettement faible :

Le taux d'endettement est le rapport entre les revenus nets du foyer et le total des mensualités de crédits. Il se calcule de la manière suivante : Taux d'endettement = (Total

1 NAULLEAUG et ROUACHM.: «Le contrôle de gestion bancaire et financier ».Revue Banque, Paris,1998, P130

2 Mémoire de fin de cycle (le crédit immobilier) réalisé par Brahim Sabrina /Salemkour Nabila P6

3 Petite-DUTALLIS G, « le risque du crédit bancaire » Edition DUNOD ; paris ; 1999 ; P 20.

des mensualités X 100) / salaire net Exemple pour une personne avec un salaire net à 1500€ et 300€ de prêt mensuel : $(300 \times 100) / 1500 = 20\%$ En France, les établissements de crédits considèrent à 33% le taux d'endettement maximum. Dans cet exemple le total des mensualités de crédit ne doit donc pas excéder 500€/mois. Parfois, le taux d'endettement accordé peut être supérieur aux 35%, tout dépend du reste à vivre.

1.3 Un reste à vivre suffisant :

Le reste à vivre représente ce qu'il reste chaque mois à un ménage charges fixes et mensualités de crédit déduites (factures, impôts, transport...). Chaque banque peut appliquer sa propre recette. On peut cependant partir du mode de calcul suivant Reste à vivre = total des ressources (salaires, retraites, 70% des revenus fonciers)-total des charges fixes (loyers, impôts, pensions alimentaires)-total des crédits. Le reste à vivre est très regardé par les organismes de crédit. Pour donner un ordre d'idée, le reste à vivre minimum pour une personne seule est de 750€, 900€ pour un couple sans enfant auquel s'ajoute 150€ par enfant.

1.4 L'âge :

Il est aujourd'hui possible d'emprunter au-delà de 65 ans mais les conditions sont draconiennes. Le coût de l'assurance est alors très élevé, et entraîne parfois un dépassement du taux d'usure en vigueur, avec pour conséquence le refus de financement bancaire. De même, avant 25 ans, il est très compliqué d'obtenir un crédit, même pour un crédit à la consommation.

1.5 L'apport personnel :

L'apport personnel n'est pas un facteur indispensable pour obtenir un prêt bien qu'il soit souvent demandé 10% d'apport dans le cas d'un prêt immobilier. Plus le reste à vivre est important, plus les banques ne sont susceptibles d'accorder un prêt sans apport.

1.6 Une situation financière et saine :

Les banques n'accordent pas de crédit aux personnes fichées. Elles interrogent systématiquement la Banque de France pour s'assurer qu'aucun fichage n'est en cours. Il existe plusieurs types de fichage : Le FICP : fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers Le FCC : fichier central de chèques L'inscription à un fichier banque de France, quelle que soit la nature de l'interdit bancaire, est le motif principal des refus de financement des banques¹.

✚ Le tableau 1 et résumé d'autre facteur de l'Octroi du crédit Les cinq « C » sont les dimensions suivantes ²:

- ♦ **Le caractère :**

1 Mémoire fin de cycle :Le Financement des Investissements par le Crédit Bancaire Cas : de la CNEP-BANQUE de Tizi-Ouzou présente par Mr TOURE SIDI YEHIYA et Mr DIAKITE TIEMOKO P22,23

2 Article de revue :Évaluation du risque de crédit de travailleurs autonomes : le cas d'une caisse populaire Desjardins du Québec P1

Le caractère permet de déterminer si l'emprunteur va rembourser sa dette, permettant ainsi de répondre à la question : le client voudra-t-il rembourser le prêt ? C'est donc un facteur basé sur la détermination de la fiabilité, de l'honnêteté et de la bonne foi de l'emprunteur. Les principaux critères qui déterminent le caractère sont : l'occupation, la stabilité d'emploi, la stabilité de résidence, les antécédents de crédit, le statut familial et le niveau de responsabilité.

♦ **La capacité :**

La capacité permet de déterminer si l'emprunteur peut rembourser sa dette. Ce qui permet de répondre à la question : le client pourra-t-il rembourser le prêt ? Pour la capacité on distingue des critères purement financiers (revenus et dépenses mensuels) mais aussi des critères moins tangibles comme l'éducation, la santé, l'âge, la formation, la qualification, l'habileté et l'expérience.

♦ **Le capital :**

Le capital constitue la valeur nette de l'emprunteur et se définit comme étant la différence entre l'actif et le passif de son bilan. Le facteur « capital » ne devient important que lorsque le montant du crédit est élevé (exemple un prêt de 50000 \$ US) ou lorsque le facteur « capacité » est défaillant. Outre la détermination de la valeur nette, on s'intéressera également à la nature et à la liquidité des actifs détenus par l'emprunteur.

♦ **Les conditions :**

Lorsqu'on parle de « conditions », on fait allusion à tous les facteurs spécifiques au marché, c'est-à-dire tous les facteurs qui sont hors du contrôle du créancier et de l'emprunteur et qui exercent une influence sur la décision de crédit pour tous les emprunteurs d'une économie donnée. Les principaux critères sont : le cycle économique, le niveau des taux d'intérêt, la concurrence, le niveau des taxes, les relations de travail et les prises de contrôle.

♦ **Le collatéral :**

L'une des variables-clés susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit est le degré ou la valeur du collatéral, c'est-à-dire les actifs servant de soutien, de support ou de garantie au prêt. Ainsi, plusieurs prêts sont garantis par un ou des actifs spécifiques de l'emprunteur dans le cas où ce dernier aurait des problèmes de remboursement. L'évaluation de la dimension « collatéral » consistera alors à déterminer la nature et la valeur des garanties dont dispose le client.

- Tableau 1 : Récapitulatif des cinq « C » du crédit¹ :

CARACTÈRE	CAPACITÉ	CAPITAL	CONDITIONS	COLLATÉRAL
Occupation	Revenu	Valeur nette	Cycle économique	Type d'emprunt
Stabilité d'emploi	Ratio d'endettement	Nature des actifs	Taux d'intérêt	Nature des garanties
Stabilité de résidence	Âge	Liquidité des actifs	Compétition	Valeur des garanties
Antécédents de crédit	Éducation		Niveau des taxes	
Statut familial	Formation		Relations de travail	
Responsabilité	Type d'emploi		Prises de contrôle	
Honnêteté	Qualification			
	Expérience			
	Habilité			

2) Les garanties liées aux crédits bancaires :

Les renseignements fournis Par la centrale des risques, bien que nécessaire, ne sont pas toujours suffisants en aux mêmes pour amener un banquier à accorder un crédit. La pluralité des risques inhérents à l'activité bancaire lui recommande de rechercher des moyens juridiques et techniques pour assurer sa sécurité³⁶. Il s'agit pour la banque d'exiger des garanties à son débiteur.

2.1 Définition de garantie :

Une garantie est <<une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garanties dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt >>².

2.2 typologie des garanties :

Chaque banque exige aux clients demandeurs d'un crédit les garanties. Cette procédure permet aux banques de se protéger contre les différents risques.

2.2.1 les garanties personnelles :

Sont définie comme <<l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval >>³.

Ce sont des engagements pris par des personnes physiques ou des personnes morales, pour garantir au banquier l'exécution des obligations du débiteur, si celui-ci ne les exécute pas à l'échéance. On distingue le cautionnement et l'aval.

- **Le cautionnement :**

L'article 644 du code civil algérien stipule : <<le cautionnement est un contrat par lequel un personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même >>¹.

¹ Article de revue : Évaluation du risque de crédit de travailleurs autonomes : le cas d'une caisse populaire Desjardins du Québec P2

² <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>

³ ERROUDJ A, le crédit hypothécaire dans le système bancaire algériens, mémoire de master , option commerce international, université de bejaia, 2008

Selon l'article 645 de code civil, le cautionnement Est un acte consensuel, C'est-à-dire qu'il ne peut être constaté et prouvé que par écrit.

Il peut être simple et solidaire.

- **Le cautionnement simple :** la caution simple bénéficie de deux avantages, qui sont le bénéfice de discussion et celui de division :
 - **Le bénéfice de discussion :** le créancier ne peut exécuter sur les biens de la caution qu'après avoir discuté le débiteur dans ses biens.
 - **Le bénéfice de division :** dans le cas la pluralité des caution, la caution peut demander au créancier de division les poursuites et de ne payer qu'une partie de la créance garantie.
- **Le cautionnement solidaire :**

Dans ce cas, la caution ne peut pas apposer au créancier le bénéfice de discussion et elle est la renonciation de division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Le créancier peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution.

- **L'aval**

Conformément à l'article 407 du code de commerce : <<L'aval est l'engagement d'une personne à payer tout ou partie d'une créance, généralement un effet de commerce >>².

L'aval est << l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour une garantie le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé >>³

2.2.2 Les garanties réelles :

Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaire un droit sur un ou plusieurs biens (meublés et immeubles) appartenant à son débiteur ou à un tiers, pour assurer le remboursement du créancier en cas de non-paiement de la dette. Ces garanties confèrent au créancier un droit réel sur le bien⁴.le code civil distingue deux principaux types de garanties réelles : l'hypothèque et le nantissement.

- **L'hypothèque :**

L'article 882 du code civil définit l'hypothèques comme étant << le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe >> c'est une garantie réelle

- **Le nantissement :**

1 L'article 644 du code civil algérien

2 L'article 407 du code de commerce Algérien

3 LUC BERNET ROLLAND principes de technique bancaire, 24eme édition DUNOD, Paris,P.174.

4 BENMESSAOUD Sofiane les garanties des crédit bancaires : une étude comparée ,mémoire de magister, université d'Oran ,P133.

L'article 948 du code civil définit le nantissement comme « un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne, choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier, et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang »

3) **Les risques Associés au crédit :** Le risque est inséparable du métier de banquier, mais ils peuvent les atténuer lors de l'octroi d'un crédit. En effet, pour y faire face, la banque peut exiger à ces clients des garanties qui peuvent servir comme des moyens de protection pour cette dernière.

♦ **Les risques liés aux crédits bancaires :**

Le temps, la promesse et la confiance qui sous entendent l'acte de crédit couvrent un risque majeur : le risque de non remboursement, appelé également risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Ce risque est inhérent à toute opération de crédit et le banquier doit nécessairement l'évaluer avant de décider de la suite à donner à la demande de financement¹.

3.1 Définition du risque : Le risque est lié à la survenance d'un événement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le bilan de la banque. Le risque de crédit est défini comme étant : « le risque de crédit est le risque qu'un emprunteur ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit aux échéances prévues par le contrat signé entre lui et l'organisme prêteur. La maîtrise du risque de crédit est au cœur du métier du banquier car il détermine la rentabilité des opérations effectuées²

3.2 Les types des risques bancaires : La gestion des dépôts expose la banque à plusieurs types de risques

3.2.1 Le risque de contrepartie :

Le risque de la contrepartie appelée aussi « le risque du crédit » qui désigne le risque de défaut des clients. Il représente le risque le plus courant de toute activité bancaire. C'est un risque de défaillance du client (physique ou morale) qu'on peut aussi appelé une contrepartie sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature³, le client ne sera pas capable d'honorer ses engagements

3.2.2 Le risque de liquidité :

Il peut provenir d'une impossibilité de refinancement pour une banque alors que, parallèlement, elle aura réalisé une forte transformation de ses dépôts à court terme. La banque se retrouve donc dans une situation de ressources financières (liquidités) insuffisantes pour faire face à ses échéances à court terme (par exemple, des retraits importants de dépôts à court terme). Ce sera le cas suite à une crise de confiance à l'égard de la banque ou à une crise

1 BOUYAKOUB F., « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, 2000, P13.

2 https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_de_cr%C3%A9dit

3 PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

de liquidité générale du marché qui freinera le marché interbancaire et empêchera la banque de trouver des liquidités (Bâle III a cherché à couvrir ce risque qui s'est particulièrement manifesté lors de la crise des subprimes en 2008)¹

3.2.3 Le risque de solvabilité :

Ce risque est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes

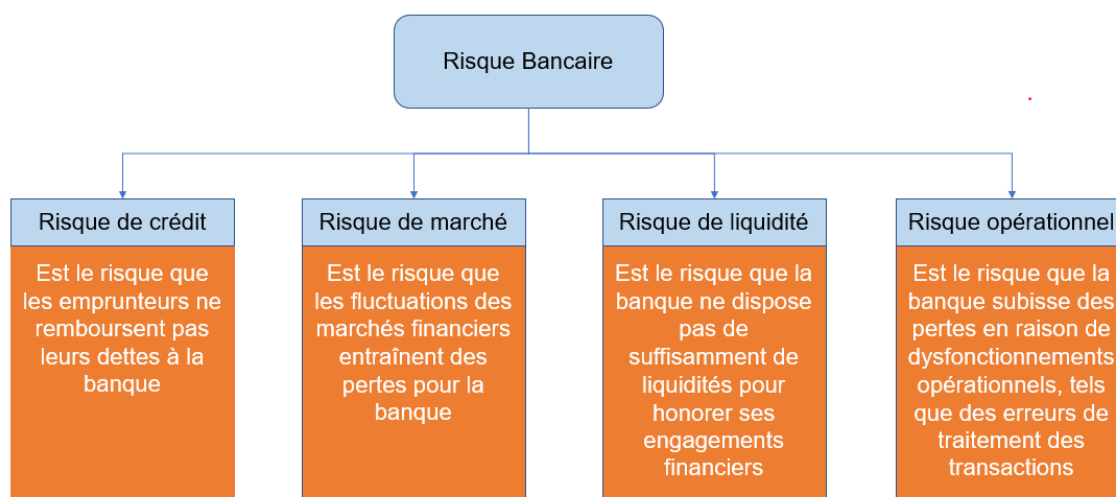
3.2.4 Le risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux d'intérêt d'un établissement financier est « le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et hors-bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché »². Le risque de taux fait partie des risques majeurs et naturels auxquels sont confrontées les banques.

3.2.5 Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel pour la banque est le risque de pertes financières résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance des procédures (non-respect, contrôle absent ou incomplet), de son personnel (erreur, malveillance et fraude), des systèmes internes (panne informatique...) ou d'évènements exogènes (inondation, incendie...)³

Schéma 02 : Risque bancaire



Source : <https://fr.linkedin.com/in/r-l-a34a2561>

1 Dan Chelly et Stéphane Sébéloué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque » Observatoire des métiers, des qualifications et de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans la banque, 2004, P.20.

2 Jean-Luc Quémar et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.

3 Idem, P20

4) Les moyens de prévention et de gestion :

Pour prendre une décision de l'octroi ou non de crédit, la banque fait une étude économique et financière. Cette étude ne pouvant éliminer totalement le risque, pour cela le banquier a la possibilité de confronter ses engagements par la prise de garantie. Cette prévention du risque est nécessaire pour prendre soin des fonds du public. Pour s'en prémunir, le banquier dispose de plusieurs moyens de protection, de gestion et de limitation des risques de ce crédit dont nous pouvons citer : l'application des règles prudentielles et la prise de garantie.

4.1 L'application des règles prudentielles :

La réglementation bancaire est composée de l'ensemble des normes régissant le fonctionnement du marché des services bancaires. Alors que le concept de réglementation prudentielle est plus étroit : il concerne la sécurité et la santé des entités opérant sur les marchés financiers.

4.1.1 Définition des règles prudentielles :

Les règles prudentielles sont définies par le comité dit « comité de Bâle »¹⁷ mis en place par la banque de règlements internationaux (BRI). C'est un ensemble de recommandations et de règles qui visent à prévenir les risques bancaires. De plus, elles visent à di monopoliser l'activité bancaire, préciser les conditions de création et de gestion des banques et des établissements financiers.

4.1.2 L'objectif de la réglementation prudentielle :

La réglementation bancaire dite « prudentielle » a pour objectif majeur d'assurer la sécurité et la stabilité du système bancaire par l'adoption de certaines normes prudentielles qui s'appliquent aux établissements bancaires afin de garantir une meilleure gestion de risque. Les deux buts poursuivis donc sont d'une part la stabilité du système financier et d'autre part la protection des créanciers.

- La stabilité du système financier : il s'agit de se prémunir contre le risque systémique et d'atténuer l'effet de propagation des crises de faillite d'une banque sur l'ensemble du système financier. A cet égard, la réglementation prévoit des normes de solvabilité qui visent le renforcement du système bancaire.
- La protection des créanciers : la réglementation financière de la banque est dans le but de sauvegarder leurs intérêts et pour répondre aux éventuelle de retrait des clients.

4.1.3 Les principales réglementations prudentielles :**4.1.3.1. La règle du capital minimum :**

Toute banque et tout établissement financier doit à tout moment justifier que son actif excède d'un montant au moins égal au capital minimum le passif dont il est tenu envers les tiers.

Au cours de la vie de l'établissement, le capital minimum ne saurait être grevé de non-valeurs (frais préliminaires, report à nouveau débiteur, capital non appelé ou appelé mais non versé).

Le règlement n° 04-01 de mars 2004 relatif au capital minimum des banques et des EF exerçants en Algérie. L'article 02 de cette loi fixe un capital minimum de 2.5 milliards de DA pour les banques contre 500 millions de DA pour les EF.

Conclusion :

Les crédits jouent un rôle central dans l'économie moderne pour faciliter le financement des investissements, la consommation et l'expansion des ménages, ils stimulent la croissance économique donnant la possibilité d'entrer dans les ressources financières.

Le crédit risque également, notamment le risque potentiel et les impacts potentiels sur la stabilité économique .La bonne gestion du crédit, avec des détails sur les dons de l'établissement et les taux d'intérêt inquiet est essentiel pour éviter l'accumulation de croustillantes supplémentaires.

Chapitre 02

Introduction :

Le dossier de crédit constitue un élément fondamental dans le processus d'octroi de prêts, agissant comme un miroir des capacités financières d'un emprunteur. Il rassemble une variété d'informations essentielles, allant des revenus et des dettes aux antécédents de paiement, permettant ainsi aux institutions financières d'évaluer de manière rigoureuse la solvabilité de chaque demandeur. Ce processus de sélection est crucial non seulement pour protéger les banques contre les défauts de paiement, mais aussi pour assurer que les emprunteurs soient en mesure de gérer leur endettement de manière responsable.

Une fois le crédit accordé, l'emprunteur entre dans la phase de remboursement, un moment qui engage des responsabilités financières à long terme. Les modalités de remboursement, souvent définies en concert avec la banque, sont conçues pour être à la fois accessibles pour l'emprunteur et sécurisantes pour le prêteur. Cette période est non seulement un test de la capacité de l'emprunteur à respecter ses engagements, mais elle représente aussi une opportunité pour bâtir ou renforcer une réputation de crédit positive, essentielle pour des projets futurs.

La clôture d'un crédit, quant à elle, symbolise l'achèvement de cet engagement. Lorsque l'emprunteur a remboursé intégralement le prêt, il reçoit une attestation de clôture, confirmant ainsi la fin de son obligation. Ce moment est déterminant, non seulement pour le bilan personnel de l'emprunteur, mais aussi pour sa capacité à envisager de nouveaux projets financiers, que ce soit l'achat d'une maison, le lancement d'une entreprise ou d'autres investissements. En somme, le cycle de vie du crédit, de la demande au remboursement et à la clôture, est une composante essentielle de la santé financière globale, tant pour les emprunteurs que pour les établissements bancaires. À travers cette étude, nous explorerons les enjeux et les pratiques entourant ce processus dans les banques de la région de Boghni, en mettant en lumière les éléments clés qui contribuent à une gestion efficace du crédit.

Sectio01 : la constitution d'un dossier de crédit

La BNA-banque (la BNA de Boghni n'accorde ce type de prêt) peut accorder un financement allant jusqu'à 100% du prix de cession du logement à acquérir ou du montant du devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation.

Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement la durée maximal du crédit est de 40 ans dans la limite d'âge est de 70 ans. Pour bénéficier de ce crédit il faut avoir 35 ans au maximum à la date de dépôt du dossier de crédit et un revenu permanent.

1) Constitution d'un dossier de crédit :

Le dossier de l'étude Est constitué des pièces suivantes :

A cet effet, ce dossier doit porter un maximum de renseignements relatifs au client (promoteur) ainsi qu'à son projet. Ces renseignements peuvent se présenter sous formes de documents, pièces, bilans et autres documents, qui se regroupent en :

1.1la demande de crédit :

Une demande sous forme manuscrite, signée par une personne habilitée à engager l'entreprise ou la personne morale dont il est responsable dans l'opération de crédit. Cette demande doit résumer l'affaire à financer d'une manière très précise. La procédure d'étude d'une demande d'un crédit bancaire.

Le crédit est une opération d'équilibre qui répond souvent à un besoin précis de l'emprunteur et les intérêts du prêteur. Dans cette section nous présenterons la relation entre la banque et le demandeur du crédit, ainsi que les documents constitutifs d'un dossier du crédit et enfin les crédits accordés à long et moyen terme.

1.1.1 La relation entre la banque et le demandeur de crédit :

La relation entre la banque prêteuse, et le client emprunteur, repose en partie sur des facteurs subjectifs, on évoquera notamment la durée de cette relation dans le temps.

1.1.1.1 Historique de la relation :

L'historique de la relation, à travers la chronologie des engagements ou des événements particuliers ayant survenus dans le temps, peuvent être d'un grand secours au banquier, dans la conduite à tenir vis-à-vis de l'entreprise.

1.1.2 Le mouvement confié :

Le banquier ne financera pas un client qui centralise son chiffre d'affaire ailleurs que ses guichets. Pour vérifier ce détail, on doit rapporter le mouvement d'affaire confié (ayant transité par le compte au niveau du guichet) au chiffre d'affaire déclaré par le client.

1.1.3 Niveau d'utilisation des crédits :

Le niveau d'utilisation des crédits doit être ressorti, en tenant compte de la période ou le compte était débiteur, pour les crédits de trésorerie. Cette appréciation contribue à éclairer le banquier sur l'entreprise, elle doit être effectuée avant tout renouvellement de crédit.

1.1.4 Les incidents de paiement :¹

Il s'agit essentiellement de vérifier que le client n'a fait l'objet d'aucun rejet de chèque, d'aucune saisie arrêt ou ADT. Ceci est dans le cadre du contrôle de la moralité du client, qui doit revêtir une importance particulière dans la décision d'octroi du crédit.

1.1.5 La consultation des fichiers de la banque d'Algérie :²

La banque d'Algérie constitue par son statut d'autorité monétaire une source sûre, la consultation de ses fichiers s'avère plus nécessaire pour nos exploitants.

1.1.5.1 La centrale des risques :

Les fichiers de la centrale des risques permettant à la banque d'obtenir toutes les informations sur les engagements des entreprises et les particuliers pour toutes les catégories de crédit.

- La centrale des impayés Ce service centralise tous les incidents de paiement sur des chèques ou sur des effets de commerce.
- La centrale des bilans : Cette structure qui s'est fixé pour objectif, la généralisation des méthodes normalisées en analyse financière, a pour triple mission : de collecte, de traitement et de diffusion d'informations comptable et financière, sur les entreprises domiciliées au niveau de banques.
- Les renseignements juridiques : Dans le domaine juridique, deux sources peuvent être exploitées par la banque : le greffe du tribunal, l'informe sur d'éventuelles mises en garantie des biens mobiliers du client, et le conservatoire foncier l'informe sur les hypothèques des biens immeubles.
- Les renseignements commerciaux : Il s'agit d'un échange d'information entre confrères sur leur clientèle respective concernant la moralité ou le mouvement d'affaire confié.

1.2 Les Différentes Catégories de Documents Constitutifs d'un Dossier de Crédit :

1.2.1 Documents administratifs juridiques :

Ces documents³ se regroupent en :

- Une demande de crédit dotée et comportant le cachet et la signature des personnes habilitées à engager l'entreprise.
- Elle doit mentionner la nature et le montant en chiffre et en lettre des concours sollicités.

1 <http://dspase.univ-tlemcen.dz/handle/112/3005> consulté le 20/06/2022 à 18h

2 <http://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 22/06/2022 à 16h

3 Fascicule crédit BDL 2018

- Une copie légalisée du registre de commerce ou toute autre autorisation à l'agrément d'exercer.
- Copie légalisée du bulletin officiel des annonces légales qui est un document juridique qui enregistre toutes les opérations relatives au foncier.
- Copie légalisée du permis de conduire.
- Une copie légalisée du titre de propriété, acte administratif ou bail de location du terrain et/ou du local d'exploitation.
- Cv des dirigeants plus copie des pièces d'identités.

Délibération du conseil d'administration autorisant l'investissement (pour les entreprises publiques économiques).

1.2.2 Documents comptable et fiscaux :

On résume ces documents¹ dans ce qui suit :

- Les 03 derniers bilans et les tableaux de comptes de résultats (TCR), ainsi que leurs annexes réglementaires des trois derniers exercices.
- Bilan et TCR prévisionnels, étalés sur la durée du crédit sollicité, qui doivent être signés par un responsable habilité.
- Pour les sociétés de capitaux, les bilans doivent être accompagnés du rapport du commissaire aux comptes qui est un expert chargé de contrôler les comptes des sociétés et la réalisation ou la décision de l'assemblée des actionnaires.
- Pour les entreprises en démarrage, elles doivent présenter des bilans d'ouverture et des bilans prévisionnels.
- Situation comptable (bilan, TCR) récente.
- Un plan de production et un plan de charges.
- Pièces fiscales et parafiscales récentes (mise à jour CNASB, CASNOS, CACOBATH Extrait de rôle) et déclaration d'existence pour les entreprises n'ayant pas encore exercé.

1.2.3 Documents économiques et financiers :

Ils comportent² :

- Une note sur l'opportunité du projet.
- La structure des coûts.
- La structure de financement.
- La nature de crédits.
- Factures pro forma aux contrats commerciaux récents pour les équipements à acquérir.
- État descriptif et estimatif des travaux de génie civil et de bâtiments restant à réaliser établi par un bureau d'architecture agréée.

1 Fascicule crédit BDL 2018

2 Fascicule crédit BDL 2018

Tout justificatif des dépenses déjà réalisées dans le cadre du projet.

1.2.4 Documents techniques :

Les documents techniques sont généralement relatifs au foncier et à l'infrastructure d'entreprise, on les résume en :

- Permis de construction en cours de validation.
- Plan de masse et de situation de projet (situation géographique).
- Plan d'architecture et de charpente.
- Etude géologique du site et l'autorisation de concession délivrée par l'autorité compétente pour les projets de carrière.
- Analyse de la qualité gisement pour les projets de matériaux de construction et autres.

1.2.5 Documents à établir par le banquier :

Pour compléter le dossier de demande de documents concernant le projet à financer, ces documents influencent vivement la décision du banquier.

✓ Le compte rendu de la visite sur le site de l'entreprise :

S'il s'agit d'une première demande de crédit pour l'entreprise auprès de la banque, autrement dit s'il s'agit d'un nouveau client de la banque, une visite sur son site doit être effectuée par le directeur de l'agence de la banque ou dans son absence par ses collaborateurs.

Dans le cas où il s'agit d'un ancien client de la banque et la dernière visite est recommandée. Même si la dernière visite remonte à moins de 6 mois et si l'entreprise a effectué des modifications où elle a introduit des nouveaux éléments dans cet intervalle, une nouvelle visite intervient.

La visite sur le site constitue une pièce importante dans la constitution du dossier de demande de crédit.

✓ Le compte rendu de la conversation avec le client :

Il donne un ensemble d'informations complémentaires que peut donner le client lors de sa discussion avec le banquier. Comme il informe la hiérarchie de l'administration bancaire sur les délais des engagements des clients.

✓ La fiche entreprise :

La fiche entreprise correspond à une pièce d'identité économique de l'entreprise, elle regroupe toutes les caractéristiques de cette dernière. Elle doit être soigneusement établie et régulièrement actualisée à chaque renouvellement de crédit.

✚ Remarque :

Parmi les documents précipités à remettre par le client, on distingue les documents obligatoires tels que :

- Les bilans et comptes annexes ;
- La situation intermédiaire lors qu'il s'agit d'un crédit sollicité après six mois de la clôture de dernier exercice ;
- La situation extracomptable pour les affaires qui ne tiennent pas de la comptabilité. Elle se présente sous forme d'un bilan indiquant principalement le chiffre d'affaires ;
- La situation fiscale et parafiscale.

Ainsi que d'autres documents peuvent être exigés au client ;

- Le tableau de financement : qui est une pièce indiquant l'évolution des fonds de roulement, et permettant l'appréciation des fonds besoins futurs de l'entreprise ;
- Un plan de trésorerie : qui permettant de vérifier la conformité et la fiabilité des montants avancés par le client ;
- L'état des bâtiments, du matériel et outillage ;
- La copie de l'acte de propriété ;
- Et les bilans prévisionnels.

1.3 La théorie du crédit et l'Asymétrie d'information ¹:

La théorie du crédit postule que l'octroi de prêt est une transaction basée sur la confiance et l'évaluation de la capacité et de la volonté de l'emprunteur à rembourser sa dette. Cependant, cette transaction est intrinsèquement marquée par une asymétrie d'information.

L'emprunteur possède généralement plus d'information sur sa situation financière actuelle et future que le prêteur.

La décision de la banque vise donc à réduire cette asymétrie et à évaluer le risque de manière adéquate.

1.3.1 Facteurs déterminants de la décision d'acceptation² :

La décision d'une banque d'accepter une demande de crédit est influencée par une multitude de facteurs, que l'on peut classer en plusieurs catégories :

1.1.3.1 Solvabilité de l'emprunteur :

- **Capacité de remboursement :** la banque évalue la capacité de l'emprunteur à générer des revenus suffisants pour couvrir les mensualités du prêt. Cela inclut l'analyse de la stabilité et du niveau des revenus, ainsi que le ratio d'endettement (total des dettes rapporté au revenu), qui doit rester dans des limites acceptables.

1.1.3.2 situation financière :

1 AKERLOF, G.A. (1970). The market for lemons. The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500

2 Berger, A.N., & Udell, G.F. (1990). Collateral, loan quality, and bank risk. Journal of monetary economics, 25(1), 21-42

- **Actifs et passifs :** l'examen du bilan personnel ou de l'entreprise de l'emprunteur permet d'évaluer sa richesse et ses obligations financières. Des actifs importants peuvent servir de coussin de sécurité en cas de difficultés financières.
- **Stabilité de l'emploi ou de l'activité :** la pérennité de la source de revenus est un facteur clé pour assurer la continuité des remboursements.

1.1.3.3 Caractéristiques du crédit demandé¹ :

- **Montant et durée :** des montants élevés et des durées longues augmentent l'exposition au risque pour la banque.
- **Garanties :** la présence de garantie (hypothèque, nantissement) réduit le risque pour le prêteur, car en cas de défaut, il peut récupérer une partie de ses fonds par la vente de l'actif gagé. La valeur et la liquidité de la garantie sont des éléments importants de l'évaluation.

Section 02 : Les phases de remboursement de crédit :

Le remboursement de crédit, également appelé voies d'exécution, désigne l'utilisation de divers moyens légaux par un créancier pour contraindre un débiteur récalcitrant à payer ses dettes. Ces moyens permettent aux établissements de crédit (les créanciers) de prendre les mesures appropriées et de suivre les procédures nécessaires pour récupérer rapidement leurs créances, ou du moins limiter les pertes en appliquant au mieux les règles qui protègent leurs intérêts en tant que créanciers. Il existe deux types d'actions de remboursement: Le remboursement amiable des crédits, qui implique des démarches amicales et non contentieuses pour inciter le débiteur à payer volontairement ses dettes. Le remboursement judiciaire des créances, qui consiste à recourir aux tribunaux et aux procédures judiciaires pour obtenir le paiement forcé des dettes dues par le débiteur récalcitrant. En somme, le recouvrement des créances comprend l'ensemble des démarches légales que les créanciers utilisent pour récupérer les montants impayés, en explorant à la fois des approches amiables et judiciaires selon les circonstances.

1) Le règlement amiable d'un crédit (la phase précontentieuse) :

Dans le domaine des affaires et des transactions financières, il n'est pas rare que des crédits se forment entre les parties impliquées. Un crédit peut résulter d'un prêt, d'un contrat non honoré ou de tout autre engagement financier. Lorsque des difficultés surviennent dans le remboursement de ces crédits, il est souvent avantageux de chercher des solutions alternatives avant d'engager des procédures judiciaires coûteuses et potentiellement conflictuelles.

C'est là que le règlement amiable d'un crédit entre en jeu. Il s'agit d'un processus qui vise à trouver un terrain d'entente satisfaisant pour toutes les parties concernées, en évitant les litiges judiciaires et en favorisant une résolution équitable. Le règlement amiable permet aux créanciers et aux débiteurs de travailler ensemble pour trouver des solutions adaptées à leur situation particulière, tout en préservant leur relation commerciale.

¹ Hart, O., & Moore, J. (1994). A theory of debt based on the inalienability of human capital. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(4), 1151-1184

Cette approche alternative repose sur la volonté de négocier et de parvenir à un accord mutuellement bénéfique. Les parties impliquées peuvent discuter des modalités de paiement, des échéanciers ou même envisager des ajustements dans le montant total de crédit. En utilisant des moyens de communication ouverts et constructifs, telles que la médiation ou la négociation assistée, elles peuvent rechercher des solutions créatives et trouver un compromis qui répond aux intérêts de tous.

Dans cette perspective, le règlement amiable d'un crédit se révèle être une approche gagnant-gagnant. Il offre aux créanciers la possibilité de rembourser une partie ou la totalité de leurs fonds, tout en évitant les délais et les coûts associés aux procédures judiciaires. De leur côté, les débiteurs bénéficient de la possibilité de rétablir leur réputation financière et de maintenir des relations commerciales positives.

Tout au long de cette exploration du règlement amiable d'un crédit, nous explorerons les avantages, les étapes clés et les considérations pratiques pour parvenir à un accord équitable. Nous examinerons également les défis potentiels et les ressources disponibles pour faciliter ce processus de règlement amiable. En fin de compte, il est clair que la recherche d'une solution harmonieuse peut être une voie fructueuse pour résoudre les différends financiers, en préservant la confiance et l'équité dans les relations d'affaires.

1.1 Les conditions préalables à un règlement amiable des crédits :

Lors de l'établissement d'un plan de remboursement, il est nécessaire de prendre en considération les conditions et de réaliser une évaluation pour venir en aide aux clients de la banque qui font face à des difficultés financières temporaires. Si le plan de remboursement est accepté, il doit impérativement reposer sur des capacités de remboursement vérifiables du client, en se basant sur son activité ou ses revenus.

Les décisions approuvant le règlement amiable d'une créance doivent être soumises aux conditions suivantes ¹:

- La durée du plan de remboursement doit correspondre à la durée de validité des garanties en place ;
- Les garanties doivent être renouvelées ou étendues si nécessaire ;
- Un paiement initial d'amortissement égal ou supérieur au montant minimum des intérêts de l'exercice en cours doit être versé ;
- Un tableau d'amortissement doit être signé pour officialiser les modalités de remboursement ;
- Une lettre confirmant la perte de tout avantage en cas de non-respect du plan de remboursement doit être signée ;
- Le débiteur doit signer un engagement de remboursement, sous peine d'annulation de l'arrangement amiable.

1.2 Les moyens de la gestion précontentieuse :

¹ Document interne de la BNA, <convention de crédit> 2010 ; p4

Les étapes pour récupérer les montants dus sur les prêts sont les suivantes ; la relance du débiteur, les mises en demeure et les visites à la clientèle, visite domiciliaire, la saisie arrêt, la saisie arrêt, la procédure d'injonction de payer, le rééchelonnement du crédit.

1.2.1 La relance du débiteur :

La relance est l'un des outils fondamentaux de la gestion des créances client jusqu'à l'encaissement dont l'objectif est d'obtenir le règlement des crédits dans les délais convenus¹.

La relance peut être sous forme² de :

1.2.1.1 La relance par appels téléphoniques

L'appel téléphonique représente un complément indispensable à la relance écrite. Il permet aussi d'établir avec le client une relation de communication personnalisée.

Le remboursement à partir de ce moyen de relance peut être efficace s'il est bien maîtrisé. La relance téléphonique a pour but de créer un impact psychologique s'il est bien combiné à la relance écrite. Toutefois il est inutile de donner l'impression au débiteur qu'il fait l'objet d'un acharnement, les appels téléphoniques trop fréquents sont ressentis par le client comme une intrusion dans sa vie privée ou professionnelle et qui s'apparente à une forme de harcèlement qui pousse le débiteur à échapper aux autres appels.

Le débiteur dans ce cas doit tout simplement être rappelé à l'ordre et qu'il doit faire face à ses obligations. En effet, le remboursement traditionnel, celui dans lequel de simples lettres de relance sont adressées au débiteur, ne fonctionne plus, le débiteur a tendance à chercher de plus en plus un contact humain et plus personnalisé et les courriers envoyés, dans ces cas-là, n'impressionnent plus leurs destinataires.

1.2.1.2 La relance écrite

La mise en demeure (du latin mora, retard) est une interpellation formelle qui peut se faire sous diverses formes par un acte extra-judiciaire (par exploit d'huissier) ou par une simple lettre (de préférence par courrier en recommandé avec accusé de réception pour pouvoir prouver que la lettre a bien été envoyée et reçue) :

- Les mises en demeure et les visites à la clientèle

Si aucune réponse n'est reçue de la part du client défaillant pendant les huit jours suivant l'envoi de la relance, l'agence doit envoyer une lettre recommandée avec accusé de réception au débiteur pour exiger la régularisation de son compte dans un délai de huit jours calendaires.

1 www.lesclesdelabanque.com, consulter le 19 juillet 2023.

2 MAKHLOUF N. ET HABACHOU M. mémoire, <le contenu bancaire au sein des banques algériennes>, 2021, p48.

La mise en demeure est une lettre envoyée par courrier recommandé qui ordonne officiellement au destinataire d'exécuter formellement une obligation qui lui est due. Elle est rédigée et envoyée directement par le créancier, sans faire appel à un huissier de justice :

♦ **Le contenu de la mise en demeure**

Pour formuler la mise en demeure, le créancier doit mentionner les informations suivantes¹ :

La mise en demeure doit être portée en toute lettre « mise en demeure » afin que la personne qui la reçoit sache quoi s'en tenir ;

- ✓ L'objet de la mise en demeure ;
- ✓ L'identité de l'expéditeur et de destinataire ;
- ✓ La demande de règlement ;
- ✓ La signature de l'expéditeur.

♦ **La réaction du débiteur**

Si le débiteur se conforme à ses obligations après avoir reçu une mise en demeure, que ce soit en acceptant le paiement intégral ou en convenant d'un échéancier pour le montant dû, le litige sera résolu et officialisé par un procès-verbal.

D'autre part, si le débiteur ne répond pas à la mise en demeure ou refuse de régulariser sa situation, l'affaire sera transmise à un huissier de justice afin de rembourser le crédit par des moyens extrajudiciaires.

♦ **Visite domiciliaire**

Dans le cas où les deux (la relance par appel téléphonique et la relance par écrit) se sont montrées infructueuses, l'agent recouvreur doit changer de stratégie et penser à rendre des visites sur le lieu du travail du client et/ou à son domicile, pour s'enquérir sur les véritables raisons du retard du remboursement, d'identifier l'origine de la défaillance du client et prendre connaissance de ses chances et ses intentions de paiement.

Une telle démarche ne peut être envisagée que dans sa sphère amiable et elle doit être opérée avec « délicatesse, doigté et humanité », car n'oublions pas que lorsqu'on rend visite au débiteur à son domicile on s'introduit chez lui et on doit respecter son intimité. Il est préférable et conseillé de confier la première visite au chargé d'études avec qui le débiteur a eu contact, cela aura tendance à le rassurer sans que le débiteur se sente agressé.

La programmation des visites chez le débiteur n'est pas limitée en nombre, cela dépendra de l'évolution de la situation du débiteur, des pourparlers engagés et bien entendu de la particularité de chaque client.

Toutefois, la réalité du terrain et la pratique bancaire ont démontré que le nombre de visites ne peut dépasser en tout et pour tout, trois (03) visites. Ainsi, l'objectif assigné à l'agent recouvreur lors de ses visites est d'obtenir un règlement, une promesse de règlement, un

¹ Dossier fournis par la BNA Agence Boghni 577 :un exemplaire d'une mise en demeure.

accord de délais de remboursement, le rééchelonnement de la créance ou tout simplement le refinancement du crédit¹.

♦ **La saisie arrêt :**

La saisie-arrêt est un mécanisme légal qui permet au créancier de recouvrer les sommes impayées par son débiteur en saisissant directement les fonds détenus par ce dernier auprès de sa banque.

➤ **Les procédures de la saisie arrêt :**

La procédure de la saisie arrêts repose sur ; Le titre exécutoire ; l'acte d'huissier ; le blocage des compte ; La contestation et recours ;

-Le titre exécutoire : Le créancier doit se rendre chez un huissier de justice dans la localité de résidence du débiteur, en apportant un document exécutoire. Ce document, tel qu'une décision de justice, est muni d'une formule exécutoire qui autorise l'utilisation de mesures coercitives pour effectuer la saisie et prouver la légitimité de cette action ;

-L'acte d'huissier : l'huissier remet à la banque un acte de saisie qui doit obligatoirement comporter plusieurs informations (sous peine de nullité), dont notamment le détail des sommes demandées par le créancier ;

-Le blocage des comptes : La banque doit signaler les comptes du débiteur et leurs soldes à l'huissier. L'huissier recueille cette déclaration et bloque les soldes concernés pendant 15 jours. Cependant, une partie de ce solde n'est pas saisissable afin de permettre au titulaire du compte de subvenir à ses besoins quotidiens, sans que le client ait à en faire la demande à sa banque ;

-La contestation et recours : L'huissier est tenu d'informer le débiteur dans les huit jours qui suivent l'acte de saisie en lui fournissant une copie du procès-verbal de saisie. À partir de la réception de cette notification, le débiteur dispose d'un mois pour contester l'opération en engageant un recours auprès du juge de l'exécution du tribunal de grande instance compétent selon son lieu de résidence.

Une fois qu'il n'y a pas de contestation, l'huissier délivre à la banque un certificat indiquant qu'il n'y a aucune contestation. Le créancier peut ensuite recevoir le paiement des sommes saisies qui lui sont dues une fois que le délai de contestation est écoulé.

1.2.2. La procédure d'injonction de payer :

La procédure d'injonction de payer est considérée comme² :

Le moyen le plus rapide et le plus simple de rembourser une dette. Elle offre une procédure simplifiée qui peut être engagée même en l'absence d'un document exécutoire. Cette procédure est mise en place lorsque les tentatives de résolution à l'amiable ont échoué.

1 IDEM, p48.

2 TIGZIRT R. et SERBOUH M. op cite, p43.

Pour rendre la procédure d'injonction de payer plus claire et simple, il est nécessaire de suivre les étapes suivantes, qui peuvent être effectuées par l'agence sans recourir à un avocat :

- retirer les formulaires appropriés auprès du greffe du tribunal ;
- déposer ces formulaires, en deux exemplaires, auprès du greffe du président du tribunal, en fournissant les documents justifiant la validité de notre créance, et obtenir un accusé de réception ;
- récupérer l'injonction de payer signée auprès du greffe après un délai de quinze (15) jours ;
- remettre l'injonction de payer à un huissier de justice pour sa notification au débiteur.

En l'absence de contestation de la part du débiteur dans un délai de quinze (15) jours suivant la notification, demander au greffe de rendre l'ordonnance exécutoire. Cette étape valide l'injonction de payer.

La formule exécutoire peut être retirée dix (10) jours après son dépôt. Cela confère à l'injonction de payer les mêmes attributs qu'un jugement contradictoire.

La procédure d'injonction de payer constitue l'ultime étape de la gestion précontentieuse de la créance. La créance dont le séjour litigieux ne peut excéder six (06) mois, doit être transférée aux comptes contentieux.

1.2.3. Le rééchelonnement du crédit

Le rééchelonnement consiste en ce que le débiteur communique par écrit à la banque les difficultés auxquelles il fait face, en fournissant des détails sur sa situation et en démontrant sa bonne foi, tout en précisant clairement la réduction de ses ressources résultant de ses problèmes.

Le banquier a la possibilité de modifier les conditions de remboursement initiales du crédit en diminuant le montant des paiements périodiques, à condition que la durée du remboursement soit prolongée.

Le débiteur qui apporte la preuve de sa bonne foi peut obtenir une diminution, voire une suppression des échéances à payer, pendant une durée maximale de deux années, et ce sans intérêts supplémentaires.

2) Le règlement par voie de justice : la phase contentieuse

La phase contentieuse la période pendant laquelle la banque est obligée d'engager des poursuites judiciaires contre le débiteur afin de rembourser sa dette en la transférant dans un compte de contentieux et d'accéder à la réalisation des garanties.

2.1. Le transfert des créances douteuses litigieuses au contentieux

Si durant la période de trois (03) mois ou après prorogation de celle-ci d'un autre délai de même durée, aucun arrangement amiable n'est convenu avec le débiteur, l'agence va confectionner le dossier de conformité contentieux en deux exemplaires dont elle prendra le soin de conserver l'original de celui-ci, comprenant les documents suivants¹ :

- La fiche analytique n°02 ;
- La décision d'octroi de crédit ;
- Le dossier caisse intégral ;
- Le relevé de compte certifié conforme aux écritures comptables et laissant apparaître le montant de la créance ;
- L'acte ou convention d'ouverture de crédit ;
- L'origine des actes de garanties recueillies qui n'aurait pas été transmises à la succursale au moment voulu.

Ce dossier sera transmis de l'agence au service juridique pour qu'il soit utilisé dans la poursuite juridique contre le débiteur.

2.2. Les procédures de la phase contentieuse :

Une fois toutes les étapes de la phase de règlement à l'amiable épuisées sans succès pour rembourser la dette du débiteur, la banque entre dans la phase de poursuite judiciaire, où elle met en œuvre les mesures de garantie pour récupérer les fonds.

2.2.1 La saisie conservatoire :

La saisie conservatoire est une mesure légale utilisée par un créancier afin de placer les biens de son débiteur sous la supervision de la justice. Cette mesure vise à empêcher le débiteur de vendre ces biens, de les faire disparaître ou de réduire leur valeur. Contrairement à la procédure d'injonction de payer, cette saisie peut être effectuée même si la créance n'est pas encore exigible. Lorsque l'agence ou la direction du groupe d'exploitation estime que les intérêts de la banque sont en danger, il est recommandé de recourir à cette saisie. Le droit de saisie conservatoire permet à tout créancier en possession d'un titre ou qui peut justifier d'une créance apparemment légitime de saisir les biens mobiliers du débiteur.

2.2.2 L'action au fonds

Une action au fonds est une requête présentée par l'agence auprès du tribunal afin d'obtenir la condamnation du débiteur à rembourser sa dette. Dans le cadre de cette action au fonds, l'agence veillera à constituer un dossier complet à soumettre au tribunal, comprenant tous les documents que la banque souhaite utiliser pour justifier sa créance. Ce dossier peut être directement déposé au tribunal par l'agence sous la forme d'une requête exposant les

¹ IDEM, p43.

prétentions de la banque et faisant référence à tous les moyens de preuve détenus par l'agence pour appuyer sa créance.

Les documents du dossier de fonds doivent être fournis en nombre et numérotés pour faciliter leur examen par le juge. Ils doivent inclure tous les éléments concernant la nature et le montant de la créance, ainsi que toutes les preuves y afférentes. Toutefois, il est vivement recommandé, notamment pour les affaires complexes ou de grande importance financière, de faire appel à un avocat.

2.2.3L'indemnisation par le fonds de garanties :

Le fond de garantie est un dispositif financier tel que « l'ANSEJ ou la CNAC » facilitant l'obtention d'un crédit bancaire en se portant caution de l'emprunteur. Il assure le remboursement pour le créancier en cas de non-paiement par le débiteur « jeune promoteur », il a pour rôle de rembourser une partie du montant de la créance pour la banque créancière à hauteur de 70%.

✓ Conditions de mise en jeux des garanties couvertes par le fonds :

Dès la survenance du premier terme échu non honoré et dans un délai d'un mois au maximum, l'agence est tenue de transmettre en deux exemplaires dont l'un sert d'accusé de réception, et un avis d'impayé au gestionnaire de fonds de garanties détaché auprès de l'antenne locale du dispositif.

L'agence doit parallèlement transmettre une copie de l'avis d'impayé à l'antenne locale du dispositif et à sa DGE de rattachement pour information et suivi, elle doit obligatoirement mentionner les actions menées auprès du client l'invitant à régler son premier terme échu.

A la réception de cet avis et après vérification de la couverture préalable du dossier par la garantie du fonds en compagnie du directeur de l'agence ou du chargé de dossier à une visite sur site qui doit être obligatoirement sanctionnée par un procès-verbal consigné et transmis au fonds de garanties.

A l'issue de la visite sur site et à la lumière des constats effectués, des dispositions peuvent être prises par le fonds de garanties et/ou la banque quant au règlement à l'amiable de la créance.

✓ Conditions de mise en jeux de l'indemnisation

En cas d'insolvabilité avéré du client, constaté par trois (03) termes échus consécutifs non honorés, l'agence doit informer aussitôt la DGE de rattachement qui saisit le gestionnaire local du fonds de garanties d'une demande d'indemnisation appuyée d'un dossier complet avec copie à la direction du crédit immobilier et crédits spécifiques et à la direction du contrôle des engagements et du recouvrement des créances (DCERC) pour suivi.

Le dossier d'indemnisation que l'organisme doit introduire auprès du fonds de garanties est constitué des pièces suivantes¹ :

- une demande d'indemnisation ;
- Un état des impayés de la créance ;
- une copie du tableau d'amortissement du crédit ;
- Une copie de la convention de crédit congnée par les deux parties ;
- Une copie des actes portant nantissement et/ou gage des équipements, matériels et moyens roulants objet du financement.

Section 03 : La clôture d'un crédit² :

1) Définition de la clôture d'un crédit :

La clôture d'un crédit est une étape essentielle dans le cycle de vie d'un emprunt. Elle marque la fin des obligations financières de l'emprunteur envers l'établissement prêteur.

La clôture d'un crédit est l'acte juridique et comptable qui officialise la cessation définitive des engagements financiers et contractuels liés à un prêt ou une facilité de crédit entre un créancier(la banque ou l'institution financière) et un débiteur(l'emprunteur). Elle marque la transition d'une relation de dette active à une situation ou aucune des parties n'a plus d'obligations financières envers l'autre concernant ce crédit spécifique.

2) Etapes de la clôture d'un crédit :

2.1Remboursement total :

Avant de procéder à la clôture, l'emprunteur doit s'assurer que toutes les mensualités ont été payées. Cela inclut :

- **Intérêts** : les paiements d'intérêts doivent être effectués jusqu'à la dernière échéance.
- **Frais éventuels** : certains crédits peuvent inclure des frais de dossier ou de gestion qui doivent également être réglés.

2.2Notification à l'établissement prêteur :

Une fois le remboursement effectué, l'emprunteur doit :

- **Contacteur l'établissement** : informer le prêteur de la volonté de clôturer le crédit.
- **Demander une attestation** : cette attestation prouve que le crédit est soldé.

2.3Documents nécessaires :

1 ADLANI M. < le recouvrement des créances bancaire> institution nationale spécialisé de la formation professionnelle ;2010, p86.

2 Document de la banque BNA Boghni 577.

Il est souvent requis de fournir :

- **Relevés de compte** : preuves des paiements effectués.
- **Contrat de crédit** : pour vérifier les conditions de clôture.

2.4 Réception de l'attestation de clôture :

Le prêteur fournira un document officiel qui :

- **Confirme le remboursement** : indique que toutes les obligations ont été remplies.
- **Libère les garanties** : si le crédit était garanti, cela signifie que les biens sont maintenant libres.

3) Conséquences de la clôture d'un crédit :

- **Impact sur le score de crédit** : clôturer un crédit peut améliorer le score de crédit, car cela démontre une gestion responsable des dettes.
- **Libération des garanties** : les biens utilisés en garantie sont restitués à l'emprunteur.
- **Possibilité d'emprunts futurs** : un bon historique de remboursement peut faciliter l'accès à de nouveaux crédits.

Conclusion :

Ce chapitre a permis une immersion approfondie au cœur du cycle de vie d'un crédit, révélant l'architecture complexe qui sous-tend l'octroi, le remboursement et la clôture d'un engagement financier.

Un dossier de crédit solide et transparent facilite l'accès au financement à des conditions plus favorables et prépare un déroulement du remboursement plus serein. Réciproquement, une gestion rigoureuse des phases de remboursement conduit naturellement à une clôture ordonnée et sans contentieux.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit
d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Chapitre 03

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Introduction :

Chaque projet en crédit d'investissement est étudié au niveau de la banque par l'intermédiaire du chargé de la clientèle. L'étude consiste à monter un dossier qui reprend l'ensemble des éléments nécessaires à la prise d'analyse de décision.

Elle se traduit par la collecte de toute les informations susceptible d'améliorer la vision de la de banquier sur l'entreprise, en procédant à l'étude détaillée, des aspects techno-économique de l'étude financière de l'étude de la rentabilité et enfin de l'appréciation générale de projet

Dans cette partie du chapitre nous avons choisi d'améliorer la vision du banquier sur l'entreprise (SARL) du projet présenté à la Banque Nationale d'Algérie (BNA) de boghni afin d'illustrer les différentes étapes de l'appréciation d'un dossier.

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

1) Définition et l'historique de la banque nationale d'Algérie :

1.1 Présentation de la BNA :

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) : Est une institution financière Algérienne qui joue un rôle important dans le système financier du pays. Fondée en 1966, elle est l'une des principales banques publiques en Algérie. La BNA offre une gamme de services bancaires aux particuliers, aux entreprises et aux institutions publiques, y compris des services de dépôt, de crédit, de gestion de trésorerie et de financement du commerce international.

La BNA est également impliquée dans le financement de projets de développement économique en Algérie. En tant que banque publique, elle joue un rôle clé dans la mise en œuvre des politiques économiques du gouvernement et dans le soutien aux initiatives visant à stimuler la croissance économique et à promouvoir l'inclusion financière.

1.2 Historique de la banque nationale d'Algérie :

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire hérité de l'ère colonial qui refusait de soutenir la politique des pouvoirs publics, en matière de crédit. Seules la Banque Centrale d'Algérie (actuellement Banque d'Algérie : BA) et la Caisse Algérienne de Développement (actuellement Banque d'Algérie de Développement : BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et le 07 mai 1963, étaient en place.

Pour remédier à cette situation, l'Etat décide à partir de 1966 de prendre en main le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées, pour le remplacement du réseau bancaire français défaillant alors :

- Banque Nationale d'Algérie (la BNA) : Créée par ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission le financement des secteurs socialistes et privés ;
- Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : Créé par ordonnance du 29 décembre 1966 chargé d'accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques ou privées, et de développer l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie.
- Banque Extérieur d'Algérie (la BEA) : Créée par ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La Banque Nationale d'Algérie, créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966, était directement placée sous tutelle de l'Etat à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 du 12 janvier 1988, date à laquelle la B. N.A devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'Entreprise Publique Economique (E.P.E)

En fait, la première banque commerciale qui a été créée fut la Banque Nationale d'Algérie qui a repris, dès sa création, les éléments patrimoniaux et activités des établissements bancaires ci-après ainsi que les patrimoines et activités des Caisses de Crédit Agricole, de la Caisse Centrale des S.P.A et de la Caisse des Prêts Agricoles à la date du 30 septembre 1968.

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Instrument de la planification financière, la particularité de la B.N.A est qu'en plus de l'activité universelle de banque de dépôts, exercée concomitamment avec les autres banques, elle avait l'exclusivité et le monopole du financement du secteur agricole socialiste et traditionnel.

Cette spécialisation découle du soutien des pouvoirs publics à apporter au secteur autogéré agricole, l'aide dont il avait besoin pour se développer et tendre à une production optimale, spécialisation déléguée par la suite à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R) depuis Mars 1982 après la restructuration de la B.N.A.

L'application des reformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et la situation culminante des performances de l'institution, satisfaisant, les conditions d'éligibilité prévues par la Banque d'Algérie ont fait que, par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit (le C.M.C) du 05 septembre 1995, la B.N.A a obtenu son agrément. Elle est, ainsi, la première banque du pays à bénéficier de ce statut. La B.N.A dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national. En effet, elle compte un vaste réseau de 189 agences, regroupées dans 17 directions régionales d'exploitation.

1.3Présentation de l'agence B.N.A <577> Boghni :

Les agences bancaires qui constituent la B N A à l'échelle nationale, sont classées selon le volume d'activité qui est fonction des pouvoirs conférés, en trois catégories suivantes :

- Les agences <principales> ;
- Les agences <catégorie A> ;
- Les agences <catégorie B> ;
- Les agences <catégorie C>.

En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence BNA <577> est une agence de catégorie B pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur effectuer toute l'opération de banque. , au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la direction générale visant à :

- L'amélioration du système d'information de la B.N.A ;
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation ;
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence « 577 » de Boghni, comme toute autre agence B.N.A, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises), de recevoir, d'étudier et de mettre en place

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction dévolue au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence «577 » de Boghni s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous :

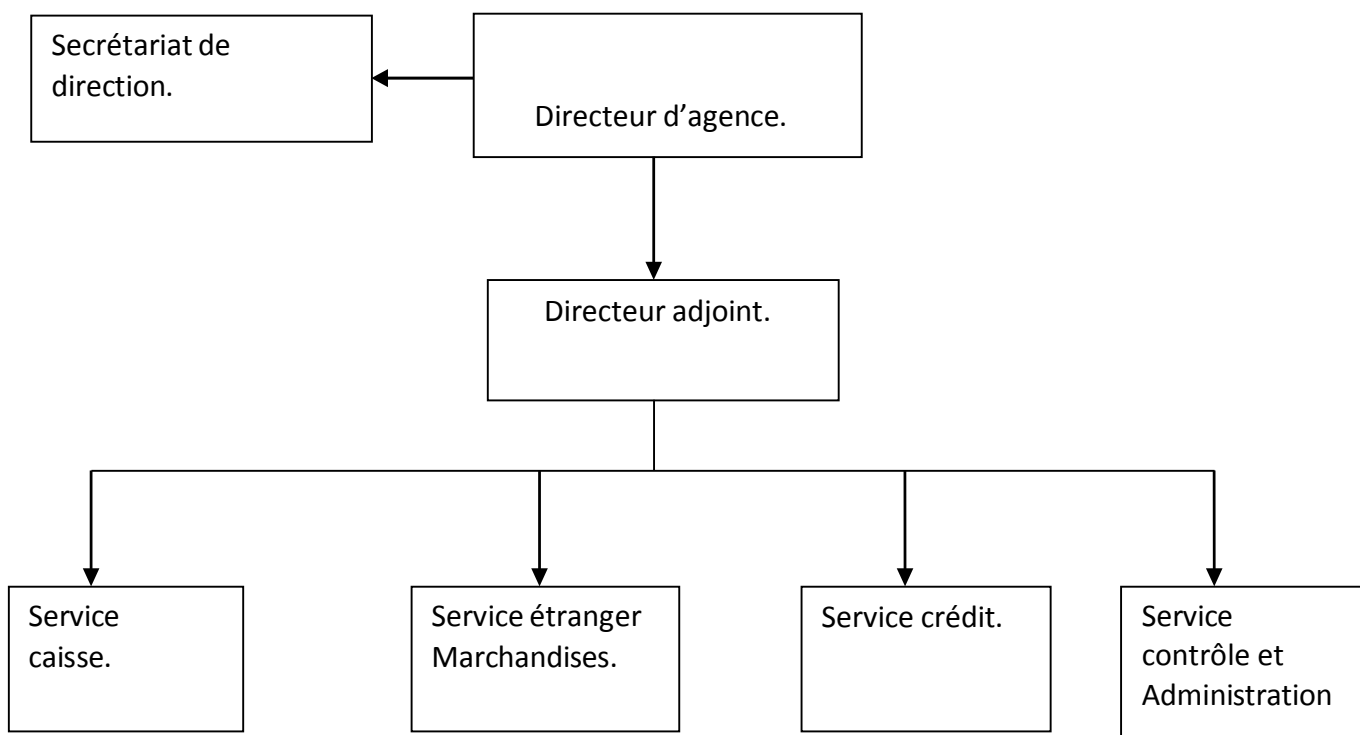


Schéma 03 : ORGANISATION DE L'AGENCE CATEGORIE « B »

2) Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni «577 » :

Représentant l'essence même du métier de banquier, le service crédit joue un rôle déterminant au sein de l'agence. Il est soumis à une organisation interne relative à la répartition des tâches et des risques, pour une meilleure prise de décisions.

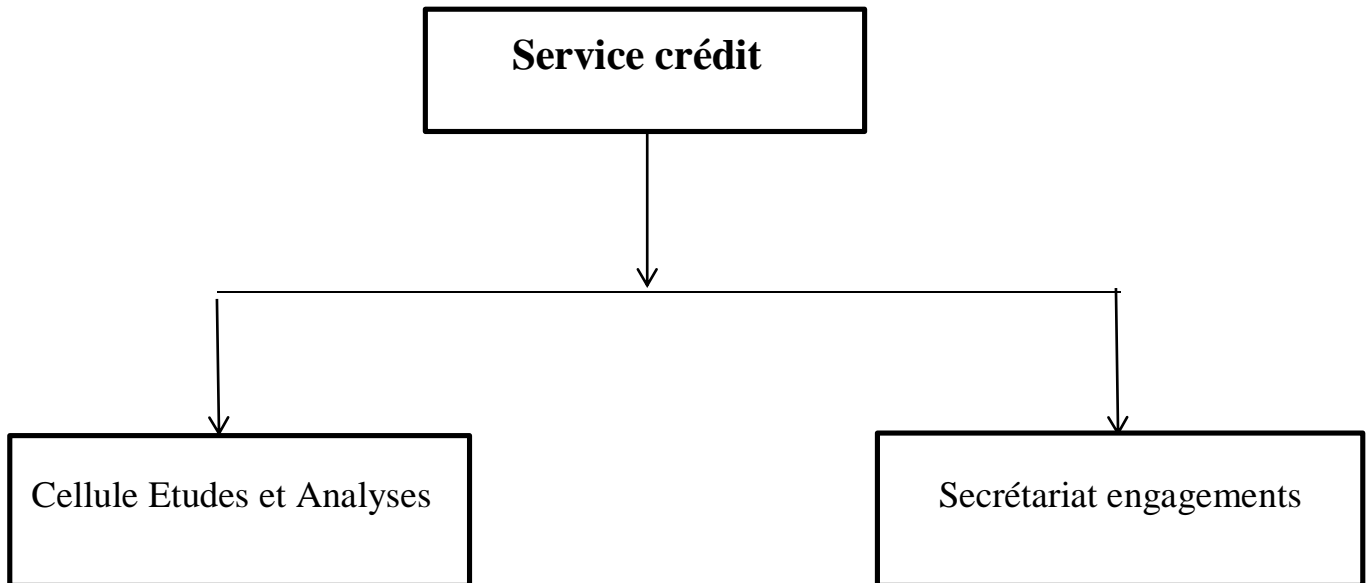
Ce service est composé d'une équipe de deux jeunes chargées d'études spécialisées dans le domaine de la finance et de l'économie bancaire.

2.1 Organisation du service crédit :

Il est composé d'un compartiment « études et analyses des risques », et d'un « Secrétariat engagements », il a pour fonction principale de prospecter la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciation nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et de recueillir les garanties, ainsi que, le suivi des crédits consentis à la clientèle. .

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Schéma 04 : ORGANISATION DU SERVICE CREDIT



- **La cellule « Etudes et Analyses des Risque » :**

Organe d'études et d'analyses, ce compartiment placé sous l'autorité du directeur d'agence assure l'appréciation de l'opportunité du crédit, de sa nature et du montant des lignes de crédit à octroyer. Son rôle consiste à évaluer les risques inhérents aux concours sollicités par les demandeurs de crédits.

Il est, donc, chargé d'instruire les demandes, de procéder aux renouvellements, de suivre l'évaluation des entreprises financées et de dresser les comptes rendus de visite.

- **Le service « Secrétariat Engagements » :**

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : Mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et le transfert vers les structures habilitées.

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et le transfert vers les structures habilitées.

2.2 Rôle du service crédit :

Grâce à sa grande participation dans la formation des différents produits de la banque, matérialisés par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit reste la structure par excellence de l'agence. Pour assurer au mieux ses obligations, ces dernières sont reprises par les deux cellules composant ce service.

- **Rôle de la cellule Etudes et Analyses :**

Les chargés d'études ont pour tâches de :

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

- Réceptionner, assister et conseiller la clientèle en matière de financement ;
- S'assurer de la conformité des dossiers ;
- Etudier les demandes de crédit, analyser le risque encouru et émettre un avis motivé ;
- Soumettre les dossiers de crédit étudiés à l'appréciation du directeur d'agence ;
- Informer la clientèle des décisions prises au sujet des demandes de crédit
- Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédit ;
- Suivre, conjointement avec le secrétariat engagements, l'utilisation des crédits ; d'exploitation et la réalisation des projets d'investissements.
 - **Rôle de la cellule Secrétariat Engagements :**

Le secrétariat engagements a pour attributions, les éléments suivants :

- Le recueil des garanties relatives aux crédits accordés ;
- L'établissement et la délivrance des actes d'engagements, des conventions de crédits, actes, caution et avals ;
- Le contrôle permanent des utilisations des crédits octroyée et veiller à leurs remboursement à échéance.
- Veiller à l'application des conditions de banque ;
- Effectuer les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, ATD, protêt, demandes de transfert de créances...)
- Engager les procédures et les démarches nécessaires au recouvrement des créances ;
- Le suivi des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Elaborer les statistiques relatives aux engagements et impayées, destinées aux structures centrales d'études et à la Banque d'Algérie.

Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service crédit :

Le service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relation, plus ou moins, étroites avec les autres services de la banque et les confrères.

Ces relations peuvent être d'ordre « hiérarchique » ou encourent d'ordre « fonctionnel ».

3) Les relations fonctionnelles du service crédit :

L'organisation des agences est élaborée de telle sorte qu'il y ait une interdépendance et une complémentarité entre les différents services.

A cet effet, le service crédit demeure, constamment, en relation permanente avec les autres structures de l'agence. Il entretient, donc, des relations fonctionnelles avec les services de l'agence, à savoir :

Le service « caisse et portefeuille » pour tout ce qui trait aux retraits, virement, versements, à savoir ; Le service étranger dans le cadre des crédits extérieurs.

- **Les autres structures de la banque, que sont :**
 - La direction régionale d'exploitation de rattachement au quelle sont transmis les dossiers de crédits pour la prise de décision dans la limite des prérogatives ;
 - La direction de la comptabilité ;
 - La direction juridique pour orientation juridique et gestion du contentieux ;

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

- La direction financière, en matière de mobilisation de fonds.
- **Plusieurs autres organismes tels que :**
 - Les centrales de la banque d'Algérie ;
 - Les administrations fiscales, douanières et la conservation foncière...

Section 2 : Méthodologie d'étude de terrain :

1) Questionnaire :

1.2 Description de la population cible, du contexte de recherche et des unités d'analyse :

L'étude a été réalisée dans le contexte bancaire de la région de Boghni, en Algérie, au sein de cinq institutions financières : la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) pour les deux agences « boghni et draa el mizan », la Banque de Développement Local (BDL) et la Banque Extérieure d'Algérie (CPA). La population cible regroupe l'ensemble des employés de ces agences, indépendamment de leur ancienneté ou de leur fonction, afin de recueillir une vision globale et multi-institutionnelle des pratiques relatives aux phases du cycle de crédit. Les unités d'analyse de la recherche sont donc constituées de ces employés, considérés comme des acteurs clés dans la gestion des crédits bancaires.

2.2 Échantillonnage et profil des répondants :

L'échantillonnage a été mené selon une méthode de convenance, consistant à interroger les employés disponibles lors de la période de collecte dans chaque agence. Cette approche s'avère la plus adaptée dans des contextes où l'accès formel à la totalité du personnel est limité et où la collaboration entre institutions permet d'obtenir un échantillon représentatif du terrain. Au total, 25 questionnaires ont été administrés et complétés, répartis entre les cinq agences : BNA, CNEP « Boghni » « Draa el mizan », BDL et CPA.

Les 25 répondants se caractérisent par une diversité de postes : conseillers clientèle, gestionnaires de crédits, agents administratifs et cadres supérieurs. La majorité des participants âgés moyen 38 ans justifient ainsi d'une expérience professionnelle supérieure à deux ans dans le secteur bancaire, ce qui confère une légitimité à leurs réponses. La taille de l'échantillon, bien que restreinte, est en adéquation avec les contraintes de temps et de disponibilité, et s'aligne sur les pratiques méthodologiques observées dans des études similaires. Le taux de réponse a été de 100% chaque banque ayant accepté de participer à l'étude.

2.3 Collecte de données :

2.3.1 Pré-test de l'instrument :

Le questionnaire élaboré pour l'étude a été préalablement testé auprès de deux employés de la BNA de Boghni afin de vérifier la clarté des questions et la pertinence des items retenus. Ce pré-test a permis d'ajuster le vocabulaire et de simplifier certains termes techniques,

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

conformément aux recommandations de Smith (2011) pour l'adaptation des instruments de collecte en contexte bancaire.

2.3.2 Procédure de collecte :

La collecte des données s'est déroulée sur une période de deux semaines, du 21 avril au 1^{er} Mai 2025. Les questionnaires ont été distribués en main propre aux employés des quatre banques, après avoir reçu l'accord des responsables d'agence. Les participants ont rempli les questionnaires de manière individuelle, pendant leurs heures de pause, garantissant la confidentialité et la sincérité des réponses. Aucune incitation financière ou matérielle n'a été offerte, la participation reposant sur le volontariat et la volonté de contribuer à l'amélioration des pratiques internes. L'instrument final de collecte (questionnaire papier) est annexé au présent rapport.

2.4 Analyse des données :

Les réponses ont été saisies dans Microsoft Excel 2019 puis analysées à l'aide du logiciel SPSS version 25. Une analyse descriptive a permis de dresser le profil des répondants et de calculer les fréquences, pourcentages, moyennes et écarts-types pour chaque item de l'échelle de Likert. Les méthodes statistiques utilisées suivent les procédures standards recommandées par Wallwork (2017), sans modification substantielle, assurant la reproductibilité de l'étude par d'autres chercheurs.

2.5 Limites et avantages de la méthode :

La principale limite de la méthode adoptée réside dans la taille réduite de l'échantillon, qui ne permet pas une généralisation à l'ensemble des employés du secteur bancaire de la région. Cependant, l'enquête menée auprès des employés de plusieurs institutions offre une diversité de points de vue et un regard croisé sur les pratiques liées au cycle de crédit. L'utilisation d'un instrument pré-testé et la collecte en conditions réelles renforcent la validité des résultats obtenus.

2) Cas pratique crédit d'investissement BNA :

2.1Présentation du projet :

Monsieur X a une entreprise SARL ils vendent des alimentations du coup il a besoin d'un moyen de transport et après ça elle a décidé de faire un crédit bancaire pour avoir ce moyen de transport.

Ainsi, la présente étude porte sur l'acquisition d'une NEW DOBLO ALGERIA FOURGON TOLE 650 KG 1.6HDI 90CH BVM5.

2.2Estimation du cout de l'investissement Project :

L'équipement a acquérir pour le besoin de son activité et pour lesquels un crédit d'investissement est sollicité au niveau de l'agence

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Rubriques D'investissements	QTX	PARTS		TOTAL EXPRIME EN DA
		DEVISES	DINARS	
MATERIEL ROULANT WEW DOBLON ALGERIA FOURGON TOLE 650 KG	01	-	2890 000.00	2890 000.00
TATAUX		-	2890 000.00	2890 000.00

2.3 Structure et mode de financement du projet :

Financement promoteur	Montant	Crédit bancaire	Montant
APPORT (30%)	867000.00	CREDIT BANCAIRE (70%)	2023000.00
Total auto financement	867000.00		2023000.00

2.4 Modalités d'amortissements du crédit "C.M.T"

Montant : 2023000.00

Durée : 5 ans

Différé : 1 an

Taux d'intérêt : 5.25%

Annuité : 505 750.00.00Da

Période	Annuités	Intérêts	Total à payer	Reste à rembourser
1ere année	-	106 207,50	106 207,50	2023000.00
2eme année	505 750.00	106 207,50	611 957,50	1517 250.00
3éme année	505 750.00	79 655,63	585 405,63	1 011 500.00
4éme année	505 750.00	53 103,75	558 853,75	505 750.00
5éme année	505 750.00	26 551,88	532 301,88	0.00
Totaux	505 750.00	371 726,25	2 394 726,25	-

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

- **Bilan d'ouverture :**

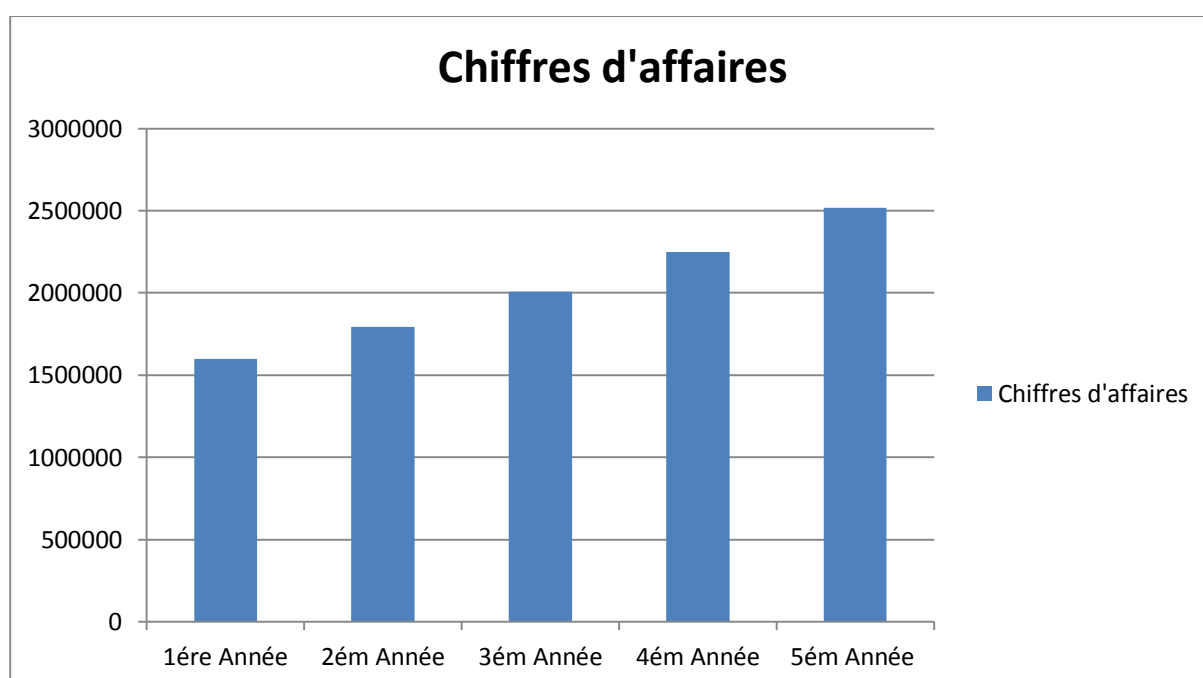
ACTIF		PASSIF	
Eléments	Montants	Eléments	Montants
Immobilisation corporelles	925 000.00	Fonds personnel	2 382 000.00
Stocks	157 000.00		
Disponibilités	1 300 500.00		
Totaux	2 382 000.00	Totaux	2 382 000.00

2.5 Evaluation économique et financière du projet sur 05 ANS :

- **Etat des chiffres d'affaires :**

L'évaluation du chiffre d'affaire de la 1^{ère} année est effectuée sur la base de notre étude basée sur des données concrètes et objectives prévoit une rentabilité incontestable du projet et de mes prévisions vu que c'est un marché porteur.

Désignations	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année	3 ^{ème} Année	4 ^{ème} Année	5 ^{ème} Année
Chiffres d'affaires	1 600 000.00	1 792 000.00	2 007 000.00	2 247 800.00	2 517 630.00



Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

- Consommation et Services :

Les consommations sont constituées des différents produits consommables.

Les services sont constitués des différentes charges d'entretien et réparation.

Désignations	1ere Année	2ém Année	3ém Année	4ém Année	5ém Année
Consommations	480000	518400	559880	587870	634490
Electricité /eaux	32000	33600	35280	37040	38900
Entretien et réparation	44000	46200	48510	50930	53480
Assurance	120000	120000	120000	120000	120000
Total	676000	718200	763670	795840	846870

- Impôts & Taxes :

Désignations	1ère Année	2ém Année	3ém Année	4ém Année	5ém Année
IMPOTS IFU 12%	192000	215040	240840	269736	3021150
Total	192000	215040	240840	269736	302115

- Les frais financiers :

Ce sont les charges financier constitués des agios et commission et taxe

Désignations	1ère Année	2ém Année	3ém Année	4ém Année	5ém Année
Frais financier	110000	108600	99600	73100	46500

- Dotations aux amortissements :

Le mode des amortissements pratiqué est linéaire

Désignations	Valeur d'achat	Taux	1érAnnée	2émAnnée	3ém Année	4émAnnée	5ém Année
Matériel de transport	2890000	20%	578000	578000	578000	578000	578000
Total	2890000	20%	578000	578000	578000	578000	578000

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

2.5 Bilan de grand Masse :

• Bilan de grand Masse 1^{er} année :

Emplois			Ressources		
Valeurs financiers	Montant	%	Valeurs financiers	Montant	%
VI	2312000	69,38	FP	1308920	39,28
VE	202000	6,06	DLMT	2023000	60,72
VR	0	0	DCT	0	0
VD	817920	24,55			
TOTAL Emplois	3331920	100	TOTAL Ressources	3331920	100

$$\frac{\text{VI}}{\text{€ actif}} \times 100 = \frac{2312000}{3331920} \times 100 = 69.38\%$$

$$\frac{\text{VE}}{\text{€ actif}} \times 100 = \frac{202000}{3331920} \times 100 = 6.06\%$$

$$\frac{\text{VR}}{\text{€ actif}} \times 100 = \frac{0}{3331920} \times 100 = 0\%$$

$$\frac{\text{VD}}{\text{€ actif}} \times 100 = \frac{817920}{3331920} \times 100 = 24.55\%$$

$$\frac{\text{CP}}{\text{€ passif}} \times 100 = \frac{1308920}{3331920} \times 100 = 39.28\%$$

$$\frac{\text{DLMT}}{\text{€ passif}} \times 100 = \frac{2023000}{3331920} \times 100 = 60.72\%$$

$$\frac{\text{DCT}}{\text{t € passif}} \times 100 = \frac{0}{3331920} \times 100 = 0\%$$

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

• **Bilan de grand Masse 2eme année :**

Emplois			Ressources		
Valeurs financiers	Montant	%	Valeurs financiers	Montant	%
VI	1734000	55,55	FP	1604170	51,39
VE	107100	3,43	DLMT	1517250	48,61
VR	0	0	DCT	0	0
VD	0	41,01			
	1280320				
TOTAL Emplois	3121420	100	TOTAL Ressources	3121420	100

• **Bilan de grand Masse 3eme année :**

Emplois			Ressources		
Valeurs financiers	Montant	%	Valeurs financiers	Montant	%
VI	1156000	37,58	FP	2064810	67,12
VE		3,69	DLMT	1011500	32,88
VR	113526	0	DCT	0	0
VD	0	62,42			
	1920310				
TOTAL Emplois	3076310	100	TOTAL Ressources	3076310	100

2.6 Calcul de Fonds de Roulement, Besoin Fonds de Roulement et la Trésorerie nette :

➤ **Présentation du calcul de Fonds de Roulement, Besoin Fonds de Roulement, la Trésorerie nette (1ere année)**

◆ **L'équilibre financier à long terme (Fonds de Roulement) :**

Fond de Roulement = capitaux permanent – actif non courant

Capitaux permanent = capitaux propre + DLMT

CP = 1308920 + 2023000

CP = **3331920**

FR = 3331920 - 2312000

FR = **101920**

FR > 0 l'entreprise est dans une situation d'équilibre financier à long terme.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

$CP+DLMT > ANC$: l'entreprise couvre ses immobilisation et dégage une marge de sécurité.

♦ L'équilibre financier à court terme (Besoin Fonds de Roulement) :

Besoin Fonds de Roulement = $(VE+VR)-DCT$

$BFR = (202000+0)-0$

$BFR = 202000$

$BFR > 0$ l'entreprise est dans une situation d'équilibre financier à court terme.

$VE+VR > DCT$: bonne exploitation de ressources d'exploitation.

♦ L'équilibre financier à très court terme (immédiate) « la Trésorerie nette » :

Trésorerie nette = Fond de Roulement – Besoin Fond de Roulement

$TN = FR - BFR$

$TN = 101920 - 202000$

$TN = 817920$

$TN > 0$ l'entreprise est dans une situation d'équilibre financier immédiate.

$FR > BFR$: FR couvre BFR.

Section 03 : Résultats et interprétation du questionnaire :

1) La fiabilité du questionnaire :

Figure 1 teste de split-half

Reliability Statistics			
Cronbach's Alpha	Part 1	Value	,688
		N of Items	8 ^a
	Part 2	Value	,638
		N of Items	7 ^b
	Total N of Items		15
Correlation Between Forms			,822
Spearman-Brown Coefficient	Equal Length		,902
	Unequal Length		,903
Guttman Split-Half Coefficient			,900

a. The items are: PH1, PH2, PH3, PH4, PH5, PH6, PH7, PH8.

b. The items are: PH9, PH10, PH11, PH12, PH13, PH14, PH15.

Source SPSS 22

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Selon les données obtenu on Remarque que le teste de alfa cronbach dépasse 60% ce qui signifie une bonne fiabilité des résultats obtenu des deux parties du questionnaire et un coefficient de corrélation très forte supérieure 90.2% , donc une excellente significativité .

2) interprétation des résultats obtenus du questionnaire :

Tableau 1 : Les étapes de demande d'un crédit d'investissement sont faciles à comprendre

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	4	16,0	16,0	16,0
Peu d'accord	4	16,0	16,0	32,0
NEUTRE	1	4,0	4,0	36,0
D'accord	10	40,0	40,0	76,0
Tout a fait d'accord	6	24,0	24,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 1 on remarque que 64 % sont d'accord par rapport aux Les étapes de demande d'un crédit d'investissement alors que 32 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Les étapes pour demander un crédit d'investissement ne sont pas toujours faciles à comprendre car elles impliquent beaucoup de documents, des critères bancaires complexes, un langage technique, plusieurs étapes à suivre, et des risques financiers difficiles à saisir pour quelqu'un qui n'est pas expert.

Tableau2 : Les critères d'attribution du crédit d'investissement sont clairement expliqués.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid D'accord	16	64,0	64,0	64,0
Tout a fait d'accord	9	36,0	36,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 1 on remarque que la totalité des chenaillent sont d'accord donc l'attribution du crédit d'investissement est clairement expliquée.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Tableau3:Je reçois un accompagnement suffisant lors de la demande du crédit d'investissement.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	1	4,0	4,0	4,0
Peu d'accord	5	20,0	20,0	24,0
NEUTRE	2	8,0	8,0	32,0
D'accord	10	40,0	40,0	72,0
Tout a fait d'accord	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 3 on remarque que 68 % sont d'accord par rapport aux reçois un accompagnement suffisant lors de la demande du crédit d'investissement. Alors que 24 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Beaucoup trouvent que l'accompagnement lors de la demande de crédit d'investissement est insuffisant. Ils soulignent un manque d'informations claires, des conseils peu personnalisés, des difficultés à joindre un conseiller, ainsi qu'une complexité des démarches. Le manque de transparence sur les conditions du crédit et des expériences passées négatives renforce leur insatisfaction.

Tableau4 : Les délais de traitement pour un crédit d'investissement sont satisfaisants.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	3	12,0	12,0	12,0
Peu d'accord	6	24,0	24,0	36,0
NEUTRE	2	8,0	8,0	44,0
D'accord	10	40,0	40,0	84,0
Tout a fait d'accord	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 4 on remarque que 56 % sont d'accord par rapport aux Les délais de traitement pour un crédit d'investissement sont satisfaisants. Alors que 36 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Ils estiment que les délais de traitement du crédit d'investissement sont satisfaisants car les procédures sont rapides et efficaces. Les demandes sont traitées dans des délais raisonnables, ce qui permet de planifier les investissements sans retard. De plus, ils apprécient la réactivité des conseillers et le suivi régulier tout au long du processus.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Tableau 5 : La phase de remboursement du crédit d'investissement est bien encadrée.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Peu d'accord	1	4,0	4,0	4,0
NEUTRE	1	4,0	4,0	8,0
D'accord	15	60,0	60,0	68,0
Tout a fait d'accord	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 5 on remarque que 92 % sont d'accord par rapport à la phase de remboursement du crédit d'investissement est bien encadrée .alors que 4 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

La phase de remboursement du crédit d'investissement est parfois considérée comme bien encadrée grâce à des règles claires et des échéances précises. Mais d'autres pensent qu'elle manque de souplesse et peut être trop rigide, ce qui complique le remboursement en cas de difficultés.

Tableau 6 :J'ai accès à toutes les informations nécessaires avant de demander un crédit de consommation.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid NEUTRE	1	4,0	4,0	4,0
D'accord	10	40,0	40,0	44,0
Tout a fait d'accord	14	56,0	56,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 6 on remarque que 96 % sont d'accord par rapport aux accès à toutes les informations nécessaires avant de demander un crédit de consommation. Alors que 4 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Certains pensent avoir toutes les informations nécessaires avant de demander un crédit de consommation, car la loi impose la transparence. D'autres estiment que les informations sont parfois peu claires ou insuffisantes, ce qui complique la compréhension.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Tableau7 : La procédure pour obtenir un crédit de consommation est simple.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	2	8,0	8,0	8,0
Peu d'accord	3	12,0	12,0	20,0
D'accord	5	20,0	20,0	40,0
Tout a fait d'accord	15	60,0	60,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Selon les résultats du tableau 7 on remarque que 80 % sont d'accord par rapport à la procédure pour obtenir un crédit de consommation est simple. alors que 20 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Certains trouvent la procédure simple, car les démarches sont souvent rapides et beaucoup de banques offrent des solutions en ligne faciles à compléter. D'autres la jugent compliquée, en raison des nombreuses pièces à fournir, des conditions strictes, ou du temps d'attente pour l'approbation.

Tableau8 : Les conditions de remboursement du crédit de consommation sont bien détaillées.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Peu d'accord	1	4,0	4,0	4,0
NEUTRE	1	4,0	4,0	8,0
D'accord	10	40,0	40,0	48,0
Tout a fait d'accord	13	52,0	52,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 8 on remarque que 92 % sont d'accord par rapport aux conditions de remboursement du crédit de consommation sont bien détaillées. Alors que 4 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Certains estiment que les conditions de remboursement sont bien expliquées, avec des informations claires sur les échéances, les montants et les pénalités. D'autres pensent que ces informations restent parfois trop techniques ou partielles, rendant difficile la compréhension complète des obligations.

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Tableau9 : Les phases de gestion et de suivi du crédit de consommation sont efficaces.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	1	4,0	4,0	4,0
Peu d'accord	5	20,0	20,0	24,0
NEUTRE	2	8,0	8,0	32,0
D'accord	9	36,0	36,0	68,0
Tout a fait d'accord	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 9 on remarque que 68 % sont d'accord par rapport aux phases de gestion et de suivi du crédit de consommation sont efficaces. Alors que 24 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Certains pensent que la gestion et le suivi sont efficaces grâce à des outils numériques et un accompagnement régulier, ce qui facilite le respect des échéances. D'autres estiment que le suivi est souvent insuffisant, avec un manque de communication ou de soutien en cas de difficulté, ce qui peut compliquer la gestion du crédit.

Tableau10 : Je bénéficie d'un bon accompagnement lors du remboursement de mon crédit de consommation.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Pas de tout d'accord	1	4,0	4,0	4,0
Peu d'accord	8	32,0	32,0	36,0
D'accord	9	36,0	36,0	72,0
Tout a fait d'accord	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 10 on remarque que 64 % sont d'accord par rapport aux bénéficiaires d'un bon accompagnement lors du remboursement de mon crédit de consommation. Alors que 36 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Certains estiment recevoir un bon accompagnement, avec des conseils personnalisés et une assistance en cas de problème. D'autres pensent au contraire que l'accompagnement est insuffisant, que les réponses sont tardives ou peu adaptées, ce qui rend le remboursement plus difficile.

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Tableau11 : Les étapes pour obtenir un crédit d'exploitation sont bien sti

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pas de tout d'accord	1	4,0	4,0	4,0
	Peu d'accord	5	20,0	20,0	24,0
	D'accord	14	56,0	56,0	80,0
	Tout a fait d'accord	5	20,0	20,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 11 on remarque que 76 % sont d'accord par rapport aux étapes pour obtenir un crédit d'exploitation sont bien structurées. Aux alors que 24 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Ils trouvent que les étapes pour obtenir un crédit d'exploitation manquent de logique et de coordination, ce qui crée de la confusion. Les procédures semblent décousues et mal enchaînées, rendant le parcours long et frustrant.

Tableau12 : Les critères d'éligibilité au crédit d'exploitation sont transparents.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pas de tout d'accord	3	12,0	12,0	12,0
	Peu d'accord	3	12,0	12,0	24,0
	D'accord	13	52,0	52,0	76,0
	Tout a fait d'accord	6	24,0	24,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 12 on remarque que 76% sont d'accord par rapport aux critères d'éligibilité au crédit d'exploitation sont transparents. Alors que 24 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Ils trouvent que les critères d'éligibilité au crédit d'exploitation sont peu explicites et difficiles à anticiper. L'absence de communication claire et la variabilité des conditions selon les dossiers donnent l'impression d'un manque de transparence et de critères arbitraires.

Tableau13 : La phase de décaissement du crédit d'exploitation se déroule sans difficultés.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pas de tout d'accord	3	12,0	12,0	12,0
	Peu d'accord	4	16,0	16,0	28,0
	NEUTRE	2	8,0	8,0	36,0
	D'accord	6	24,0	24,0	60,0
	Tout a fait d'accord	10	40,0	40,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 13 on remarque que 60 % sont d'accord par rapport à la phase de décaissement du crédit d'exploitation se déroule sans difficultés. Alors que 28 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Ils rencontrent souvent des difficultés lors de la phase de décaissement du crédit d'exploitation, notamment des retards, des exigences administratives complexes et un manque de clarté dans les démarches. Ces obstacles compliquent l'accès rapide aux fonds, ce qui impacte la gestion de leur trésorerie.

Tableau14 : Je suis informé régulièrement sur l'état de mon crédit d'exploitation.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pas de tout d'accord	1	4,0	4,0	4,0
	Peu d'accord	7	28,0	28,0	32,0
	NEUTRE	1	4,0	4,0	36,0
	D'accord	7	28,0	28,0	64,0
	Tout a fait d'accord	9	36,0	36,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 14 on remarque que 64 % sont d'accord par rapport aux je suis informé régulièrement sur l'état de mon crédit d'exploitation. Alors que 32 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Ils estiment ne pas être informés régulièrement sur l'état de leur crédit d'exploitation. Le manque de communication et de suivi de la part des organismes prêteurs crée un sentiment d'incertitude et de frustration. Ils reçoivent peu ou pas de mises à jour, ce qui complique la gestion de leur crédit.

Tableau15 : La clôture du crédit d'exploitation est simple et rapide.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pas de tout d'accord	3	12,0	12,0	12,0
	Peu d'accord	3	12,0	12,0	24,0
	NEUTRE	1	4,0	4,0	28,0
	D'accord	11	44,0	44,0	72,0
	Tout a fait d'accord	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Source SPSS 22

Selon les résultats du tableau 15 on remarque que 72 % sont d'accord par rapport à la clôture du crédit d'exploitation est simple et rapide. Alors que 24 % ne sont pas d'accord **pourquoi ?**

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Ils trouvent que la clôture du crédit d'exploitation est souvent complexe et longue, avec des procédures administratives lourdes et peu claires. Les délais sont jugés trop longs, ce qui entraîne frustration et difficultés pour finaliser leur dossier rapidement.

3) Les corrélations entre les variables :

- **Corrélation entre la variable d'investissement et les questions qui correspondent :**

Questions	Coef de corrélation	significativité
PH1	0.837	0.001
PH2	0.151	0.639
PH3	0.497	0.1
PH4	0.853	0.000
PH5	0.523	0.081

Les questions qui portent une bonne fiabilité avec la variable (>0.5) sont : PH1 ; PH4 ; PH5 par contre seul la question PH5 n'est pas significative (8.1% $>5\%$). Les questions PH2 et PH3 ne sont pas fiable et non significative par rapport à la variable.

- **Corrélation entre la variable de consommation et les questions qui correspondent :**

Questions	Coef de corrélation	significativité
PH6	0.751	0.005
PH7	0.914	0.000
PH8	0.662	0.019
PH9	0.777	0.003
PH10	0.567	0.050

Les questions qui portent une bonne fiabilité avec la variable (>0.5) sont : PH6 ; PH7 ; PH8 ; PH9 ; PH10.

- **Corrélation entre la variable d'exploitation et les questions qui correspondent :**

Questions	Coef de corrélation	significativité
PH11	0.621	0.031
PH12	0.877	0.000
PH13	0.802	0.002
PH14	0.458	0.134
PH15	0.743	0.006

Les questions qui portent une bonne fiabilité avec la variable (>0.5) sont : PH11 ; PH12 ; PH13 ; PH15; par contre seul la question PH11 n'est pas

Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

significative (31% >5%). La question PH14 n'est pas fiable et non significative par rapport à la variable.

- **Corrélation entre les variables :**

Variable	Exploitation	Investissement	Consumation
Exploitation	-	0.739 (0.006)	0.556 (0.006)
Investissement	-	-	0.443 (0.149)

Seul exploitation et investissement sont corrélés entre eux (0.739) supérieure à 60% avec une bonne significativité 0.006 par contre les autres variable ne sont pas fiables ni significative.

Chapitre 03 : L'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)

Conclusion :

L'autre passage a permis de relier l'approche théorique du crédit bancaire à la réalité du terrain, à travers une immersion au sein de la BNA de Boghni. La présentation détaillée de l'organisme d'accueil a mis en lumière le rôle clé de cette agence dans le financement de l'économie locale et la diversité de ses activités au quotidien. La méthodologie d'étude de terrain adoptée, basée sur la collecte et l'analyse de données auprès des employés de différentes banques, a permis d'obtenir des résultats fiables et représentatifs des pratiques effectives en matière de gestion du crédit.

L'étude du cas pratique du crédit d'investissement à la BNA a illustré les différentes étapes du processus d'octroi et de suivi, tout en soulignant les défis rencontrés par les professionnels bancaires : analyse rigoureuse des dossiers, évaluation des garanties, gestion des risques et suivi des remboursements. L'analyse des données issues du questionnaire, appuyée par le traitement statistique via SPSS 22, a permis de dégager les principaux points forts et axes d'amélioration du dispositif en place.

Conclusion

Générale :

Conclusion générale

Au terme de ce travail, il apparaît clairement que le crédit bancaire occupe une place centrale dans le fonctionnement des établissements financiers et dans le développement économique général. L'étude menée a permis d'articuler des fondements théoriques solides sur la nature, les typologies et le rôle du crédit, tout en mettant en lumière les enjeux liés à sa gestion, notamment en matière d'octroi, de garanties, de risques et de prévention. L'examen détaillé du processus de gestion du crédit, depuis la constitution du dossier jusqu'à la clôture, a mis en évidence l'importance de la rigueur administrative et du respect des procédures réglementaires.

L'analyse des principaux aspects de la gestion du crédit bancaire, à travers le cas pratique du crédit d'investissement au sein de la BNA de Boghni, a permis de confronter la théorie à la réalité du terrain. Cette immersion a révélé les défis quotidiens auxquels sont confrontés les employés bancaires, notamment en matière d'évaluation des dossiers, de suivi des remboursements et de prévention du risque de défaut. La collecte et l'analyse des données, réalisées à l'aide d'un questionnaire et du logiciel SPSS 22, ont confirmé la pertinence des critères d'octroi et la nécessité d'une gestion proactive des risques.

Les résultats obtenus témoignent d'une volonté d'amélioration continue au sein des agences, mais soulignent également certaines limites, telles que la lourdeur administrative ou la nécessité de renforcer la formation du personnel sur les nouveaux outils d'analyse du risque. En définitive, ce mémoire met en exergue l'importance d'une gestion professionnelle, éthique et innovante du crédit bancaire. Il ouvre également la voie à plusieurs perspectives d'amélioration, notamment l'optimisation des procédures, la digitalisation des dossiers de crédit et le développement de dispositifs de formation continue pour les employés.

Enfin, il invite à approfondir la réflexion sur l'intégration des nouvelles technologies dans la gestion du risque de crédit et sur l'adaptation des banques aux évolutions rapides du secteur financier.

Annexe

Actif	Montants brut	Amortissement provisions et pertes de valeur	Net	Passif	Net
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital émis	1 264 920.00
Immobilisations corporelles				Résultat net	44 000.00
Terrains				Total	1308 9200.0
Bâtiments				Passif non courant	
Autres immobilisations corporelles	3815000.00	1 503 000.00	2312000.00	emprunt et dettes	2023000.00
Immobilisations encours				impôt	
Immobilisations Financière				autre dettes non courant	
Titres mis en équivalence				provisions et produit constant d'avance	
Total actif non courant	3815000.00	1 503 000.00	2312000.00	Passif non courant	2023000.00
Actif courant				Passif courant	
Stocks et encours	202 000.00		202 000.00	Fournisseurs et comptes rattachés	
Créances et emplois assimilés				Impôt	
Clients				Autres dettes	
Autres débiteurs				Trésorerie passif	
Disponibilités et assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Trésorerie	817 920.00		817 920.00		
Total actif courant	1019 920.00		1019 920.00	Passif non courant	0
Total actif	4 824 920.00	1 503 000.00	3 331 920.00	Total passif	3 331 920.0

Actif	Montants brut	Amortissement provisions et pertes de valeur	Net	Passif	Net
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital émis	1 432 010.00
Immobilisations corporelles				Résultat net	172 160.00
Terrains				Total	1 604 170.00
Bâtiments				Passif non courant	
Autres immobilisations corporelles	3815000.00	2 081 000.00	1 734 000.00	emprunt et dettes	1517 250.00
Immobilisations encours				impôt	
Immobilisations Financière				autre dettes non courant	
Titres mis en équivalence				provisions et produit constant d'avance	
Total actif non courant	3815000.00	2 081 000.00	1 734 000.00	Passif non courant	1 517 250.0
Actif courant				Passif courant	
Stocks et encours	107 100.00		107 100.00	Fournisseurs et comptes rattachés	
Créances et emplois assimilés				Impôt	
Clients				Autres dettes	
Autres débiteurs				Trésorerie passif	
Disponibilités et assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Trésorerie	1 280 320.00		1 280 320.00		
Total actif courant	1 387 420.00		1 387 420.00	Total passif courant	0
Total actif	5 202 420.00	1 503 000.00	3 121 420.00	Total passif	3 121 420.0

Actif	Montants brut	Amortissement provisions et pertes de valeur	Net	Passif	Net
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital émis	1 739 920.00
Immobilisations corporelles				Résultat net	324 890.00
Terrains				Total	2 064 810.00
Bâtiments				Passif non courant	
Autres immobilisations corporelles	3815000.00	2 659 000.00	1 156 000.00	emprunt et dettes	1 011 500.0
Immobilisations encours				impôt	
Immobilisations Financière				autre dettes non courant	
Titres mis en équivalence				provisions et produit constant d'avance	
Total actif non courant	3815000.00	2 659 000.00	1 156 000.00	Passif non courant	1011500.00
Actif courant				Passif courant	
Stocks et encours	113 526.00		113 526.00	Fournisseurs et comptes rattachés	
Créances et emplois assimilés				Impôt	
Clients				Autres dettes	
Autres débiteurs				Trésorerie passif	
Disponibilités et assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Trésorerie	1 806 784.00		1 806 784.00		
Total actif courant	1 920 310.00		1 920 310.00	Total Passif courant	0
Total actif	5 735 310.00	2 659 000.00	3 076 310.00	Total passif	3 076 310.0

Actif	Montants brut	Amortissement provisions et pertes de valeur	Net	Passif	Net
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital émis	2 756 624.00
Immobilisations corporelles				Résultat net	531 124.00
Terrains				Total	3 287 748.00
Bâtiments				Passif non courant	
Autres immobilisations corporelles	3815000.00	3 237 000.00	578 000.00	emprunt et dettes	505 750.00
Immobilisations encours				impôt	
Immobilisations Financière				autre dettes non courant	
Titres mis en équivalence				provisions et produit constant d'avance	
Total actif non courant	3815000.00	3 237 000.00	578000.00	Passif non courant	505 750.00
Actif courant				Passif courant	
Stocks et encours	122 600.00		122 600.00	Fournisseurs et comptes rattachés	
Créances et emplois assimilés				Impôt	
Clients				Autres dettes	
Autres débiteurs				Trésorerie passif	
Disponibilités et assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Trésorerie	3 092 898.00		3 092 898.00		
Total actif courant	3 215 498.00		3 215 498.00	Total passif courant	0
Total actif	7 030 498.00	3 237 000.00	3 793 498.00	Total passif	3 793 498.0

Actif	Montants brut	Amortissement provisions et pertes de valeur	Net	Passif	Net
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital émis	3 412 738.00
Immobilisations corporelles				Résultat net	744 145.00
Terrains				Total	4 156 883.00
Bâtiments				Passif non courant	
Autres immobilisations corporelles	3815000.00	3 815 000.00	-	emprunt et dettes	-
Immobilisations encours				impôt	
Immobilisations Financière				autre dettes non courant	
Titres mis en équivalence				provisions et produit constant d'avance	
Total actif non courant	3815000.00	3815000.00	-	Passif non courant	-
Actif courant				Passif courant	
Stocks et encours	134 870.00		134 870.00	Fournisseurs et comptes rattachés	
Créances et emplois assimilés				Impôt	
Clients				Autres dettes	
Autres débiteurs				Trésorerie passif	
Disponibilités et assimilés					
Disponibilités et assimilés					
Trésorerie	4 022 013.00		4 022 013.00		
Total actif courant	4 156 883.00		4 156 883.00	Total passif courant	
Total actif	7 971 883.00	3 815 000.00	4 156 883.00	Total passif	4 156 883.0

1) Tableaux de compte résultats sur 5 ANS :

TCR	1ere Année	2emeAnnée	3eme Année	4eme Année	5eme Année
Vente et produit annexe Variation stocks produits finis et en cours Production immobilisée Subventions d'exploitation	1 600 000	1 792 000	2 007 000	2 247 800	2 517 630
Production de l'exercice	1 600 000	1 792 000	2 007 000	2 247 800	2 517 630
Achats consommés Services extérieurs et autres consommation	480 000 196 000	518 400 199 800	559 880 203 790	587 880 207 970	634 490 212 380
Consommation de l'exercice	676 000	718 200	763 670	795 840	846 870
Valeur ajoutée d'exploitation	924 000	1 073 800	1 243 330	1 451 960	1 670 760
Charges de personnel Impôt, taxes et versements assimilés	192 000	215 040	240 840	269 736	302 115
Excédent brut d'exploitation	732 000	858 760	1 002 490	1 182 224	1 368 645
Autres produits opérationnels Autres charges opérationnelles Dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeurs Reprise sur perte de valeurs et provisions	578 000	578 000	578 000	578 000	578 000
Resultat opérationnel	154 000	280 760	424 490	604 224	790 645
Produits financiers Charges financières	110 000	108 600	99 600	73 100	46 500
Résultat financier	110 000	108 600	99 600	73 100	46 500
Résultat ordinaire avant impôt	44 000	172 160	324 890	531 124	744 145
Impôts exigibles sur résultats ordinaires Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires					
Total des produits des activités ordinaires	1 600 000	1 792 000	2 007 000	2 247 800	2 517 630
Total des charges des activités ordinaires	1 556 000	1 619 840	1 682 110	1 716 676	1 773 485
Résultat net des activités ordinaires	44 000	172 160	324 890	531 124	744 145
Eléments extraordinaires (produits) Eléments extraordinaires (charges)					
Résultat extraordinaires					
Résultat net de l'exercice	44 000	172 160	324 890	531 124	744 145

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	25	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	25	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Part 1	Value	,688
		N of Items	8 ^a
	Part 2	Value	,638
		N of Items	7 ^b
	Total N of Items		15
Correlation Between Forms			,822
Spearman-Brown Coefficient	Equal Length		,902
	Unequal Length		,903
Guttman Split-Half Coefficient			,900

a. The items are: PH1, PH2, PH3, PH4, PH5, PH6, PH7, PH8.

b. The items are: PH9, PH10, PH11, PH12, PH13, PH14, PH15.

Inter-Item Correlation Matrix

	PH1	PH2	PH3	PH4	PH5	PH6	PH7	PH8	PH9	PH10	PH11	PH12	PH13	PH14	PH15
PH1	1,000	,377	,171	,533	,449	,187	,207	,265	,135	,039	,308	,604	,385	,098	,462
PH2	,377	1,000	,062	,437	,625	-,244	-,067	,267	,036	,085	,288	,209	-,044	,393	-,111
PH3	,171	,062	1,000	-,105	,029	,419	,653	,189	,269	,392	,522	,341	,330	,638	,257
PH4	,533	,437	-,105	1,000	,522	-,060	-,131	,434	-,134	,162	,326	,407	,195	,050	,073
PH5	,449	,625	,029	,522	1,000	-,060	,017	,540	,161	,284	,185	,393	-,088	,297	-,052
PH6	,187	-,244	,419	-,060	-,060	1,000	,596	,447	,380	-,041	,134	,630	,469	,246	,562
PH7	,207	-,067	,653	-,131	,017	,596	1,000	,232	,463	,240	,212	,419	,293	,319	,500
PH8	,265	,267	,189	,434	,540	,447	,232	1,000	,211	,403	,296	,521	,171	,307	,186
PH9	,135	,036	,269	-,134	,161	,380	,463	,211	1,000	-,186	-,066	,495	,239	,062	,459
PH10	,039	,085	,392	,162	,284	-,041	,240	,403	-,186	1,000	,169	-,103	-,135	,365	-,217
PH11	,308	,288	,522	,326	,185	,134	,212	,296	-,066	,169	1,000	,307	,176	,489	,030
PH12	,604	,209	,341	,407	,393	,630	,419	,521	,495	-,103	,307	1,000	,468	,298	,556
PH13	,385	-,044	,330	,195	-,088	,469	,293	,171	,239	-,135	,176	,468	1,000	,037	,667
PH14	,098	,393	,638	,050	,297	,246	,319	,307	,062	,365	,489	,298	,037	1,000	,086
PH15	,462	-,111	,257	,073	-,052	,562	,500	,186	,459	-,217	,030	,556	,667	,086	1,000

Correlations

		PH1	PH2	PH3	PH4	PH5	investissement
PH1	Pearson Correlation	1	,377	,171	,533**	,449*	,837**
	Sig. (2-tailed)		,063	,414	,006	,024	,001
	N	25	25	25	25	25	12
PH2	Pearson Correlation	,377	1	,062	,437*	,625**	,151
	Sig. (2-tailed)	,063		,770	,029	,001	,639
	N	25	25	25	25	25	12
PH3	Pearson Correlation	,171	,062	1	-,105	,029	,497
	Sig. (2-tailed)	,414	,770		,617	,890	,100
	N	25	25	25	25	25	12
PH4	Pearson Correlation	,533**	,437*	-,105	1	,522**	,853**
	Sig. (2-tailed)	,006	,029	,617		,007	,000
	N	25	25	25	25	25	12
PH5	Pearson Correlation	,449*	,625**	,029	,522**	1	,523
	Sig. (2-tailed)	,024	,001	,890	,007		,081
	N	25	25	25	25	25	12
investissement	Pearson Correlation	,837**	,151	,497	,853**	,523	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,639	,100	,000	,081	
	N	12	12	12	12	12	12

Corrélations

		PH6	PH7	PH8	PH9	PH10	consommation
PH6	Pearson Correlation	1	,596**	,447*	,380	-,041	,751**
	Sig. (2-tailed)		,002	,025	,061	,847	,005
	N	25	25	25	25	25	12
PH7	Pearson Correlation	,596**	1	,232	,463*	,240	,914**
	Sig. (2-tailed)	,002		,264	,020	,247	,000
	N	25	25	25	25	25	12
PH8	Pearson Correlation	,447*	,232	1	,211	,403*	,662*
	Sig. (2-tailed)	,025	,264		,312	,046	,019
	N	25	25	25	25	25	12
PH9	Pearson Correlation	,380	,463*	,211	1	-,186	,777**
	Sig. (2-tailed)	,061	,020	,312		,373	,003
	N	25	25	25	25	25	12
PH10	Pearson Correlation	-,041	,240	,403*	-,186	1	,576
	Sig. (2-tailed)	,847	,247	,046	,373		,050
	N	25	25	25	25	25	12
consommation	Pearson Correlation	,751**	,914**	,662*	,777**	,576	1
	Sig. (2-tailed)	,005	,000	,019	,003	,050	
	N	12	12	12	12	12	12

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations

		PH11	PH12	PH13	PH14	PH15	exploitation
PH11	Pearson Correlation	1	,307	,176	,489*	,030	,621*
	Sig. (2-tailed)		,136	,399	,013	,886	,031
	N	25	25	25	25	25	12
PH12	Pearson Correlation	,307	1	,468*	,298	,556**	,877**
	Sig. (2-tailed)	,136		,018	,147	,004	,000
	N	25	25	25	25	25	12
PH13	Pearson Correlation	,176	,468*	1	,037	,667**	,802**
	Sig. (2-tailed)	,399	,018		,861	,000	,002
	N	25	25	25	25	25	12
PH14	Pearson Correlation	,489*	,298	,037	1	,086	,458
	Sig. (2-tailed)	,013	,147	,861		,683	,134
	N	25	25	25	25	25	12
PH15	Pearson Correlation	,030	,556**	,667**	,086	1	,743**
	Sig. (2-tailed)	,886	,004	,000	,683		,006
	N	25	25	25	25	25	12
exploitation	Pearson Correlation	,621*	,877**	,802**	,458	,743**	1
	Sig. (2-tailed)	,031	,000	,002	,134	,006	
	N	12	12	12	12	12	12

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations

		exploitation	investissement	consommation
exploitation	Pearson Correlation	1	,739**	,556
	Sig. (2-tailed)		,006	,060
	N	12	12	12
investissement	Pearson Correlation	,739**	1	,443
	Sig. (2-tailed)	,006		,149
	N	12	12	12
consommation	Pearson Correlation	,556	,443	1
	Sig. (2-tailed)	,060	,149	
	N	12	12	12

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bibliographie :

Ouvrage :

- SIMEN Y.et LAUTIER D.& It; & It;Technique financier international & gt;> Ed,Economica.2023.P28.
- HADJ SADOK T « Les risques de l'entreprise et de la banque » édition DAHLAB, Alger, 2007, P 11.
- BERNETR, «Principe de technique bancaire » 24 eme Edition DUNOD, Paris, 2006, P271.
- BOUYAKOUB F., « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, 2000, P13.
- MANNAIS, et SIMONY, «Technique financier intentionnel» 7 eme édition, ECONOMICA, Paris,2001,P581.
- LAUTEREDetSIMONY,«Techniquefinancierinternational»7emeéditionECONOMIC A,Paris,2003,P680.
- LUC BERNET ROLLAND principes de technique bancaire, 24eme édition DUNOD, Paris,P.174.
- BOUYAKOUB F., « l'entreprise et son financement bancaire » édition CASBAH, Alger. P17.
- PRUCHAUD J., « Evolution des techniques bancaires », édition SCIENTIFIQUE RIDER, Paris, 1996.P 50
- Farouk BOUYAHOUB, op. cit P,233-249
- MEYSSONNIER F, « Banque : mode d'emploi » Edition EYROLLES. Paris, 1992, P 105.
- Petite-DUTALLIS G, « le risque du crédit bancaire » Edition DUNOD ; paris ; 1999 ; P 20.
- NAULLEAUGetROUACHM.:«Lecontrôledegestionbancaireetfinancier».RevueBanque,Paris,1998,P130
- BOUYAKOUBEF.,Op.cit.,P235.
- BOUYAKOUBF,Op.Cit,P251.
- BOUYAKOUBF,P254.opcité.
- CONSOP.etHEMICIF.,«Gestionfinancierdel'entreprise»éditionDUNOD,Paris,2005,P 457.
- Warrant:Effetdecommercedélivréauxcommerçantslorsd'undépôtdemarchandises BOUKROUS D., «Les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie»,
- PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.
- Dan Chelly et Stéphane Sébéroué « les métiers du risque et du contrôle dans la banque » Observatoire des métiers, des qualifications et de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes dans la banque,2004,P.20.

- Jean-Luc Quémard et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.
- Idem, P20.
- IDEM, p43.
- IDEM, p48.
- TIGZIRT R. et SERBOUH M. op cite, p43.
- MichelALBOUY,«financementetcoûtdecapitaldesentreprises»pressefrançaise,paris,1990,P16.
- AKERLOF,G.A. (1970). The market for lemons.The Quarterly Journal of Economics, 84(3), 488-500
- Berger, A.N., & Udell, G.F.(1990). Collateral, loan quality, and bank risk. Journal of monetary economics,25(1),21-42
- Hart,O.,& Moore, J.(1994).Atheory of debt based on the inalienability of human capital.the quarterly journal of economics, 109(4), 1151-1184
- ADLANI M. & le recouvrement des créances bancaire> institution nationale spécialisé de la formation professionnelle ;2010, p86.

Thèses et mémoires :

- mémoire de magister, option commerce international, université d'Oran, 2007.
- CHEMOUNS,YABBADENEL,«financementbancairedescréditsimmobilier»mémoire master,
- option management bancaire, UMMTO, 2020/2021, P 17
- HADJLARBIGetDJOUNADIA,«lagestionderisquedecéditbancaire»mémoiremaster, option
- management bancaire, UMMTO, 2020.P 20.
- ISSAD,yetHAKEM,A,«lefinancementbancairedel'immobilierauxparticuliersenAlgérie »mémoire
- master, option comptabilité et audit, université Bejaia 2019/2020.P13.
- KAROUSO.etKANDIH,«l'octroidecrédit,risquesetgaranties»mémoiredemaster,optionfinance d'entreprise, université de Bejaia, 2016
- RAHALIS,«lecrédithypothécairedanslesystèmebancairealgérien»mémoiremaster,optionéconomie monétaire et bancaire, UMMTO, 2019/2020, P 6.
- BENATSOUJ,ZAIDIS,«financementbancaired'uncréditimmobilier»mémoiremaster optionfinance d'entreprise, université Bejaia, 2017/2018, P 14.
- Mémoire de fin de cycle (le crédit immobilier)réalise par Brahimi Sabrina /Salemkour Nabila P6
- Mémoire fin de cycle :Le Financement des Investissements par le Crédit Bancaire Cas : de la CNEP-BANQUE de Tizi-Ouzou présente par Mr TOURE SIDI YEHIYA et Mr DIAKITE TIEMOKO P22,23
- ERROUDJ A, le crédit hypothécaire dans le système bancaire algériens ,mémoire de master , option commerce international, université de bejaia,2008

- BENMESSAOUD Sofiane les garanties des crédit bancaires : une étude comparée ,mémoire de magister, université d’Oran ,P133.
- MAKHLOUF N. ET HABACHOU M. mémoire, < le contentieux bancaire au sein des banques algérienne>, 2021,p48.

Articles :

- L’article543bis14ducodedecommerceAlgérien.
- L’article409decodedecommerceAlgérien.
- Article 68, L’ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit
- La loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit
- Article de revue : Évaluation du risque de crédit de travailleurs autonomes : le cas d’une caisse populaire Des jardins du Québec P1
- L’article 644 du code civil algérien
- L’article 407 du code de commerce Algérien

Sites et web :

- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-garantie-credit-2188.php>
- https://fr.wikipedia.org/wiki/Risque_de_cr%C3%A9dit
- <http://dspase.univ-tlemcen.dz/handle/112/3005>.consulté le 20/06/2022 à 18h
- <http://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 22/06/2022 à 16h
- www.lescledelabanque.com, consulter le 19juillet2023.

Documents :

- Fascicule crédit BDL 2018
- Document interne de la BNA, < convention de crédit & gt; 2010 ; p4
- Dossier fournis par la BNA Agence Boghni 577 :un exemplaire d’une mise en demeure.
- Document de la banque BNA Boghni 577.

TABLE DE MATIERE

Introduction Général	10
1) Le choix de thème est motivé par le fait que :	11
2) Objet de travail :	11
3) Problématique :	11
4) Les hypothèses :	11
5) Méthodologie de recherche :	11
6) Plan de travail :	12
Chapitre 01 : les fondements théorique de crédit	
Introduction :	14
Section01 : Définition et typologie du crédit :	15
1) La définition de crédit :	15
2) Typologie du crédit :	15
2.1. Crédit aux entreprises :	15
2.1.1. Crédits d'exploitations	15
2.1.1.1. Crédits par caisse	16
2.1.1.2. Crédits par signatures :	17
2.1.2. Crédits d'investissement	18
2.1.2.1. Crédits à moyen terme (CMT) :	18
2.1.2.2. Crédit à long terme	18
2.1.2.3. Crédit-bail (leasing)	18
2.1.3. Crédits finançant le commerce extérieur	19
2.2. Crédit aux particuliers	20
2.2.1. Crédits à la consommation	20
2.2.2. Crédits immobiliers	21
Section 02 : Les caractéristiques et le rôle du crédit	21
1) Caractéristiques du crédit :	21
2) Rôle du crédit :	22
Section03 : Analyse des Principaux Aspects de la Gestion du Crédit Bancaire	22
1) Les facteurs déterminants de l'Octroi du crédit :	22
1.1 des revenus fixes et réguliers	22
1.2 un taux d'endettement faible	22
1.3 Un reste à vivre suffisant	23
1.4 L'âge	23
1.5 L'apport personnel	23
1.6 Une situation financière et saine :	23
2) Les garanties liées aux crédits bancaires :	25
2.1 Définition de garantie :	25
2.2 typologie des garanties :	25
2.2.1 les garanties personnelles :	25
2.2.2 Les garanties réelles :	26
3) Les risques Associés au crédit :	27
3.1 Définition du risque	27
3.2 Les types des risques bancaires	27
3.2.1 Le risque de contrepartie :	27
3.2.2 Le risque de liquidité :	27
3.2.3 Le risque de solvabilité :	28
3.2.4 Le risque de taux d'intérêt :	28
3.2.5 Le risque opérationnel :	28

4) Les moyens de prévention et de gestion :	29
4.1 L'application des règles prudentielles :	29
4.1.1 Définition des règles prudentielles :	29
4.1.2 L'objectif de la réglementation prudentielle :	29
4.1.3 Les principales réglementations prudentielles :	29
4.1.3.1. La règle du capital minimum :	29
Conclusion :	31
Chapitre 02: processus de gestion du crédit	
Introduction :	33
Sectio01 : la constitution d'un dossier de crédit	34
1) Constitution d'un dossier de crédit :	34
1.1 la demande de crédit :	34
1.1.1 La relation entre la banque et le demandeur de crédit :	34
1.1.1.1 Historique de la relation :	34
1.1.2 Le mouvement confié :	34
1.1.3 Niveau d'utilisation des crédits :	34
1.1.4 Les incidents de paiement	35
1.1.5 La consultation des fichiers de la banque d'Algérie	35
1.1.5.1 La centrale des risques	35
1.2 Les Différentes Catégories de Documents Constitutifs d'un Dossier de Crédit :	35
1.2.1 Documents administratifs juridiques :	35
1.2.2 Documents comptable et fiscaux :	36
1.2.3 Documents économiques et financiers :	36
1.2.4 Documents techniques :	37
1.2.5 Documents à établir par le banquier :	37
1.3 La théorie du crédit et l'Asymétrie d'information	38
1.3.1 Facteurs déterminants de la décision d'acceptation	38
1.1.3.1 Solvabilité de l'emprunteur	38
1.1.3.2 situation financière :	38
1.1.3.3 Caractéristiques du crédit demandé	39
Section 02 : Les phases de remboursement de crédit	39
1) Le règlement amiable d'un crédit (la phase précontentieuse) :	39
1.1 Les conditions préalables à un règlement amiable des crédits :	40
1.2 Les moyens de la gestion précontentieuse :	40
1.2.1 La relance du débiteur :	41
1.2.1.1 La relance par appels téléphoniques	41
1.2.1.2 La relance écrite	41
1.2.2. La procédure d'injonction de payer :	43
1.2.3. Le rééchelonnement du crédit	44
2) Le règlement par voie de justice : la phase contentieuse	44
2.1. Le transfert des créances douteuses litigieuses au contentieux	44
2.2. Les procédures de la phase contentieuse :	45
2.2.1 La saisie conservatoire :	45
2.2.2 L'action au fonds	45
2.2.3 L'indemnisation par le fonds de garanties :	46
Section 03 : La clôture d'un crédit	47
1) Définition de la clôture d'un crédit :	47
2) Etapes de la clôture d'un crédit :	47
2.1 Remboursement total :	47
2.2 Notification à l'établissement prêteur :	47

2.3 Documents nécessaires :	47
2.4 Réception de l'attestation de clôture :	48
3) Conséquences de la clôture d'un crédit :	48
Conclusion :	49
Chapitre 03 : l'analyse théorique et pratique de crédit d'investissement bancaire (cas BNA Boghni)	
Introduction :	51
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	52
1) Définition et l'historique de la banque nationale d'Algérie :	52
1.1 Définition de la BNA	52
1.2 Historique de la banque nationale d'Algérie :	52
1.3 Présentation de l'agence B.N.A <577> Boghni :	53
2) Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni «577 » :	54
2.1 Organisation du service crédit :	54
2.2 Rôle du service crédit :	55
3) Les relations fonctionnelles du service crédit :	56
Section 2 : Méthodologie d'étude de terrain :	57
1) Questionnaire :	57
1.2 Description de la population cible, du contexte de recherche et des unités d'analyse :	57
2.2 Échantillonnage et profil des répondants :	57
2.3 Collecte de données :	57
2.3.1 Pré-test de l'instrument :	58
2.3.2 Procédure de collecte :	58
2.4 Analyse des données :	58
2.5 Limites et avantages de la méthode :	58
2) Cas pratique crédit d'investissement BNA :	58
2.1 Présentation du projet :	58
2.2 Estimation du coût de l'investissement Project :	59
2.3 Structure et mode de financement du projet :	59
2.4 Modalités d'amortissements du crédit "C.M.T"	60
2.5 Évaluation économique et financière du projet sur 05 ANS :	62
2.5 Bilan de grand Masse :	62
2.6 Calcul de Fonds de Roulement, Besoin Fonds de Roulement et la Trésorerie nette :	63
Section 03 : Résultats et interprétation du questionnaire :	64
1) La fiabilité du questionnaire :	64
2) interprétation des résultats obtenus du questionnaire :	65
3) Les corrélations entre les variables :	72
Conclusion :	74
Conclusion générale :	76
Annexe	
Bibliographie :	

Résumé général :

Ce mémoire explore la gestion du crédit bancaire, en mettant un accent particulier sur le crédit d'investissement à la Banque Nationale d'Algérie (BNA) de Boghni. Dans le premier chapitre, nous posons les fondements théoriques du crédit, en définissant ses différentes typologies et en examinant ses caractéristiques essentielles ainsi que son rôle dans l'économie. Ce cadre théorique permet de mieux comprendre les enjeux liés à la gestion du crédit.

Le deuxième chapitre se concentre sur le processus de gestion du crédit, détaillant les étapes cruciales telles que la constitution d'un dossier de crédit, qui regroupe toutes les informations nécessaires à l'évaluation de la demande. Nous discutons également des phases de remboursement, un moment clé pour l'emprunteur et la banque, ainsi que de la clôture d'un crédit, qui marque l'achèvement de l'engagement financier.

Enfin, le troisième chapitre présente une analyse théorique et pratique du crédit d'investissement à la BNA. Nous commençons par une présentation de l'organisme d'accueil, suivie d'une description de la méthodologie d'étude de terrain, qui inclut un questionnaire destiné à recueillir des données auprès des employés de la banque. Les résultats de cette enquête sont interprétés pour fournir des insights sur les pratiques de gestion du crédit d'investissement.

En conclusion, ce mémoire vise à offrir une compréhension approfondie des dynamiques du crédit bancaire et à formuler des recommandations pratiques pour optimiser la gestion des crédits d'investissement, contribuant ainsi au développement économique de la région.

Les mots clés :

- Crédit bancaire
- Investissement
- Banque Nationale d'Algérie Boghni
- Fondements théoriques
- Typologies
- Caractéristiques Rôle économique
- Processus Dossier de crédit
- Remboursement
- Clôture
- Analyse Étude de terrain
- Questionnaire
- Données Pratiques
- Recommandations