

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALET DES  
SCIENCES DE GESTION.**



**جامعة بجاية  
Tasdawit n Bgayet  
Université de Béjaïa**

**Département des Sciences de gestion**

**Mémoire de fin de Cycle**

**Pour l'obtention du diplôme de master II en science de gestion**

**Option : Finance d'entreprise**

**Thème**

**Le financement bancaire aux particuliers : « Evaluation du risque de crédit : par la méthode scoring »**

**Cas du CPA –agence 203 Bejaïa**

**Réalisée par :**

Melle YESSAD Imane

**Encadreur :**

Mme ZIDAT Rafika

**Devant le jury composé de**

Président : Mr Biateur

Examineur : Azzi R

2018- 2019

## *Remerciement*

**Nous tenons à exprimer nos profondes reconnaissances et remerciements au bon dieu, de nous avoir donné la volant, la force et le courage pour terminer ce travail, et à notre promotrice Madame . R. ZIDAT pour ses orientations, sa coopération et ses conseils afin de réaliser ce modeste travail.**

**Nous remercierons également :**

**M. Moussaoui le directeur de la CPA « 302 » pour son accueil, tous le personnel de la CPA et particulièrement ceux de service crédit : Messaouden SAMIR, Mohieut SAIDA.**

**L'ensemble des enseignants du département LMD des sciences de gestion.**

**Tous ceux qui ont contribué à l'élaboration de ce travail.**

**A tous ceux-ci, on dit merci.**

## *Dédicaces*

je dédie ce modeste travail à :

**Mes chers parents** qui m'ont manifesté tant de compréhension et de patience au long de mes études jusqu'à atteindre mon but.

**Mes frères et sœurs et à toute ma famille** : oncles, tantes, cousins, cousines et surtout a mes chers RIAD et NAIMA, à ma grand-mère que dieu la protège, et à tous ce qui m'ont porté leur soutien de près ou de loin.

**Mes amis et connaissances** vous qui m'avez aidé à traverser certains moments, je vous dis à tous merci infiniment.

**A toute la promotion master 2 FE (2018-2019).**

*YESSAD Imane*

# Liste des abréviations

**AAP** : Aide à l'Accession de la Propriété.

**APC** : l'assemblée populaire commerciale

**ABFE** : association des banques et établissement financier

**BA** : banque d'Algérie

**BDL** : banque de développement local

**CNRA** : le Conseil National de la Révolution Algérien.

**CPA** : crédit populaire algérien

**CNL** : caisse nationale logement

**DRE** : Direction de Réseau d'Exploitation

**EPE** : entreprise populaire économique

**EAD** : Perte au Moment du Défaut (Exposure At Default)

**IAD** : invalidée absolue et définitive

**L.E.L** : Livret Epargne Logement.

**LSP** : logement social participaty

**LPA** : logements promotionnels aidés

**PME** : petite et moyenne entreprise

**PMI** : petite et moyenne industrie

**PAS** : prêt à l'accession social

**SNMG** : salaire national minimum de garanti

**SATIM** : La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de Monétaire

**VSP** : vente sur plan



**Liste des tableaux**

## **Liste des tableaux**

1. Tableau 1 : les critères de solvabilité et leur pondération
2. Tableau 2 : usage d'habitation
3. Tableau 3 : montant estimatif de réalisation de la bâtisse
4. Tableau 4 : descriptif physique et financier des travaux

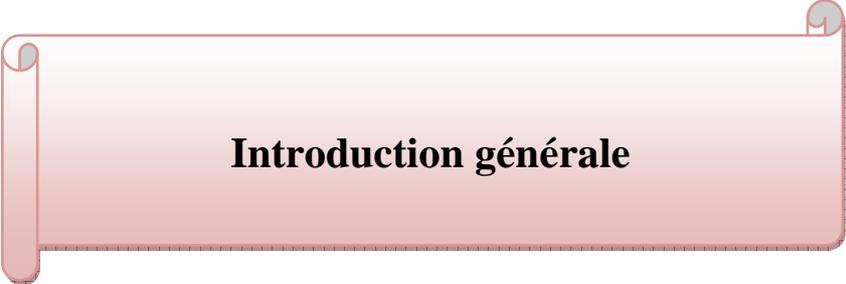


## **Sommaire**

## Sommaire

Introduction général .....	01
Chapitre 1 : l'approche sur les crédits.	
Introduction .....	04
Section 1 : généralité sur le crédit .....	04
1.1-définition de crédit.....	04
1.2- rôle de crédit .....	05
1.3- les différentes formes de crédit.....	06
Section 2 : crédit aux particuliers .....	12
2.1 Crédit immobilier .....	12
2.2 Crédit consommations.....	15
Conclusion .....	25
Chapitre 2 : les risques et les garanties liés aux crédits particuliers	
Introduction.....	26
Section 1 : les risques et les garanties liées au crédit particulier .....	26
1.1.-définition risque de crédit .....	26
1.2-les différentes formes de risque lié aux crédits particuliers .....	31
1.3- notion de garanties .....	32
1.4 Les différentes formes de garanties .....	32
Section 2 : gestion des risques des particuliers par la (méthode scoring).....	35
2.1 L'objectif de crédit scoring .....	35.
2.2 Les méthodes de crédit scoring .....	36
2.3 La portée de crédit scoring .....	40
Concluions .....	43
Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit au particulier « immobilier construction d'un logement individuelle »	
Introduction .....	44

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil « CPA-banque » .....	44
1.1 historique CPA-banque .....	44
1.2 Conditions d'octroi de crédit à la consommation au sein du CPA.....	47
1.3 Organigramme de l'agence 302.....	49
Section 2 : évaluations d'un crédit particulier (crédit immobilier construction d'un logement individuelle).....	51
1- Méthode classique .....	51
2- Méthode scoring .....	52
Concluions.....	59
Concluions générale .....	60
Bibliographique	



## **Introduction générale**

## **Introduction générale**

En Algérie comme tout autre pays, le rôle de la banque est de participer à la satisfaction des besoins divers des agences économiques .Il peut s'agir de besoin d'ordre financier et/ou des services. Pour participer à la satisfaction de ces besoins, la banque met en relation les offreurs et les demandeurs de services en faveur de la clientèle et du public en générale.

Tout agent économique, producteur ou consommateur, peut avoir à des époques précises des besoins de financement qu'il ne peut satisfaire au moment où ils se présentent .pour l'entreprise celle-ci doit posséder en permanence divers biens qui sont ses instruments de travail et également de valeurs d'exploitation stock de marchandise, de matières premières ....etc.

Les particuliers ont des besoins de financement spécifiques en matière d'accession à la propriété immobilière et d'équipement ménager et automobile. Pour se procurer les fonds nécessaires, ils s'adressent souvent à leur famille, à leur entourage, aux commerçants pour leur solliciter un délai de règlement. Mais dans de cadre d'une politique d'expansion économique qui implique un certain développement de la consommation, les banques devaient intervenir, en tant que besoins dans ce domaine.

Toutefois, le rôle de la banque ne s'arrête pas là, il s'étend à un autre domaine la présentation de service qui peut être d'ordre matériel ou d'ingénierie financier. En effet, la banque assure d'ordre la gestion matérielle des capitaux qui lui sont confiés et qu'elle traduit sous forme d'avoirs en compte de dépôts.

De ce qui précède, nous devons reconnaître que la banque joue un rôle prépondérant dans le développement économique d'un pays. Ainsi, pour répondre aux exigences d'une économie en pleine mutation, marquée par l'émergence d'une économie de marché basée sur la compétitivité et la concurrence, les banques algériennes doivent participer pleinement au développement, à la création des richesses nouvelles, et œuvrer davantage à

l'épanouissement et l'essor de l'économie national. Pour agir dans ces sens, les banques ont comme principal moyen d'intervention le **crédit bancaire**.

L'ordonnancement **numéro 03-11 du 26 aout 2003**, complétant et modifiant la loi **numéro 90-10 du 14 avril 1990** relative à la monnaie et au crédit, définit dans **article 66** les principales fonctions d'une banque commerciale dont le financement par le crédit bancaire.

Le système bancaire algérien utilise des méthodes classiques pour faire face aux risques crédit. Parmi ces méthodes, le diagnostic financier et la prise de garantie occupent sans doute une place centrale. Cette situation engendre des effets mortels sur le gonflement des impayés ce qui peut mettre en cause la survie même de la banque. Or, il existe actuellement des méthodes sophistiquées destinées à la gestion du risque crédit dont la méthode du scoring.

L'analyse statistique multidimensionnelle vient pour combler les lacunes en matière de prévision des défaillances et donc de gestion de risques crédits. Généralement, cette méthode repose sur la technique de l'analyse discriminante linéaire. La méthode du scoring a vu le jour aux Etats-Unis et s'est développée par la suite dans les autres pays occidentaux. Le scoring correspond à une méthode d'analyse financière qui tente à synthétiser un certain nombre de ratios sous forme d'un seul indicateur.

Le but de notre étude, appuyée par un stage pratique au sein de la banque crédit populaires d'Algérie (CPA 302 Bejaia) ; est de cerner la fiabilité de la méthode d'évaluation du risque lié aux crédits destinés aux particuliers. Autrement dit, nous allons tenter de répondre au questionnement suivant :

- **La gestion du risque de crédit particulier par la méthode scoring est-elle plus fiable que la méthode dite classique?**

De cette question principale découle quelques interrogations qui nécessitent des réponses préliminaires afin d'enrichir la réflexion autour de notre problématique:

- Quels sont les types de crédit destinés aux particuliers ?

- Quels sont les risques liés à l'octroi du crédit particuliers ? Et quelles sont les garanties exigées par la banque ?

- Quelle est la différence entre la méthode classique et la méthode scoring ?

A la lumière de ce qui précède, une première réponse à toutes ces interrogations peut se trouver dans cette hypothèse :

- la méthode scoring est supposée être plus fiable que la méthode classique. Ceci peut s'expliquer par l'objectivité de la méthode scoring. En effet, cette dernière se repose sur un système de notation des critères pour l'octroi du crédit.

## **Méthodologie de recherche**

Afin de répondre aux différentes questions posées précédemment et de vérifier la validité des hypothèses, notre méthodologie de recherche est axée sur deux étapes: Une approche théorique recherche bibliographe sur des ouvrages des articles et des sites.

Ensuite, l'approche empirique sera consacrée au cas pratique, effectué au sein de la banque CPA agence 302 Bejaia

## **Plan de travail**

Notre travail sera articulé autour de trois chapitres ; les deux premiers sont théoriques, en fin le troisième chapitre est consacré au cas pratique

. De ce fait :

nous essayerons dans le premier chapitre de présenter, en général, la définition de crédit son rôle est des différentes formes (crédit entreprise et crédit particuliers)

Ensuite, le deuxième chapitre nous l'avons consacré à illustré les risque et les garanties lié aux crédits particuliers ; aussi la gestion de risque par la méthode scoring

Enfin, dans le troisième chapitre nous avons centré notre travail sur le cas pratique où nous avons présenté et analysé sur deux études évalué par deux méthodes : une évaluations classique et une évaluation scoring effectué au sein de la CPA agence Bejaia (n°302)

## **Chapitre 1**

### **L'approche sur les crédits**

## **Chapitre 1 : l'approche sur les crédits**

### **Introduction**

Le crédit aux particuliers connaît un développement assez important en Algérie. Actuellement, dans un contexte de concurrence bancaire, il est appelé à se diversifier et se multiplier pour satisfaire les besoins d'une clientèle si ardente à ces types de crédits.

Dans la première section de ce chapitre, nous présenterons quelle que généralité sur le crédit à savoir sa définition, ses caractéristiques, sa typologie. Dans la deuxième section, nous présenterons le crédit aux particuliers, crédit immobilier et crédit consommation.

### **Section 1 : généralité sur le crédit**

#### **1.1 Notion et le rôle du crédit**

##### **1.1.1 /définition du crédit :**

Etymologiquement : l'origine du mot crédit vient du mot « crêdere » qui signifie faire confiance.

Economiquement: c'est un prêt d'une somme d'argent, accordé par un organisme financier (société financière ou une banque) à un client moyennant une rémunération (intérêt), dont le montant et le délai de remboursement sont définis à la souscription.

Juridiquement : sur le plan est le droit bancaire, le crédit, a été défini, aux termes l'article 112 de la loi 90-10 du avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, comme étant :

« .... Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fond à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie ..... » .<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> L'article 112 de la loi 90-10 de l'avril 1990 droit bancaire

Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.<sup>2</sup>

Pruchaud J, quant à lui, affirme que :

*« le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »*<sup>3</sup>

### 1.1.2/le rôle du crédit :

Le crédit joue un rôle fondamental dans l'économie moderne les échanges, stipule la production, amplifie le développement et enfin joue un rôle d'instrument la création de la monnaie.

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire<sup>4</sup>

#### ➤ **Il crée la monnaie :**

En effet, la banque en octroyant du crédit crée de la monnaie.

#### ➤ **Il facilite les échanges :**

Le recours au crédit permet une anticipation des recettes, et dans un pouvoir d'achat ou d'échange aux entreprise. En anticipant le revenu des ventes, il permet d'assurer la continuité dans le processus de production et de consommation, ainsi que sur la marche intérieure et le marché interbancaire.

➤ **Il amplifié le développement :** L'impacte d'un prêt pour l'achat d'un bien ou de production de consommation durable ne se manifeste pas uniquement sur l'agent économique bénéficiaire de l'opération, mais il s'entend indirectement à d'autre agent, on parle alors du rôle multiplicateur de crédit.

---

<sup>2</sup> BOUYAKOUB F, « L'entreprise et son financement bancaire », CASBAH (Alger), 2000, P 17.

<sup>3</sup> PRUCHAUD J (1960) « Evolution des techniques bancaire s », Editions scientifiques Riber, Paris, p.50.

<sup>4</sup> CAUDAMINE G et MONTIER J, « Banque et marchés financiers », ECONOMICA (Paris), 1998, P. 142.

➤ **Il stimule la production :**

Fait appel au crédit aux entreprises d'acquies des biens de production, d'améliorer et d'accroître la qualité productive ou même deux.

**1.1.3 Les différentes formes du crédit :**

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

**a. Crédit d'exploitation :**

Ce type de crédits est destinés à rééquilibrer l'équation de trésorerie, c'est –à-dire qu'un déficit de trésorerie s'il existe peut être comblé par des crédits, deux grandes catégories de concours sont destinés à financer les besoins de financement à court terme, les crédits de trésorerie et les crédits de mobilisation des ventes.

Dans le cadre de son activité, une entreprise éprouve des besoins de trésorerie généralement très important pour qu'elle puisse les assumer seule, qu'ils agissent de réaliser un investissement ou de financer des besoins liés à son activité courante (constitution de stocks de marchandises, octroi de délai de paiement à la clientèle...)

Pour satisfaire les besoins liés à l'activité courante de l'entreprise, le banquier offre de nombreuses solutions sous la forme de crédit de fonctionnement (appelés crédits d'exploitation) parmi lesquels<sup>5</sup>:

- Autorisation de débit de compte (facilité de caisse, découvert).
- Crédits de mobilisation du poste client (escompte d'effets de commerce, cession de créances professionnelles, affacturage).
- Crédit de trésorerie (non confirmés ou confirmés, crédit de compagnie, crédit spot).
- Crédit de trésoreries spécialisées (avance sur marchandise en entreprise, escompte de warrant).
- Crédit de financement de l'activité internationale (crédit documentaire, mobilisation de créances export, avance en devises).

➤ **Les crédits par caisse** Sont considérés comme crédit par caisse à court terme, les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui

---

<sup>5</sup> ROUX M, « MASTER Banque de détail », ESKA (Paris), 2010, P 272.

permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Tout fois, on distingue deux grandes catégories.

• **Les crédits par caisse globaux (trésorerie) :** Ils servent, principalement, à pallier les insuffisances momentanées du fonds de roulement à couvrir le besoin de fond de roulement. L'utilisation de ce type de crédit se fait par le débit du compte courant de l'emprunteur. Ces crédits ne sont liés à aucune garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire, et c'est ce qui leur vaut le nom de crédit « en blanc » ou « personnels ». Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes, à savoir :

- **La facilité de caisse :** La facilité de caisse est une autorisation de découvert momentanée. C'est un concours bancaire destiné à publier les décalages de trésorerie très courts provenant entre, d'une part, des sorties de fonds, et d'autres parts, des rentrées de fonds. Cette situation apparaît à certaines périodes notamment à la fin du mois où les dépenses sont importantes : règlement des traites des fournisseurs, rémunération des salaires, échéances fiscales et diverses charges d'exploitations.<sup>6</sup>

- **Le 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 (01) au maximum éventuellement renouvelable.

- **Le crédit de compagne :** 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.

- **Le crédit relais :** c'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »

Il s'agit d'une augmentation du capital, d'une cession d'actif ou alors lorsque un accord de crédit est donné pour un investissement et ce que décaissement réel s'effectue mais celui-ci ne se matérialise pas immédiatement vu que des garanties soient recueillies.

• **Les crédits par caisse spécifiques :** Contrairement aux crédits globaux, qui financent un besoin dont on ignore la destination, les crédits spécifiques financent un poste bien déterminé de l'actif circulant. Ils sont assortis des garanties réelles relatives soit au poste de question, soit aux effets qu'ils occasionnent.

- **Avance sur marchandise :** ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au non de la banque, le client en contre partie recevra un récépissé « warrant »

---

<sup>6</sup> Joseph ANTOINE, Rose-Marie DEHAN-MAROYE et Catherine DENDAUV (2004) «*Traité de comptabilisation: Répertoire documenté des imputations* », 1ère édition. Edition De Boeck. Bruxelles, P 446

- **Avance sur marché public** : les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat 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 rendu et constaté et avec peuvent 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 biais de nantissement du marché.

- **Avances sur factures** : l'avance sur facture 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.

- **L'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 crédit.

- **L'affacturage (factoring)** : selon l'article 543 bis 14 du code de commerce, l'affacturage est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé 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 »

#### ➤ **Les crédits par signature**

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi lui apporter son concours sous forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter des charges. L'originalité de ces types de crédits est qu'ils ne consistent pas en une avance de trésorerie, mais une garantie.<sup>7</sup>

Appelés, également, crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engageant 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 du créancier principal.

- **L'entreprise** : différer certains paiements exigés, immédiatement, accélérant la rentrée de fonds.

Il existe plusieurs types de crédits par signature, à savoir :

---

<sup>7</sup> Michel APPERT (Janvier 2002) « Réussir avec son banquier ». Edition CARNOT, Chatou, P129

- **L'aval** : Au sens de l'article 409 du code de commerce, l'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé»

- **Les cautionnements** : c'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. 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 principal et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

- **L'acceptation** : c'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

#### **b. Crédit d'investissement**

Les crédits d'investissements sont destinés à financer la partie haute du bilan, entre autres les immobilisations, outil de travail de l'entreprise, le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par l'enjeu des bénéfices. Les crédits d'investissement se décomposent en crédits à court, moyen et à long terme est le crédit-bail appelé aussi leasing qui sont présenter comme suite :

- **Crédit à moyen terme** : D'une durée de deux (02) à sept (07) ans, les crédits à moyen terme, destinés à financer les investissements, sont accordés soit par une banque seule, soit par une banque en concours avec un établissement spécialisé

Il existe une relation entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. Il faut éviter, dans tous les cas, que la durée du financement soit plus longue que la durée d'utilisation du bien que le crédit à moyen terme finance. Celui-ci s'applique donc à des investissements de durée moyenne tels que : véhicules et machines et de façon plus générale, à la plupart des biens d'équipement et moyens de production de l'entreprise.

La durée de prêt doit cependant tenir compte des capacités financières de l'entreprise. Celle-ci, en effet, pendant cette période, doit pouvoir non seulement assurer le remboursement du crédit, mais encore le paiement des intérêts.

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe, entre deux à sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'équipement léger, ou les constructions de faibles coûts, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Une distinction doit être faite entre crédit à moyen terme mobilisable et crédit à moyen terme non mobilisable.

- La mobilisation est une opération par laquelle un créancier retourne auprès d'un organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêté à son débiteur.

- Pour récupérer la trésorerie engagée dans une opération de crédit à moyen terme, la banque pourrait mobiliser sa créance sur le marché monétaire. « Mais cette possibilité n'existe pas en Algérie ».<sup>8</sup>

➤ **Crédit à long terme :**

Les crédits à moyen terme sont accordés soit par une seule banque, soit par un pool de banques et ils ne couvrent jamais la totalité de l'investissement, un apport initial de l'investisseur contribue en effet à réduire le risque pour le prêteur (banque). L'octroi de tels crédits dépend de trois facteurs : la situation économique et le contexte dans lequel s'effectue l'investissement, la situation financière de l'entreprise en particulier sa capacité d'autofinancement pour assurer le renouvellement du bien et les garanties apportées par l'emprunteur.<sup>9</sup> le crédit à long terme a une durée de 8 à 20 ans. Il finance les immobilisations lourdes, notamment des constructions.

Les banques accordent peu de ce type de crédit, en raison de son long délai de remboursement qui nécessite des ressources de durée compatible. Toutefois, les banques font de la transformation en effectuant des ressources à court terme dans des financements long terme, dans l'espoir qu'il y aurait toujours de nouveaux dépôts même à vue qui viendraient en substitution à ceux immobilisation dans les crédits à long terme.

➤ **Crédit-bail**

Les financements par crédit-bail, considérés par la loi bancaire comme des opérations de crédit, sont le plus souvent effectués par l'intermédiaires de filiales spécialisées des banques, qu'elles aient le statut de société financière de crédit-bail ou le statut de banque<sup>10</sup>

Il s'agit d'une allocation de bien (outillage, matériel d'équipement, immeubles à usage professionnel) pendant une durée minimum (période irrévocable) avec possibilité pour le locataire d'acquérir le bien loué moyennant un prix convenu (valeur résiduelle) tenant

---

<sup>8</sup> Farouk BOUYACOUB (2000) « *L'entreprise et le financement bancaire* ».Edition CASBAH.P252

<sup>9</sup> DESCAMPS C, « Economie et Gestion de la banque », EMS (Paris), 2002. P 100.

<sup>10</sup> DESCAMPS C, Op.cit. P 101

compte des versements effectués à titre de loyers. Venu des Etats-Unis (leasing), crédit-bail permet aux entreprises d'obtenir un financement à 100% de leur investissement mobilier et immobilier.

C'est un contrat de location d'un matériel pour une durée convenue d'avance et assorti d'une promesse unilatérale de vente fin de contrat. L'établissement financier achète le matériel au fournisseur et le met à la disposition de son client pendant une période de location irrévocable et contre le paiement d'un loyer fixé à l'avance. A l'échéance, trois options sont possibles :

- \_ L'achat du bien contre un prix convenu au départ (appelé valeur résiduelle 1 à 7%) ;
- \_ Le renouvellement éventuel de la location pour une durée courte ;
- \_ La restitution pure et simple du bien.

## **Section 2 : crédit aux particuliers**

Le banquier a mis à la disposition des particuliers une gamme de crédits pour leurs permettre de faire face aux besoins qui ne peuvent pas être réalisés par leurs propres ressources.

Parmi ces crédits il y'a lieu de noter que plus de **85%** des crédits sollicités par les particuliers sont sous forme de crédit immobilier, et durant les dernières années il y'a le lancement des crédits à la consommation et surtout les crédits véhicules.

On peut distinguer entre deux sortes de crédits destinés aux particuliers :

### **2.1 - CRÉDITS À LA CONSOMMATION**

L'évolution de mentalités, le progrès techniques et les offres commerciales alléchantes ont modifié les comportements du client particulier. En effet, ce dernier a augmenté sensiblement son rythme de consommation .il est plus incité à renouveler ses biens d'équipement ou à effectuer des prestations déterminées (voyage, frais de scolarité,...).il ne dispose souvent que de revenus limités pour financer ses dépenses, ce qui le pousse à s'orienter vers les produits de crédit à la consommation. Le crédit à la consommation .est un crédit affecté puisque les fonds sont versés directement au vendeur.

#### **2.1.1- Les caractéristiques des crédits à la consommation**

Les crédits à la consommation permettent le règlement à tempérament de biens de consommation (électroménager, ameublement, automobile). Ils sont accordés par les sociétés de financement (souvent filiales de banques) sur des dossiers qui sont présentés directement par le vendeur du bien lors de la conclusion de la vente. Si le prêt n'est pas accordé, la vente est automatiquement résiliée.

**Bénéficiaire :** Tout client particulier justifiant d'un emploi stable et de revenus réguliers.

**Montant :** Le crédit couvre généralement 90% de la valeur du bien à financer mais dans la limite de la capacité de remboursement de l'emprunteur (maximum de 30 à 35% des revenus du client).

**Durée :** Les durées s'étendent de 12 à 48 mois et exceptionnellement 60 mois.

**Taux :** Il reste à la seule appréciation de l'établissement de crédit qui jugera de la relation. L'intérêt est calculé à un taux effectif tenant compte des remboursements qui viendront diminuer progressivement le capital restant du.

### **2.1.2 - Les différents types de crédits à la consommation**

#### **a) Prêt personnel amortissable**

Prêt personnel ou crédit direct appelé généralement prêt affecté et proposé par les banques, les sociétés de financement et leurs correspondants agréés pour le financement d'un bien non immobilier et non professionnel. Il a pour projet tout projet d'ordre familial (naissance, voyage, frais de scolarité).

##### *Caractéristiques*

**Montant :** dans tous les cas, il ne peut pas dépasser le quart des revenus annuels de l'emprunteur.

**Remboursement :** l'emprunteur est informé dès le départ qu'il aura à rembourser chaque mois la même somme en principal augmenté des intérêts et de la TVA, en plus des intérêts, le banquier percevra des frais de dossiers qui constituent la rémunération du service rendu pour la mise en place du dossier.

#### **b) Crédit permanent ou revolving**

Ce type de crédit appelé aussi crédit renouvelable consiste à mettre à la disposition du client une réserve d'argent permanente et renouvelable.

##### *Caractéristiques*

**Fonctionnement :** le client effectue des tirages sur sa réserve d'argent soit par retrait chèque ou par l'utilisation d'une carte bancaire qui lui est remise à cet effet.

**Montant :** est déterminé en fonction des possibilités du client au moment de sa demande. Il a la possibilité d'utiliser la réserve en partie ou en totalité.

**Durée :** c'est un crédit permanent et renouvelable.

**Taux :** l'emprunteur ne paiera les intérêts que sur les sommes réellement utilisées.

**Remboursement :** des remboursements mensuels contribuent à reconstituer la réserve d'argent dont peut disposer le client.

c) **Carte de crédit de commerce** Les cartes de crédit du commerce sont généralement distribuées par de grands magasins ou chaînes d'hypermarchés. Elles sont émises par des établissements bancaires et utilisables dans les magasins adhérents du réseau. La carte de crédit reste la propriété de l'établissement émetteur. Le client est tenu de la lui restituer si l'émetteur l'exige.

*Caractéristiques*

**Montant :** il varie entre x de et y. Le client effectue des achats à concurrence du montant. Il doit ensuite rembourser le tirage selon les modalités prévues au contrat. Il peut utiliser en une ou plusieurs fois la somme mise à sa disposition. Il ne doit pas dépasser le montant autorisé par l'organisme qui a délivré la carte.

**Durée :** le crédit de commerce est renouvelable (même principe que le crédit revolving).

**Remboursement :** le client rembourse par mensualités, selon la procédure définie lors de la signature du contrat. Les mensualités se composent d'une fraction du capital emprunté et des intérêts sur le montant emprunté.

**Taux :** du fait du caractère risqué de cette nature de crédit, le taux pratiqué est élevé.

**Garanties :** domiciliation de salaire chez l'établissement bancaire.

**d) Crédit véhicule**

C'est un crédit destiné à financer l'achat d'un véhicule. Que tout client particulier justifiant d'un emploi stable et de revenus réguliers peuvent y bénéficier.

*Caractéristiques*

**Montant :** il est calculé selon la capacité de remboursement du client et dans la limite du prix d'acquisition du véhicule. Un autofinancement de 20 à 30% doit être assuré par l'emprunteur.

**Durée :** les principales durées pratiquées sont 12, 18, 36, 48 mois et exceptionnellement 60 mois.

**Taux :** comme pour le prêt personnel, le taux est laissé à l'appréciation du banquier

**e) Location avec option d'achat-LOA**

La location avec option d'achat (LOA) est parfois aussi appelée location avec promesse de vente ou bail avec option d'achat. La LOA est surtout utilisée pour l'acquisition de véhicules automobiles, plus rarement pour d'autres biens (matériel informatique). Ce crédit est accordé par les sociétés de financement et de leasing. Pendant toute la période d'application du contrat, le client n'est que locataire du bien, même s'il a les charges du propriétaire. Ainsi, pour un véhicule, il doit acquitter notamment la vignette et l'assurance.

*Caractéristiques*

L'opération se déroule en plusieurs étapes :

- le client choisit son équipement (automobile, matériel informatique, etc....).
- l'établissement de crédit achète le bien choisi par son client sur la base de sa valeur TTC.
- le client devient locataire du bien financé et verse un dépôt de garantie qui avoisine les 20 à 25% de la valeur de l'équipement.
- le locataire règle un certain nombre de loyers mensuels convenus à l'avance (12 à 60 mois) sur la base de la valeur TTC du bien.
- en fin de contrat, après paiement de toutes les échéances, le locataire a la possibilité de se porter acquéreur du bien loué à un prix convenu à l'avance (valeur résiduelle). Ce prix est relativement faible (5 à 10% de la valeur initiale).

Garanties : la seule particularité, c'est que la société

## **2.2 -crédit immobiliers**

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel, à long terme, consenti à un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi assorti de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens.

### **2.2.1 Définition crédit immobiliers**

« Toutes chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières.

Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placé dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation. » (**Article 683 CCA**).

« Est considéré comme bien immobilier, tout droit réel ayant pour objet un immeuble, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action ayant pour objet un droit réel immobilier. Tous les autres droits patrimoniaux sont des biens meubles ». (**Article 684 CCA**)<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> S. mahiou « guide prêt immobilier» 31/12/2015 p3

Le crédit immobilier est une opération par laquelle un prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent sur le long terme. Ce forme de crédit consenti pour financier l'achat d'un logement neuf, rénovation, construction.

Le crédit immobilier au particulier est « un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier »

### **2.2. 2 Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers**

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite :

#### **a) La durée**

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement).

Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt.

Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

#### **b) . Le taux d'intérêt**

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

**. Taux d'intérêt fixe** Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme

**.Le taux d'intérêt variable :** dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du montant ; le prêt de ce type d'intérêt peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, mais ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation de l'intérêt à payer.

#### **c) . Le différé**

Il existe deux (02) types de différés à savoir : Le différé total et le différé d'amortissement.

. **Le différé total** : Pendant toute la durée de différé l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin du différé il devra

Commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

. **Le différé d'amortissement**

Pendant toute la durée de différer l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

**d) . Le remboursement par anticipation**

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu un rentré de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources.

C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation

**e) Les intérêts intercalaires**

Sont dus lorsque le prêt est débloqué en plusieurs fois. Ce ci, dans le cas des constructions de maisons individuelles, achats d'appartement sur plans ou auto construction et les travaux d'aménagement. Le bien ne sera livré qu'après une année ou deux.

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires

### **2.2.3 Typologie de crédit immobilier**

Une gamme diversifiée de crédit immobilier aux particuliers est proposée par les banques afin de faire face aux différents besoins exprimés par la clientèle. Nous allons essayer, tout au long de ce paragraphe, de présenter d'une manière succincte les crédits immobiliers, plus particulièrement les suivants :

- Le secteur immobilier bancaire libre ;
- Le secteur règlementé ;

**- Le secteur aidé Le secteur bancaire libre**

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation spécifique ou bonification du taux d'intérêt. A cette effet, chaque établissement de crédit

peut développer ses propres produits.

Généralement, les crédits au secteur libre sont classés en deux grandes catégories :

➤ **Credit à l'accession**

Ils sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte à savoir :

**a. Achat d'un logement Vente Sur Plan « VSP » :** La VSP est un nouveau produit régi par le décret législatif N° 93-03 du 01-03-1993 relatif à l'activité immobilière, et exécutif N° 94-85 du 07-03-1994 relatif au mode de contrat VSP. Elle représente une technique à un promoteur immobilier de céder à un acquéreur à usage d'habitation (logement), commercial (local) ou industriel, en cours de réalisation avant achèvement en parallèle d'un paiement sous forme d'avance sur commande. Selon ce même décret, le montant de crédit peut aller jusqu'à 90% du prix de logement, leur remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

**b. Crédit immobiliers jeune :** La CPA-Banque a relevé, depuis le 02 avril 2015, la durée maximale du prêt hypothécaire « JEUNE » à 40 ans, dans la limite d'âge fixée à 75 ans.<sup>12</sup>

Est éligible à ce crédit, toute personne physique âgée de 40 ans au plus à la date de dépôt du dossier de demande de crédit. Les postulants aux crédits immobiliers sont suivants:

- Acquisition d'un logement neuf fini ou en VSP auprès d'un promoteur,
- Acquisition d'un logement fini ou en cours de construction auprès d'un particulier,
- Construction, extension/surélévation d'une habitation

Les promoteurs peuvent ainsi bénéficier des avantages suivants : possibilité de financement jusqu'à 100% (selon les revenus), d'un taux d'intérêt avantageux de 5% l'an (épargnants CPA-Banque) et de 6% l'an (non épargnants).

➤ **Cession entre particulier :** C'est un prêt où la banque finance la transaction, de vente entre particuliers soit d'un logement ancien, d'une

---

<sup>12</sup> Retiré sur un document intérieur de la banque CPA

habitation individuelle finie, ou en cours de réalisation, en se comptant ainsi entre le vendeur du logement qui s'opère aux mains de notaire et l'acheteur.

**a. Achat d'un Logement Social Participatif (LSP) :** Le LSP est un programme des logements sociaux participatifs dont la réalisation fait appel à la participation du demandeur du logement au financement de l'achat du logement. C'est un mode à l'accession, avec possibilité d'obtenir une aide direct de CNL, et éventuellement un crédit bancaire. Les banques, comme le CPA pour leur part, compte se positionner comme un véritable partenaire jouissant d'une large expérience, et d'un savoir faire dans le financement de l'accession des particuliers au logement, en offrant les meilleures conditions du marché et leurs volontés d'accompagner les promoteurs désireux investir dans le programme LSP, et une qualité de financement qui peut aller jusqu'à 90% du prix du logement, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

**b. Achat d'un logement location-vente :** La location vente est un mode d'accès à un logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixée dans le cadre entrant écrit.

Tout bénéficiaire d'un logement en location-vente peut procéder à des paiements par anticipation portant sur plusieurs mensualités.

Les bénéficiaires de la location vente sont soumis aux règles de propriété telles que définies par la législation et la réglementation vigueur.

**c. Achat d'un logement promotionnel :** Devant l'accroissement continu de la demande des besoins de financement, la diversification du marché du logement par la mise en place d'un cadre juridique a pour objet d'encourager les promoteurs à développer le marché de la promotion immobilière.

➤ **Credit à la construction**

Ce crédit est destiné au financement de la réalisation de projet de la construction pour son propre compte, pour le compte de conjoint, ou d'un ascendant âge, parmi ces crédits il existe :

**a- Crédit construction en coopérative immobilière** : Régie par la disposition de l'ordonnance N°76-62, la coopérative immobilière est une société civile à personnel et capital variable, ayant pour but essentiel de promouvoir l'accession à la propriété (l'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP) du logement familial. La constitution de la coopérative immobilière se fait par acte authentique, dressé par un notaire. Son agrément est délivré par l'Assemblée Populaire Communal (APC). La coopérative immobilière est contrôlée par l'APC est de commissaire aux comptes qui est désigné par l'APC, il doit être extérieur de la coopérative immobilière, et choisi sur une liste d'experts agréés par le ministère des finances.

**b- Crédit construction d'une habitation individuelle** : ce type de crédit est accordé par le CPA-Banque aux particuliers. Le montant de crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif de la construction, le montant des échéances de remboursement de crédit est valable de 30% à 60% selon le revenu, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans<sup>13</sup>

**c- Crédit extension d'une habitation-surélévation** : ce type de crédit est destiné aux particuliers pour agrandir une habitation déjà construite. Le montant des échéances de remboursement du crédit est valable de 30% à 60% selon le revenu, le remboursement se fait pendant 30 ans au maximum dans la limite d'âge qui est de 75 ans.

**d- Crédit d'aménagement d'une habitation** : Ce type de crédit est accordé par le CPA Banque aux particuliers pour réaliser les travaux d'aménagement d'un logement. Le montant du crédit est de 90% maximum du montant du devis estimatif des travaux sans toute fois que ce montant ne dépasse pas 50% de la valeur de bien immobilier donné en garantie.

### **- Le secteur regalements**

Dans le cadre de ce secteur, les crédits octroyés sont soumis à une réglementation

---

<sup>13</sup> Reprise sur le site [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz)

spécifique en matière de modalités d'octroi, de la détermination du taux d'intérêt ainsi que la durée du crédit.

On y trouve trois types de prêts qui sont :

○ **Le prêt épargne logement** : Ce type de prêt se caractérise principalement de proposer des taux privilégiés aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est des trente (30) fois les intérêts cumulés. L'épargne logement a été instituée en Algérie par le journal officiel de 19-02-1971. Ses objectifs sont :

- Encourager l'auto construction sans l'intervention des pouvoirs publics ;
- Promouvoir l'épargne.

○ **Les prêts conventionnés** : Sont proposés par les banques qui ont passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met des fonds à la disposition des banques destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

○ **Les Prêts à l'Accession Sociale (PAS)** : Ces prêts communément appelés pas permettent de bénéficier de l'aide de l'Etat et sont consentis suivant les mêmes critères des prêts conventionnés sauf que les intérêts sont moindres du fait de la prise de risque par un fond de garantie spécialisé. Seulement, seuls les établissements adhérents au fond ont le droit de proposer ce type de crédit.

#### **- Le secteur aide**

Le secteur aidé représente le secteur bénéficiant d'un soutien budgétaire de l'Etat. Cette aide peut se présenter sous plusieurs formes, ça peut être des bonifications de taux d'intérêts ou encore des aides directes sous formes de primes et autre subventions

(Essentiellement de la CNL).

Les modalités d'application du décret exécutif du 14 mars 2010 relatif au crédit immobilier à taux bonifié de 1% ou 3% ont été arrêtées lors d'une réunion qui a regroupé les responsables de ministère de l'habitat, ceux des finances et l'association des banques et des établissements financiers (ABEF). La totalité des banques nationales a lancé ce nouveau produit. Les demandeurs ayant déposés leurs dossiers avant la promulgation de ce décret ne prouvent toutefois accéder à ces emprunts bonifiés.

Ainsi, que les banques ont mis au point un ensemble des critères définissent le type de logement éligible à la bonification de taux d'intérêt, leur fourchette de prix ainsi que le tarif de référence applicable pour la détermination de taux de la bonification sera supportée par le trésor public.

L'application n'est qu'à ses débuts chaque banque mènera sa propre campagne de communication en fonction de sa stratégie.

### **A. Cadre conceptuel des crédits immobiliers au taux bonifié**

Le crédit immobilier est un emprunt destiné à couvrir tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant.

#### **Qu'est-ce que le crédit au taux bonifié?**

Le décret souligne que le taux de bonification à la charge du trésor résulte du différentiel entre le taux d'intérêt applicable par les banques et les établissements financiers (le taux préférentiel qui est fixé exclusivement aux crédits sous cité à 6%)<sup>14</sup>, et le taux d'intérêt à la charge du bénéficiaire. Les banques et les établissements financiers arrêteront, en relation avec la direction générale du trésor, un taux préférentiel pour la détermination de ces taux de bonification et ce, pour chaque catégorie de logement, note le texte réglementaire. Le cout de financement de la bonification précomptée par les banques et les établissements financières est imputé par le trésor au compte d'affectation spécial n° 302-132 intitulé "Fonds de bonification du taux d'intérêt sur les crédits accordés aux ménages pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement ainsi qu'aux promoteurs immobiliers

---

<sup>14</sup> Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 4

dans le cadre des programmes soutenus par l'Etat".

Généralement, les taux bonifiés sont rendus possibles grâce aux aides de l'Etat. "Entrée en vigueur de l'application de la bonification des taux d'intérêts prend effet à compter du 14 mars 2010, date de publication du décret exclusif sus visé, et ce, pour toute convention de crédit signée à compter de cette date"<sup>15</sup>.

En appuient à ces mesures, le dispositif d'aide à l'acquisition de logement, ainsi, le décret note que pour la construction d'un logement rural, le bénéficiaire supporte:

- **Taux d'intérêt bonifiés à 1%** : pour le revenu mensuel net inférieur ou égal à 6 fois le SNMG.
- **Taux d'intérêt bonifiés à 3%** : pour le revenu mensuel net supérieur à 6 fois et inférieur à 12 fois le SNMG. La bonification du taux d'intérêt ne s'accorde qu'une seule fois.

En plus des lois de finance 2009 et 2010 visant à réduire la crise de logement et de soutenir les ménages à faibles revenus, d'autres mesures ont été prises par l'Etat afin de réduire le coût du logement, comme les abattements sur le prix du foncier au profit des promoteurs (80% au Nord, 90% dans les hauts plateaux et 95% dans le Sud) et l'allègement de la fiscalité et de la parafiscalité quand il s'agit de projets de réalisation de logements promotionnels aidés (LPA).

Outre la bonification des taux d'intérêt, le dispositif prévoit également d'accorder une aide financière de 700.000DA aux citoyens dont le salaire mensuel dépasse de un à quatre fois le SNMG, et de 400.000DA à ceux dont le revenu mensuel dépasse de quatre à six fois le SNMG.

## **B. Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêt**

Ne sont concernées par les crédits immobiliers au taux bonifiés que les logements promotionnels collectifs et les logements ruraux.

### **▪ Logement promotionnels collectifs**

Pour le premier cas, de l'acquisition d'un logement collectif neuf, sous le régime de

---

<sup>15</sup> Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 9

la copropriété, et vendu par un promoteur immobilier, public ou privé, il s'agit de

- Crédit pour l'achat d'un logement neuf collectifs finis auprès d'un promoteur public ou privé
- Crédit pour l'achat d'un logement neuf collectifs en vente sur plan auprès d'un promoteur public ou privé;
- Crédit pour l'achat d'un logement social participatif collectif fini auprès d'un promoteur public ou privé;
- Crédit pour l'achat d'un logement social participatif collectif en vente sur plan auprès d'un promoteur public ou privé.

▪ **Logements ruraux**

Pour la seconde catégorie de logement entrant dans les dispositions du décret cité précédemment, il s'agit de « Crédit pour la construction d'un logement rural »

Documents obligatoires pour bénéficier du taux d'intérêt bonifié

La constitution du dossier de crédit obéit aux mêmes règles et conditions en vigueur actuellement à la CPA-banque en plus de la mise en œuvre des procédures et des taxes réglementaires pour que les citoyens éligibles au dispositif puissent accéder rapidement aux prêts, le postulant doit disposer des documents essentiels suivants:

Pour l'acquisition d'un logement neuf collectifs auprès d'un promoteur public ou privé:

- Le logement neuf collectifs doit être soumis au régime de la copropriété ;
- La mention « collectif » doit apparaître sur la décision d'affectation du logement délivrée par le promoteur, ou bien sur le contrat de vente sur plan.

Pour la construction d'un logement rural :

- L'acte de propriété du terrain publié et enregistré le certificat de possession de terrain délivré le président de l'APC, dument publié et enregistré ;
- la décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural délivré par la commission de wilaya compétente.

**C. Les bénéficiaires du crédit au taux bonifié**

Tout Algérien résidant en Algérie, percevant un salaire régulier (fonctionnaires au secteur d'Etat ou au secteur privé, pas uniquement les fonctionnaires de l'Etat), a le droit au crédit à intérêt bonifié entre 1% et 3%, à condition qu'il ne soit pas débiteur d'une quelconque institution financière en Algérie et que le prêt soit consacré à l'achat d'un logement neuf qui, d'un autre côté, l'empêche de bénéficier d'un logement rural.

" Ce nouveau dispositif serait, selon le directeur d'études au ministère de l'habitat et de l'urbanisme, porteur de solutions pour les deux problèmes qui rendaient le logement inaccessible, à savoir le cout de réalisation qui a augmenté avec la hausse des prix des matériaux de construction, de la rémunération de la main-d'œuvre et du foncier, et la questions de l'absence de l'apport initial des demandeurs. Ces deux problèmes faisaient que l'aide de la caisse nationale du logement (CNL) était "insignifiant". Il est donc prévu d'aider les promoteurs en mettant à leur disposition des terrains, avec un abattement des prix de 80% pour les wilayas du Nord, 90% pour celles des Hauts-plateaux et 95% pour celles de Sud. Les pouvoirs publics espèrent ainsi faire réduire le cout du logement qui a atteint des seuils excessif.

Les prix des logements qui seront bâtis sur ces assiettes seront donc plafonnés. Les ménages, pour leur part, bénéficieront d'aides en fonction de leurs revenus. Ainsi ceux dont le salaire est de 1 à 4 fois le SNMG ouvriront droit à 700.000DA auprès de la CNL et un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêt bonifié de 1%. Ceux dont les revenus sont compris entre 4 et 6 fois le SNMG peuvent prétendre à 400.000DA et un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêt bonifié 1%. La catégorie des ménages dont les salaires sont entre 6 à 12 fois le SNMG se verra octroyer un crédit immobilier assorti d'un taux d'intérêts de 3%. La différence sera prise en charge par le Trésor public".

Le postulant résidant à l'étranger bénéficie également de la bonification du taux d'intérêt:

- à 1% lorsque la conversion, en dinars algériens, de son revenu mensuel net perçu en devises est inférieure ou égale à 6 fois le SNMG en Algérie.

- à 3% lorsque la conversion, en dinars algériens, de son revenu mensuel net perçu en devises est supérieure à 6 fois et inférieure à 12 fois le SNMG en Algérie.

À, son objectif étant d'aider le citoyen algérien à revenu moyen d'acquérir un logement pour habitation

### **Conclusion**

A travers ce premier chapitre, nous concluons que le domaine des opérations de crédit est aussi vaste que la diversité des besoins de financement.

Cependant pour adopter les formes de crédit aux besoins de la clientèle, nos banques se doivent de diversifier leurs produits proposés en matière de crédit, tels que la pratique de l'avance sur marchandises qui permet la mobilisation des stocks, le factoring qui permet la mobilisation des créances non concrétisées par des effets de commerce, ainsi le recours systématique au découvert sera évité. Concernant les crédits d'investissement la pratique du leasing par nos banques serait un bon choix, vu les avantages multiples qu'il comporte.

Par ailleurs, d'autres crédits sont mis en place d'une manière adéquate mais en raison de leur approvisionnement à un pourcentage élevé perdent leur objet (crédit par signature provisionnés à 100%).

Après la présentation des différentes formes de crédit dans ce premier chapitre, nous allons essayer de cerner les différents risques, garanties et la gestion de risque par la méthode scoring crédit aux particuliers dans le chapitre suivant.

## **Chapitre 2**

### **Les risques et les garanties liées aux crédits particuliers**

## Chapitre 2 les risques et les garanties liées aux crédits particuliers

### Introduction

La banque, en tant qu'intermédiaire financier, est au cœur du système de financement de l'économie, tout le monde fait appel à sa banque pour accéder au marché de la dette particuliers, professionnels, entreprise... afin d'obtenir aujourd'hui des fonds pour acquérir un bien ou un actif qu'ils n'ont pas les moyens de financer par leurs seuls fonds propres.

Ce qui rend un portefeuille bancaire particulièrement risqué et le portage des prêts sur le bilan de la banque est associé à une grande incertitude sur les remboursements futurs. Par conséquent les banques ont développé des méthodes d'analyse, de mesure et de gestion du risque de leurs portefeuilles de crédit. Dans la première section on va essayer de présenter le différent type de risque et garanties qui sont liés au crédit aux particuliers, les garanties liées aux particuliers et dans la dernière section gestion des risques par la méthode scoring.

### Section 1 : risque et garanties liés au crédit particuliers

#### 1.1 Le risque liés aux crédits particuliers

##### 1.1- Définition de risque de crédit

Étymologiquement, le mot risque provient du latin « rescape<sup>1</sup> » qui signifie «Couper». Ainsi, dans son acception courante, le risque est la survenance d'un événement négatif, voire d'un danger, qui vient « couper », perturber le déroulement normal d'une activité, d'un processus. Techniquement, pour les professionnels de la gestion des risques, le risque est : « l'effet de l'incertitude sur l'atteinte des objectifs »<sup>2</sup>. Cependant, l'incertitude peut également s'avérer bénéfique pour l'organisation, ou à la fois bénéfique et négative sous différents aspects. On parle alors de risque positif ou d'opportunité, suivant les référentiels utilisés.

---

<sup>1</sup>Selon la définition issue du dictionnaire Le nouveau Petit Robert, 1993

<sup>2</sup>www.iso.org, « Guide ISO 73 : Management du risque – vocabulaire », 2009, p.1

« Le risque se rapporte à l'incertitude qui entoure des événements et des résultats futurs. Il est l'expression de la probabilité et de l'incidence d'un événement susceptible d'influencer l'atteinte des objectifs de l'organisation ». <sup>3</sup>

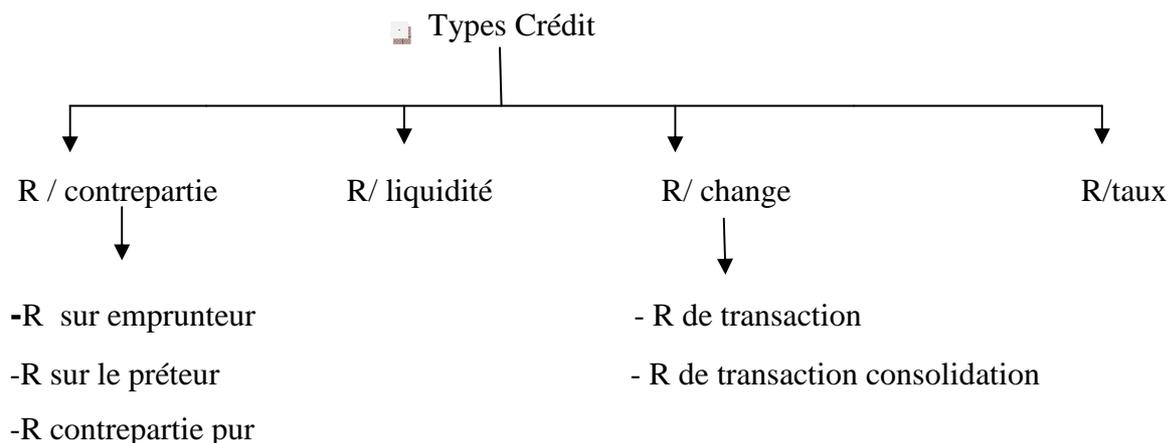
Les termes « l'expression de la probabilité et de l'incidence d'un événement » laissent entendre qu'il faut faire, à tout le moins, une analyse quantitative ou qualitative avant de prendre des décisions concernant d'importants risques ou menaces à l'atteinte des objectifs de l'organisation. Pour chaque risque considéré, il faut évaluer deux choses : sa probabilité et l'ampleur de son incidence ou de ses conséquences.

La finance définit le risque comme étant « un élément d'incertitude qui peut affecter l'activité d'un agent ou le déroulement d'une opération économique »

C'est cette dernière définition qui va nous intéresser puisque le sujet traité s'intéresse exclusivement aux établissements de crédit. La section qui suit détaillera cette question, traitera les différentes natures du risque lié au domaine bancaire et l'importance de leur maîtrise

On distingue de façon générale 4 types de risque de crédit :

Le risque est défini comme étant une vitalité de résultats. Il se traduit en termes statistiques par l'écart-type de ses résultats autour de leur moyenne <sup>4</sup> ; On va citer quelque type de risque à savoir :



<sup>3</sup>Office québécois de la langue française, revue économique et de gestion, 2005.

<sup>4</sup> Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédit », 2<sup>ème</sup> édition, Paris, septembre 2004, p1.

▼  
a) **Le risque de contrepartie :**

Ce risque appelé aussi le risque de crédit est lié à la détérioration de la situation de l'emprunteur ou de la valeur des garanties obtenues par l'établissement de crédit entraînent le non-remboursement général ou partiel de la créance. Ces risques peuvent être intensifiés par la situation de certains marchés ou secteur d'activité, mais aussi par la politique d'octroi et de diversification des encours retenue par la banque<sup>5</sup>

Un risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature »<sup>6</sup>

Le risque de contrepartie est, pour un établissement de crédit, le risque que ses débiteurs n'honorent pas totalement leur engagement. Ce risque revêt 3 formes :<sup>7</sup>

➤ **Le risque emprunteur :**

Dans le cas des crédits accordés à la clientèle, la mesure du risque à longterm est confiée exclusivement aux analystes crédits. Ceux-ci ont ensuite été assistés dans leurs décisions par des logiciels de scoring basés sur des techniques statistiques, puis plus récemment, par des systèmes experts intégrant l'expérience des meilleurs professionnels.

➤ **Le risque prêteur**

La mise en place d'accords de garantie de refinancement obéit aux mêmes règles d'étude de la qualité de la contrepartie, c'est-à-dire de sa capacité à honorer ses engagements. Là aussi des limites d'engagement vis-à-vis d'une même contrepartie sont déterminées.

L'établissement dispose cependant du droit de dénoncer des accords passés, au vu d'informations nouvelles, et peut donc se dégager de contreparties qu'il ne juge plus après assuré la couverture de son activité.

La mesure du risque consiste à apprécier le coût de remplacement des garanties initiales, au cas où celles-ci viendraient à faire défaut, par de nouvelles garanties ayant les mêmes caractéristiques.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup>Cécile kharoubi et Philippe thomas « analyse du risque de crédit : banque et marchés » RB paris 2013 p 16

<sup>6</sup>PUPION P-C., « Economie et gestion bancaire », édition DUNNOD, Paris, 1999, P. 69.

<sup>7</sup>Jean-Claude AUGROS M3 QUERUEL « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire »EONOMICA paris p 14

➤ **Le risque de contrepartie pur**

L'appréciation initiale du risque est similaire à celle des cas précédents. Sa mesure se rapproche de celle des garanties de financement, car elle concerne l'annulation d'une garantie et non d'un capital (sauf dans le cas des swaps de devises) : garantie, optionnelle ou non, de taux d'intérêt, de taux de change ou de différence de taux.

Dans tous les cas, la perte potentielle s'évalue, par la méthode du coût de remplacement, en termes de coût de remplacement de la garantie perdue. La prise de risque peut ensuite faire l'objet de limites en fonction des engagements avec une contrepartie, de ses fonds propres, de ses résultats...

**b) Le risque de change :**

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »<sup>9</sup>

« Le risque de change est de la traduction de l'internationalisation des activités de la banque. Il revêt deux formes : le risque de transaction et le risque de traduction-consolidation ».

➤ **Le risque de transaction**

Le risque de change de transaction représente pour un établissement de crédit la possibilité de voir la rentabilité ou la valeur de ses opérations en devises se modifier selon les évolutions des taux de change des devises dans lesquelles son activité est libellée. L'adossement d'emplois et de ressources libellés dans deux devises différents, sans couverture par des contrats de garantie de taux de change à terme, est le cas le plus typique d'un risque de change de transaction.

➤ **Le risque de traduction-consolidation**

« La nécessité d'exprimer le résultat le résultat de l'activité d'un établissement crédit dans une monnaie d'expression unique (celle du bilan de consolidation), qui n'est pas obligatoirement celle dans lesquelles la majorité des opérations sont effectuées, a pour effet

---

<sup>8</sup> Jean-Claude AUGROS Michel QUERUEL op.cit. 15

<sup>9</sup> BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie », mémoire de master, option monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.

de le figer définitivement, et ceci indépendamment du degré de couverture atteint dans chaque devise prise séparément »

Le risque de change se traduit donc au niveau des opérations croisées en devises et au niveau du rapatriement des résultats d'une devise spécifique dans la devise de consolidation. Il se mesure selon les trois critères de volume, de marge et de valeur.

### c) Le risque de taux

« Le risque de taux représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêts »<sup>10</sup>

Autrement dit le risque de taux résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois de la banque avec des coûts de ses ressources. Ce risque est celui que fait courir ou porteur d'une création ou d'une dette l'évolution défavorable des taux d'intérêts<sup>11</sup>

Historiquement, l'importance du risque de taux n'a pas toujours été perçue comme elle est aujourd'hui. Plusieurs raisons ont contribué à ce que le risque de taux reste en arrière-plan des préoccupations des responsables des établissements de crédit. On en trouve essentiellement quatre :

- Dans l'activité bancaire traditionnelle, le risque de taux apparaissait marginal par rapport au risque de crédits (ou risque de contrepartie).
- Les professionnels attendaient beaucoup de la désintermédiation pour alléger les bilans des divers risques dont le risque de taux. Or ses conséquences sur la diminution des risques sont en fait très contestées.
- Le sentiment, jusque là général, de complexité et d'incapacité à mesurer le risque de taux prévalait sur la place.
- Par le passé, les marges d'intérêts étaient élevées et les taux d'intérêts plus stables.

### d) . risque de liquidité

La situation d'un établissement face au risque de liquidité peut s'apprécier par comparaison des flux de liquidité correspondant à l'engagement arrivant à échéance aux flux de liquidités

---

<sup>10</sup>AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17.

<sup>11</sup>Eric Lamarque, « gestion bancaire », 2<sup>ème</sup> édition, 2008, p 83.

constituées par les remboursements des dettes venant à échéance. Aussi, afin de prévenir les risques de liquidité, les autorités ont-elles élaboré une réglementation obligeant les banques à avoir des montants d'actifs de liquidités qui leur permettent de rembourser les dettes à échéance de moins d'un mois<sup>12</sup>

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite liquide<sup>13</sup>

## 1.2. Les différentes formes de risque crédit lié aux crédits particuliers

On distingue de façon générale 3 formes de risque de crédit particulier

- Risque d'immobilisation
- Risque de défaut : appelé aussi risque de contrepartie
- Le risque de dégradation du Spread

### • Le risque d'immobilisation

Le risque d'immobilisation est propre à la politique de la banque puisqu'il est lié à la qualité de gestion de la trésorerie de ressources et emplois de la banque. Le banquier doit toujours analyser et apprécier les risques de crédit à leur juste valeur avant toute décision d'octroi de crédit. En effet, un simple retard dans un remboursement d'une échéance ou un décalage entre les décaissements et les encaissements peut être préjudiciable à une banque qui travaille avec des fonds empruntés.

Par ailleurs cette immobilisation des capitaux se traduit par l'incapacité de la banque à transformer son portefeuille de crédit en liquidité, et ceci pour pouvoir assurer les retraits des fonds par ses déposants et de poursuivre le financement de sa clientèle.

La couverture de ce type de risque se fait par une saine gestion des ressources de la banque et sa trésorerie.

---

<sup>12</sup> Pierre- châles Pupion, « Economie bancaire et gestion bancaire » DUNOD, paris 1999, p 75.

<sup>13</sup> COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3<sup>eme</sup> édition DUNOD, Paris, 2002, P100

**• Le risque de défaut**

C'est le risque majeur, appelé également « risque d'insolvabilité de l'emprunteur », « risque de non remboursement » ainsi « risque de contrepartie », qui est selon Moody<sup>14</sup> est « tout manquement ou tout retard sur le paiement du principal et/ou des intérêts ».

C'est le risque le plus redouté par une banque, ses origines sont principalement dans l'état de solvabilité de l'entreprise utilisatrice du crédit. Une entreprise ou tout autre bénéficiaire est considéré solvable s'il est capable de rembourser la totalité du crédit ainsi que les intérêts dans les délais prévus et conformément aux clauses du contrat de crédit.

**• Le risque de dégradation du *Spread***

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

Le risque de dégradation du *Spread*<sup>15</sup> est le risque de voir se dégrader la qualité de la contrepartie (dégradation de sa note) et donc l'accroissement de sa probabilité de défaut. Cela conduit à une hausse de sa prime de risque, d'où la baisse de la marge sur intérêts.

Ce risque peut être mesuré d'une façon séparée pour chaque contrepartie ou globalement sur tout le portefeuille de crédit.

### 1.3 Notion sur les garanties liées aux crédits particuliers

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 garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt »<sup>16</sup>

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

---

<sup>14</sup>Agences de notation financière globales : Moody's, Standard & Poors et Fitch

<sup>15</sup>*Spread* ; est un mot anglais qui signifie, écart de taux entre une obligation émise par une entreprise par exemple, et un emprunt d'Etat. Ce *Spread* de crédit permet d'observer la prime de risque entre un actif sans risque et un actif risqué.

<sup>16</sup>[www.boursedescredits.com](http://www.boursedescredits.com)

Nous estimons que le moyen de prévention le plus efficace est l'étude de la situation passée, présente et future de l'entreprise emprunteuse. Toutefois il existe d'autres moyens complémentaires à l'étude de dossier dont les plus importants sont.

## 1.4- Les formes de garantie

### a) Les garanties personnelles:

Se définit comme l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval.<sup>17</sup>

#### - Le cautionnement :

L'article 644 du code civil Algérien dispose que : *«le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »*.<sup>18</sup>

C'est l'engagement pris par un tiers, appelé caution envers un créancier, de s'exécuter en cas de défaillance de son débiteur. En vertu de l'article 652 du code du commerce Algérien: *«la caution n'est responsable qu'à concurrence du montant pour lequel il est porté garant »*.<sup>19</sup>

Le cautionnement est considéré comme un acte civil lorsqu'il porte sur des dettes commerciales, et cela même si la caution est un commerçant, toutefois il est considéré comme un acte commercial lorsqu'il résulte d'aval et d'endossement de traites. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

#### + La caution simple:

Le cautionnement simple dispose de bénéfice de discussion, dans ce cas la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.

#### + La caution solidaire:

Elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution, se sont généralement les cautions qui sont exigées par

---

<sup>17</sup> FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option Commerce international, université de Bejaia, 2008.

<sup>18</sup> L'article 644 du code civil Algérien

<sup>19</sup> L'article 652 du code du commerce Algérien

les banques dans le mesure où elles permettent de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

**- L'aval:**

C'est un engagement pris par un tiers ou par signataire d'un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre, chèque de payer le montant en totalité ou en partie à son échéance)<sup>20</sup> en cas de défaillance du débiteur principal dont il est le garant l'engagement du donneur d'aval est identique à celui d'une caution solidaire.

Les garanties personnelles d'excellentes garanties pour le banquier mais ce dernier n'as pas toujours la possibilité de renseigner sur la situation patrimoniale de la caution.

**b) .Les garanties réelles:**

Les suretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite «cause de légitime préférence ».

**- Le droit de rétention:**

C'est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

**- Le nantissement:**

C'est un acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa dette, si le bien remis en garantie est un bien meublé nous parlons de gage s'il s'agit des revenus d'un immeuble.

**- L'hypothèque:**

Au terme de l'article 822 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier légal ou judiciaire.

Elle est définie par l'article 822 du code civil comme étant: «le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de sa faire

---

<sup>20</sup>BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006, P. 174.

rembourser aux créanciers en rang sur le prix de cet immeuble en quelque mains qu'il passe<sup>21</sup> ».

**- Les privilèges immobiliers spéciaux:**

Se sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite le gage automobile:

C'est un privilège spécial mobilier qui consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule.

**c) - Autre garanties:**

La banque peut collecter d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées; une délégation d'une assurance multirisque, des engagements de la part de client...

**Section 2 : gestion des risques des crédits particuliers par la (méthode scoring)**

Dans l'approche classique, l'analyse des facteurs qui feront obstacle au remboursement est subjective. Il est alors logique de se demander si une recherche systématique de relations entre la solvabilité de l'emprunteur et ses facteurs ne permettrait pas à la fois de déceler les caractéristiques les plus pertinentes, c'est-à-dire à plus haut pouvoir prévisionnel, et de simplifier aussi l'approche du risque. L'analyse statistique fournit de nombreuses techniques de traitement des informations relatives au comportement des agents économiques et qui sont appliquées à la prise de décision en matière de crédit.

Les premières recherches entreprises dans ce sens l'ont été aux Etats-Unis, notamment lorsqu'un vendeur de voitures d'occasion constata que les clients qui avaient de nombreux points communs. Elles se sont développées parallèlement à l'accroissement du crédit scoring a été introduit en France dans le courant des années soixante-dix. à l'heure actuelle, la plupart

---

<sup>21</sup> Article n° 882 de code civil.

des établissements de crédit y ont recours. On s'attachera successivement à l'objectif, à la méthodologie et à portée du crédit scoring.<sup>22</sup>

### **2.1- L'objectif du crédit scoring**

Le crédit scoring est une technique qui s'efforce de synthétiser le risque de non remboursement d'un crédit au moyen d'une note le problème est en effet de déceler parmi les informations qui caractérisent un emprunteur celles qui « expliquent » le mieux sa solvabilité. A chaque information est attribuée une pondération, comparée à une note critique préalablement établie, indique s'il faut accepter ou refuser le crédit. A ce titre, le crédit scoring facilite la prise de décision.

Pour que la technique du crédit scoring, telle qu'elle vient d'être brièvement définie, soit performante, deux conditions sont nécessaires : les emprunteurs doivent présenter une certaine homogénéité de comportement afin que les critères décisionnels soient valables pour tous ; d'autre part, le crédit doit également présenter une certaine identité de montant, de durée ou d'objet pour que les risques encourus soient comparables, ces deux conditions expliquent alors que le crédit scoring s'applique tout particulièrement aux crédits à la consommation.<sup>23</sup>

A ces raisons, s'en ajoutent d'autres. Les crédits à la consommation sont des crédits de faible montant, 1000 à 50 000 francs en gros. L'analyse de la demande de crédit ne doit pas être très coûteuse, sinon le profit de la banque serait annulé. De même, les dossiers doivent être rapidement traités, les emprunteurs désirent connaître dans un délai rapide la réponse donnée à leur demande.

En outre, on remarque que le crédit scoring n'est pas exclusivement utilisé pour les crédits de consommation ; de crédits immobiliers et pour le suivi des comptes de dépôts.

### **2.2- Les méthodes du crédit scoring**

A la base du crédit scoring, on trouve en général l'analyse discriminante qui se définit ainsi : l'analyse discriminante est une méthode statistique qui permet, à partir d'un ensemble d'informations qui caractérise chaque élément d'une population, de distinguer plusieurs classes homogènes vis-à-vis d'un critère préétabli et d'affecter tout

---

<sup>22</sup>Sylvie de COUSSERGUES « Gestion de la banque » DUNOD PARIS 1996 P 174

<sup>23</sup>S. COUSSERGUES idem p 175

nouvel élément à la classe à laquelle il appartient. De cette définition, il ressort que le crédit scoring comporte deux étapes : la détermination des classes et des informations qui caractérisent chacune d'entre elles, l'utilisation des résultats de 'analyse pour tout nouveau demandeur de crédits.

### **2.2.1. L'analyse discriminante d'un échantillon de dossiers**

L'analyse discriminante s'effectue à partir d'une population constituée par un échantillon de dossiers de demandes de crédits déjà traités par la banque. Dans cet échantillon, deux classes peuvent être distinguées aisément puisqu'il s'agit de dossiers archivés : les bons clients qui ont remboursés, soit ont eu un ou plusieurs incidents de paiement (retard dans le règlement des traites). Les incidents de paiement nécessitent des lettres de relance, des visites d'encaisseurs, des procédures de saisie-arrêt, c'est-à-dire des coûts supplémentaires. Les problèmes à résoudre est de trouver les critères qui caractérisent le mieux les bons et les mauvais clients. Trois démarches successives sont nécessaires pour résoudre ce problème.

#### a) La détermination des critères de solvabilité

Dans un premier temps, il faut passer au crible toutes les informations relatives aux emprunteurs et qui figurent dans les dossiers déjà traités. Ces informations sont : l'adresse, la profession, l'âge, la situation de famille, le revenu, la référence bancaire, etc. vingt à trente informations sont généralement retenues et mises en relation avec le fait d'être bon ou mauvais payeur. Il apparaît alors une certaine identité de critères pour chaque classe. Plus précisément, les mauvais clients :

- \_ N'ont pas le téléphone ;
- \_ habitent des chambres meublées ;
- \_ N'ont pas de compte en banque ;
- \_ travaillent depuis moins de six mois dans leur entreprise ;
- ont entre vingt-six et trente ans ;
- \_ sont divorcés ou séparés ;

\_ ont un enfant ou plus de quatre.etc ;

A l'inverse, les bons clients :

\_ ont le téléphone

\_ sont propriétaires de leur logement

\_ ont un compte en banque

\_ travaillent dans la même entreprises depuis plus de dix ans

sont mariés et ont deux ou trois enfants.etc

#### b)La détermination de la note totale (ou score)

Chaque critère pertinent se voit attribuer une note qui tient lieu de pondération devon importance respective. L'analyse discriminante met en évidence que certains critères sont plus significatifs que d'autre et permet de calculer la pondération à attribuer chacun d'entre eux. En additionnant pour tout élément de l'échantillon la note attribuée aux critères de solvabilité, on obtient une note totale. Si l'analyse discriminante à été menée avec soin, les deux classes apparaissent clairement au sein de l'échantillon de départ.

Sur un graphique, on porte en abscisse les notes totales obtenues par les différents clients de l'échantillon et on ordonnée on porte le nombre de clients ayant obtenu ces notes, en prenant soin de tracer une courbe pour les bons clients et une courbe pour les mauvais (les dossiers ayan tété traités, ce renseignement Ets connu de la banque).

Sur ce graphique, les deux courbes doivent être distinctes l'une de l'autre, car les mauvais clients obtiennent des notes plus basses que les bons clients.

#### c) La détermination de la note limite

Il s'agit à présent de déterminer une note limite, en dessous la laquelle la probabilité que l'emprunteur se relève insolvable est élevée. Cette étape est fondamentale dans la technique de crédit scoring. En effet, malgré tout le soin apporté à la discrimination de l'échantillon, des bons clients obtiennent des notes de basses et les mauvais clients des notes élevées. En d'autres termes, les courbes di schéma 1 ont une

surface commune et plus cette surface est 1 plus le crédit scoring sera incertain. Si on fixe la note à un niveau bas on accepte tous les bons clients, mais aussi beaucoup de mauvais. Si on fixe la note limite trop haute, on élimine tous les mauvais clients, mais également beaucoup de bons. Dans ces conditions, la note limite optimale est celle qui élimine le plus des mauvais clients et le moins de bons.

Pour déterminer cette note limite optimale, il est nécessaire d'effectuer au préalable une analyse de rentabilité du bon client et du mauvais client. Ceci revient à évaluer la contribution au profit de la banque de chaque client qui est positive pour les bons et négative pour les mauvais en raison de frais de relance, de contentieux et du coût de l'impayé définitif. La note optimale sera celle qui a l'incidence la plus favorable sur le profit de la banque. Un exemple simple illustre cette conclusion.

### **2.2.2. L'utilisation des résultats de l'analyse**

Une note limite ayant été fixée, toute nouvelle demande de crédit est étudiée à la lumière des enseignements fournis par l'analyse discriminante. Un questionnaire comprenant les critères significatifs et leur pondération est établi selon le modèle de tableau 1.

Dans ce questionnaire, neuf critères de solvabilité ont été retenus. Pour chaque critère, différentes possibilités sont envisagées et une pondération leur est effectuée. Ces critères ont un énoncé simple et il est facile de vérifier l'exactitude des déclarations et emprunteurs.

Ce questionnaire est mis à la disposition des exploitants qui reçoivent les demandeurs de crédits. Tout client dont la note totale est inférieure à la note limite voit sa demande refusée, tout client dont la note totale est supérieure à la note limite voit sa demande acceptée.

Le crédit scoring accélère la prise de la décision tout en minimisant le risque de non remboursement. Il s'insère dans la gestion automatisée de crédits à la consommation et une intégration de cette gestion, de l'attribution aux procédures de recouvrement, et tout à fait possible.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> S. COUSSERGUES *ibid.* p 167

**2.3- La portée du crédit scoring**

La technique du crédit scoring soulève néanmoins un certain nombre de questions. Deux d'entre elles seront développées :

Comment sélectionner l'échantillon de dossiers qui fait l'objet de l'analyse statistique ? Les axes discriminants sont-ils stables ? <sup>25</sup>

**2.3.1. L'échantillonnage de dossiers**

Pour déterminer les critères de solvabilité du client et les pondérations qui leur seront attribuées, un échantillon est biaisé, car les dossiers traités sont ceux que la banque a sélectionnés selon la méthode traditionnelle et les dossiers de ceux qui présentaient un risque d'insolvabilité trop élevé ont été éliminés. Même si la banque conserve dans ses archives tous les dossiers, retenus ou rejetés, elle ne connaît que l'issue des dossiers acceptés. Comment éviter ces biais ? Trois procédés sont possible

---

<sup>25</sup>ibid. p 180

Tableau 1 : les critères de solvabilité et leur pondération

<p>quartier où demeure l'emprunteur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excellent 7</li> <li>• Bon 5</li> <li>• Moyen (base militaire) 3</li> <li>• Pauvre 0</li> </ul> <p>durée de résidence à la même adresse :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0 à 6 mois 0</li> <li>• 7 mois à 1 an 1</li> <li>• 1 à 2 ans 2</li> <li>• 2 à 5 ans 4</li> <li>• 5 et plus 6</li> </ul> <p>_ profession :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chômeur ou assisté social 0</li> <li>• Retraité 5</li> <li>• Cadre moyen ou supérieur 4</li> </ul>	<p>Téléphone :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Non 0</li> <li>• Oui 4</li> </ul> <p>_ Références bancaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucune 0</li> <li>• Nom d'une banque 3</li> <li>• Compte à vu ou d'épargne 4</li> <li>• Compte à vu et d'épargne 3</li> </ul> <p>Situation de familiale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Célibataire homme 1</li> <li>• Célibataire femme 3</li> <li>• Marié(e) 4</li> <li>• Divorcé(e), séparé(e) 0</li> <li>• Veuf (vé) 2</li> </ul> <p>nombre de personnes à charge :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0 1</li> <li>• 1 2</li> <li>• 2 3</li> <li>• 3 1</li> <li>• 4 et plus 0</li> </ul> <p>Montant de revenu mensuel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0 à 200 0</li> <li>• 201 à 280 1</li> <li>• 281 à 360 2</li> <li>• 361 à 440 3</li> <li>• 441 à 520 4</li> <li>• 521 et plus 3</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commerçant 2</li> <li>• Technicien, agent de maîtrise 3</li> <li>• Ouvrier spécialisé, manœuvre 2</li> <li>• Travailleur saisonnier non qualifié 2</li> <li>• Travailleur saisonnier qualifié 1</li> </ul> <p>_ durée d'emploi</p> <p>Dans la même entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moins d'1 an 0</li> <li>• 1 à 2 ans 1</li> <li>• 2 à 5 ans 2</li> <li>• 5 à 8 ans 3</li> <li>• 8 ans et plus 4</li> </ul>	

## a) Laisser subsister un double filtrage

Le filtrage par la méthode habituelle, c'est-à-dire l'étude de la demande de crédit selon la méthode antérieure à l'introduction de crédit scoring, subsiste. Le crédit scoring serait ensuite utilisé pour éliminer les dossiers que les spécialistes n'auraient pas jugés bon de rejeter.

Ce procédé présente de nombreux inconvénients. D'une part, il n'accélère en rien la prise de décision puisque le crédit scoring s'ajoute au lieu de substituer à la méthode habituelle. D'autre part, ce contrôle supplémentaire sera sans doute mal accepté par les exploitants, puisque leur jugement doit être confirmé par une analyse statistique.

b) Inclure dans l'échantillon les dossiers refusés selon la méthode habituelle, en supposant qu'il ne s'agit que de mauvais clients

Ce procédé risque de majorer le nombre de mauvais clients de l'échantillon, donc de fausser la détermination des critères de solvabilité.

c) Accepter toutes les demandes de crédit pendant la période nécessaire à la constitution de l'échantillon

Du point de vue statistique, ce procédé est le meilleur car il supprime le biais. Mais c'est un procédé coûteux, puisque le montant de créances irrécouvrables augmente. Si cette augmentation momentanée des coûts est compensée par un accroissement ultérieur des profits, l'acceptation de toutes les demandes de crédit pendant une période provisoire est sans doute à retenir.

### 2.3.2 La stabilité des axes discriminants

Les critères de solvabilité, revenu, profession, etc... se modifient d'année en année avec le changement de comportement et de structures économiques et sociales. Il convient de recommencer périodiquement l'analyse discriminante afin de contrôler l'efficacité de critères d'appréciation. On retrouve alors le problème d'échantillonnage précédemment évoqué : comment établir une nouvelle analyse discriminante alors quelle crédit scoring à éliminer le plus grand nombre de mauvais clients ? Leurs caractéristiques seront malaisés à cerner ; ils seront peu nombreux et présenteront sans doute tous les critères de solvabilité des bons clients puisque leur note est supérieure à la note limite. A nouveaux, la banque devra accepter toutes les demandes pendant une période donnée. Ces remarques ne diminuent pas radicalement la portée du crédit scoring. Elles soulignent simplement ses limites.

**Conclusion**

A travers ce qui a été développé dans ce chapitre ; nous constatons que Les banques ont su répondre aux besoins de la clientèle en proposant une gamme importante de produits en matière de crédit. Quel que soit la nature du crédit, le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ces risques, le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.

En suite, nous avons présenté la méthode d'appréciation du risque crédit : la méthode de crédit scoring son objectif et report, à savoir est-ce que cette méthode est-elle fiable et meilleure que la méthode classique ?

Pour compléter notre travail il convient de concrétiser ces approches théoriques sur terrain à travers une étude de cas dans le chapitre suivant

## **Chapitre 3**

**Étude d'un cas de crédit au particulier  
« immobilier construction d'un logement  
individuelle »**

## **Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit au particulier « immobilier construction d'un logement individuelle »**

### **Introduction**

Suite a mon stage qui est effectuée a la banque CPA (crédit populaire d'Algérie) mon étude portera sur une étude d'octroi un crédit ou de financier un crédit immobilier construction un logement individuelle

Dans la première section sera consacré pour la présentation de l'organisme d'accueil ; dans la deuxième section pour étudier le cas pratique

### **Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil**

#### **1.1 Historique de CPA**

Le CPA est créé en 1966 par l'ordonnance n° 66/366 du 29 Décembre, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n° 67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et Industrielle a Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, Société Marseillaise du Crédit et Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB). En 1985, le CPA a donné naissance à la Banque de Développement Local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et de 89 000 comptes clientèle. En 1989, il est érigé en Entreprise Publique Economique (EPE), juridiquement structuré en société par actions, Cette période marque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine<sup>1</sup>

Créé en 1966, le CPA a su évoluer pour offrir une qualité de services toujours plus grande à ses clients.<sup>2</sup>

Aujourd'hui banque universelle, le CPA active aussi dans le domaine de la banque de détail.

Il dispose d'un réseau bancaire encadré par quinze groupes d'exploitation répartis sur tout le territoire national.

---

<sup>1</sup> Document intérieur de la banque cpa

<sup>2</sup> [WWW.CPA-BANK.DZ](http://WWW.CPA-BANK.DZ)

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

Acteur proactif de développement, le CPA a pour mission de promouvoir le financement du commerce national grâce à une politique commerciale en direction de la PME/PMI, BTPH, du commerce et de la distribution, de la santé, du tourisme, de l'hôtellerie, de l'artisanat et des médias.

Le CPA peut recevoir des dépôts, accorder des crédits, prendre des participations dans le capital de la grande entreprise.

Il se distingue depuis plusieurs années par un soutien actif en faveur des activités sportives, c'est ainsi que le CPA sponsorise des tournois nationaux et internationaux.

La volonté du CPA d'encourager les nouvelles technologies, à travers un système d'information plus performant, est en grande partie à l'origine de sa réussite.

En 1989 le CPA a introduit, en tant que première banque en Algérie, les cartes bancaires et les premiers distributeurs de billets automatiques (DAB).<sup>3</sup>

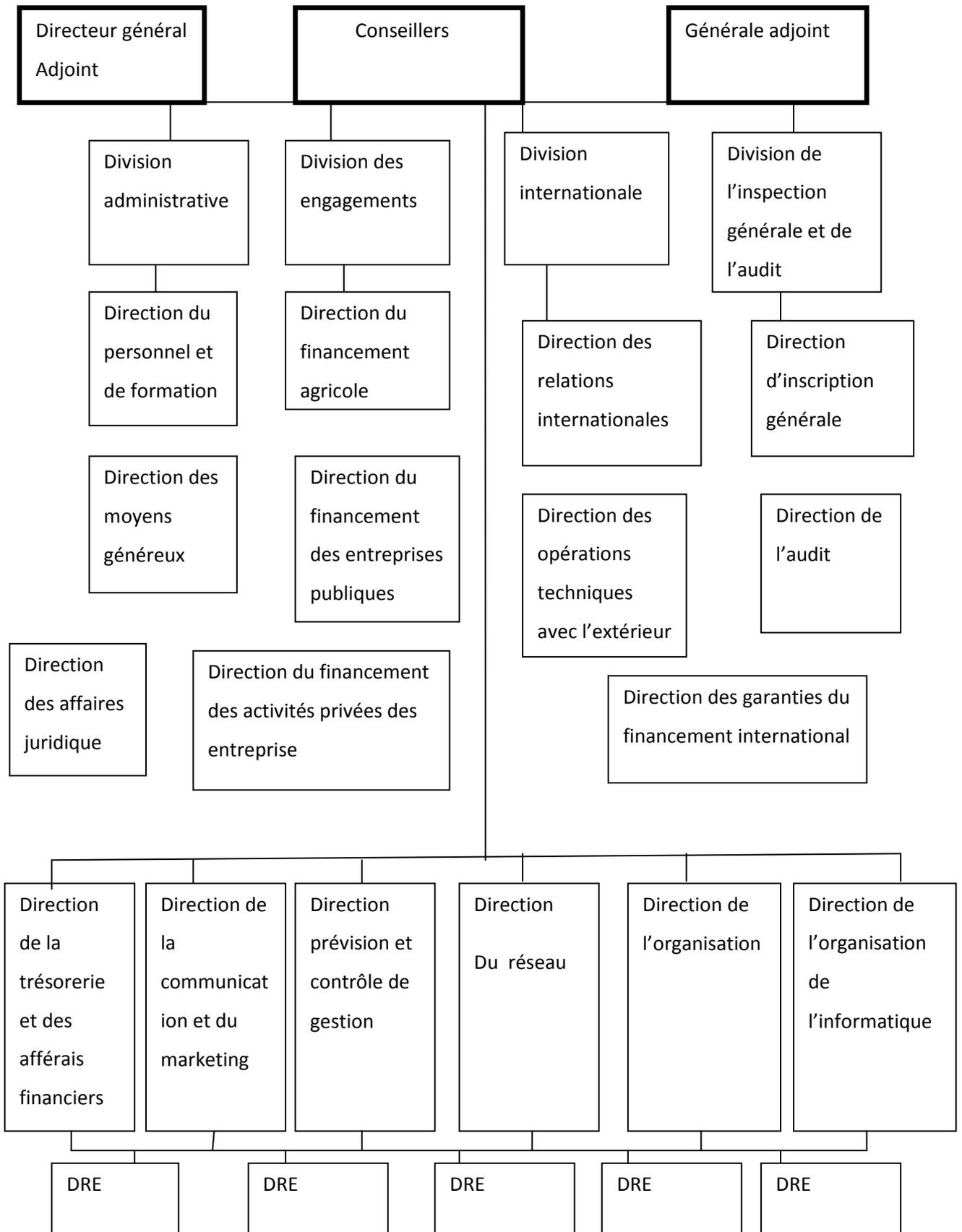
- Organigramme de la banque CPA

Organigrammes de banque CPA est présenté comme suite :

---

<sup>3</sup> [www.cpabank.dz](http://www.cpabank.dz)

Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia



Source crédit populaire algérien agence 302 Bejaia

## 1.2- Conditions d'octroi de crédit à la consommation au sein du CPA

### a) Bénéficiaire de crédit

Peut bénéficier du crédit à la consommation destiné aux particuliers pour l'acquisition de biens de consommation.

Toute personne physique de nationalité Algérienne résidente en Algérie. Jouissant de la capacité juridique, qui pour l'acquisition d'un bien, agit des un but privé en dehors de ses activités professionnelles ou artisanales et disposant de la capacité financière<sup>4</sup>

### b) Capacité financière de demandeur

Pour être éligible au crédit, le demandeur doit justifier :

- D'un revenu stable, régulier et égal au moins le SNMG et ayant au moins une année d'activité.
- D'un apport personnel équivalant au minimum (10%) du prix de bien à acquérir.
- S'engager à provisionner régulièrement son compte.

### c) Forme de crédit

Crédit à court ou à moyen terme

### d) Montant de crédit

Peut atteindre au maximum 90% de prix de bien de consommation à acquérir dans la limite de (700 000 DA) et au minimum (50 000 DA).

A noter que dans le cas d'un crédit véhicule le montant de crédit peut dépasser les 700 000 DA.

Il est déterminé, principalement en fonction de la capacité d'endettement du demandeur est sur la base d'une mensualité de remboursement qui ne doit en aucun cas dépasser 30% des

---

<sup>4</sup> Document intérieur de la banque CPA

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

revenus mensuels nets régulièrement perçus y compris, éventuellement les échéances en cours de remboursement afin d'éviter le surendettement de l'emprunteur.

### e) **Durée du crédit**

La durée de crédit est de 6 mois au minimum et 36 mois au maximum, cette durée est déterminée dans la limite d'âge de 75ans

### f) **Le taux d'intérêt**

Variable et fixé par les conditions générales de la banque en vigueur.  
Actuellement, le taux d'intérêt appliqué est de 8,5% en hors taxes.

### g) **Assurance**

La banque souscrit, en accord avec le client pour l'assurer, les assurances pour couvrir les risques d'insolvabilité absolue et définitive (IAD) pour toute la durée, auprès des compagnies d'assurances conventionnés avec la banque.

A cet effet le CPA s'est conventionné avec la (CAAR) et le (CAARAMA) assurance, clients dans l'offre de crédit.

### h) **Période d'utilisation**

Le crédit est utilisable en une seule tranche, par conséquent, il n'y a pas de période d'utilisation.

### i) **Période de différé**

La période de différé est de 3 mois au maximum, elle est accordée à la demande de l'emprunteur.

### j) **Modalité de remboursement**

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

Le remboursement de crédit se fait à la fin de chaque mois par mensualité constante composée de l'amortissement du principal de l'intérêt et des taxes.

### 1.3 présentation de l'agence 302 Bejaia :

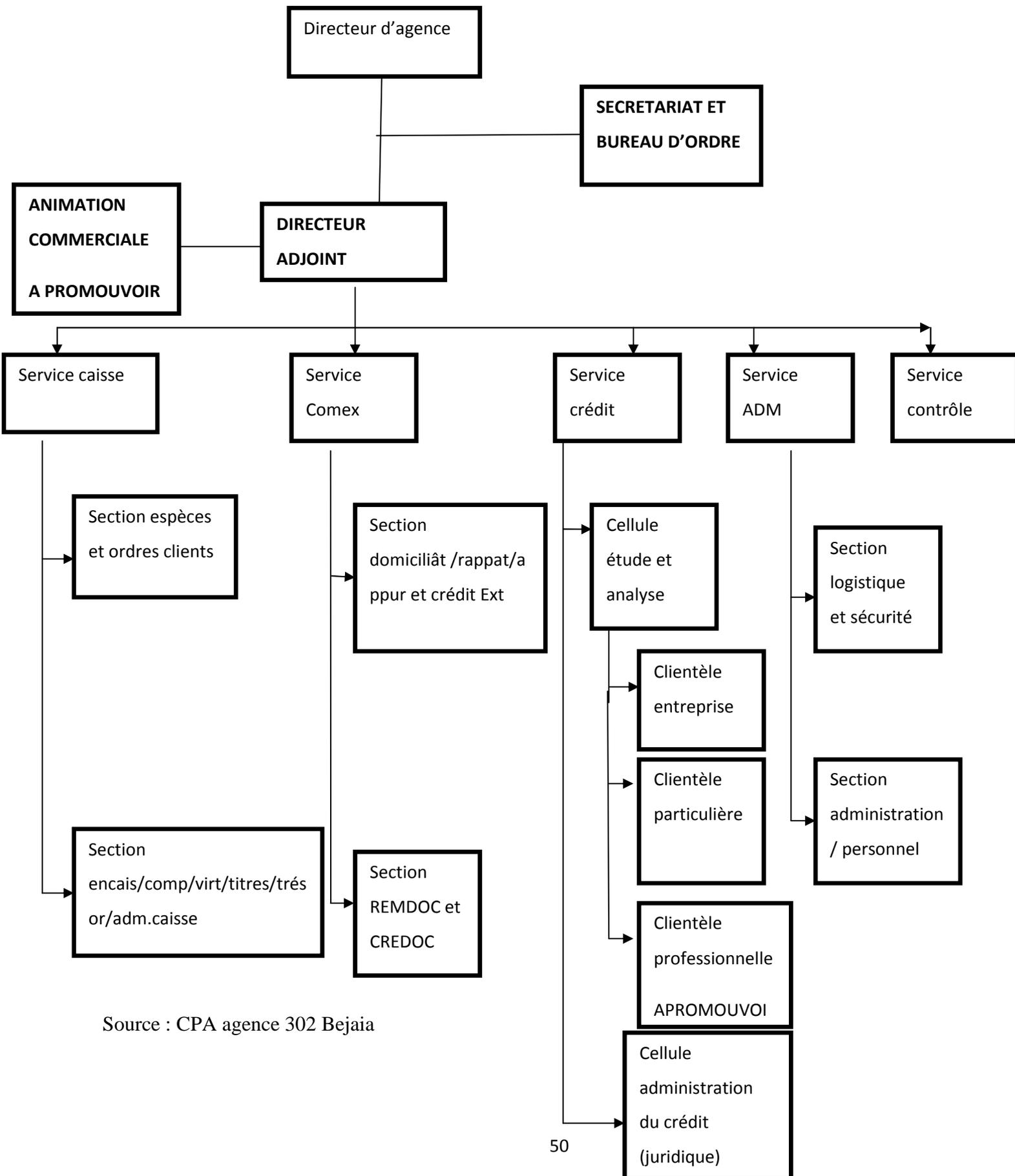
Après le phénomène de la globalisation, la plupart des agents économiques se sont orientés vers les marchés financiers où ils ont trouvés de meilleures conditions afin de financer leurs activités. La banque a vu sa fonction se dégrader et pour garder son existence, elle a opté pour l'innovation et la diversification des ses activités pour s'insérer dans l'économie de marché.

A cet effet, l'organisation des banques dû a changé, et son organigramme a pris volume et beaucoup développer, ainsi celui de l'agence CPA 302 de Bejaia <sup>5</sup>et adressé comme suite :

---

<sup>5</sup> Document intérieur de la banque cpa

**Organigramme agence Bejaia « 302 »**



Source : CPA agence 302 Bejaia

**Section2 : évaluation d'un crédit au particulier « crédit immobiliers (construction un logement individuelle)**

**2.1. Méthode classique**

Pour le cas du particulier, l'évaluation porte essentiellement sur la constitution du dossier, l'étude du dossier, l'étude des garanties et l'étude financière.

**A) La constitution du dossier :**

Pour obtenir un prêt personnel (crédit à court terme), le client demande à la banque les imprimés relatifs à la demande du prêt personnel. Ces imprimés sont remplis par le client et portent des informations sur l'identité, l'état civil du client et éventuellement le nom du banquier chargé de la gestion du compte. Ces imprimés doivent être signés par le client, en plus de ces imprimés, le client remet à la banque les (3) derniers bulletins de salaires et enfin une lettre de demande de crédit manuscrite portant le montant du crédit sollicité qui doit être accompagner le dossier de demande.

**B) L'étude du dossier :** Elle porte essentiellement sur :

- La capacité d'endettement du client : cette capacité se mesure par la détermination de la quotité saisissable du salaire, cette quotité saisissable est égale au tiers du salaire brut du client.
- Le niveau des engagements actuels du client à la banque : c'est-à-dire la banque dispose de l'état du compte du client qui lui permet d'apprécier le niveau de ces engagements actuels (avance en compte, découvert, autres petits crédits).
- L'étude des engagements du client au niveau de son employeur (les prêts internes obtenus au sein de son établissement.
- L'étude des engagements au niveau des autres banques.

**C) L'étude des garanties :**

Pour un crédit à court terme les garanties prises sont :

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

- Engagement de domiciliation : c'est un document établis en trois exemplaires par la banque, dans lequel le client demande à son employeur de virer obligatoirement son salaire dans son compte ouvert à la banque pendant toute la durée du remboursement du prêt, tout en précisant que ce virement est irrévocable sauf sur présentation d'une main levée de garantie. Ce document est contre signé par l'employeur qui conserve un exemplaire et transmet les autres à la banque.
- La caution salariale : (Co débiteurs) est accompagnée d'une domiciliation de salaire au même titre que le débiteur principal. Cette caution salariale est aussi contre signée par la banque et l'employeur du Co débiteur.

### **D) L'étude financière :**

Elle porte sur la capacité du client de faire face à ces engagements. Elle porte sur la base du salaire brute sur lequel il faut déterminer la quotité saisissable qui correspond au tiers du salaire brut multiplié par la durée du prêt doit être égale ou supérieure au montant du prêt majoré des frais financiers que sollicite le client (échéance mensuelle).

Et pour le crédit à long terme le banquier pour le risque de crédit il se base d'abord à la domiciliation du salaire du particulier ensuite sur l'hypothèque ou une promesse d'hypothèque ou un nantissement du droit d'usage à temps. D'où la décision d'accorder ou de rejeter le crédit à long terme (immobilier) se trouve sur la validité du titre de propriété, sur la durée du prêt bancaire et sur la quotité saisissable.

## **2.2 méthode scoring**

### **a. Présentation de client**

Commis à la requête de Mr B .B, propriétaire du projet en cours de réalisation relatif à la Réalisation d'un appartement à usage d'habitation en F4 situé sur une construction à un usage d'habitation en R+ 03 +entre sol + terrasse accessible situé au lieu dit les Oliviers, commune , Daïra et Wilaya de Bejaia.

Avec pour mission :

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

- De procéder à l'évaluation des travaux réalisés ; ainsi que le reste à réaliser pour l'achèvement des travaux pour la construction d'un appartement à usage d'habitation en F4.

- Accompagné du propriétaire du projet, nous nous sommes déplacés sur les lieux, et nous avons procédé au métré des travaux restant à réaliser, ainsi nous avons pris tous les détails et les mesures nécessaires à l'accomplissement de notre mission.

### ✓ Situation et description du projet

Le projet en question est la réalisation d'une construction d'un appartement à usage d'habitation en F4.

Le projet est situé au lieu dit les Oliviers, commune, Daira et wilaya de Bejaia, implanté sur une assiette foncière d'une superficie de 524 mètres carrés, conformément au livret foncier inscrit à la conservation foncière de Bejaia

Tableau 2 : usage d'habitation

N	Désignations	Surface (M)
1	Séjour	22,40
2	Chambre 1	11,78
3	Chambre 2	12,76
4	Chambre 3	13,32
5	Cuisine	14,72
6	SDB WC	6,75
7	Dégagements	8,47
8	Balcons	7,50
Total		97,72

**Source : réalisé par nous soin à partir du document intérieur de la banque**

✓ Montant du cout estimatif de réalisation de la bâtisse

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

Tableau 3 : montant estimatif de réalisation de la bâtisse

Identification de niveau	Surface utile du projet (m)	Cout estimatif de réalisation (DA /m)	Montant estimatif (DA)
Appartement f4	97,75 m	45 000,00 DA	4 397 400, 00 DA
		Montant total	4 397,400, 00 DA

**Source : réalisé par nous soin à partir du document intérieur de la banque**

Le cout estimatif global = **4 397 400, 00 DA**

Soit : trente trois millions huit cent soixante quinze mille dinars Algérien

Estimation du terrain restant (non bâti) :

- Superficie : 97,75 M
- Prix unitaire estimative par mètre carrée : 100 000, 00 DA/M
- Valeur global du terrain :  $97,75 * 100\ 000, 00\ DA$

Soit : neuf million neuf cent mille dinars Algérien

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

- ✓ Descriptif physique et financier des travaux par lot restant à réaliser

Tableau 4 : descriptif physique et financier des travaux

N°	Désignation des lots	Taux estimatif par lots (%)	Montant estimatif par lots	Taux d'avancement de réalisation pour chaque lot (%)	Montant des travaux réalisés
- 1	- Infrastructure	35%	1 539 090, 00	20,70%	910 400,00
- 2	- Superstructure	45%	1 978 830, 00	00,00 %	00,00
- 3	- CES	20%	879 480, 00	00,00 %	00,00
<b>Total</b>		<b>100%</b>	<b>4 397 400,00</b>	<b>20,70 %</b>	<b>910 400,00</b>

**Source : réalisé par nous soin à partir du document intérieur de la banque**

- **Montant estimatif des travaux globaux : 4 397 400,00 DA**
- **Montant des travaux réalisés : 910 400,00 DA**
- **Montant des travaux restant à réalisés : 3 487 000,00 DA**
- **Taux d'avancement du projet : 20,70 %**

### **b. Montage de dossiers de l'octroi de crédit immobilier construction d'un logement individuel**

1. Copie de l'acte de propriété du terrain ou contrat de vente délivré par les domaines ;
2. Permis de construire en cours de validité
3. Certificat négatif d'inscription d'hypothèque ;

### Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

4. Devis estimatif et quantitatif du coût de la construction établi par un bureau d'étude agréé par la Banque ;
5. Planning prévisionnel de réalisation ;
6. Attestation d'état d'avancement des travaux délivrée par un bureau d'étude agréé par la Banque justifiant la part d'autofinancement ;
7. Fiche familiale d'état civil et photocopie d'une pièce d'identité officielle ;
8. Attestation fiscale récente du demandeur non salarié
9. Fiches de paie des trois (03) dernier mois pour les salariés
10. Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (justifier de l'adresse exacte du demandeur) ;
11. Formulaire de demande de crédit dûment renseigné.
12. Statut et registre de commerce en cours de validité (en cas de changement entre les exercices) ;
13. Certificat de conformité pour les sociétés exerçant l'activité d'import

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

### c. La fiche scoring

Nom : b		crédit : construction	logement individuelle
Prénom ; b		no /réf	
Adresse : 01 rue .....	Bejaia		
Sexe : m	Situations Fam : m	date de naiss : 03.11.1973(Age 45ans)	Epargnant : non
Prix/ coute	: 4397000.00	score	
Revenu postulant	: 65724 ,77	-----	-----pts
Revenu conjoint	: 00.00	revenu	/40 :20
Revenu caution	: 0.00	emploi	/20 :20
p/ mensualité	: 33%	origine apport personnel	/15 :15
Durée de crédit	: 30ans	apport personnel	/10 : 0
Taux d'intérêt	: 6.25	actifs	/10 :10
Taux TVA	: 0.00	âge	/5 : 3

-----  
Total : / 100 :68

Montant apport	: 439700.00
Crédit sollicite	: 3487000.00
Crédit octroyé	: 3487000.00
Echéance (33%)	:21687,88

#### Commenter

Quant tenu de la fiche scoring, nous émettant un avis favorable pour le financement a hauteur de 79.30 pour 100 d'achèvement de la construction d'un appartement de type F4 à usage d'habitation au lieu de « les olivaias »

-Montant de crédit 3487000.00da

-durée de crédit 30 ans dans 6 mois de différé

## Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit aux particuliers au sein de CPA 302 Bejaia

---

-manualité de remboursement 21687,88 da

Il ya lieu de signaler que le projet eu question est sur un bâtisse du R+3

Pour la partie score :

- Revenu a eu 20 point sur 40, par a pour a son revenu et au montant de crédit qui est sollicité. son revenu est juste à la moyenne
- Emploi a eu 20 point sur 20 par port à son poste stable qui est employé à l'ETAT
- Apport personnelle a eu 0 point sur 10 son apport est très .....par a pour au montant de crédit
- Age a eu 3 points sue 5

Garanties :

Le recueille au prenable de garanties suivante :

- Cautionnement hypothéqué du T+C
- Hypothèque sur T+C
- Déclaration assurance vie + SGCI
- Déclaration assurance MRH
-

### **Conclusion**

Au terme de notre travail, ces études préalables sont essentielles et indispensables dans la mesure où elles contribuent à l'éclaircissement de la situation et la décision à prendre.

Nous avons essayé dans le troisième chapitre d'appliquer la méthode scoring sur crédit particuliers « crédit immobiliers construction d'un logement individuelles », afin d'aboutir à une décision relative entre la méthode scoring et méthode classique, celle-ci qui confirme par le calcul des différentes critères.

De ce fait, l'analyse et les calculs que nous avons faits, montrent que la méthode scoring la plus fiable opportun et juste puisque elle dégage un nombre de points (score) a fin la banque prend une décision finale pour l'octroi de crédit.



Conclusion générale

# Concluions général

---

## Concluions générale

Durant notre réalisation pour ce modeste travail, nous avons essayé de porter des réponses que nous jugeons essentielles pour répondre à notre problématique qui est la suivante :

« La gestion du risque de crédit particulier par la méthode scoring est-elle plus fiable que la méthode dite classique? »

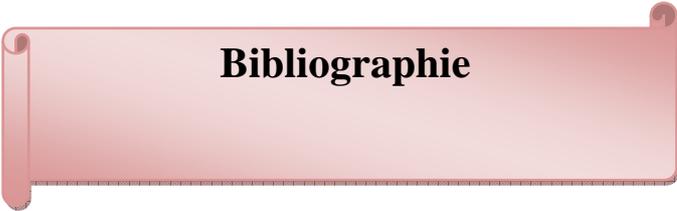
Nous avons essayé de présenter les différentes concepts et notion sur les crédits et étudier comment octroi un crédit aux particuliers et son évaluation avec deux méthode : classique et scoring ce dernier s'effectue au sien d'une banque CPA

L'adoption de cette méthode du scoring par notre système bancaire constitue une véritable opportunité dans la gestion du risque crédit. Cependant ; L'utilisation d'un score général peut s'avérer dangereuse car peu adapté à certains secteurs d'activité, la création et l'entretien d'un score par une banque pour d'autres secteurs sont coûteux et nécessitent des bases de données de crédits et d'une certaine taille que les petites banques ne peuvent atteindre que difficilement.

Sa nature statistique en fait un outil prédictif fiable, pour autant que les profils des clients ciblés soient similaires à ceux des clients ayant composé l'échantillon d'origine. Mais même établi sur une base large, l'échantillon n'est toutefois pas construit pour garantir la représentativité de la population dans son ensemble.

Il néglige aussi les éléments qualitatifs relatifs à la qualité des dirigeants ou caractéristiques particulières des marchés sur lesquels opèrent les emprunteurs.

Donc nous pouvons proposer d'autres pistes de recherche futures, la plus importante consiste à introduire d'autres variables qualitatives pour compléter cette présente recherche.



## **Bibliographie**

# Bibliographie

## Ouvrage

1. BERNET R., « Principes de technique bancaire », 24<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2006
2. BOUYAKOUB F, « L'entreprise et son financement bancaire », CASBAH (Alger), 2000
3. CAUDAMINE G et MONTIER J, « Banque et marchés financiers », ECONOMICA (Paris), 1998
4. Cécile kharoubi et Philippe thomas « analyse du risque de crédit : banque et marchés » RB paris 2013
5. COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3<sup>eme</sup> édition DUNOD, Paris
6. DESCAMPS C, « Economie et Gestion de la banque », EMS (Paris), 2002
7. Eric Lamarque, « gestion bancaire », 2<sup>eme</sup> édition
8. Jean-Claude AUGROS M3 QUERUEL « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire »EONOMICA paris
9. Joseph ANTOINE, Rose-Marie DEHAN-MAROYE et Catherine DENDAUW (2004) «*Traité de comptabilisation: Répertoire documenté des imputations* », 1<sup>ère</sup> édition. Edition De Boeck. Bruxelles
10. Michel APPERT (Janvier 2002)« *Réussir avec son banquier* ». Edition CARNOT, Chatou
11. PRUCHAUD J (1960) « *Evolution des techniques bancaire s* », Editions scientifiques Riber, Paris
12. Richard BRUYERE, « Les produits dérivés de crédit », 2<sup>ème</sup> édition, Paris, septembre 2004
13. ROUX M, « MASTER Banque de détail », ESKA (Paris), 2010
14. S. mahiou « guide prêt immobilier» 31/12/2015

## **Mémoire**

1. AOULMI. O ATOUI .M- LAMRI .S « Crédit immobilier au taux bonifié » mémoire de master, option finance, université de Bejaia 2015
2. BOUAICHE S. et MERABET C., « Gestion des risques du crédit bancaire en Algérie », mémoire de master, option monnaie, banque et environnement international, université de Bejaia, 2013.
3. FERROUDJ A., « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, option commerce international, université de Bejaia 2008

## **Article**

1. L'article 112 de la loi 90-10 de l'avril 1990 droit bancaire
2. Retiré sur un document intérieur du la banque CPA
3. Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010
4. L'article 644 du code civil Algérien
5. l'article 652 du code du commerce Algérien
6. Article n° 882 de code civil.

## **Site web**

1. Reprise sur le site [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz)
2. [www.iso.org/fr](http://www.iso.org/fr)
3. [www.boursedescredits.fr](http://www.boursedescredits.fr)

## **Dictionnaires :**

1. dictionnaire Le nouveau Petit Robert, 1993
2. Guide ISO 73 : Management du risque – vocabulaire », 2009, p.1

## **Autres**

1. Agences de notation financière globales : Moody's, Standard & Pors et Fitch





## **Table de matières**

# Table de matière

Remerciement

Dédicacé

Liste abréviation

Liste des tableaux

Sommaire

**Introduction générale .....01**

**Chapitre1 : approche sur les crédits .....04**

**Introduction .....04**

**Section 1 : généralité sur les crédits .....04**

1.1 notion de crédit .....04

1.1.1 définition de crédit .....04

1.1.2 rôle de crédit .....05

1.1.3 les différentes formes de crédit .....06

a) crédit d'exploitation .....06

▪ les crédits par caisse .....06

Les crédits par caisse globale (trésorerie) .....07

Les crédits par caisse spécifique .....07

▪ le crédit par signature.....08

Banque .....08

Entreprise .....09

L'aval.....09

Les cautionnements.....09

b) crédit d'investissement.....09

▪ Crédit a moyen terme .....09

▪ crédit a long terme .....10

▪ crédit bail .....10

**Section 2 : crédit aux particuliers .....11**

2.1 Crédit a la consommation .....11

2.1.1 Les caractéristiques de crédit à la consommation.....11

2.1.2 Les différentes types de crédit à la consommation .....	13
a) le prêt personnel amortissable .....	13
b) Les crédit permanent ou revolving .....	13
c) Carte de crédit de commerce .....	13
d) crédit véhicule .....	14
e) location avec option d'achat-LOA.....	14
2.2 Crédit immobiliers.....	15
2.2.1 Définition crédit immobiliers.....	15
2.2.2 Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	16
2.2.3 Typologie de crédit immobilier.....	17
- Le secteur aidé Le secteur bancaire libre .....	17
▪ Crédit à l'accession .....	17
Achat d'un logement Vente Sur Plan « VSP ».....	17
Crédit immobiliers jeune.....	18
▪ Cession entre particulier.....	18
a) Achat d'un Logement Social Participatif (LSP).....	18
b) Achat d'un logement location-vente.....	19
c) Achat d'un logement promotionnel.....	19
▪ Crédit à la construction.....	19
a) Crédit construction en coopérative immobilière.....	19
b) Crédit construction d'une habitation individuelle.....	19
c) Crédit extension d'une habitation-surélévation.....	20
d) Crédit d'aménagement d'une habitation.....	20
- Le secteur réglements.....	20
Le prêt épargne logement.....	20
Les prêts conventionnés.....	20
Les Prêts à l'Accession Sociale (PAS).....	21
- Le secteur aidé.....	21
Cadre conceptuel des crédits immobiliers au taux bonifié.....	21
Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêt.....	23
Les bénéficiaires du crédit au taux bonifié.....	24
Concluions.....	25

## **Chapitre2 : risque et garanties lie au crédit particuliers.....26**

### **Introduction.....26**

#### **Section1 : le risque lie aux crédits particuliers.....26**

1.1. Le risque lie aux crédits particuliers.....	26
1.1.1 Définition de risque de crédit.....	26
- Définition.....	26
- Les types de risque de crédit.....	27
a. Risque contre partie.....	27
Le risque emprunteur.....	28
Risque prêteur.....	28
Le risque contrepartie pur.....	28
b. Le risque de change .....	29
Le risque transaction .....	29
Le risque transaction-consolidation.....	29
c. Le risque de taux.....	30
d. Risque d'liquidité.....	30
1.1.2 Différentes formes de risque crédit liées aux crédits particuliers .....	31
- Risque d'immobilisation .....	31
- Risque des défauts.....	31
- Risque de dégradation du Spread.....	32
1.2 . Les garanti liées aux crédits particuliers .....	32
1.2.1 Notion sur les garanties.....	32
1.2.2 Les formes de garantie.....	33
a. Garanties personnelles.....	33
- Le cautionnement.....	33
Caution simple.....	33
Caution solidaire.....	33
- L'aval.....	34
b. Garanties réelles.....	34
- Le droit de rétention .....	34
- Le nantissement .....	34
- L'hypothèque .....	34
- Les privilèges immobiliers spéciaux.....	35
c. Autre garanties .....	35

#### **Section 2 .Gestion de risque des crédits particuliers par la méthode scoring.....35**

2.1. L'objectif de la méthode scoring .....	36
2.2. Les méthode du crédit scoring .....	36

2.2.1. L'analyse discriminante d'un échantillon .....	37
a) la détermination des critères de solvabilité.....	37
b) la détermination de la note totale (ou score).....	38
c) la détermination de la note limite .....	38
2.2.2. L'utilisation de résultat de l'analyse .....	39
2.3. La portée du crédit scoring.....	40
2.3.1. L'échantillonnage de dossiers.....	40
a) laisser subsister un double filtrage selon la méthode habituelle, en supposant qu'il ne s'agit que de mauvais clients .....	41
b) inclure dans l'échantillon les dossiers refusés .....	41
c) acceptation toutes les demandes de crédit pendant la période nécessaire à la constitution de l'échantillon .....	41
2.3.2. La stabilité des axes discriminants .....	42
<b>Conclusion .....</b>	<b>43</b>
<b>Chapitre 3 : étude d'un cas de crédit au particulier « immobilier construction d'un logement individuelle » .....</b>	<b>44</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>44</b>
<b>Section1 : présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>44</b>
1.1 Historique de la banque CPA .....	44
1.2 Condition d'octroi de crédit à la consommation du CPA .....	47
a) Bénéficiaire de crédit .....	47
b) Capacité financiers de demandeur.....	47
c) Forme de crédit .....	47
d) Montant de crédit .....	47
e) Durée du crédit .....	48
f) Le taux d'intérêt .....	48
g) Assurance .....	48
h) Période d'utilisation .....	48
i) Période de différé .....	48
j) Modalité de remboursement .....	49
1.3 présentation de l'agence 302 Bejaia .....	49
Organigramme de l'agence 302 Bejaia .....	50
<b>Section 2 : évaluation d'un crédit aux particuliers « crédits immobiliers construction d'un logement individuelle .....</b>	<b>51</b>
2.1 Méthode classique .....	51

a) Constitution du dossier .....	51
b) L'étude du dossier .....	51
c) L'étude des garanties .....	51
d) L'étude financière.....	52
2.2 Méthode scoring .....	52
a) Présentation de client .....	52
b) Montage de dossiers de l'octroi de crédit immobiliers construction d'un logement individuel .....	55
c) La fiche scoring .....	57
Présentation de la fiche scoring .....	57
Commentaire.....	58
<b>Conclusion.....</b>	<b>59</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>60</b>
<b>Annexe</b>	



**Annexe**

# Résumé

Dans le contexte économique actuel, les banques doivent plus que jamais disposer d'un système de gestion de risque efficace et élaboré afin de préserver leur solidité financière, de continuer de croître et d'apporter la confiance au marché. Il s'agissait pour nous de construire un modèle statistique de détection précoce du statut «bon» ou «mauvais» client d'un nouvel emprunteur de la CPA de Bejaia. L'orientation de notre travail était portée sur la conception d'un modèle statistique d'octroi de crédit par la technique du scoring : C'est le crédit scoring. Ce terme désigne un ensemble d'outils d'aide à la décision utilisés par les organismes financiers pour évaluer le risque de non remboursement des prêts. Un scoring est une note de risque, ou une probabilité de défaut.

## abstract

In the current economic context, banks need more than ever to have an effective and sophisticated risk management system in place to safeguard their financial strength, continue to grow and bring confidence to the market. For us, it was a matter of building a statistical model of detection early on in the "good" or "bad" status of a new CPA borrower's customer of Bejaia. The focus of our work was on designing a model credit granting statistics using the scoring technique: This is credit scoring. This term refers to a set of decision support tools used by organization to assess the risk of non-repayment of loans. A scoring is a risk rating, or a probability of default.