

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



جامعة مولود معمري تيزي وزو
ⵜⴰⵎⴰⵎⵔⴰⵏⵜ ⵏ ⵎⵓⵍⵓⵔ ⵎⴰⵎⵎⵉⵔⵉ ⵏ ⵜⴰⵣⵣⵓⵣⵓ
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de

Master professionnelle

Spécialité : Finance et Banque

Thème :

Le crédit immobilier aux particuliers

Cas CNEP / Banque Draa El Mizan

agence n° 205

Réalisé par :

RAHMOUNI Hicham

LOUNNAS Kenza

Encadré par :

Mme AMIRI Dalila

Devant le jury :

président de jury : Mr AMIRI Ramdan

Examinatrice : Mme LOUGGAR Rosa

Année : 2023/2024



Remerciement

Nous remercions en premier lieu le Dieu qui nous a guidés et soutenus tout au long de notre parcours académique. Sa lumière nous a éclairés dans les moments difficiles et Sa sagesse nous a inspirés face à des défis apparemment insurmontables.

*Nous adressons nos plus sincères remerciements à notre promotrice, **Mme Dalila AMIRI**, dont la guidance éclairée a été une bénédiction dans la réalisation de ce mémoire. Son expertise, son dévouement et son soutien indéfectible ont été des sources de force et d'inspiration tout au long de ce processus.*

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui vont faire l'honneur d'analyser le fruit de notre travail.

*Nous souhaitons exprimer nos plus sincères remerciements à la directrice et toute l'équipe du CNEP **Draa El Mizan agence 205** pour nous avoir accueillis au sein de leur institution pour notre stage. Leur générosité, leur soutien et leur expertise ont été d'une valeur inestimable pour notre apprentissage et notre développement professionnel.*

*Nous tenons particulièrement à remercier **Mr AMEUR Saïd** pour son encadrement attentif, ses précieux conseils et son accompagnement tout au long de notre stage. Ses connaissances approfondies et sa disponibilité ont grandement contribué à notre expérience enrichissante au sein de l'entreprise.*

Enfin, nous remercions nos familles et nos proches pour leur amour inconditionnel, leur soutien constant et leurs prières ferventes qui nous ont portés à travers les hauts et les bas de cette aventure académique.



Dédicaces

Je dédie ce travail :

À mes chers parents et grands-parents,

Qui m'ont toujours soutenu et encouragé dans mes études, Merci de m'avoir transmis le goût du savoir et de la curiosité intellectuelle.

À mes chers frères et sœurs

Votre présence à mes côtés, vos mots réconfortants et votre foi en mes capacités m'ont donné la force de surmonter les moments difficiles et de célébrer les petites victoires. Vous avez été mes piliers, mes confidents et mes plus grands supporters.

À mes professeurs,

Qui ont su partager leur passion pour leur discipline et m'ont guidé sur le chemin de la connaissance, Qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

À mes amis,

SMAIL Chafaa, BENAMARA Bilal, BOUCHINA Mondhir, MANCER Toufik, ZEKNOUN Karim et MARAKCHI Yacine. Compagnons de route sur le sentier parfois escarpé des études, Merci pour votre soutien indéfectible et vos encouragements. En témoignage de ma reconnaissance et de mon affection.

A mon binôme **KENZA**

Merci pour ta présence, ta collaboration et notre parcours ensemble.

HICHEM



Dédicaces

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents

Mohamed LOUNNAS, Malika LOUNNAS

Et mon frère **ISMAIL**

Pour votre amour infini, votre soutien inébranlable et vos sacrifices sans fin.
Vous avez été mes piliers tout au long de ce parcours académique. Cette réussite est autant la vôtre que la mienne.

À mes chères Grand-mères, **DJOUHAR LOUNNAS** et **DJAMILA LOUNNAS**

Votre amour, votre sagesse et votre bienveillance ont été les fondations sur lesquelles j'ai construit mon chemin. Vos récits de vie, vos conseils avisés et votre soutien inconditionnel ont été une source d'inspiration tout au long de mon parcours.

A TOUTE MA FAMILLE

Aucun langage ne saurait exprimer mon respect et ma considération pour votre soutien et encouragements. Je vous dédie ce travail en reconnaissance de l'amour que vous m'offrez quotidiennement et votre bonté exceptionnelle.
Que Dieu le Tout Puissant vous garde et vous procure santé et bonheur.

À mes amis les plus chers

Votre présence à mes côtés a rendu ce chemin moins solitaire, plus coloré et infiniment précieux. Vos encouragements, votre soutien est ont été le carburant qui a alimenté ma détermination.

A mon binôme **HICHEM**

Merci pour ta présence, ta collaboration et notre parcours ensemble.

KENZA

SOMMAIRE

Sommaire

Introduction générale	13
Chapitre I : La banque et ses activités de crédits	18
Introduction	18
Section 1 : Rôle et fonction de la banque	19
Section 2 : Typologie des crédits bancaires	25
Section 03 : Analyse des risques et gestion du risque de crédit	33
Conclusion	48
Chapitre II : Notion générale sur le crédit immobilier aux particuliers	50
Introduction	50
Section 01 : Présentation de marché immobilier	51
Section 02 : Les crédits immobiliers financés par la CNEP BANQUE	60
Section 03 : Evaluation et gestion des risques spécifiques au crédit immobilier aux particuliers	76
Conclusion	84
Chapitre III : Étude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers CNEP/ BANQUE DRAA EL MIZAN	86
Introduction	86
Section 01 : Présentation de la CNEP/BANQUE.	86
Section 02 : Étude pratique : Acquisition d'un logement promotionnel collectif en « VSP » (prêt bonifié) au sien da la CNEP banque DRAA EL MIZAN	102
Conclusion	108
Conclusion générale	110

INDEX

Liste des tableaux

<i>Tableau 1: les avantages et les inconvénients de la titrisation</i>	47
<i>Tableau 2: Le parc immobilier en Algérie pour la période 1966-1977</i>	58
<i>Tableau 3: livraisons de logements durant la période 2005-2009</i>	59
<i>Tableau 4: la durée des crédits immobiliers aux particuliers</i>	61
<i>Tableau 5 : taux d'intérêt proposés par la CNEP –Banque</i>	62
<i>Tableau 6 : période de différé selon le type du prêt</i>	63
<i>Tableau 7: Le revenu et capacité de remboursement un résident en Algérie</i>	75
<i>Tableau 8: Le revenu et capacité de remboursement un résident à l'étranger</i>	75
<i>Tableau 9: Le revenu et capacité de remboursement dans le codébiton un résident à l'étranger</i>	76
<i>Tableau 10: Les informations relatives au demandeur du crédit d'acquisition d'un logement</i>	104

Liste des figures

<i>Figure 1: les fonctions de banques</i>	23
<i>Figure 2: organigramme générale de la CNEP Banque</i>	89
<i>Figure 3: Les étapes de Traitement d'une demande de crédit hypothécaire</i>	94
<i>Figure 4: L'agence est représentée par l'organigramme</i>	103

Liste des abréviations

APC : Assemblée Populaire Communale

BTHP : béton a très hautes performance

CRD : capital rééquipements directive

CDS : Le crédit default swaps

CLN : crédit linked note

CNEP : caisse national d'épargne et de prévoyance

CNL : caisse nationale de logement

CIB : carte inter bancaire

CCA : comité du crédit de l'agence

CRC : comité régional du crédit

CREM : Centrale des risques d'entreprise et ménages

DAB : distributeurs automatiques de billets

ENPI : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

EPIC : établissement Public à caractère industriel et commercial

FNPOS : e fonds national de péréquation des œuvres sociales

FICP : fichier des incidents de paiement des crédits aux particuliers

LSP : logements sociaux publics

LEL : livret épargne logement

LEP : livret épargne populaire

IAD : invalidité absolue et définitive

LPP : logement Promotionnel Public

LPA : logement promotionnel aidé

MDN : ministère de défense nationale

OPGI : l'officiel de promotion et de gestion immobilière

PME : petites et moyennes entreprises

PMI : petites et moyennes industries

PDG : président Directeur Générale

PPD : privilège de prêteur de deniers

SNMG : e Salaire National Minimum Garanti

SNCF : société nationale des chemins de fer français

SGCI : société de garantie du crédit immobilier

SRH : société de refinancement hypothécaire

SPA : société par actions

TTC : toutes taxes comprises

VSP : vente sur plan

INTRODUCTION

GÉNÉRALE

Introduction générale

Les banques en tant qu'acteurs clés du système financier, sont bien plus que simple gardienne de fonds, elles sont les gardiennes de la stabilité financière, les architectes de la confiance économique, et les facilitateurs de rêves. Elles assurent la pérennité des processus de production et de commercialisation des agents économique. Donc La banque joue un rôle très important et efficace dans le développement de l'économie et l'évolution de toutes les activités qui nécessite un recours à un financement bancaire, notamment dans le secteur de l'immobilier.

le développement de secteur bancaire est devenu une nécessité, les banques sont des secteurs essentiels du système de paiement d'une part, d'autre part les banques jouent un rôle crucial pour le financement de l'économie aussi de leur mission d'intermédiation entre les agents a capacité de financement et les agents a besoins de financement, en effet elle constituent des établissements financiers de première importance qui contient le plus grand partie d'épargne des ménages par ailleurs depuis quelques années les banques se sont emparées du marché immobilier ensuite l'intervention des banques dans le secteur immobilier est devenu plus indispensable, elle offrent aux clients des produits plus sûres .

Les particuliers sont considérés comme des agents qui participent dans l'activité économique, leur principale fonction est consommée ou d'épargner en vue de faire des dépenses à long terme, parmi ses dépenses l'achat d'un immobilier, cependant leurs épargnent ne sont pas suffisant pour réaliser cela du coup il sollicite un financement auprès de la banque qui a son tour vu leur proposer un crédit immobilier.

L'acquisition d'un bien immobilier ou d'un terrain destiné à une construction représente un projet important dans la vie d'un particulier, pour financer cet investissement conséquent le crédit immobilier s'avère souvent indispensable, la CNEP BANQUE propose une gamme de solution de financement immobilier adapté aux besoins et aux profils de ses clients, le crédit immobilier CNEP BANQUE offre une solution de financement attractive pour les particuliers souhaitant acquérir un bien immobilier. Elle s'engage à accompagner ses clients dans la réalisation de leur projet immobilier.

L'objectif de notre étude consiste à étudier le financement d'un crédit immobilier aux particuliers. Il s'agit d'expliquer le rôle de la banque particulièrement la caisse nationale d'épargne et de prévoyance banque, par abréviation « CNEP BANQUE » dans le secteur immobilier.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Problématique

C'est à travers ce travail que nous tenterons d'apporter les éléments de repense à la problématique suivante : comment s'effectue le financement bancaire d'un crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP BANQUE ?

Afin de bien mener notre travail, nous avons tenté de répondre à ses sous questions suivantes pour mieux cerner notre sujet

1. Quelles sont les sources de financement utilisées par la CNEP Banque pour octroyer des crédits immobiliers aux particuliers ?
2. Quelles sont les conditions exigées pour avoir un crédit immobilier au sein de la CNEP Banque ?
3. Quelles sont les risques liés au crédit immobilier ? et Quels sont les mécanismes de gestion des risques associés au financement des crédits immobiliers aux particuliers au sein de la CNEP Banque ?

Les hypothèses

Pour répondre à ses questions, nous avons formulées les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : La CNEP Banque finance principalement ses crédits immobiliers aux particuliers en mobilisant des ressources provenant de ses dépôts clients ainsi que de ses propres fonds.

Hypothèse 2 : Des critères de solvabilité stricts pourraient être appliqués, tels que des ratios dette/revenu ou des ratios prêt/valeur, pour s'assurer que les emprunteurs sont financièrement capables de supporter le remboursement du prêt immobilier.

Hypothèse 3 : La CNEP Banque pourrait gérer ces risques en mettant en place des politiques de souscription strictes et en diversifiant son portefeuille de prêts.

Le choix de sujet

Choisir le crédit immobilier comme thème de notre mémoire est motivé le fait qu'il relève de notre spécialité finance et banque ; ainsi qu'est un choix pertinent qui nous permettons d'approfondir nos connaissances aussi de mobiliser nos compétences, en étude de marché et en recherche documentaire pour produire un mémoire original et patinent.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le choix de ce sujet répondre à la fois a un intérêt personnel et professionnel. Nous sommes convaincus que notre recherche contribuera à la connaissance du sujet et aura un impact positif sur le développement local.

Méthodologie de recherche

Pour répondre à la problématique posée, une méthodologie combinant deux approches complémentaires a été adoptée

Une approche théorique élaborée sur la base d'une revue bibliographique approfondie a été menée, explorant divers supports tels que des ouvrages, articles, documents, mémoires et thèses ; cette analyse nous a permis d'acquérir une connaissance solide des concepts clés du crédit immobilier

Une approche pratique nous avons procédé à l'analyse des procédures du crédit immobilier au sein de la CNEP Banque DRAA EL MIZAN à travers des documents internes relatifs à l'activité de crédit ont été exploités pour obtenir une compréhension concrète des processus en place

En combinant ces deux approches, nous avons pu développer une compréhension holistique du sujet, intégrant les aspects théoriques et pratiques du crédit immobilier étayer notre analyse par données concrètes et des exemples pertinents tires du cas pratique de la CNEP BANQUE.

Structure de travail

Afin de tenter de répondre à la problématique posée et explorer les différentes dimensions du sujet, notre mémoire s'articule autour de trois chapitres.

Dans le premier chapitre, nous plongerons dans le monde des banques et de leurs activités de crédit. À travers une analyse approfondie, nous examinerons le rôle crucial des banques dans l'économie, la diversité des crédits bancaires disponibles sur le marché et les stratégies de gestion du risque de crédit. Cette exploration nous permettra de mieux appréhender le contexte dans lequel s'inscrit le crédit immobilier aux particuliers.

Dans le deuxième chapitre, nous aborderons la notion générale du crédit immobilier aux particuliers. Nous commencerons par une présentation du marché immobilier, en mettant en évidence ses caractéristiques et ses dynamiques. Ensuite, nous nous concentrerons sur les crédits immobiliers spécifiquement offerts par la CNEP Banque, examinant les produits et les services proposés ainsi que les mécanismes d'évaluation et de gestion des risques propres à ce

INTRODUCTION GÉNÉRALE

type de crédit. Cette analyse nous permettra de mieux comprendre le fonctionnement du crédit immobilier aux particuliers et le rôle particulier joué par la CNEP Banque dans ce domaine.

Enfin, dans le troisième chapitre, nous nous pencherons sur les interventions spécifiques de la CNEP Banque en matière de crédit immobilier aux particuliers. À travers l'étude et l'analyse d'un dossier de crédit immobilier à la CNEP Banque à DRAA EL MIZAN, nous explorerons le processus de traitement d'une demande de crédit, en mettant en lumière les étapes clés et les décisions prises par la banque. Cette analyse concrète nous permettra de mieux appréhender les pratiques et les politiques de la CNEP Banque en matière de crédit immobilier.

Ce mémoire vise à fournir une analyse approfondie et nuancée du financement bancaire d'un crédit immobilier aux particuliers, en mettant en évidence les différents aspects qui entrent en jeu dans ce processus. En combinant une exploration théorique et une étude de cas pratique, ce travail aspire à offrir des perspectives riches et éclairantes sur ce sujet crucial pour l'économie et la société.

CHAPITRE I :

LA BANQUE ET SES ACTIVITÉS DE CRÉDITS

Chapitre I : La banque et ses activités de crédits

Introduction

Le secteur bancaire constitue un pilier fondamental de l'économie mondiale, jouant un rôle crucial dans l'allocation efficace des ressources financières et le soutien au développement économique. Au cœur de l'activité bancaire se trouvent les opérations de crédit, qui représentent l'une des principales fonctions des banques. Ce chapitre se penche sur la dynamique de la banque et ses activités de crédit, explorant sa nature, son fonctionnement et les défis auxquels elle est confrontée dans ce domaine.

La première section de ce chapitre examine le rôle et les fonctions essentielles des banques dans l'économie. En tant qu'intermédiaires financiers, les banques jouent un rôle crucial en mobilisant les fonds excédentaires des déposants et en les allouant sous forme de prêts à ceux qui ont besoin de capitaux pour investir ou consommer. Nous analyserons en profondeur les différentes fonctions remplies par les banques, telles que la collecte de dépôts, l'octroi de crédits, la fourniture de services de paiement et la gestion des risques financiers.

La deuxième section se concentre sur la diversité des crédits bancaires offerts par les institutions financières. Des prêts aux particuliers, aux prêts aux entreprises en passant par les crédits hypothécaires et les facilités de crédit commercial, nous explorerons les différents types de crédits disponibles sur le marché et leur importance dans le financement de divers besoins des emprunteurs. Une analyse détaillée des caractéristiques, des avantages et des inconvénients de chaque type de crédit sera présentée, mettant en lumière les considérations clés pour les emprunteurs et les prêteurs.

Enfin, la troisième section abordera un aspect critique de l'activité de crédit bancaire : l'analyse et la gestion du risque de crédit. Comprendre les risques associés à l'octroi de crédits et mettre en œuvre des stratégies efficaces pour les évaluer et les gérer sont des aspects essentiels de la gestion bancaire moderne. Nous explorerons les méthodes d'évaluation du risque de crédit, telles que l'analyse des états financiers, l'évaluation de la solvabilité des emprunteurs et l'utilisation de modèles statistiques et d'outils technologiques avancés pour prédire la probabilité de défaut de paiement. De plus, nous discuterons des techniques de gestion du risque de crédit, y compris la diversification du portefeuille de prêts, l'assurance-crédit et l'utilisation de mécanismes de garantie pour atténuer les pertes potentielles.

En combinant une compréhension approfondie du rôle et des fonctions des banques, une analyse des différents types de crédits disponibles et une exploration des meilleures pratiques en matière d'analyse et de gestion du risque de crédit, ce chapitre vise à fournir un aperçu complet de l'activité de crédit bancaire et des défis auxquels les institutions financières sont confrontées dans ce domaine crucial de leur activité.

Section 1 : Rôle et fonction de la banque

Les banques sont des piliers de l'économie, sont des acteurs centraux du système financier, les banques irriguent l'économie en canalisant l'épargne vers les projets porteurs. D'un côté, elles collectent les fonds des agents économiques (dépôts, placement) ; de l'autre, elles injectent dans l'économie via des crédits répondant aux besoins des entreprises et des particuliers (exploitation, investissement) ; en résumé, les banques jouent un rôle crucial dans le développement économique, par leur rôle central les banques constituent des piliers incontournables de l'économie.

1. Définition de la banque

1.1. Définition juridique

« Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque telle que définie par la loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaires correspondantes ».¹

1.2. Définition économique

La banque est un intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant son bilan entre offreur et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation direct offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier, monétaire,...), c'est le phénomène de désintermédiation.

« Les banques sont les établissements financiers qui collectent les dépôts du public (en particulier les dépôts à vue) et qui accordent des crédits aux entreprises et aux ménages. Elles font partie, au même titre que les sociétés d'assurance et les organismes de placement collectif

¹ Article 110 à 113 de la loi n° 090-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

en Bourse, de ce que les économistes appellent les intermédiaires financiers. Ces derniers ont pour fonction de collecter l'épargne des agents économiques ayant une capacité de financement (la plupart des ménages et certaines entreprises) pour la distribuer aux agents ayant un besoin de financement (l'État, la plupart des entreprises et certains ménages). Mais les épargnants peuvent aussi investir directement sur les marchés financiers en achetant les titres émis par certains emprunteurs. Selon que ces agents prêteurs et emprunteurs se rencontrent ainsi directement sur le marché ou par le biais d'un intermédiaire financier, on parle de financement direct, ou de financement indirect ou intermédiaire ».²

2. Le rôle de la banque

2.1. L'intermédiation financière

« L'intermédiation financière consiste à acheminer des fonds entre des tierces parties dont l'une dispose de moyens excédentaires et l'autre est à la recherche de fonds. »³

Les intermédiaires financiers, comme les banques, s'interposent entre les prêteurs et les emprunteurs sur le marché de capitaux. Ils réduisent les coûts de transaction pour les deux parties en :

2.1.1. Pour les prêteurs :

- Collectant et analysant les informations sur les emprunteurs et les titres qu'ils émettent
- Suivant le comportement des emprunteurs

2.1.2. Pour les emprunteurs

- Fournissant un canal de financement rapide et fiable
- Protégeant la confidentialité de certaines informations

L'intervention des banques est utile pour plusieurs raisons :

- ✓ Relation à long terme avec les clients : confiance et connaissance mutuelle
- ✓ Collecte d'information privée sur les clients : incidents de paiement, besoins de financement, etc.

² <http://www.universalis.fr/economie-de-la-banque>.

³ <https://WWW.insee.fr>

- ✓ Utilisation des informations pour proposer des produits adaptés aux clients
- ✓ Signalisation aux tiers de la qualité de l'emprunteur

2.2. Le suivi des risques :⁴

La gestion des risques dans le secteur bancaire fait référence au processus d'identification, d'évaluation des différents risques auxquels les banques sont confrontées dans leurs opérations quotidiennes. Cela implique une approche systématique pour identifier les risques potentiels, évaluer leur impact potentiel et mettre en œuvre des mesures pour les gérer et les contrôler. Une gestion efficace des risques est essentielle pour que les banques maintiennent leur stabilité financière, protègent leurs actifs, se conforment aux exigences réglementaires et protègent leur réputation

2.3. Assurance de liquidité

Grâce aux contrats de dépôts et de crédit, les clients de la banque ont l'assurance de pouvoir convertir leurs actifs en argent liquide en cas de besoin et constituent une protection contre les risques de liquidité

2.4. Les dépôts bancaires

« Les dépôts représentent l'emprunt de la banque auprès de ses clients ou d'autres banques, parmi les instruments de dépôt courants figurant les comptes chèque, les comptes d'épargne et les comptes de marché monétaire, les comptes à terme et les certificats de dépôt. »⁵

Les dépôts bancaires constituent un choix judicieux pour les personnes qui cherchent un moyen de paiement pratique, sur et accessible pour gérer leur argent, ils offrent également une alternative plus simple et moins risquée aux marchés financiers pour ceux qui souhaitent faire fructifier leur épargne.

⁴ <https://fastercapital.com>

⁵ International Trade centre, « le système bancaire islamique guide a l'intention des petites et moyennes entreprises », éditeur UN, suisse ; 2011, page 55.

2.5. Les crédits bancaires ⁶

Le contrat de crédit garantit à l'emprunteur une fourniture immédiate de liquidité pour engager sans délai des dépenses. Cependant, cette assurance en liquidité fournie aux agents non financiers la vulnérabilité des banques aux ruées des déposants. Une ruée bancaire désigne : « une situation où tous les déposants (ou une majorité d'entre eux) demandent la conversion de leur dépôts en monnaie centrale ou le transfert de leurs dépôts dans une autre banque »

3. Les fonctions de la banque :

Les fonctions de la banque, bien que variées, se regroupent en catégories principales dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

3.1. La collecte de dépôts :

Les établissements de crédit obtiennent leurs ressources (passif) auprès des offreurs de capitaux sous 2 grands formes (de plus liquide au moins liquide) :

3.1.1. Dépôts à vue :

« les dépôts à vue représente les fonds déposés par les clients dans l'objectif d'une utilisation possible à tous moments, par les biais de retrait de caisse, de virement, de chèque ou de paiement par monétique (cartes) ... »⁷

3.1.2. Dépôt à terme :

Contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent ensemble des dépôts qui sont déposées au niveau des banques pour une période déterminée fixe à l'avance

3.2. La distribution de crédit :

« Les opérations de crédit comprennent toute acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel que Laval, le cautionnement ou la garantie »⁸

⁶ TALBI N et NAIT SADI S, mémoire « financement des particulier (crédit immobilier) cas d'étude (achat d'immobilier de particulier à particulier) au niveau de la BNA agence n°583 nouvelle ville Tizi-Ouzou, promotion 2021/2022, page 7.

⁷ Philippe GARSUALT et Stéphanie PRIAM, « la banque fonction et stratégie », 2em Edition, paris, 1997, p16.

⁸ Guide des banques et des établissements financiers en Algérie

CHAPITRE 01 : LA BANQUE ET SES ACTIVITES DE CREDITS

En tant qu'intermédiaires financiers, les banques injectent des liquidités dans l'économie et accordent des crédits aux agents économiques.

3.3. La création monétaire :

Est un processus provenant essentiellement des crédits accordés à l'économie par lequel la masse monétaire augmente.

La création monétaire provient essentiellement du crédit, c'est à dire de la monétarisation de créances. Les banques ont ce pouvoir particulier de créer la monnaie qu'elle prête.

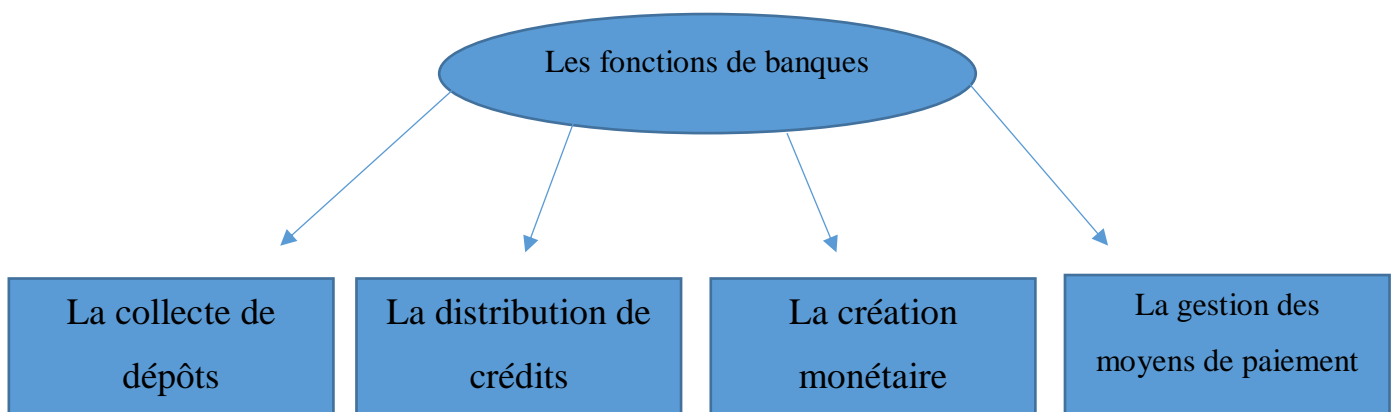
Lorsque la banque octroie un crédit à un agent économique (ménage ou entreprises), elle met en circulation de la monnaie scripturale qu'elle crée.

En théorie les banques commerciales créent donc facilement une monnaie « commerciale » qui circule sans difficulté à l'intérieur de leur circuit bancaire par de simples jeux d'écritures entre les comptes de leurs clients.

3.4. La gestion des moyens de paiement :

La gestion des moyens de paiement est au cœur de l'activité de la banque, elle permet aux particuliers d'utiliser les ressources qui parviennent sur leur compte bancaire (salaire, prestations, et autres revenus) en émettant des chèques, en effectuant des retraits d'espèces, en réglant par carte bancaire ou en effectuant des virements.

Figure 1: les fonctions de banques



Source : établi par nous-même

4. Typologie des banques

Nous distinguons généralement quatre catégories :

4.1. Les banques commerciales

Une banque commerciale est un établissement bancaire qui entre des liens directs avec ses clients.

Cette institution exerce en générale toutes les activités des banques traditionnelles entretient autres la distribution de crédit, prêt personnel, crédit immobilier, découvert bancaire, etc. la vente de produits d'épargne livret, assurance vie, etc., et la collecte des ressources financières.

« Par définition, les banques commerciales ou également appelées banques de réseau ou banque de détail sont des établissements de crédit détenant le pouvoir de création de la monnaie, elle font profession habituelle de recevoir du public des fonds qu'elles emploient pour leur propre comptes en opération d'escompte, opérations de crédit ou opération financières. »⁹

4.2. Les banques d'affaires ¹⁰

Les banques d'affaires s'occupent de financer les entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financier. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusion acquisition.

4.3. Les banques d'investissement ¹¹

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marches financières. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marches financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

4.4. Les banques centrales ¹²

La banque centrale est la « banque des banques ». C'est une institution publique. Qui a pour mission de gérer la monnaie d'un pays ou d'un ensemble de pays, dont elle contrôle, notamment, la quantité en circulation. Elle est l'institution qui a en charge la politique

9 Tiidian Sidibé, « l'essentiel du management d'une banque commerciale », édition l'hamattan, paris, 2016, Page 23.

10 Mr LEMAICI Saïd et KHELFOUN Walid « mémoire », le crédit immobilier en Algérie, promotion 2021 l 2022.

11 Idem

12 <https://www.melchior.fr>

monétaire, avec pour outil principal l'action sur les taux d'intérêt et pour objectifs, principalement, la stabilité des prix et le plein-emploi.

Section 2 : Typologie des crédits bancaires

L'octroi de crédit confère au bénéficiaire un pouvoir d'achat accru, mais implique l'obligation de payer les intérêts immédiatement et de rembourser le prêt dans le délai imparti. Un prêt bancaire, proposé par les établissements de crédit comme les banques, constitue une solution de financement permettant aux emprunteurs de concrétiser leurs projets, tels que l'acquisition d'un bien immobilier

1. Définition de crédit

1.1. Définition économique ¹³

il s'agit d'une disposition efficace et immédiate de biens matériels et de pouvoir d'achat plutôt que d'une promesse que le même bien est un bien équivalent qui sera restitué dans un certain délai, le plus souvent une rémunération du service rendu et de la nature du service risque inhérent de survenance, risque de perte partielle ou totale

1.2. Définition juridique

Juridiquement n° 03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit, définit le crédit comme suit : « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail »¹⁴

2. Les caractéristiques de crédit

2.1. La confiance ¹⁵

Faire crédit signifie faire confiance et pratiquée sur une longue période de la relation de crédit crée un climat de confiance entre les protagonistes.

13 PRUCHAD J, « évolution des techniques bancaire », Edition SCIENTIFIQUE RIDER, paris, 1960, p50

14 L'ordonnance N° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit

15 Mr ISSAD Y et HAKEM A ; mémoire « le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie », promotion 2019 /2020

CHAPITRE 01 : LA BANQUE ET SES ACTIVITES DE CREDITS

Cette confiance est basée non seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi sur son honnêteté et sa compétence dans son activité professionnelle

Le client, de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en aura besoin et quelle fera un usage strictement confidentiel des renseignements sur son bilan et le marché de son entreprise

La confiance est la base principale du crédit. Le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances ou de la cumulation des obligations par son client.

2.2. La durée : ¹⁶

Un prêt peut-être :

- à court terme (inférieur à un ou deux ans)
- à moyen terme (deux à six ou sept ans)
- à long terme (supérieur à sept ans)

2.3. La rémunération ¹⁷

Le contrat de crédit contient généralement une référence au bonus réserve à la banque. Il s'agit essentiellement du taux d'intérêt et des différentes commissions qui peuvent-ils est prévu en fonction des prestations fournies. Les prêts qui incluent des paiements sont compensés par des intérêts en revanche, au porteur du montant du capital apporté, les prêts qui ne comprennent pas paiement (crédit par signature) compensés par une commission.

2.4. Le risque

Le risque de crédit consiste dans la possibilité de défaillance de l'emprunteur, c'est à dire incapacité de remboursement

3. Les types des crédits bancaires

Répondre aux besoins variés des clients (entreprises et particuliers) est une nécessité pour la banque. Pour ce faire, elle propose une gamme de crédits adaptés à divers objectifs

¹⁶ Jean-François GOUX, « économie monétaire et financière théorie, institutions, politiques », 3e édition, Paris, 1998, p135

¹⁷ Jean Louis RIVES LANGE et Monique Contamine RAYMAND, op cité 51,572

3.1. Les crédits d'exploitation ¹⁸

Ce sont des crédits à court terme, ils ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise, ils servent, par exemple, à couvrir un temps de stockage, en détail de fabrication ou un délai de paiement consenti au client et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité (salaire, loyer, etc...)

À cet effet le banquier propose à ses clients une panoplie de crédits destinés à apaiser les insuffisances temporaires de capitaux rencontrée par l'entreprise, et assurer le bon marché de son cycle d'exploitation. Ces crédits d'exploitation, peuvent être subdivisés en deux catégories :

Les crédits d'exploitation par caisse (direct)

Les crédits d'exploitation par signature (indirect)

3.2. Le crédit par caisse

Ils constituent une solution financière pour les entreprises et les particuliers qui rencontrent des besoins ponctuels de trésorerie. Accordé par les banques, ils permettent de combler un déficit temporaire de liquidités et de maintenir un équilibre financier à court terme. Deux catégories principales de crédit par caisse existent :

3.3. Le crédit par caisse globaux ¹⁹

Ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants c'est à dire qu'ils ne sont pas effectués à un élément de l'actif, ce sont des crédits d'accompagnement, ils peuvent compléter la trésorerie momentanément insuffisante de l'emprunteur. La connaissance de l'objet de crédit est essentielle pour déterminer la forme et le moment de l'échéance. Ils sont remboursés dès que la trésorerie de l'emprunteur redevient positive, Ils peuvent se présenter sous plusieurs formes, à savoir :

¹⁸ Melle BEKHOUCHE Sabrina et Melle BOUATTO Sonia, mémoire « la gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture) promotion 2010/2011

¹⁹ Mr IDIREM Mohamed akli, mémoire « le financement bancaire d'un crédit immobilier cas : de la CNEP-banque « 805 » amizour, promotion 2021/2022, page 19.

3.3.1. La facilité de caisse ²⁰

Elle finance le décalage de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier et remboursée par le simple jeu des rentrées.

3.3.2. Le découvert ²¹

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.

3.3.3. Crédit de compagne ²²

Le crédit compagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication, soit le cycle de vente de l'entreprise, soit les deux successivement. Le plan de financement de la compagne agricole, industrielle, ou commerciale est le document essentiel qui permet au banquier de bien cerner le risque avant de se décider. Ce plan doit faire ressortir un besoin de financement qui va en diminuant selon les perspectives de vente. A l'issue de la compagne, le crédit de compagne doit être totalement remboursé par les recettes réalisées.

3.3.4. Le crédit relais ²³

Le crédit relais est un prêt onéreux qui peut être mis en place en faveur du véhicule d'acquisition dans l'attente d'une recette future qui ne peut avoir lieu qu'au moment du closing (remontée de trésorerie, augmentation de capital, emprunt obligataire, cession d'une filiale, etc.) qui assure son remboursement. Souvent utilisé pour des montants importants, le crédit relais se contracte habituellement auprès du banquier senior. Accordé à court terme, ses caractéristiques d'exigibilité, de marges et de rang sont généralement calquées sur celles de la dette senior.

20 Mayssonnier F, « banque : mode d'emploi » édition eyrolles, paris, 1992.

21 Karous O, Kandi H, mémoire « l'octroi de crédit, risque et garanties » promotion 2016.

22 HOUFEL.L, mémoire « la gestion du risque de crédit bancaire cas : banque d'extérieur d'Algérie, agence de Tizi-Ouzou (BEA 34), promotion 2012 /2013, page 11

23 Christophe ZIMMERLI, « présentation générale et analyse juridique de la problématique du financement », 1e édition, 2011, page 174

3.4. Les crédits d'exploitation spécifique ²⁴

Le crédit d'exploitation est destiné à combler les décalages de trésorerie qui se produisent durant le cycle d'exploitation des entreprises.

Il n'y a pas une, mais plusieurs formes de crédit d'exploitation, les plus fréquentes étant l'escompte et l'affacturage.

3.4.1. L'escompte

Consiste à céder un effet de commerce à une banque de façon à obtenir, en contrepartie, une avance de trésorerie. Ce crédit d'exploitation permet de limiter les effets des décalages de trésorerie en mobilisant immédiatement les créances client.

En pratique, quand elle escompte une créance, une banque avance la somme due à l'entreprise en retranchant les agios correspondant au délai restant à courir jusqu'à l'échéance de l'effet de commerce.

3.4.2. Affacturage

Il permet d'anticiper une recette par une avance immédiate de trésorerie.

A la différence de l'escompte, la cession se fait auprès d'une société spécialisée « le factor ». Elle acquiert la créance et, moyennant des frais, se charge de son recouvrement.

3.5. Le crédit par signature ²⁵

« L'origine du crédit par signature est qu'il ne consiste pas en une avance de trésorerie, mais est une garantie. L'une de ses manifestations les plus connues est la caution. Il a l'avantage d'un cout modéré et d'une mise en œuvre simple dans les cas courants ».

Parmi les crédits par signature nous distinguons :

3.5.1. Laval : ²⁶

L'aval est l'acte par lequel un tiers s'engage à payer la lettre de change pour le cas où ; l'échéance, le paiement n'en serait pas réalisé .L'aval a donc pour objet d'ajouter une garantie nouvelle à celles que le titre réunit déjà : d'où la conséquence qu'il ne peut n'émaner d'aucun

²⁴ <https://comptabilite.pagesjaunes.fr>

²⁵ Michel APPERT, « réussir avec son banquier », 2001, page 129.

²⁶ Hyacinthe Biote, « droit commercial », 3e édition, Bruxelles, 1881, page 69

de ceux qui, ayant concouru à la formation ou au développement du titre, en garantissaient déjà le paiement.

3.5.2. L'acceptation ²⁷

Le tireur et les endosseurs d'une lettre de change sont garants solidaires de l'acceptation et du paiement à l'échéance.

L'acceptation c'est l'engagement que prend le tiré de payer la lettre de change à son échéance.

3.5.3. Les cautionnements

D'après le professeur Michel cabrillac, chritian mouly, severine cabrillac et Philipe pétel, « le cautionnement est une sureté personnelle accessoire créés par un contrat unilatéral qui oblige la caution à exécuter la dette du débiteur principal et lui donne un recours en remboursement contre ce dernier »²⁸

« Sur le plan du droit comparé, lacté 15 décembre 2010, définit, a son article 13 alinéa 1, le cautionnement comme étant « un contrat par lequel la caution s'engagent, envers le créancier qui accepte, à exécuter une obligation présente ou future »²⁹

3.6. Les crédits d'investissement ³⁰

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan, les immobilisations, l'outil de travail de l'entreprise, et le remboursement de ces crédits ne peut être assuré que par le jeu des bénéfices

Les crédits d'investissement se substituent en crédit à moyen terme et en crédit à long terme, il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est le « crédit-bail » ou « leasing »

3.6.1. Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont généralement consentis pour le financement des investissements, leur durée est fixée à un an maximum de sept ans

²⁷ Hyacinthe Biote, « droit commercial », 3e édition, Bruxelles, 1881, page 54

²⁸ Jeann-Didier lecaillon, jean-marie le page, « économie contemporaine », 4e édition, paris, 2001, page 159.

²⁹ Article 13 alinéa 1, du droit comparé, lacté 15 décembre 2010.

³⁰ M A, mémoire « étude analytique d'un financement bancaire "crédit d'investissement" cas CNEP/BANQUE »promotion 2008, section3 : les crédits d'investissement

« Le crédit à court terme Est un crédit d'exploitation ou de trésorerie. Lorsqu'il s'agit de crédit aux entreprises, les formes principales du crédit à court terme sont les « crédits en portefeuille » (qui consistent pour les banques à racheter des créances commerciales), et les crédits de trésorerie « (avances en compte courant, crédits « revolving », crédits à court terme à l'exportation ...). Les crédits à court terme aux ménages sont soit destinés à financer des biens de consommation durables ou des services (vente à tempérament, crédit-bail, crédit pour le financement d'un voyage...), soit destinés à financer des besoins passages (découverts bancaires, crédit « revolving », soit des prêts personnels classique. »³¹

3.6.2. Les crédit à long terme

Ils sont des crédits d'une durée supérieure à sept ans et inférieur ou égale à quinze ans.

« Les crédits à long terme financent les immobilisations dont la durée d'amortissement est supérieure à sept ans, généralement des immobilisations lourdes telles que les bâtiments à usage industriel et commercial, les usines etc... ces mêmes crédits servent au financement des prises de participation. »³²

3.6.3. Le crédit-bail (leasing)

Les petites moyennes entreprises (PME) et petites moyennes industries (PMI) adoptent souvent le crédit-bail comme solution de financement pour leur équipement, en particulier les mobiles. Ce mode de financement leur permet d'acquérir les matériels nécessaires à leur activité sans mobiliser d'importantes liquidités, ce qui préserve leur trésorerie et leur flexibilité financière.

« Le financement par crédit-bail, considérés comme des opérations de crédit, sont le plus souvent effectué par l'intermédiaire des filiales spécialités des banques, qu'elles aient le statut de société financière de crédit-bail ou le statut de banque. Il s'agit d'une allocation de bien (outillage, matériel d'équipement, immeubles à usage professionnel) pendant une durée minimum (période irrévocable)

31 Jeann-Didier lecaillon, jean-marie le page, « économie contemporaine », 4e édition, paris, 2001, page 159.

32 Jean marie NYAMA, charles MANGA FOMBAD, maurice kamato, venant TCHOKOMAKOUA, philipe MANGA, christine YOUEGO, paul-Gérard pougoué, bernard KEMKENG ? Francois TIANI KEOU, « jurisdis périodique numéro 6 », 1991, Page 24

Avec possibilité pour le locataire d'acquiescer le bien loué moyennant un prix convenu (valeur résiduelle) tenant compte des versements effectués à titre loyers »³³

3.7. Les crédits finançant le commerce extérieur

Le commerce extérieur, moteur essentiel de la croissance économique, nécessite des flux financiers importants pour soutenir les transactions internationales. Diverses solutions de financement existent pour répondre aux besoins des entreprises importatrices et exportatrices

3.7.1. Le financement des importations

Les banques interviennent pour simplifier les opérations d'importation en proposant divers outils de financement aux importateurs. Ces techniques leur permettent de gérer le flux de trésorerie et de sécuriser les transactions internationales qui sont :

- L'encaissement documentaire (remise documentaire) : « est une technique de paiement par laquelle une banque reçoit mandat du vendeur d'encaisser le montant du (paiement ou acceptation de traite) contre remise des documents, »³⁴
- Le crédit documentaire : « le crédit documentaire est un moyen de règlement du prix des transactions commerciales conclues à distance, qui recourt à l'intervention d'une banque de confiance pour réaliser l'exécution simultanée des obligations de cheque cocontractant »³⁵

3.7.2. Le financement des exportations

Il existe plusieurs formes de crédit pour faciliter le financement des exportations, à savoir :

- Le crédit fournisseur : « est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser,

33 Gaston mayembe bin mastaki, « risque de contrepartie dans les relations de crédit bancaire à long terme en R.D.congo », édition l'harmattan, 2022, page 53.

34 Jean-Louis amelon, jean marie cardebat, « les nouveaux défis de l'internalisation », éditeur de boeck superieur, avril 2010,Page 318

35 Tuto rossi, « la garantie bancaire a première demande », éditeur Méta, 1990, Page 257

au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger »³⁶

- Le crédit acheteur : « le crédit acheteur est un crédit financier accordé directement à un acheteur étranger par une institution de crédit dans le pays de l'exportateur dont les fonds doivent être utilisés pour régler les importations stipulées »³⁷

3.8. Les crédits aux particuliers

Face aux défis financiers qui freinent les aspirations individuelles, les institutions financières déploient un éventail de solution pour accompagner les particuliers dans la réalisation de leurs projets. Parmi ces solutions, le crédit aux particuliers se présente comme un outil précieux, permettant de combler le fossé entre les ambitions et les moyens disponibles.

3.8.1. Les crédits à la consommation

Le crédit à la consommation est un prêt accordé par une société du crédit, afin de permettre aux particuliers d'acheter un bien de consommation ou de disposer d'une somme d'argent ³⁸

3.8.2. Les crédits immobiliers ³⁹

Le crédit immobilier, ou prêt immobilier, est un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier, de l'opération de construction, ou des travaux sur un tel bien.

Section 03 : Analyse des risques et gestion du risque de crédit

L'analyse et la gestion du risque de crédit constituent un processus permanent et dynamique, s'adaptant en permanence à l'évolution des conditions économiques et financières, l'efficacité de ce processus est essentielle pour la performance et la stabilité des institutions financières, contribuant à la préservation de la confiance des investisseurs et à la croissance économique.

36 MANNAI S et SIMON Y, « technique financières internationale », 7e édition ECONOMICA .Paris, 2001, page 580

37 J.Maathay, « les termes usuels financiers », éditeur books on demande editions, 2012, Page 74

38 ASSAMI K et LIMANI K, mémoire « la relance du crédit à la consommation cas de la CNEP/BANQUE de Larbaa Nath Irathen », promotion 2017, page 14

39 <https://fr.m.wikipedia.org>

1. Définition du risque du crédit bancaire

Le risque de crédit représente l'incertitude liée à la capacité ou à la volonté d'un client de s'acquitter de ses obligations envers la banque. Il s'agit d'un élément central de l'activité bancaire, car il impacte directement la rentabilité et la stabilité financière des institutions.

« Le risque de crédit ou (risque de contrepartie sur les marchés financiers se définit comme la probabilité de perte financière liée au défaut de remboursement par un emprunteur de la dette octroyée par une institution financière aux échéances prévues ». ⁴⁰

2. Les différents risques liés au crédit bancaire

Il existe plusieurs types de risque de crédit bancaire ; dont les suivants :

2.1. Le risque de contrepartie

« Le risque de contrepartie, également connus sous le nom de risque de crédit, est le risque que l'une des parties impliquées dans une transaction financière ne respecte pas ses engagements en raison de problèmes financiers ou d'une défaillance » ⁴¹

Donc le risque de contrepartie est le risque qu'une contrepartie ne soit pas en mesure de respecter ses obligations contractuelles

2.2. Risque de liquidité

« La liquidité exprime l'aptitude de l'entreprise à transformer plus ou moins rapidement ses actifs en trésorerie. Cette contrainte du bas du bilan indique si, en moyenne, les disponibilités de l'entreprise sont suffisant pour faire face aux échéances » ⁴²

Le risque de liquidité est : « celui de pas pouvoir faire face à ses exigibilités immédiate avec ses liquidité disponible » ⁴³

En effet, la liquidité est un élément vital pour la santé du système bancaire. Elle permet aux banques de répondre à leurs obligations financières à court terme et de maintenir la confiance

40 LEMAICI s et KHELFOUN w, mémoire « le crédit immobilier en Algérie cas : CNEP AZAZGA », promotion 2021 /2022

41 Mickael LOPEZ, « de la bourse a la liberté », édition BoD-Books on Demand, janvier 2024

42 Gérard Melyon, «gestion financière », 4e edition, édition Bréal,2007,page46

43 DARMON j, « stratégie bancaire et gestion de bilan », édition economica, paris , 1998, page 98

des déposants. Une bonne gestion du risque de liquidité est donc essentielle pour la stabilité financière et la prévention des crises bancaires

2.3. Le risque de marché

Le comité de Bâle (Basel (2006) a défini le risque de marché de la manière suivante « *le risque de pertes résultant des mouvements de prix du marché* »⁴⁴ : Le risque peut porter sur le cours des actions, les taux de change, les cours de matières premières,...etc.

En générale, il s'agit d'un risque qui se manifeste par une évolution défavorable du prix d'un actif, ou bien, par la réalisation de moins-value ou de pertes à la revente des titres détenus sur le marché.

2.4. Risque de taux d'intérêt ⁴⁵

C'est le risque de prêts-emprunts. C'est le risque que les taux de crédit évoluent défavorablement. Ainsi, un emprunteur à taux variable subi un risque de taux lorsque les taux augmentent car il doit payer plus cher. A l'inverse, un prêteur subit un risque lorsque les taux baissent car il perd des revenus. Pour une banque, c'est le risque que l'évolution des taux du marché conduit à un cout de rémunération des dépôts supérieur aux gains générés par les intérêts des prêts accordés.

2.5. Risque opérationnel

Le risque opérationnel est le risque de perte liée à des processus opérationnels, des personnes ou des systèmes inadéquats ou défaillant ou à des évènements externes, il est peut être causé par diverses circonstances, notamment les erreurs des employés, les activités criminelles comme la fraude et les catastrophes naturelles

Le risque opérationnel est défini comme « le risque d'une variation de valeur causée par le fait que les pertes réelles, encourues en raison de processus, de personnes et de système interne inadéquats ou défaillants, ou d'évènements externes (y compris le risque juridique) différents des pertes attendus »⁴⁶

44 Janssen, « modélisation stochastique du risque de pandémie », éditeur Lavoisier, 2012,Page 150

45 André Gide, rapport de projet de fin d'étude « analyse et gestion des risques des crédits bancaire », promotion 2016/2017,Page 21

46 Fouad Sabry, « finance », traducteur Nicholas souplet, éditeur Un milliard de personnes informées (french), 11 février 2024

2.6. Le risque de solvabilité

Il faut commencer par définir la solvabilité d'un agent économique : « un agent économique est solvable si ses actifs sont suffisants pour faire face à ses dettes. C'est donc un concept plutôt statistique. »⁴⁷

Alors le risque de solvabilité il s'agit du risque que l'émetteur fasse faillit et ne puisse pas rembourser ses dettes c'est-à-dire il ne soit pas en mesure de faire face à ses obligations financières.

2.7. Le risque stratégique

« Le risque stratégique est la perte potentielle découlant de l'absence de stratégie, de l'inefficacité des stratégies ou leur inadaptabilité au changement »⁴⁸

Ce risque subisse des pertes e raison de l'incapacité d'un emprunteur à rembourser sen prêt, non pas pour des raisons économiques conjoncturelles ou sectorielles, mais à cause d'un changement structural dans son environnement. Ce type de risque peut être difficile à identifier et à quantifier, car il est souvent lié à des événements ou des tendances qui ne sont pas encore apparus.

3. L'analyse du risque de crédit ⁴⁹

L'analyse de risque crédit est un processus utilisé par les banques et les institutions financières pour évaluer la capacité d'un emprunteur à rembourser un prêt. Cette analyse consiste à examiner les antécédents de crédit de l'emprunteur, sa capacité à rembourser le prêt, la valeur de l'actif qu'il souhaite acquérir avec le prêt, ainsi que d'autre facteur.

Voici les étapes calées d'analyser de risque crédit :

3.1. La collecte d'information sur l'emprunteur

La collecte d'information dans le cadre de l'analyse de risque crédit est une étape clé pour obtenir toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur. Voici les principales étapes de la collecte d'information :

47 Michel aglietta, thomas brand, « un new deal pour l'europe », éditeur odile jacobé, 21 mars 2013, Page 144

48 Ahmed Naciri, « traite de gouvernance d'entreprises », éditeur presses de l'université du Quebec, 2011, Page 367

49 Article de Fabrice tchingo petton, « l'essentiel de l'analyse de risque de crédit » avril 2023

1. **Demande de renseignement** : tout d'abord l'emprunteur doit fournir des informations de base sur lui-même, telles que son nom, son adresse, son numéro de téléphone, son numéro d'identification fiscale, etc.
2. **Demande de documentation** : ensuite ; la banque peut demander à l'emprunteur de fournir des documents justificatifs, tels que des relevés bancaires, des déclarations fiscales, des états financiers, des fiches de paie, des factures d'utilité, etc.
3. **Vérification de crédit** : la banque peut également vérifier le crédit de l'emprunteur en demandant un rapport de crédit à une agence de crédit ou en utilisant ses propres systèmes de notation de crédit
4. **Vérification des références** : la banque peut également contacter les références fournies par l'emprunteur, telles que les employeurs précédents, les collègues, les amis ou les membres de la famille, pour obtenir des informations supplémentaires sur l'emprunteur
5. **Analyse des données** : enfin, une fois toutes les informations ont été collectées, la banque peut commencer à analyser les données pour déterminer la capacité de l'emprunteur à rembourser

Il est important de noter que la collecte d'information peut varier en fonction de la politique de chaque banque ou institution financière, ainsi que des réglementations en vigueur dans le pays

3.2. Analyse de l'information financière

L'analyse de l'information financière est une étape clé de l'analyse de risque crédit, car elle permet à la banque de déterminer la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt. Voici les principales étapes de l'analyse de l'information financière :

- a. **Evaluation des antécédents de crédit** : la banque commence par examiner les antécédents de crédit de l'emprunteur pour déterminer s'il a des dettes en souffrance, des paiements en retard ou des faillites passées.
- b. **Analyse des états financiers** : la banque analyse les états financiers fournis par l'emprunteur pour déterminer sa capacité à rembourser le prêt. Elle évalue notamment les revenus, les dépenses, les actifs et les passifs de l'emprunteur.

- c. **Calcul de l'endettement** : la banque calcule le ratio d'endettement de l'emprunteur, c'est à dire le pourcentage de ses revenus qui est consacré au remboursement des dettes. Ce ratio permet de déterminer si l'emprunteur est capable de rembourser le prêt.
- d. **Analyse de cash-flow** : le cash-flow il peut se définir comme étant « la capacité d'autofinancement ou le flux net de liquidité avec lequel l'emprunteur pourrait financer ses activités »⁵⁴. la banque analyse également le cash-flow de l'emprunteur, c'est-à-dire la Différence entre ses revenus et ses dépenses. Cette analyse permet de déterminer la capacité de l'emprunteur à faire face aux paiements du prêt.
- e. **Evaluation des garanties** : enfin ; la banque évalue les garanties fournies par l'emprunteur pour assurer le remboursement du prêt. Elle examine notamment la valeur de l'actif acheté avec le prêt et la capacité de l'emprunteur à le vendre en cas de besoin

L'analyse de l'information financière est un processus complexe qui nécessite une bonne connaissance de la finance et de la comptabilité. Les banques utilisent souvent des logiciels d'analyse de crédit pour faciliter ce processus et minimiser les erreurs.

3.3. L'analyse de l'actif

L'analyse de l'actif est une étape clé dans l'analyse de risque crédit, car elle permet de déterminer la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt en utilisant ses actifs en cas de difficultés financières. Voici les principales étapes de l'analyse de l'actif :

- a. **Identifier les actifs de l'emprunteur** : la première étape consiste à identifier les actifs de l'emprunteur, tels que les propriétés immobilières, les véhicules, les investissements, les stocks, etc.
- b. **Estimer la valeur des actifs** : ensuite, la banque doit estimer la valeur actuelle des actifs de l'emprunteur en utilisant des évaluations professionnelles, des évaluations du marché et des données financières.
- c. **Vérifier la propriété des actifs** : la banque doit également vérifier que l'emprunteur est effectivement propriétaire et qu'ils sont libres de toute charge ou tout engagement.
- d. **Déterminer la liquidité des actifs** : la banque doit évaluer la liquidité des actifs de l'emprunteur, c'est à dire leur capacité à être vendus rapidement en cas de besoin de liquidités.
- e. **Analyser la qualité des actifs** : la banque doit également analyser la qualité des actifs de l'emprunteur en examinant leur historique de valeur, leur état de maintenance, leur potentiel de revenu et leur potentiel de croissance future.
- f. **L'utilisation des actifs comme garantie** : si les actifs de l'emprunteur ont une valeur suffisante et sont de qualité, la banque peut les utiliser comme garantie pour le prêt, ce qui réduit le risque de défaut de paiement.

L'analyse de l'actif est une étape importante dans l'évaluation du risque de crédit. Les banques peuvent utiliser les outils d'analyse de crédit et des logiciels pour automatiser le processus d'analyse de l'actif et minimiser les erreurs.

3.4. Évaluation du risque

L'évaluation du risque elle permet de déterminer le niveau de risque associé à l'emprunteur et au prêt. Voici les principales étapes de l'évaluation du risque :

- a. **Analyser les informations financières de l'emprunteur** : la première étape consiste à analyser les informations financières de l'emprunteur, telles que ses états financiers, ses relevés bancaires, ses déclarations fiscales, etc. cette analyse permet de déterminer la

santé financière de l'emprunteur, son historique de crédit et sa capacité à rembourser le prêt

- b. **évaluer le secteur d'activité de l'emprunteur** : la banque doit également évaluer le secteur d'activité de l'emprunteur, car certains secteurs peuvent être plus risqués que d'autres en termes de capacité à rembourser les prêts.
- c. **Examiner les garanties proposées** : la banque doit examiner les garanties proposées par l'emprunteur, telles que des biens immobiliers ou des actifs commerciaux, pour déterminer leur valeur et leur qualité en cas de défaut de paiement.
- d. **Évaluer la capacité de l'emprunteur à générer des flux de trésorerie** : la banque doit également évaluer la capacité de l'emprunteur à générer des flux de trésorerie futurs pour rembourser le prêt, en examinant son historique de revenus et profits, ainsi que les prévisions financières pour l'avenir.
- e. **Déterminer le niveau de risque** : à partir de l'analyse de ces informations, la banque peut déterminer le niveau de risque associé à l'emprunteur et au prêt. Si le risque est élevé, la banque peut décider de refuser le prêt ou d'exiger des garanties supplémentaires.
- f. **Fixer les conditions du prêt** : enfin, la banque fixe les conditions du prêt, telles que le taux d'intérêt, la durée du prêt, les échéances de remboursement.

3.5. Décision

L'étape de décision est la dernière étape du processus d'analyse de risque crédit à cette étape, la banque prend une décision quant à l'octroi ou non du prêt à l'emprunteur. Voici les principales étapes de la décision :

- a. **Analyse des résultats** : la banque analyse les résultats de l'analyse de risque crédit pour déterminer si l'emprunteur est éligible pour un prêt et si oui, quelles sont les conditions qui doivent être fixées.
- b. **Évaluation du risque** : la banque évalue le niveau de risque associé à l'emprunteur et au prêt, en prenant en compte les différents facteurs tels que les informations financières de l'emprunteur, son historique de crédit, la qualité des garanties proposées, la capacité de l'emprunteur à générer des flux de trésoreries, etc.

- c. **Prise de décision** : en fonction de l'analyse du risque, la banque prend une décision quant à l'octroi ou non du prêt à l'emprunteur. Si le risque est jugé trop élevé, la banque peut refuser le prêt ou proposer des conditions plus strictes. Si le risque est jugé acceptable, la banque fixe les conditions du prêt, telles que le taux d'intérêt, la durée du prêt, les échéances de remboursement ; etc.
- d. **Communication de la décision** : la banque communique la décision à l'emprunteur, en lui expliquant les raisons pour lesquelles le prêt a été approuvé ou refusé, ainsi que les conditions qui ont été fixées

L'étape de décision est une étape cruciale dans les processus d'analyse de risque crédit, car elle permet à la banque de déterminer si elle peut accorder un prêt à l'emprunteur et sous quelles conditions.

4. La gestion des risques de crédit bancaire

La gestion des risques vise la réalisation de quatre (04) objectifs suivants :⁵⁰

- Assurer la pérennité de l'établissement, par une allocation efficiente des ressources et une allocation adéquate des fonds propres qui permettra une meilleure couverture contre les pertes future
- Élargir le contrôle interne du suivi des performances au suivi des risques associés.
- Faciliter la prise de décision pour les opérations nouvelles et permettre de les facturer aux clients.
- Rééquilibrer le portefeuille de l'établissement, sur la base des résultats et des effets de diversification.

La gestion du risque est un processus essentiel pour les institutions financières afin de minimiser les pertes potentielles dues à la défaillance des emprunteurs. Voici les principales étapes de ce processus

4.1. Les instruments de la gestion du risque de crédit

La gestion du risque de crédit est au cœur du métier de banquier. En effet, elle lui permet d'avoir une meilleure connaissance de ses clients d'optimiser : le couple rendement/ risque des prêts accordés. Cependant, face à la concurrence des marchés financier, les banques sont appelées à

⁵⁰ Bessis j. « gestion des risques Actif-Passif des banques », édition Dalloz, paris, 1995, page 48

reconsidérer, les opérations traditionnelles de prêt sous un angle différents. Elles doivent rationner leur gestion du risque de crédit en référence au marché. Les principaux moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont :⁵¹

- Les règles prudentielles
- La diversification du risque
- La prise des garanties
- Les dérivés du crédit
- La titrisation

4.1.1. Les règles prudentielles

Les règles prudentielles désignent un ensemble de normes et de réglementations mises en place par les autorités de contrôle du secteur financier, les accords de bale constituent un ensemble de normes internationales en matière de règles prudentielles applicables aux banques. Ils ont été élaborés par le comité de Bâle sur le contrôle bancaire, « le comité de Bâle a été créé en 1974 par les gouverneurs des banques centrales du groupe des 10 – le G10- quelques semaines après la faillite de plusieurs institutions financières, qui laissa planer un risque d'ordre systémique sur l'ensemble du secteur bancaire, ce comité est ainsi une réponse à une crise, comme l'a été la création du conseil de stabilité financière »⁵²

4.1.1.1. Bâle I : instauration d'un seuil minimal de fonds propres

« Bale I fait référence à un ensembles de recommandations formulées en 1988 par le comité de bale, un comité rassemblant les banquiers centraux des pays du G-10 sous l'égide de la banque des règlements internationaux, a bale, pour garantir un niveau minimum de capitaux propres »⁶¹ afin d'assurer la solidité financière ,un ratio minimal qui a été fixé par les banques, ce ratio appelé ratio Cooke «est défini comme étant le rapport entre la situation nette et le total actif (fonds propres/ totale actif) »⁵³, qui impose 8 pourcent de fonds propres par rapport aux

51 <https://WWW.africmemoire.com>

52 Thierry Bonneau « Régulation bancaire et financière européenne et internationale », éditeur Bruylant, 2022

53 Hassan Afourrame, « la réglementation bancaire internationale », édition l'hamattan, juin 2021, Page 29

engagements de la banque. Son objectif est de lutter contre le risque de défaillance bancaire en garantissant que les banques disposent de capitaux suffisants pour absorber des pertes éventuelles sans mettre en péril leur activité et enclencher un effet domino dans le système

Le ratio Cooke se calcule comme suit :

$$\text{Fonds propres réglementaires} / \text{actifs à risque pondérés} > \text{ou} = 8\%$$

4.1.1.2. Bâle 2 : surveillance interne des risques des banques et accent mis sur la transparence

Les accords de bale II ont été signés en 2004 par les gouverneurs des banques centrales du comité de bale pour fixer la réglementation bancaire. Ils proposent un certain nombre de normes prudentielles pour limiter les risques bancaires comme le risque de crédit ou de contrepartie, en jouant sur les exigences de capitaux propres. En particulier ils proposent la mise en place du ratio McDonough, qui limite le montant des prêts accordés en fonction du niveau des capitaux propres et du risque d'esprits. Ces normes prennent la suite des normes issues des accords de Bale I, dont le ratio Cooke, qui ne prenait pas en compte finement le risque

Les accords de bale II reposaient sur trois piliers

Pilier 1 : les exigences minimales de fonds propres

Il consiste à maintenir les exigences minimales en fonds propres avec les changements suivants :

- L'introduction d'un traitement explicite du risque opérationnel qui conduira à inclure une mesure de ce risque au dénominateur de solvabilité d'une banque
- Des changements substantiels dans le traitement du risque de crédit par l'instauration de trois approches distinctes pour le calcul de ce risque

L'approche standardisée

Elle est fondée sur la pondération de chaque poste du bilan et du hors bilan par des coefficients reflétant la qualité de la signature de la contrepartie. Cette méthode utilise les notations externes pour l'évaluation des positions.

L'approche fondée sur les notations internes

CHAPITRE 01 : LA BANQUE ET SES ACTIVITES DE CREDITS

Elle est également fondée sur les notations internes qui, lorsqu'elles sont particulièrement développées, débouchent sur les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.

Pilier 2 : la surveillance prudentielle

Ce pilier souligne la nécessité pour les banques d'évaluer l'adéquation de leurs fonds propres en regard de leurs risques globaux.

Pilier 3 : la discipline de marché

Ce pilier concerne la communication d'information financière par les banques : « le comité estime que la publication d'information est un élément particulièrement important du nouvel accord, puisque les établissements bénéficieront d'une plus grande latitude pour déterminer leurs exigences de fonds propres grâce à des méthodologies internes »⁵⁴

Donc le nouveau visage de bale II se concrétise par un nouveau ratio en remplacement du ratio Cooke dénommé ratio Mc Donough dont la formule est la suivante :

Fonds propres réglementaires / risque de crédit + risque de marché + risque

Opérationnel \geq 8%

4.1.1.3. Bâle III : introduction d'un ratio mesurant les fonds propres par rapport aux actifs de la banque⁵⁵

Elle constitue la troisième série d'accords établis par le comité de bale, après ceux dits de Bâle I et de Bâle II, ces accords ont été pris en réponse à la crise des subprimes qui a ponctué la fragilité des banques

En 2010 en réponse à la crise financière, le comité de bale présente la réforme dite de « Bâle III ». Cette fois, l'objectif est d'accroître la capacité de résilience (c'est-à-dire la capacité à s'adapter à la conjoncture) des grandes banques internationales. Ces nouveaux accords prévoient notamment un renforcement du niveau et de qualité des fonds propres et une gestion accrue de leur risque de liquidité. Ces règles ont été transposées en droit communautaire européenne par l'intermédiaire d'une directive dite CRD 4 (capital rééquipements directive 4)

⁵⁴ Document soumis à la consultation, vue d'ensemble du nouvel accord de bale sur les fonds propres, avril 2003, p.9

⁵⁵ <https://WWW.lafinancepourtous.com>

4.1.2. La diversification du risque

« La diversification permet de répartir les risques sur différents actifs, réduisant ainsi l'exposition à un seul spécifique »⁵⁶

Une banque qui a diversifié ses risques de contrepartie est mieux armée pour résister aux chocs financiers. En effet, la défaillance d'une contrepartie aura un impact moins important sur son bilan global, car les pertes seront compensées par la performance des autres contreparties du portefeuille.

4.1.3. La prise des garanties ⁵⁷

Pour améliorer la sécurité de ces engagements, et surtout pour se couvrir du risque de non remboursement, il faut que le banquier prenne des garanties soit des garanties réelles soit des garanties personnelles :

4.1.3.1. Garanties réelles :

Ce genre de garantie est juridiquement appelé cautionnement réel. La garantie réelle est un engagement qu'une entreprise met à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier

4.1.4. Les dérivés du crédit :

Un produit dérivé du crédit est défini comme étant « des contrats qui permettent de transférer le risque et le rendement d'un actif à une contrepartie sans pour autant céder la propriété de l'actif sous-jacent ». ⁵⁸

Ces produits sont utilisés notamment pour la couverture en cas de défaut de la contrepartie. Un défaut peut être caractérisé par :

- L'insolvabilité ou le défaut de paiement sur le principal ou les intérêts du crédit
- La restructuration qui affaiblit la qualité de crédit de la référence

⁵⁶ Marcel Souza, « COMMENT GAGNER DE L'ARGENT AVEC LES OPTIONS BINAIRES », éditeur Gavea Lab, Page 104

⁵⁷ André Gide, rapport de projet de fin d'études « les bons travailleurs ont toujours le sentiment qu'ils pourraient travailler davantage », 2016-2017, P.30

⁵⁸ John Kiff et Ron Morrow, département des marchés financiers, « revue de la banque du Canada », 2000, P.3

- La faillite qui a pour conséquence une incapacité du débiteur à honorer ses engagements.

4.1.3.2. Garanties personnelles :

Appelés aussi « suretés personnelles », elles consistent en l'engagement d'une personne de répondre de l'obligation du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci ou à première demande du bénéficiaire de la dette.

4.1.4.1. Typologies des dérivés de crédit : ⁵⁹

Les produits les plus classiques parmi la gamme des dérivés de crédit sont :

Le crédit default swaps (CDS) :

(Classé en terme comptable comme produit hors bilan) ; Les CDS sont les dérivés de crédit les plus simples, ce sont des contrats qui offrent une protection contre le défaut d'un émetteur en contrepartie du versement d'une prime ; on distingue généralement deux types de CDS :

- **Les CDS single-Name** : il n'y a qu'une seule créance sous-jacente
- **Les CDS sur indice** : le risque porte sur un panier de créance (ou un indice)

Total return swap :

(Classé en terme comptable comme produit hors bilan) ; Les total return swap consistent à échanger la totalité des revenus générés par un portefeuille de crédits contre un revenu fixe prédéterminé, indexé par exemple sur un taux du marché.

Le crédit linked note :

(Selon la classification comptable le CLN est un produit sur bilan) ; les crédits linked notes sont en fait des obligations classiques combinées à une option de crédit. L'obligation elle-même donne le droit à l'investisseur de recevoir des intérêts réguliers et un remboursement du capital en fin de vie. L'option de crédit donne le droit à l'émetteur de diminuer les paiements liés à l'obligation en cas de survenue si une variable de marché prédéfinie, ayant une influence sur sa

⁵⁹ <https://finance-heros.fr>

CHAPITRE 01 : LA BANQUE ET SES ACTIVITES DE CREDITS

propre exposition au risque de crédit varie de façon significative. En contrepartie le prix à l'émission est moins élevé, ce qui permet d'attirer quand même les investisseurs

4.1.4.2. La titrisation :

Définition de La notion de titrisation : « la titrisation consiste à céder à une entité juridiquement définie, des créances, a l'origine, ces entités étaient appelées (fonds de créances). En contrepartie de ces créances, elles émettent des titres ou des parts. Ces derniers sont alors souscrits par des investisseurs ». ⁶⁰

« La titrisation est une opération de marché qui permet aux établissements de crédit. A la caisse des dépôts et consignations (CDC) et aux entreprises d'assurance de transformer un ensemble homogène de créances non négociables en titre financiers négociable liquide, cessibles sur le marché financier » ⁶¹

Le tableau suivant fait la synthèse a des avantages et inconvénients de la titrisation :

Tableau 1: les avantages et les inconvénients de la titrisation

Intérêt pour l'entreprise / banque	Intérêt pour l'investisseur
<ul style="list-style-type: none">- Sortir des actifs de son bilan- Pour les banques contourner la rigidité du capital réglementaire- Avoir recours à une source de financement- Discrétion- Développement des marchés de capitaux- Séparer l'originalité de dette de sa détention en portefeuille	<ul style="list-style-type: none">- Accéder à des nouveaux produits fondés sur les actifs jusque-là inaccessibles- Niveau de rendement élevé- Bénéficier d'un effet-diversification
Point faibles pour l'entreprise	Points faibles pour l'investisseur
<ul style="list-style-type: none">- montage complexe- couts importants- placement difficile des tranches les plus risquées	<ul style="list-style-type: none">- montage complexe- des risques liés au « downside »

Source : arnaud de servigny : « le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2^{ème}

Ed. DUNOD. 2003, p.145.

⁶⁰ Philippe Narassiguin, « Fiches de monnaie, banque et financement de l'économie », éditeur Ellipses, janvier 2019, fiche 32

⁶¹ Jacques DARMON, « stratégies bancaires et gestion de bilan », éditeur FeniXX réédition numérique, janvier 1998, P.288

Conclusion

En conclusion, l'étude approfondie du rôle et des fonctions des banques, de la typologie des crédits bancaires, ainsi que de l'analyse et de la gestion du risque de crédit révèle l'importance cruciale de ces aspects dans le fonctionnement du système financier.

Les banques jouent un rôle vital dans l'économie en mobilisant l'épargne et en octroyant des crédits pour financer les investissements des entreprises et les projets des particuliers. Leur fonction principale est d'intermédiaire entre les agents économiques ayant des excédents de liquidités et ceux ayant des besoins de financement, facilitant ainsi la circulation de l'argent dans l'économie.

La typologie des crédits bancaires est diversifiée, comprenant des prêts à la consommation, des crédits immobiliers, des crédits commerciaux, etc. Chaque type de crédit répond à des besoins spécifiques des emprunteurs et comporte ses propres conditions et modalités de remboursement.

L'analyse et la gestion du risque de crédit sont des aspects fondamentaux pour les banques afin d'évaluer la solvabilité des emprunteurs et de minimiser les risques de défaut de paiement. Cela implique une évaluation rigoureuse des dossiers de crédit, la mise en place de politiques de provisionnement et de couverture des risques, ainsi que la surveillance continue des portefeuilles de prêts.

En définitive, une compréhension approfondie du rôle et des fonctions des banques, de la diversité des crédits bancaires et des mécanismes d'analyse et de gestion du risque de crédit est essentielle pour assurer la stabilité et la pérennité du système financier, tout en favorisant l'accès au financement pour les acteurs économiques.

CHAPITRE II :

NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT

IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

Chapitre II : Notion générale sur le crédit immobilier aux particuliers

Introduction

L'acquisition d'un bien immobilier constitue un investissement important pour la plupart des individus. Pour concrétiser ce projet, le crédit immobilier s'impose souvent comme une solution de financement incontournable.

Ce chapitre se propose d'analyser en profondeur ce domaine, en s'articulant autour de trois axes principaux, la première section consacrée sur la présentation de marché immobilier, Cette analyse fournira un aperçu essentiel pour comprendre le contexte dans lequel s'inscrivent les crédits immobiliers aux particuliers.

La deuxième section se concentrera sur les crédits immobiliers aux particuliers proposés par la CNEP BANQUE, l'une des institutions financières majeures en Algérie. Cette section présentera les différents types de crédits immobiliers disponibles, leurs conditions d'octroi, leurs caractéristiques principales et les avantages qu'ils offrent aux clients, aux particuliers.

Troisième et dernière section se penchera sur l'évaluation et la gestion des risques spécifiques liés au crédit immobilier aux particuliers. Cette analyse prendra en compte les risques de crédit, les risques de marché et les risques opérationnels, en mettant l'accent sur les méthodologies et les outils utilisés par la CNEP BANQUE pour les identifier, les mesurer et les atténuer. Se concentrera sur évaluation et gestion des risques spécifiques au crédit immobilier.

En combinant ces trois sections, ce chapitre vise à offrir une vision globale et approfondie du crédit immobilier aux particuliers, en mettant l'accent sur son importance dans le marché immobilier algérien, les produits spécifiques proposés par la CNEP BANQUE et les considérations de gestion des risques associées à ce type de financement.

Section 01 : Présentation de marché immobilier

Le marché immobilier constitue un pilier fondamental de l'économie algérienne, reflétant la dynamique démographique et les aspirations des citoyens en matière d'accès au logement. Cette section ambitionne de contribuer à une meilleure compréhension du marché immobilier algérien, au profit de l'ensemble des acteurs concernés.

1. Le marché immobilier

1.1. Définition de marché immobilier

Le marché immobilier est le résultat de transactions immobilières, en particulier le logement en est la partie la plus importante. La demande dépend essentiellement de facteurs connexes tels que la population, les revenus, les taux d'intérêt et les impôts. En outre, il existe des facteurs subjectifs difficiles à quantifier, notamment la détention d'actifs à long terme. De son côté, l'offre varie en fonction de l'abondance ou de la rareté des terres, de la capacité de production et de la quantité de capital disponible. La plupart de ces facteurs sont affectés par les décisions du pouvoir politique, et l'immobilier est un secteur particulièrement attractif.⁶²

Le terme "marché immobilier" fait référence aux transactions, aux échanges et aux activités liés à l'achat, à la vente, à la location, à la gestion et à l'investissement dans des biens immobiliers, de type appartements, maisons, terrains, immeubles résidentiels, commerciaux, industriels, sociaux ou encore d'autres propriétés immobilières. Le marché immobilier englobe l'ensemble des acteurs et des facteurs qui influencent la demande et l'offre de biens immobiliers dans une région donnée. Selon les années, le marché immobilier se porte bien ou s'inscrit dans une crise immobilière. Le marché immobilier est généralement segmenté en différents sous marchés selon le type de propriété (résidentiel, commercial, industriel), selon la localisation géographique, selon l'année de construction, selon la surface, selon l'état, selon les prestations proposées, etc.⁶³.

⁶² JEAN, François, JEAN Rioufol. « *le marché immobilier* ». Édité par Presses Universitaires de France. PARIS, 2005.

⁶³ Logo Nestenn groupe d'agence immobilières. 07 11 2023. <https://nestenn.com/lexique-immobilier/marche-immobilier-id-93>.

1.2. Le fonctionnement de marché immobilier

Le marché immobilier est affecté par un certain nombre de facteurs économiques et démographiques différents, notamment la performance de l'économie, les taux d'intérêt et l'offre de logements.

1.2.1. La demande

Lorsque l'économie se développe, la demande de logements augmente. Lorsqu'il y a plus de demandes de logements, les prix des maisons ont tendance à augmenter. Lorsque la demande est faible et que les stocks d'inventaires sont élevés, les prix des logements baissent.

1.2.2. Le taux d'intérêt

Les taux d'intérêt ont également un impact sur le marché immobilier. Des taux d'intérêt historiquement bas permettent aux gens d'accéder plus facilement à la propriété. Inversement, lorsque les taux d'intérêt sont élevés, il devient plus difficile d'obtenir un prêt hypothécaire et de nombreux acheteurs potentiels sont exclus de l'accession à la propriété ou choisissent de retarder leur achat jusqu'à ce qu'ils puissent économiser suffisamment d'argent pour couvrir une mise de fonds ou attendre que les taux d'intérêt tombent à un niveau abordable.

1.2.3. L'offre

L'offre de logements est un autre facteur qui affecte le marché immobilier. Une faible offre de logements sur le marché signifie qu'il y a moins de logements disponibles à la vente, ce qui augmente la concurrence entre les acheteurs et fait grimper le prix des logements dans certains cas. Une augmentation de l'inventaire des maisons à vendre indique une augmentation des opportunités pour les acheteurs de trouver une maison convenable à un prix attractif.⁶⁴

1.3. La segmentation de marché immobilier

Il existe deux types de marché un marché primaire et un marché secondaire :

1.3.1. Le marché primaire

Le marché immobilier primaire fait référence à l'achat et à la vente de propriétés nouvellement construites directement auprès du promoteur ou du constructeur. Ce marché représente la vente initiale d'une propriété, où les acheteurs peuvent acheter une nouvelle maison ou un espace commercial directement auprès du promoteur.

⁶⁴ <https://www.immobilierebelangueux.fr>

1.3.2. Le marché secondaire

Se réfère à la vente des créances adossées sur des portefeuilles hypothécaires, émises par les institutions financières. Ce marché offre des instruments financiers diversifiés permettant le refinancement hypothécaire sur les marchés des capitaux.⁶⁵

1.4. Les intervenants de marché immobilier

1.4.1. Les intervenants temporaires

Avant la mise en place d'un nouveau dispositif immobilier, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes sur les entreprises, les processus de l'opération immobilière (production, financement, commercialisation) est reparti entre différents intervenants.

A- Le maître d'ouvrage

C'est conformément à l'article 07 du décret législatif 94/07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecturale et à l'exercice de la profession d'architecte : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire ».

Le maître d'ouvrage, appelé également « donneur d'ordre » a pour missions :

- Le règlement des tâches administratives ;
- Le suivi technique et financement, du projet ;
- La sélection de l'entreprise de réalisation.

Le maître d'ouvrage peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte dans le cas des particuliers ou le vendre à des ménages dans le cas d'un promoteur ou d'une entreprise de promotion immobilière comme l'officiel de promotion et de gestion immobilière (l'OPGI).⁶⁶

Le maître d'œuvre

⁶⁵ <https://fastercapital.com>

⁶⁶ SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

B - L'entreprise de réalisation

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain, conformément aux clauses du contrat établi avec le maître d'ouvrage.

C -Le promoteur

Conformément à la note d'inscription N° 01/2010 du 23 février 2010 relative aux procédures de traitement des crédits aux promoteurs, le promoteur est toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière. Les Promoteurs sont aussi considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs propres besoins.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers : *promoteurs privés et promoteurs publics*.⁶⁷

1.4.2. Les intervenants permanents

A- L'arpenteur géométrique

Il a pour rôle la préparation d'un document qui contient les coordonnées géométriques du terrain.

B- L'expert immobilier

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement. Toute anomalie et désuétude pouvant affecté la valeur de la garantie doivent être signalée au prêteur.

C- Le notaire :

Il est considéré comme l'un des auxiliaires de justice, il a pour rôle de :

- rédiger la promesse de vente ;
- établir l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;

⁶⁷ Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- examiner les titres ;
- faire signer les paries ;
- enregistrer la garante ;
- fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

D- l'Assemblée Populaire Communale (APC)

L'APC est une institution étatique qui a pour rôle l'émission des certificats de conformité et les permis de construire. E- La conservation foncière C'est un organisme étatique dont le rôle est de déterminer de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existant sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers.⁶⁸

2. Le bien immobilier

2.1. Définition d'un bien immobilier

Selon l'article 684 : « 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. »⁶⁹

Selon l'article 683 : « Tout chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être placée 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 placée dans un fonds qui lui appartient, en effectuant en permanence au service de ce fond ou à son exploitation »⁷⁰

2.2. Les caractéristiques des biens immobiliers

Les biens immobiliers ont des caractéristiques bien définies telles que : leur durabilité, leur immobilité, ainsi que leur hétérogénéité auxquelles on peut ajouter les caractéristiques liées à l'importance des couts de transaction et à l'imperfection de l'information.

⁶⁹ Code Civil Algérien, article 684.

⁷⁰ Article 684 du code civil algérien.

2.2.1. La durabilité

Le bien immobilier est caractérisé par une très longue durée de vie économique, ainsi que l'importance du coût, ce qui implique que son financement se fait à long terme avec une durée de remboursement assez longue du crédit immobilier.

2.2.2. L'immobilité :

Par définition le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration, ce qui explique la relation entre le prix de l'immeuble et le prix du foncier (l'endroit où il se trouve).

Cette caractéristique d'immobilité rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier, contrairement aux biens mobiliers (déplaçables) qui rendent l'offre et la demande plus flexibles.

2.2.3. L'hétérogénéité

On dit que les biens immobiliers sont hétérogènes, car deux biens ne peuvent jamais être les mêmes. Ils peuvent être très semblables, mais ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Les biens immobiliers ont plusieurs caractéristiques d'hétérogénéité extrêmement détaillées, au point que chaque immeuble a sa particularité telle que : leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme...⁷¹

2.3. Les types de bien immobilier

Les biens immobiliers peuvent être classés selon leurs usages en trois principales catégories, à savoir :

2.3.1. L'immobilier résidentiel

L'immobilier résidentiel est tout bien immobilier destiné à loger des personnes. On distingue :

- **Le logement** : tout local destiné aux ménages à usage d'habitation.
- **Les résidences avec services** : Ils offrent des services à des catégories précises de personnes, c'est le cas par exemple des maisons de retraite, des cités universitaires...
- **Les résidences de tourisme** : sont des établissements commerciaux d'hébergement dotés de différents services (accueil, réception, ménage...etc.). C'est le cas par exemple des hôtels et des auberges.

⁷¹JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », le Harmattan, 2009, P41.

2.3.2. L'immobilier professionnel

C'est les biens immobiliers destinés à une activité professionnelle. Ils sont classés en :

- **Immobilier de bureaux** : ce type d'immobilier est destiné aux activités liées à la direction ou l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.
- **Immobilier industriel** : ces immeubles intègrent les activités industrielles de fabrication ou de transformation telle que les usines.
- **Immobilier commercial** : ce type de biens immobiliers est destinés aux activités commerciales, tels que les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés, etc.

2.3.3. Autres types de biens immobiliers

Rentre dans cette catégorie tout autre bien, ne faisant pas partie de l'immobilier résidentiel ou de l'immobilier professionnel. C'est le cas par exemple : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, de l'immobiliers de loisirs (musées, parc d'attraction, ...etc.), ou des biens détenus par l'Etat tels que les casernes et les prisons.⁷²

3. Le marché immobilier en Algérie :

3.1. L'évolution de marché immobilier algérienne :

Après l'indépendance, le secteur de l'habitat en Algérie a été marqué par deux politiques d'État différentes :

3.1.1. Le logement pendant la période (1962-1966)

L'Algérie avait hérité d'une situation socio-économique déplorable, la situation Logement déjà alarmante ne pouvait pas être une préoccupation majeure pour les dirigeants Confrontés à la recherche d'une stabilité politique.

Le parc de logement a été réduit à 1.161.371 en 1963 avec un déficit de 1.072.979 logements, alors qu'à cette situation était causé par :

- Le bouleversement des structures administratives et exécutives par la rupture organique et structurelle avec la métropole.
- Le départ massif d'un million d'européens titulaires des plus hauts revenus contribuant à 45% du produit fiscal.

⁷² OULD CHIKH O ., «Gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers», mémoire de fin d'étude , options finances, école supérieure de commerce , Alger, 2018/2019.

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- La baisse du rythme de la construction et les destructions causées par la guerre.⁷³

3.1.2. Le logement pendant la période (1967-1977) :

Le bilan économique de la décennie 1967-1978, fait ressortir état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires recensées en 1966, donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires.⁷⁴

Tableau 2: Le parc immobilier en Algérie pour la période 1966-1977

	Année	Population	Part de logements	Taux d'occupation
Secteur urbain	1966	3.710.000	645.218	5,7
	1977	7.095.000	911.398	7,7
Secteur rural	1966	8.387.344	1.324.670	6,3
	1977	10.177.000	1.297.314	7,8
Total	1966	12.097.347	1.979.888	6,1
	1977	17.272.000	2.208.712	7,8

Source : RHAMIDOU, « Le logement : un défi », éditions OPU, Alger, 1989, p 56

3.1.3. L'avènement du logement particulier

Durant la décennie 80, la loi de cession des biens de l'Etat a beaucoup favorisé le processus de passation de propriété (privatisation), ce qui a défini le levier principal de la promotion sociale urbaine et du contrat patrimonial. La cession des biens de l'Etat débuta après la promulgation de la loi 81/01 du 07 février 1981.

Elle est considérée comme l'acte juridique fondateur de la nouvelle politique urbaine. A partir du 15 juin 1980, les pouvoirs publics ont fixés les grandes lignes d'une orientation de la politique économique plus souple et qui vise la satisfaction des besoins sociaux. L'objectif principal était de faire de l'Algérie une société de propriétaires et non pas de locataires. A titre d'exemple, le taux d'Algériens locataires était de 1966 : 70%, en 1987 : 22%, en 1998 : 13,8% et en 2008 : 14,8%.² Cette politique visait trois éléments : satisfaire les besoins de la population,

⁷³ Ibid. p 115.

⁷⁴ Etude de l'armature urbaine de l'Algérie au recensement de 1966. DGPEE/S/D/Statique commissariat national au recensement de la population.

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

absorber le déficit accumulé en logement et se débarrasser d'un patrimoine immobilier très lourd à gérer.⁷⁵

3.1.4. La Période 2005-2014

La politique de l'habitat mise en œuvre par le gouvernement s'inscrit dans une démarche cohérente et intégrée visant à réduire le déficit de logement que connaît notre pays et, à cet effet, l'État algérien consacre une part importante de ses ressources financières à la réalisation de nouveaux logements. Les chiffres disponibles sont, à cet égard.

Dans le cadre du nouveau plan de relance initié par le gouvernement pour la période 2001-2004, des crédits importants ont été alloués pour le développement du secteur BTHP dans son ensemble. Ils s'élèvent à 237.1 milliards de dinar algérien.

Avec une enveloppe financière de plus 3700 milliards de dinars, soit l'équivalent de 50 milliards de dollars, allouée au secteur de l'habitat sur la période 2010-2014, les prévisions du nouveau plan quinquennal concrétisent le programme du chef d'Etat qui a inscrit la résorption du déficit en logements en tant qu'axe prioritaire dans l'action du gouvernement.⁷⁶

Tableau 3: livraisons de logements durant la période 2005-2009

Années	Logement promotionnel locatif	Logement social participatif	Location-vente	promotionnel	Auto construction	Total urbain	rural	Total
2005	25834	15787	12350	8027	27574	89572	42907	132479
2006	43527	23769	7128	8435	18630	101489	76287	177776
2007	44079	19325	8491	5028	14671	91594	88336	179930
2008	57657	37123	1827	4070	15176	115853	104968	220821
2009	55550	37924	9043	5644	18142	126303	91492	217795
Total	226 647	133.928	38839	31.204	94.193	52.481	403.990	929.801

Source : Revue de l'habitat n°06, Janvier 2011, page 06

3.2. La Nouvelle politique de logement en Algérie

L'examen de la politique du logement en Algérie permet de distinguer deux périodes ; La période avant 1987 qui était caractérisée par une prédominance du programme de logement

⁷⁵ SOUAMI Taoufik, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie », revue Autre part 2005/2 (n°34), p 61.

⁷⁶ BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p17.

social où l'Etat était en tant que promoteur dominant, et la période d'après qui a connu la mise en place d'une série de réformes pour stimuler l'offre du secteur privé en matière de construction, et la création d'institutions spécialisées et de quelques organismes rattachés au secteur. !

3.2.1. Les objectifs de la nouvelle politique de l'habitat :

- La redéfinition des modalités d'intervention et d'action des pouvoirs publics.
- La réduction de l'écart entre l'offre et la demande par une série d'actions audacieuses, tant sur le plan de la gestion, du financement, de la réalisation, des approvisionnements, que celui du contrôle, de l'accès au foncier et de moyens de réalisation et d'étude.
- L'évaluation et l'identification de la demande par couche sociale et par revenus.
- Le développement d'une véritable industrie du bâtiment.
- La redéfinition du mode d'organisation et de gestion des villes.⁷⁷

Section 02 : Les crédits immobiliers financés par la CNEP BANQUE

Le crédit immobilier est un outil puissant qui permet de réaliser le rêve de devenir propriétaire. Cependant, il est important de bien se renseigner avant de souscrire un crédit immobilier et de comparer les offres de différentes banques ou organismes de crédit. Il est également important de s'assurer que l'on peut assumer les mensualités de remboursement, même en cas de baisse de revenus. Cette section s'attache à démystifier le crédit immobilier en explorant ses composantes essentielles.

1. Définition d'un crédit

Le crédit est une opération financière réalisée par un organisme bancaire ou tout autre établissement de crédit, qui consiste à mettre des ressources à disposition d'un client. En échange, le débiteur s'engage à rembourser la somme avant une date déterminée, et à payer une rémunération au créancier sous la forme d'intérêts.⁷⁸

2. Définition de crédit immobilier

Le crédit immobilier ou prêt immobilier est dessiné uniquement à financer l'achat d'un bien immobilier. Dans ce contexte, le logement d'habitation servira de résidence principale ou secondaire, immeuble

⁷⁷ BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p17.

⁷⁸ <https://www.daf-mag.fr>

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

d'habitation à louer, local commercial, etc. De ce fait, le projet immobilier de l'emprunteur doit être clair. Il doit savoir au préalable le prix du bien convoité, sa surface, son type, son emplacement, etc.⁷⁹

3. Définition de crédit immobilier aux particuliers

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 à 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 ». ⁸⁰

4. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

4.1. La durée

La durée du financement d'un crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, voire 40 ans pour les jeunes moins de 40 ans dans la limite d'âge de 75 ans. La durée de crédit diffère d'un emprunteur à l'autre tout dépend l'âge du demandeur de crédit.

A la CNEP-Banque, la durée des crédits immobiliers aux particuliers est déterminée comme suit :

Tableau 4: la durée des crédits immobiliers aux particuliers

Catégorie	Durée maximale
Achat d'un terrain	30 ans dont 12 mois de différé
Achat de logement VSP ou LSP	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un particulier	40 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un promoteur	40 ans dont 6 mois de différé
Extension ou surélévation d'une habitation	40 ans dont 36mois de différé
Aménagement d'une habitation	40 ans dont 36 mois de différé

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan

⁷⁹ <https://fr.scribd.com>

⁸⁰ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

4.2. Le taux d'intérêt

Un crédit immobilier peut être accordé à un taux fixe ou variable :

4.2.1. Taux d'intérêt fixe

Ce type de taux est fixé au préalable à la signature du contrat, et il reste inchangé sur toute la durée du crédit. Et donc l'échéancier de remboursement est connu d'avance, ce qui permet à l'emprunteur et à la banque de prévoir leur trésorerie à long terme.

4.2.2. Taux d'intérêt variable

Appelé aussi taux révisable ou taux ajustable. « Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. »⁸¹

Le tableau ci-dessous récapitule les taux d'intérêt proposé par la CNEP Banque

Tableau 5 : taux d'intérêt proposés par la CNEP –Banque

Intitulé	Taux
Non épargnant	6.5%
Epargnant disposant d'un LEL	5.75%
Epargnant disposant d'un LEP	6.25%
Crédit bonifié	1% ou 3%
Crédit location habitation	7%
Crédit destiné au personnel MDN	4.5%
Crédit destiné au personnel NEP	3.5%
prêt jeune :	
Epargnant (LEP OU LEL)	5%
Non épargnant	6%

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan

4.3. Le différé

Le différé de remboursement correspond à la période qui se situe le plus souvent au début de l'emprunt, Il existe deux (02) types de différés à savoir :

⁸¹ BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, Op.cit., page 7.

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

4.3.1. Le différé total

Dont l'emprunteur ne paye rien mais à la fin de la période du différé, il est obligé de payer le principal avec ses intérêts, et les intérêts intercalaires.

4.3.2. Le différé partiel

Dont le débiteur ne verse que les intérêts intercalaires, et donc il lui restera de payer le capital initial, et ses intérêts à la fin du différé.

Tableau 6 : période de différé selon le type du prêt

Catégorie de prêt	Période de différé
Construction d'un logement individuel	36 mois
Construction d'un logement dans une coopérative immobilière	
Extension ou surélévation d'un logement	
Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plans	
Acquisition d'un local en VSP	
Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur	06 mois (12 mois pour le jeune)
Acquisition d'un logement neuf auprès d'un particulier	
Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement	12 mois
Construction d'un local	12 mois
Aménagement d'un local	03 mois
Acquisition d'un local neuf ou ancien	
Extension d'un local	06 mois
Aménagement d'un logement	

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan

4.4. 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 une rentrée 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

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

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.⁸²

4.5. 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.⁸³

5. Les types de crédits immobiliers aux particuliers accordés par la CNEP BANQUE ⁸⁴:

La CNEP Banque propose une large gamme de crédit immobilier répondant aux besoins divers de ses clients. Parmi les principaux types de crédit proposés, on trouve :

5.1. Crédit AUTO

C'est un crédit sur mesure destiné à l'acquisition d'un véhicule de tourisme neuf produit ou assemblé en Algérie.

5.1.2. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Agée entre 19 et 70 ans ;
- Résidante en Algérie ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant supérieur ou égal à 40.000.00 DA

5.1.3. Ses avantages

- Un financement allant jusqu'à 70% du prix du véhicule ;
- Prix du véhicule en TTC pouvant atteindre 4.000.000.00 DA ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 60 mois ;
- Possibilité de remboursement par anticipation ;
- Possibilité de consultation de la situation de recouvrement via CNEP CONNECT ;

⁸² OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

⁸³ SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications au cours de la période du crédit sur simple initiative de l'emprunteur de Bejaia, 2009.

⁸⁴ <https://WWW.cnepbanque.dz>

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- Taux d'intérêt allant de 7 % à 8%.

5.1.4. Ses garanties

Dossier assorti d'assurances :

- Assurance tous risques du véhicule avec avenant de subrogation
- Gage du véhicule

5.2. Crédit sérénité

C'est un produit de financement destiné à financer la fourniture et la pose de chauffage central.

5.2.1. Ses conditions d'octroi

- Toute personne physique de nationalité algérienne résidante en Algérie ;
- Agée de moins de 70 ans ;
- Ayant un revenu mensuel net permanent égal ou supérieur à 30 000 dinars.

5.2.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du devis estimatif des travaux dans la limite de 400 000 dinars algérienne ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 48 mois ;
- Un taux d'intérêt très avantageux de 4%
- Frais d'étude de dossier : gratuit ;
- Possibilité de remboursement par anticipation.

5.2.3. Ses garanties

Le crédit « sérénité » est un crédit aménagement sans garantie réelle.

Les garanties exigées sont :

- Souscription assurance « décès + IAD » avec subrogation à la CNEP Banque ;
- Domiciliation irrévocable du salaire auprès de la CNEP Banque ;
- Signature d'un billet à ordre.

5.3. Achat d'un terrain à bâtir :

C'est un crédit destiné à financer l'achat de terrain à bâtir dont la superficie est inférieure ou égale à 500 M² auprès d'un particulier ou d'une agence foncière.

5.3.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique

- De nationalité algérienne ;
- Agée entre 19 et 70 ans ;
- Résidante en Algérie ou à l'étranger ;

- Ayant un revenu régulier supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.3.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90 % du prix de cession ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 25 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5.75% et 6.50% l'an ;
- Possibilité de différé de remboursement allant jusqu'à 12 mois ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébitation ;
- Possibilité de remboursement par anticipation.

5.3.3. Ses garanties

- Hypothèque de premier rang.

5.4. Construction d'une habitation

Le financement de la construction est un produit de financement destiné à couvrir les coûts de construction d'une nouvelle maison ou d'une propriété immobilière.

5.4.1. Ses conditions d'octroi

- Toute personne physique ;
- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.4.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du devis estimatif des travaux ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5% et 6,50% l'an ;
- Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébitation (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

5.5. Extension ou la surélévation d'une habitation

Le financement de l'extension ou surélévation est un produit de financement destiné à couvrir les coûts d'ajout d'espace à une propriété existante, soit par l'extension de la maison, soit par la construction d'un étage supplémentaire.

5.5.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.5.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du devis estimatif des travaux ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5% et 6,50% l'an ;
- La possibilité d'avoir une période de différé de remboursement de 12 mois ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton.

5.6. Aménagement d'une habitation

C'est un produit destiné à financer les travaux d'aménagement de votre habitation.

5.6.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.6.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 15 ans ;
- Un taux d'intérêt très avantageux de 6.5% ;
- Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton (membre de la famille) ou (une tierce personne en copropriété).

5.7. Achat d'un logement Promotionnel Public LPP

C'est un crédit destiné à financer l'achat d'un logement octroyé aux souscripteurs au programme LPP auprès de l'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI).

5.7.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique souscriptrice au programme LPP et retenue par l'ENPI

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant supérieur ou égal 30.000,00 DA.

5.7.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux avec la possibilité de bonification à 1%selon le revenu de l'emprunteur avec un taux de référence de 6% ;
- Possibilité de différé allant jusqu'à 12 mois ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton ;
- Possibilité de remboursement par anticipation

5.7.3. Ses garanties

- Hypothèque de premier rang.
- Les trois dernières fiches de paie ;
- Une attestation de travail ;
- Une copie du contrat de travail ;
- Le dernier avis d'impôts (déclaration fiscale) ;
- Un relevé de compte bancaire, abritant le salaire, couvrant une période d'une année

5.8. Achat d'un logement promotionnel aidé LPA

C'est un crédit accordé par la CNEP-Banque aux acquéreurs de logements promotionnels aidés, par abréviation « L.P.A », dans le cadre de la vente sur plans « V.S.P ».

5.8.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Éligible au LPA ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.8.2. Ses avantages

- Le souscripteur éligible au crédit bancaire, contracte un crédit en « V.S.P » au taux bonifié de 01% l'an, lorsque ses revenus mensuels sont égaux ou supérieurs à 01 fois le Salaire National Minimum Garanti (S.N.M.G) et inférieurs ou égaux à 06 fois le (S.N.M.G) ;
- Ce crédit représente la différence entre le prix du logement et le montant de l'aide de l'État, ainsi que son apport initial;
- Dans le cas où le crédit accordé ne couvre pas la différence entre le prix du logement, l'aide de l'État et l'apport initial, le souscripteur doit verser un apport personnel complémentaire pour couvrir la différence.

5.9. Achat d'un logement Promotionnel Libre LPL

C'est un crédit destiné à financer l'achat de logement octroyé aux souscripteurs au programme LPL auprès de l'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière.

5.9.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique souscriptrice au programme LPL et retenue par l'ENPI :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier et suffisant supérieur ou égal à 30.000,00 DA.

5.9.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts entre 5% et 6.5% ;

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- Possibilité de différé allant jusqu'à 12 mois ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la co-débitio
- Possibilité de remboursement par anticipation.

5.9.3. Ses garanties

- Hypothèque de premier rang au profit de la CNEP Banque.

5.10. Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier

C'est un crédit destiné à financer l'achat de votre logement auprès d'un promoteur immobilier en toute tranquillité.

5.10.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.10.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux avec la possibilité de bonification à 1% selon le revenu de l'emprunteur avec un taux de référence de 6% ;
- La possibilité d'avoir une période de différé de remboursement de 12 mois ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu

5.11. Achat d'un logement en vente sur plan VSP

C'est un crédit destiné à financer l'achat de votre maison dans le cadre de la Vente Sur Plan.

5.11.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.11.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux avec la possibilité de bonification à 1% selon le revenu de l'emprunteur avec un taux de référence de 6% ;
- Une période de différé de remboursement de 36 mois est accordée ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébitation. d'une autre personne par le biais de la codébitation.

5.12. Achat d'un logement auprès d'un particulier

C'est un crédit destiné à financer l'achat de votre maison auprès d'un particulier.

5.12.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.12.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de la transaction ;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5% et 6,50% l'an ;
- La possibilité d'avoir une période de différé de remboursement de 12 mois ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébitation.

5.13. Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier

C'est un crédit destiné à financer l'achat de votre logement auprès d'un promoteur immobilier en toute tranquillité.

5.13.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.13.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux avec la possibilité de bonification à 1% selon le revenu de l'emprunteur avec un taux de référence de 6% ;
- La possibilité d'avoir une période de différé de remboursement de 12 mois ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect ;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton

5.14. Achat d'un logement en vente sur plan

C'est un crédit destiné à financer l'achat de votre maison dans le cadre de la Vente Sur Plan.

5.14.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.14.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 100% du prix de cession;

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- Une durée de remboursement allant jusqu'à 40 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux avec la possibilité de bonification à 1% selon le revenu de l'emprunteur avec un taux de référence de 6% ;
- Une période de différé de remboursement de 36 mois est accordée ;
- La possibilité de remboursement par anticipation ;
- La possibilité de consulter son crédit en utilisant l'application CNEP Connect;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par le biais de la codébiton

5.15. Achat d'un bien immobilier à usage commercial ou professionnel

C'est un crédit destiné à acheter, à construire, à aménager, à procéder à l'extension ou la surélévation de votre local commercial ou professionnel.

5.15.1. Ses conditions d'octroi

Toute personne physique :

- De nationalité algérienne ;
- Âgée entre 19 et 70 ans ;
- Résidente en Algérie ou à l'étranger ;
- Ayant un revenu régulier, supérieur ou égal à 30 000 DA.

5.15.2. Ses avantages

- Un financement qui peut aller jusqu'à 90%;
- Une durée de remboursement allant jusqu'à 15 ans dans la limite d'âge de 75 ans ;
- Taux d'intérêts très avantageux variant entre 5,75% et 7,00% l'an;
- Possibilité de différé de remboursement allant jusqu'à 36 mois;
- Possibilité d'augmenter le montant de votre crédit en faisant appel au revenu d'une autre personne par la codébiton.

6. Les conditions d'octroi du crédit immobilier aux particuliers

6.1. Condition d'éligibilité

Afin de bénéficier d'un bien hypothécaire, le postulant doit remplir certaines conditions :

- Avoir la capacité juridique de contracter un prêt (majeur ou mineur émancipé) ;

- Être solvable : justifier d'un revenu régulier permettant d'avoir une capacité de remboursement suffisante.
- Être âgé de moins de 70 ans ;
- Le bien à financer est situé en Algérie.

6.1.1. Dans le cas de la « Co-débitions » :

La « Co-débitions » est une formule qui permet d'augmenter votre capacité de remboursement pour obtenir un crédit immobilier suffisant en faisant appel, solidairement et indivisiblement, au revenu d'une autre personne physique (conjoint, ascendant, descendant ou tierce personne).

6.1.2. Dans le cas de la caution :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garante auprès de l'emprunteur. L'acceptation de la caution est conditionnée par l'existence d'un lien de parenté entre la caution et le principal débiteur, ascendants et descendants directs, Collatéraux et conjoints :

- Disposant d'un revenu stable ;
- Domiciliés en Algérie ;
- La caution doit souscrire une assurance vie pour le montant global du crédit accordé.

6.1.3. Dans le cas d'un épargnant

L'épargnant est toute personne qui dispose d'un livret épargne logement (L.E.L) ou d'un livret épargne populaire (L.E.P), ouvert au moins une année au jour de la demande de crédit et avoir cumulé au moins 2000DA d'intérêts.⁸⁵

6.2. Le revenu et capacité de remboursement de crédit immobilier aux particuliers

La capacité de remboursement par catégorie socioprofessionnelle et par revenu est reprise dans les tableaux ci-dessus :

⁸⁵ 5 Le crédit immobilier. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf.

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

6.2.1. Un seul emprunteur

A_ Résidents en Algérie

Tableau 7: Le revenu et capacité de remboursement un résident en Algérie

Revenu mensuel net	Quotités maximales de revenu mensuel net		
	Salariés du secteur public, retraités et professions libérales	Salariés du secteur privé	Commerçants/ artisans
1.5 SNMG < revenu < deux (02) fois le SNMG	35%	30%	25%
(02) fois le SNMG <revenu < quatre (04) fois SNMG	40%	35%	30%
(04) fois le SNMG < revenu < huit(08) fois le SNMG	50%	45%	40%
>huit(08) fois le SNMG	55%	50%	45%

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan.

B_ Résidents à l'étranger

Tableau 8: Le revenu et capacité de remboursement un résident à l'étranger

Revenu	Quotités maximales du solde du revenu
<p>_ Déduire du revenu mensuelle net de l'emprunteur perçu en devise le salaire minimum garanti (S M I G) du pays de résidence et les crédits contracté à l'étranger signalés par le client.</p> <p>-Convertir le solde du revenu restant en monnaie local « DA » en fonction de la cotation du jour.</p>	70%

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan.

6.2.2. Co-emprunteurs

A- Résidents en Algérie.

La capacité de remboursement ne doit, en aucun cas dépasser quarante pour cent (40%) des revenus mensuels nets cumulés des co-emprunteurs résidents en Algérie.

B- Un résident à l'étranger :

Tableau 9: Le revenu et capacité de remboursement dans le codébiton un résident à l'étranger

Revenu	Quotités maximales du solde de revenu
<p>_Déduire du revenu mensuelle net de l'emprunteur perçu en devise le salaire minimum garanti (S M I G) du pays de résidence et les crédits contracté à l'étranger signalés par le client.</p> <p>-Convertir le solde du revenu restant en monnaie local « DA » en fonction de la cotation du jour.</p>	70%

Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan

Section 03 : Evaluation et gestion des risques spécifiques au crédit immobilier aux particuliers

L'octroi d'un crédit immobilier par une banque s'accompagne d'une analyse approfondie des risques potentiels liés à cette opération. Cette section s'attache à identifier et à appréhender les différents risques inhérents au crédit immobilier, ainsi que les stratégies mises n place pour les gérer efficacement.

1. Définition de risque lié aux crédits immobiliers

Le risque c'est l'exposition de la banque au risque de voir sa contrepartie dans l'incapacité d'honorer ses échéances. Ce risque est spécifique à une catégorie précise d'emprunteurs car, comme son nom l'indique, il concerne les particuliers ayant contracté des crédits immobiliers.

2. Les formes du risque de crédit immobilier aux particuliers

2.1. Risque d'impayé

C'est le risque de ne pas pouvoir récupérer le capital prêté plus les intérêts, ce qui affecte les revenus de la banque (perte d'intérêts) ainsi que les avoirs des actionnaires (dues aux pertes en capital).

2.2. Risque de fluctuation des taux

La montée des taux d'intérêt peut inciter des établissements financiers à proposer aux épargnants des placements plus rémunérateurs et entraîner une fuite des déposants, privant les banques des opérations d'octroi de prêts immobiliers qui représentent une partie des ressources nécessaires à leur activité de transformation.

2.3. Risques opérationnels :

Les produits générés par les crédits immobiliers peuvent être insuffisants pour couvrir les risques opérationnels dans le cas d'une augmentation de ces derniers.

2.4. Risque du marché immobilier

Les prix des biens immobiliers affectent aussi directement les sûretés accessoires au crédit immobilier. En effet, la baisse du prix d'un bien objet d'un financement rend la garantie prise pour sa couverture inadéquate.

2.5. Risque de fraude

C'est le risque de pertes financières suite à des déclarations frauduleuses de la part de l'emprunteur, d'un employé ou d'une connivence entre les deux.

2.6. Risque de ressources longues

Le prêt immobilier accordé à un client sera remboursé sur une longue période, la banque doit disposer de fonds correspondant à cette même période afin de ne pas couvrir un déficit de trésorerie par des dépôts à court terme.⁸⁶

⁸⁶ Talbi N et Nait sadi S, «Financement des particuliers (crédit immobilier) », mémoire de master, option ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE, université de UMMTO, 2021.

3. La gestion de risque de crédit immobilier aux particuliers

3.1. Prévention du risque

3.1.1. L'analyse de l'emprunteur :

Afin de réduire une asymétrie d'information entre le banquier et son client devant cette situation, le banquier privilégiera les emprunteurs de bonne qualité notoire, ayant un passé bancaire irréprochable. Toutefois, l'analyse des divers ratios financiers issus des bilans de l'entreprise, ainsi que l'interrogation du fichier de la centrale des risques de la Banque centrale, ne peuvent servir qu'à analyser sa santé financière passée. Cette analyse, devra nécessairement être affinée par des informations obtenues au moyen du suivi de la relation de clientèle, et complétée par l'analyse du projet.

3.1.2. L'analyse du projet

Afin de déterminer l'opportunité d'accorder un crédit à une promotion immobilière l'entreprise, si celle-ci a déjà été cliente (relations, type de prestations fournies, incidents, etc.). La banque procède à une analyse du suivi, d'étude du plan prévisionnel d'exploitation (business plan) de l'agence, de la stratégie à court, moyen et long terme, de l'opportunité de réaliser le projet envisagé, du retour sur investissement que l'entreprise peut espérer obtenir, de l'analyse de la capacité de remboursement de promoteur et de l'emprunteur du crédit, sur la période donnée (en relation avec la rentabilité, l'investissement financé au moyen du crédit).⁸⁷

3.2. Les garanties liées aux crédits immobiliers aux particuliers

La garantie de prêt immobilier est un mécanisme mis en place par toutes les banques au moment de consentir à un emprunt visant à acheter un bien immobilier. À la fois légal et commercial, ce mécanisme a pour but de protéger l'établissement prêteur contre les risques du crédit : en cas de non-remboursement de tout ou partie de l'emprunt par le souscripteur, la banque peut s'appuyer sur cette garantie pour récupérer ce qu'il reste de la somme due.

Il existe plusieurs possibilités pour une garantie de prêt immobilier ont distinguons :

3.2.1. Les garanties personnelles

Il existe plusieurs types de caution garantissant le crédit immobilier. Elles se distinguent en fonction de l'organisme ou la personne qui se porte garant du remboursement de votre crédit.

⁸⁷ <http://www.memoireonline.com>

3.2.1.1. La caution

La caution prêteuse est une garantie proposée par une société de cautionnement. Cette dernière s'engage auprès de la banque (le prêteur) à lui régler sa créance en cas de défaillance de votre part. Elle prend ensuite en charge la procédure de recouvrement. Vous réglez une commission au garant avant la signature du contrat de prêt. La caution prêteuse la plus courante est fournie par le Crédit Logement. D'autres organismes de caution sont réservés à des emprunteurs particuliers, comme les fonctionnaires de police, de l'éducation nationale, ou encore les agents de la SNCF.

3.2.1.2. La caution mutuelle

La caution mutuelle est une garantie assurée par une mutuelle privée (d'assurance ou de prévoyance) qui propose un service de cautionnement à ses bénéficiaires. Le fonctionnement est identique à celui de la caution prêteur. Vous réglez une commission au garant avant la signature du contrat de prêt, et celui-ci s'engage à prendre en charge la procédure de recouvrement à votre rencontre.

3.2.1.3. La caution personnelle

La caution personnelle est enfin une garantie assurée par une ou plusieurs personnes physiques. Ces personnes peuvent alors se porter caution à votre profit, envers le prêteur. L'engagement de caution peut être solidaire et indivisible, ce qui permet alors au prêteur d'agir indifféremment auprès d'une ou plusieurs cautions. L'engagement de caution personnelle vaut engagement à rembourser votre dette en cas de défaillance. Cela est matérialisé par la signature d'un acte sous seing privé (voire un acte notarié) joint à l'acte de prêt par lequel les cautions confirment qu'ils s'engagent sur leurs revenus et leur patrimoine. C'est un engagement de caution très fort !

3.2.2. Les garanties réelles

Vous pouvez garantir votre emprunt immobilier avec une garantie réelle, portant sur le bien acheté ou sur des actifs financiers. La banque assure ainsi ses arrières grâce à une potentielle saisie de votre bien ou de vos actifs.

3.2.2.1. La garantie hypothécaire

La garantie hypothécaire, ou hypothèque, est une garantie immobilière devant être instituée par un acte notarié. C'est une garantie réelle qui est prise sur la valeur de votre bien et qui doit être inscrite au registre de Conservation des Hypothèques. En cas de défaillance de votre part dans

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

le remboursement du prêt aux échéances convenues, la banque dispose alors du droit de saisir votre bien et de le vendre pour se rembourser. En cas de remboursement anticipé, des frais de mainlevée sont à prévoir pour l'annulation de l'inscription à la Conservation des Hypothèques.

3.2.2.2. Le privilège de prêteur de deniers (PPD)

Le privilège de prêteur de deniers, aussi appelé PPD, est à distinguer de la garantie hypothécaire, bien que son fonctionnement soit relativement similaire. Il permet à la banque, en cas de défaut de paiement, de faire vendre votre bien immobilier aux enchères (par le biais d'une vente notariale) pour être remboursée. La différence avec l'hypothèque, c'est que la banque a la priorité sur tous les autres créanciers et toutes les autres garanties. Cette garantie est uniquement proposée pour l'achat d'un bien ancien.

3.2.2.3. Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel un débiteur met à disposition de son créancier un bien immatériel pour garantir son prêt. Il peut s'agir par exemple de contrats d'assurance-vie ou de valeurs mobilières (actions, obligations), d'un compte épargne ou encore, d'un fonds de commerce. Si vous ne payez pas vos échéances, l'établissement bancaire a alors la possibilité de puiser dans le capital du bien nanti pour se rembourser. ⁸⁸

4. Les institutions de gestion du crédit immobilier aux particuliers

4.1. La caisse nationale de logement (CNL) ⁸⁹

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement Public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé par décret exécutif n° 91-145 DU 12 mai 1991 modifié par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

4.1.1. Ses missions

CNL a pour missions et attributions :

- De gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social,

⁸⁸ (Frédérique Moles, www.cafpi.fr 2022)

⁸⁹ <https://WWW.logement-algerie.com>

CHAPITRE II : NOTION GÉNÉRALE SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.

- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.

À ce titre, elle est chargée notamment de :

- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Réaliser toutes études, expertises, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés, et favoriser les actions d'informations, d'échanges d'expérience et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

La CNL assure surtout les financements publics destinés aux programmes :

- de logements publics locatifs (dits social) destinés aux citoyens aux revenus faibles,
- de logements participatifs aidés (LPA en remplacement du LSP) qui s'adressent aux citoyens aux revenus moyens,
- de logements ruraux,
- des opérations d'éradication de l'habitat précaire et la réhabilitation du cadre bâti,
- des programmes spéciaux liés aux catastrophes naturelles.

4.2. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)⁹⁰

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse.

4.2.1. Ses avantages

- L'assurance SGCI couvre l'insolvabilité définitive de l'emprunteur. Elle est émise au profit de la banque pour la couverture du risque d'insolvabilité inhérent aux facteurs ci-dessus énumérés.

⁹⁰ <http://WWW.sgci.dz>

- L'assurance insolvabilité SGCI offre aux banques d'autres avantages tels que :
- L'augmentation des volumes de crédits.
- La gestion des risques.
- L'accès au refinancement hypothécaire.
- Le rehaussement du crédit (un crédit garanti est un crédit de meilleure qualité)

4.3. La société de refinancement hypothécaire (SRH)⁹¹

La Société de Refinancement Hypothécaire par abréviation SRH est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie suivant décision n° 98-01 du 01/09/1998, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés. Créée le 27 novembre 1997.

4.3.1. Ses missions

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'État ;
- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire, en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables et ce, dans un contexte concurrentiel.
- Émettre sur le marché financier des obligations ou autres valeurs mobilières aux caractéristiques similaires à celles des crédits à refinancer.
- Développer l'expertise en matière de structuration des émissions obligataires. Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires.

4.4. Le fonds national de péréquation des œuvres sociales (FNPOS)

Art. 2 (alinéa 1er). Le fonds national de Péréquation des œuvres sociales, ci-après désigné « le Fonds » est un Etablissement public de gestion spécifique. Il Est doté de la personnalité morale et de l'autonomie.⁹²

Le FNPOS a été créé par la loi no 83-16 du 02/07/1983 pour assurer la péréquation des œuvres sociales des salariés à travers le territoire national. Toutefois, le décret 96-74 a recadré les objectifs du FNPOS, en l'orientant essentiellement vers le financement de la promotion du

⁹¹ <https://WWW.srh-dz.org>

⁹² JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE, N° 54,54Ème ANNEE, Mercredi 30 Dhou El Hidja 1436, Correspondant au 14 octobre 2015

logement social en faveur des travailleurs salariés. Rappelons que ce sont les cotisations des travailleurs (tous secteurs confondus, public et privé) qui sont à l'origine des fonds du FNPOS.⁹³

4.4.1. Ses missions

- Œuvrer pour la promotion du logement à caractère social en faveur des travailleurs salariés.
- Participer au financement des projets entrepris par les organismes et les institutions chargés des œuvres sociales dans le domaine de la promotion du logement à caractère social au profit des travailleurs salariés.
- Mobiliser les sources de financement en faveur de la promotion du logement à caractère social au profit des travailleurs salariés.
- Entreprendre toute action visant à améliorer les conditions d'habitat des travailleurs salariés.
- Entreprendre les études tendant à améliorer les actions menées en direction du développement de l'habitat à caractère social au profit des travailleurs salariés.

4.5. Centrale des risques entreprises et ménages (CREM)

En Algérie, la Centrale des Risques est par définition un service organisé et géré par la Banque d'Algérie qui est appelée CREM (Centrale des Risques des Entreprises et Ménages) qui est chargée de recueillir et centraliser les informations sur les crédits accordés par les banques et établissements financiers ; un rôle crucial dans la prévention du surendettement et de la fraude bancaire en centralisant tous les engagements de crédit des entreprises et des ménages, permettant ainsi aux banques d'avoir une vue d'ensemble de l'exposition aux risques financiers.⁹⁴

« En application des articles 12 et 13 de l'instruction n°70-92 du 24 novembre 1992 relative à la centralisation des risques bancaires et des opérations de crédit-bail, modifiée par l'instruction n°56-94 du 07 septembre 1994, les banques et établissements financiers sont informés que la consultation préalable et obligatoire de la Centrale des Risques pour les crédits dont le montant est supérieur ou égal au seuil fixé par l'article 7 de l'instruction n°70-92 susvisée entrera en vigueur à compter du 02 mai 1996. »⁹⁵

⁹³ <https://fr.wikipedia.org>

⁹⁴ <https://WW.algerie-credit.com>

⁹⁵ NOTE N°01-96 DU 10 AVRIL 1996 AUX BANQUES ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS AGREES

Conclusion

En conclusion, Le marché immobilier est le secteur économique qui concerne l'achat, la vente et la location de biens immobiliers tels que des maisons, des appartements, des terrains, etc. Il est influencé par divers facteurs tels que l'offre et la demande, les taux d'intérêt, les politiques gouvernementales, et les tendances économiques globales. Le marché immobilier peut être sujet à des fluctuations cycliques, avec des périodes de croissance et de récession.

Le crédit immobilier joue un rôle crucial dans le financement de l'accession à la propriété en Algérie. La CNEP (Caisse Nationale d'Équipement et de Prêt) est une institution financière qui fournit des crédits immobiliers aux particuliers. Ces crédits permettent aux individus d'acquérir des biens immobiliers tels que des maisons ou des appartements. La CNEP évalue la solvabilité des emprunteurs et leur accorde des prêts en fonction de divers critères financiers tels que le revenu, l'historique de crédit et la valeur du bien immobilier.

Lorsqu'elle accorde des crédits immobiliers, la CNEP doit évaluer et gérer divers risques spécifiques à ce type de prêt. Cela inclut notamment le risque de défaut de paiement de l'emprunteur, le risque lié à la valeur du bien immobilier en cas de fluctuation du marché, ainsi que le risque lié aux taux d'intérêt. Pour gérer ces risques, la CNEP peut mettre en place des politiques de souscription rigoureuses, diversifier son portefeuille de prêts, et surveiller de près l'évolution du marché immobilier et économique.

Son développement futur dépendra de la capacité du secteur bancaire à relever les défis liés à l'évolution et à la gestion des risques, tout en tenant compte des besoins spécifiques des emprunteurs et des évolutions du marché immobilier.

CHAPITRE III :

ÉTUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER

DE CRÉDIT IMMOBILIER AUX

PARTICULIERS CNEP/ BANQUE

DRAA EL MIZAN

Chapitre III : Étude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers CNEP/ BANQUE DRAA EL MIZAN

Introduction

L'accès au crédit immobilier constitue un levier majeur dans la concrétisation des projets résidentiels et dans le développement du secteur immobilier. Au cœur de ce processus se trouve la CNEP/BANQUE, une institution financière jouant un rôle crucial dans la facilitation de l'accès au financement immobilier en Algérie. Cette étude vise à explorer en profondeur le fonctionnement et les interventions de la CNEP/BANQUE dans le domaine du crédit immobilier.

Ce chapitre vise à fournir une vision exhaustive du fonctionnement interne de la CNEP/Banque en ce qui concerne le crédit immobilier aux particuliers, en se focalisant sur le processus de traitement des dossiers au sein de l'agence de DRAA EL MIZAN. Cette analyse permettra de mieux comprendre les critères et les exigences auxquels sont soumises les demandes de crédit immobilier, ainsi que les enjeux et les défis rencontrés par les emprunteurs dans leur parcours d'accession à la propriété.

La première section de ce chapitre sera consacrée à la présentation de la CNEP/Banque, mettant en lumière son histoire, et son organisation, ainsi que ses missions et opérations principale.

La deuxième section examinera de manière approfondie le processus de traitement d'un dossier de demande de crédit immobilier à la CNEP/Banque, en se concentrant spécifiquement sur l'agence de DRAA EL MIZAN. Seront abordées les différentes étapes, de la réception de la demande à la décision finale d'octroi du crédit, en passant par l'analyse des pièces justificatives, l'évaluation de la solvabilité de l'emprunteur et la définition des modalités de remboursement.

Section 01 : Présentation de la CNEP/BANQUE.

Avant de commencer l'analyse du cas pratique, nous avons estimé qu'il était important de d'abord introduire l'organisme d'accueil et la CNEP.

« La Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque (CNEP Banque) est une banque publique algérienne, spécialisée dans la collecte de l'épargne des ménages, le financement de

l'habitat à travers ses crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs privés et publics, et aussi le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment. »⁹⁶

1. Historique de la CNEP

La CNEP-Banque, héritière d'une tradition solidement ancrée dans l'histoire économique de l'Algérie, a joué un rôle prépondérant depuis les premières années de l'indépendance du pays.

Créé en 1964 par la loi n° 64/277 du 10 août, la CNEP avait pour mission initiale la mobilisation et la collecte de l'épargne populaire, contribuant ainsi au développement économique du pays.

En 1971, la CNEP a élargi son champ d'action en incluant l'épargne logement et le financement de l'habitat urbain, conformément à l'instruction du 08/04/1971. Cette évolution a marqué le début d'une transformation de ses activités, avec l'introduction de nouveaux produits financiers. Parmi ceux-ci figuraient les comptes d'épargne devises destinés à la communauté algérienne résidente à l'étranger.

En 1990, la CNEP est au service de la promotion immobilière. De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs. Le réseau CNEP s'agrandit, passant ainsi à 120 agences.

En 1997, la CNEP a franchi une étape majeure en se transformant en banque commerciale sous le statut de société par actions (SPA), suite à la décision du conseil de la monnaie et de crédit n° 01-97 du 27 juillet 1997. A ce moment-là, son capital social était établi à 14 milliards de DA. Au fil des années, elle a su consolider sa position sur le marché financier, se développant continuellement pour répondre aux besoins diversifiés de sa clientèle.

En 2018, la CNEP-BANQUE a renforcé son assise financière en augmentant son capital social à 46 milliards de DA. Cette transformation a non seulement élargi son éventail de produits et services mais a également permis de diversifier sa clientèle. La banque a également implémenté son nouveau système d'information Global Banking T24

⁹⁶ <https://www.cnepbanque.dz>

En 2020, la CNEP Banque lance officiellement sa fenêtre islamique et se positionne, aujourd'hui, en tant qu'institution financière incontournable, alliant tradition et innovation pour accompagner ses clients dans leurs projets et aspirations, contribuant ainsi au dynamisme économique de l'Algérie

En matière de digitalisation, la CNEP Banque a lancé, en 2022, son service de banque à distance, qui offre à la clientèle plusieurs fonctionnalités de consultation et de gestion de leurs comptes et crédits à distance, via internet ou simplement en téléchargeant l'application mobile « CNEP connecte » via Play store ou App store.⁹⁷

2. L'organisation de la CNEP banque

La CNEP banque est structurée pour remplir son rôle d'intermédiaire financier entre ceux qui ont des fonds à placer et ceux qui ont besoin de financement. Chaque banque a sa propre organisation, avec des services et des appellations spécifiques. En ce qui concerne la CNEP elle est organisée de la manière suivante :

2.1. La direction générale

La direction générale de la CNEP banque est supervisée par un conseil d'administration, composé notamment du président Directeur Générale (PDG) nommé par décret pour ses compétences économiques et financière, et de (05) administrateurs impliqués dans sa gestion, tels que :

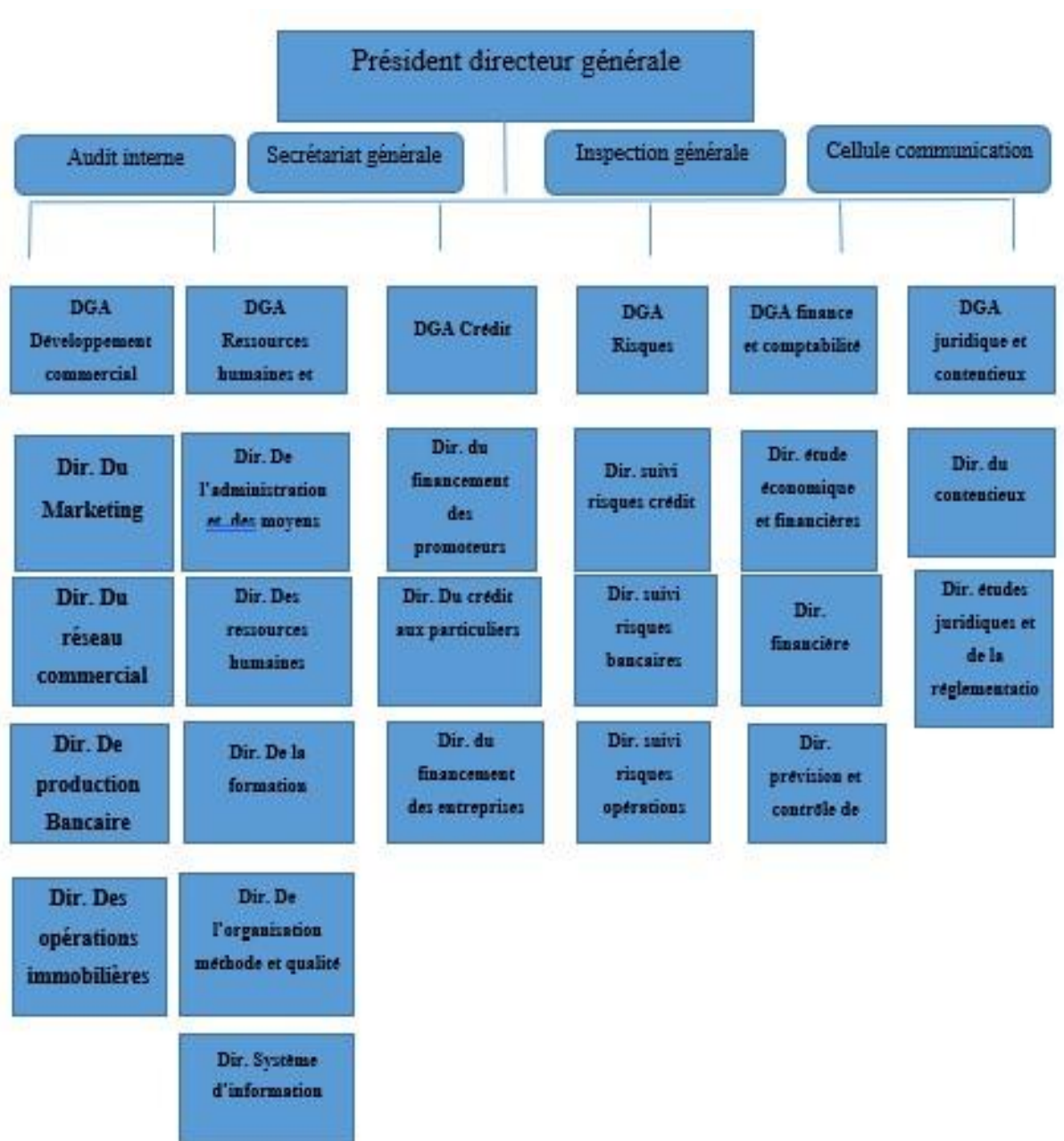
- Le ministère de l'intérieur ;
- Le ministère des finances ;
- Le ministère des travaux publics
- Le ministère des affaires sociales ;
- Le ministère des postes et de télécommunication

Ce conseil d'administration détient des pouvoirs étendus pour gérer, administrer et instruire les activités de la banque, conformément à ses statuts et aux plans financiers nationaux. Il décide de l'organisation générale et approuve les règlements internes proposés par le PDG, ainsi que les actions judiciaires à entreprendre. Le fonctionnement de l'institution est contrôlé par un ou deux commissaires aux comptes agréés par le ministère des finances.

⁹⁷ CNEP BANQUE rapport annuel – EXERCICE 2022.

Selon la décision réglementaire N°1147/2008, la CNEP-banque est organisée au niveau central autour de plusieurs directions adjointes.

Figure 2: organigramme générale de la CNEP Banque



Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

2.2. Les directions régionales ou de réseau

Les directions régionales ou de réseau de la CNEP-Banque supervisent et coordonnent les activités des agences, avec des départements ou services spécialisés dans le commerce, le crédit, le contrôle et l'administration. Elles peuvent regrouper un certain nombre d'agences dans leur circonscription territoriale définie par la réglementation, La direction du réseau assure les fonctions déléguées par la direction générale, notamment le développement du portefeuille de la banque. Les missions conférées à la direction réseau sont comme suit :

- Gérer, développer et rentabiliser le fonds de commerce de la banque ;
- Veiller à l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque ;
- Diffuser et faire connaître les textes réglementaires reçus des directions centrales.⁹⁸

3. Les missions et les opérations de la CNEP Banque :

3.1. Les missions de la CNEP Banque :⁹⁹

Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :

3.1.1. La collecte de l'épargne des ménages :

La CNEP Banque propose une large gamme de produits d'épargne rémunérés, adaptés aux besoins de tous les clients :

Comptes d'épargne : pour une épargne accessible au quotidien.

Livrets d'épargne : pour une épargne sécurisée et rémunérée.

Dépôts à terme : pour une épargne plus rémunérée sur une durée déterminée.

Plans d'épargne logement : pour constituer un apport personnel pour l'acquisition d'un logement.

La CNEP Banque joue un rôle important dans le financement de l'économie algérienne en collectant l'épargne des ménages et en la redistribuant sous forme de crédits.

3.1.2. L'octroi des crédits

3.1.2.1. Le financement de l'habitat

- La CNEP Banque est un acteur majeur du financement du logement en Algérie.

⁹⁸ LEMAICI S et KHELFOUN W, mémoire « le crédit immobilier en Algérie cas : CNEP AZAZGA », promotion 2021/2022, P.67.

⁹⁹ Document interne de la CNEP Banque Draa el Mizan.

- Elle propose une large gamme de crédits immobiliers aux particuliers pour l'acquisition d'un logement neuf ou ancien, la construction d'un bien immobilier ou l'aménagement d'un logement existant.
- Elle propose également des crédits immobiliers aux promoteurs privés et publics pour la construction de logements.
- La CNEP Banque contribue ainsi à l'amélioration des conditions de logement des Algériens et au développement du secteur du bâtiment.

3.1.2.2. Le financement des entreprises

- La CNEP Banque finance les entreprises de tous les secteurs d'activité.
- Elle propose une large gamme de crédits à court, moyen et long terme pour financer les investissements des entreprises, leur besoin en fonds de roulement et leur développement à l'international.
- Elle propose également des produits et services bancaires adaptés aux besoins spécifiques des entreprises, tels que la gestion de trésorerie, le conseil financier et le trade finance.
- La CNEP Banque contribue ainsi au financement de l'économie algérienne et à la création de richesses.

3.1.3. La bancassurance

- La CNEP Banque propose une gamme complète de produits d'assurance en partenariat avec des compagnies d'assurance algériennes et internationales.
- Elle propose des assurances de personnes (assurance vie, assurance maladie, assurance accidents) et des assurances de biens (assurance automobile, assurance habitation, assurance multirisque entreprise).
- CNEP Banque permet ainsi à ses clients de se protéger contre les risques et de préserver leur patrimoine.

3.1.4. Monétique, et moyens de paiement

En matière de digitalisation, la CNEP BANQUE a lancé son service de banque à distance qui offre à la clientèle l'accès aux comptes sans se déplacer en agence.

3.1.5. La finance islamique

La CNEP Banque propose des produits et services de finance islamique conformes aux principes de la charia islamique.

Les principes fondamentaux de la finance islamique interdisent notamment :

L'intérêt: Les transactions financières islamiques ne doivent pas générer d'intérêts.

L'incertitude: Les transactions doivent être claires, transparentes et ne pas comporter de risque excessif.

L'investissement dans des activités prohibées: Les transactions ne doivent pas impliquer des activités interdites par la charia, comme la vente d'alcool, de tabac ou de produits porc.

3.2. Les opérations de la CNEP Banque:¹⁰⁰

Aujourd'hui, la CNEP Banque n'est plus une caisse d'épargne. C'est une Banque à part entière, cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à :

3.2.1. Opérations courantes :

- Ouverture de comptes courants et chèques : La gestion de vos dépôts et la réalisation de vos transactions quotidiennes.
- Distribution de cartes bancaires : Visa, MasterCard, CIB pour vos paiements, retraits et achats en magasin ou en ligne.
- Mise à disposition de distributeurs automatiques de billets (DAB) : Retrait d'espèces 24h/24 et 7j/7 partout en Algérie.
- Réalisation de virements et de paiements : Transferts d'argent vers des comptes bancaires en Algérie et à l'étranger, règlement de factures et de charges courantes.
- Octroi de crédits à la consommation : Financement de vos projets personnels (voiture, travaux, voyages...).
- Gestion de la domiciliation des salaires et des pensions : Versement automatique de vos revenus sur votre compte bancaire.

¹⁰⁰Document interne de la CNEP Banque Draa el Mizan.

- Mise en place de produits d'encaissement et de banque à distance : Dépôt de chèques, consultation de solde et gestion de vos comptes en ligne via le site web ou l'application mobile CNEP Banque.

3.2.2. Opérations d'épargne et de placement

- Comptes d'épargne : Pour une épargne accessible au quotidien et rémunérée.
- Livrets d'épargne : Pour une épargne sécurisée et rémunérée sur une durée déterminée.
- Dépôts à terme: Pour une épargne plus rémunérée sur une durée déterminée.
- Plans d'épargne logement: Constitution d'un apport personnel pour l'acquisition d'un logement.
- Assurance-vie: Protection de vos proches et préparation de votre retraite.
- Bourse: Investissement en actions et autres instruments financiers sur le marché boursier algérien.

3.2.3. Crédits immobiliers :

- Financement de l'acquisition d'un logement neuf ou ancien.
- Construction d'un bien immobilier.
- Aménagement d'un logement existant.
- Prêts immobiliers adaptés à vos besoins et à votre budget.

3.2.4. Financement des entreprises

- Crédits à court, moyen et long terme : Investissements, besoin en fonds de roulement, développement à l'international.
- Produits et services bancaires adaptés aux entreprises : Gestion de trésorerie, conseil financier, Trade finance.

3.2.5. Bancassurance :

- Assurance de personnes : Assurance vie, assurance maladie, assurance accidents.
- Assurance de biens : Assurance automobile, assurance habitation, assurance multirisque entreprise.

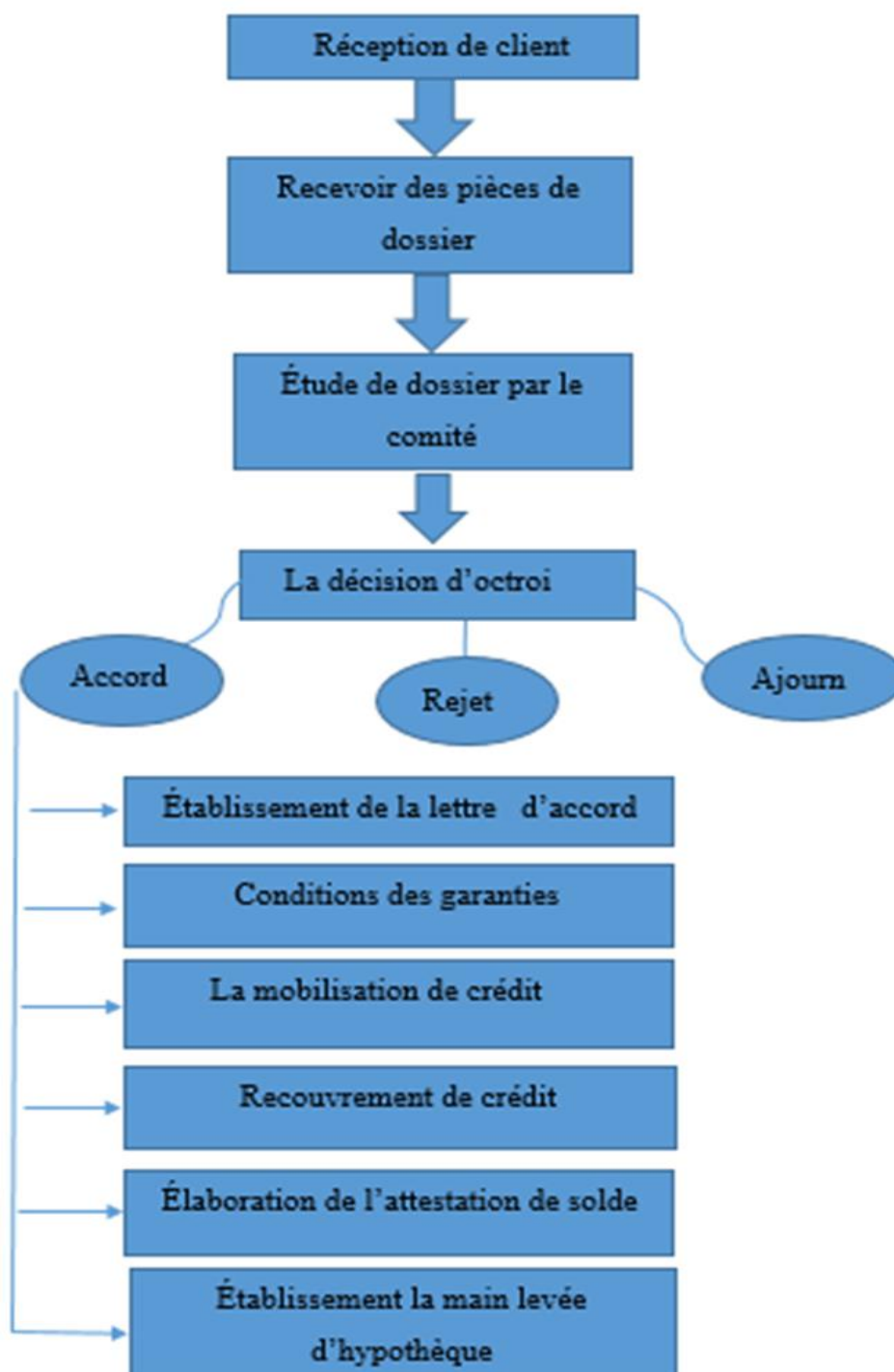
3.2.6. Services internationaux :

- Transferts d'argent vers l'étranger.
- Lettres de crédit.
- Garanties bancaires

- Financement du commerce international.

4. Les étapes de Traitement d'une demande de crédit hypothécaire

Figure 3: Les étapes de Traitement d'une demande de crédit hypothécaire



4.1. Réception de client

L'accueil est le premier contact avec le client constituant une étape cruciale dans le processus de demande de crédit immobilier. Cette première rencontre permet d'établir une relation de confiance avec le client, de cerner ses besoins et de l'orienter vers la solution la plus adéquate. L'accueil est des moments clés pour établir une relation de confiance et poser les bases d'une collaboration fructueuse. En adoptant une approche professionnelle, empathique et pédagogique, le chargé de clientèle peut guider le client dans son projet immobilier et lui proposer le financement qui correspond le mieux à ses besoins.

4.2. Réception des pièces constitutives de dossier

Lorsqu'un individu souhaite obtenir un crédit immobilier pour financer l'acquisition d'un bien immobilier, il doit constituer un dossier de demande auprès d'une banque. Ce dossier est composé d'un ensemble de pièces justificatives permettant à l'établissement bancaire d'évaluer la situation financière et patrimoniale de l'emprunteur, ainsi que la viabilité du projet immobilier.

La banque procède à une vérification minutieuse des pièces fournies afin de s'assurer de leur authenticité, de leur complétude et de leur cohérence. En cas de pièces manquantes ou incohérentes, la banque peut demander des pièces complémentaires à l'emprunteur. Le délai de vérification des pièces peut varier d'une banque à l'autre, mais il est généralement compris entre 1 et 2 semaines.

4.3. Étude de dossier

Elle consiste en une analyse approfondie de la situation financière et patrimoniale de l'emprunteur par la banque afin d'évaluer sa capacité de remboursement et le risque de crédit associé à sa demande.

- Calcul de la capacité de remboursement ;
- Détermination du montant de crédit ;
- Établissement de la fiche technique ;
- Soumettre la fiche technique au comité du crédit.

4.4. La décision d'octroi

Après l'étude de dossier par le comité si le montant de la demande ne dépasse pas le seuil de l'agence, la décision est pris par le comité du crédit de l'agence (CCA), et si ce n'est pas le cas, elle donne son avis motivé et le dossier sera transféré au comité régional du crédit (CRC) qui, à son tour examine le dossier et donne sa décision.

4.4.1. Établissement la lettre d'accord

Si la décision finale est positive, l'agence signale son client par une lettre d'accord et recueillir son acceptation.

La lettre d'accord de crédit immobilier est un document officiel émis par la banque après l'étude approfondie du dossier de demande de prêt immobilier du client. Elle atteste de l'accord de principe de la banque à accorder un financement à l'emprunteur, sous réserve de la finalisation du dossier et de la levée des éventuelles conditions suspensives.

La lettre d'accord de crédit immobilier contient généralement les informations suivantes:

- Identité de l'emprunteur et du prêteur
- Caractéristiques du bien immobilier
- Montant du prêt accordé
- Taux d'intérêt
- Durée du prêt
- Modalités de remboursement
- Frais annexes
- Conditions suspensives (si applicable)
- Délai de validité de l'offre

4.4.2. Constitution des garanties

Afin de se prémunir contre les impayés, la CNEP-Banque exige qu'tout crédit immobilier octroyé soit assorti d'une garantie permettant de couvrir le risque de non-remboursement de la créance.

Cette garantie peut prendre différentes formes, telles que :

Hypothèque sur le bien immobilier financé: La banque inscrit une hypothèque sur le bien immobilier acquis grâce au crédit. En cas de non-remboursement, la banque peut saisir le bien et le vendre aux enchères pour récupérer la somme due.

Nantissement d'un compte épargne: Le débiteur affecte un compte épargne, suffisamment approvisionné, à la garantie du crédit. En cas de défaillance, la banque peut prélever les fonds du compte pour se rembourser.

Cautionnement par un tiers: Un tiers, souvent un proche du débiteur, se porte garant du prêt. Si le débiteur ne rembourse pas, la banque peut se retourner vers le garant pour obtenir le paiement.

Assurance-crédit immobilier: Le débiteur souscrit une assurance qui prend en charge le remboursement du crédit en cas d'événements tels que le décès, l'incapacité de travail ou la perte d'emploi.

Le choix de la garantie se fait en fonction de la situation et du profil du débiteur, ainsi que des exigences de la banque.

L'objectif de la garantie est de protéger la banque contre le risque de perte financière en cas de non-remboursement du crédit. Elle permet également de sécuriser le projet immobilier de l'emprunteur en l'assurant de pouvoir mener à bien son acquisition, même en cas de coup dur.

4.4.3. Mobilisation du crédit

La mobilisation du crédit immobilier est une étape cruciale dans le processus d'acquisition d'un bien immobilier. Elle consiste à débloquer les fonds du prêt auprès de la banque selon les conditions convenues dans le contrat de crédit.

Ce processus implique plusieurs acteurs et étapes clés :

a. . L'ordre de mobilisation : Le feu vert du crédit

Émission par l'analyste du crédit: L'analyste du crédit, après avoir étudié et validé le dossier de l'emprunteur, émet un ordre de mobilisation. Ce document autorise le déblocage des fonds selon les échéances définies dans le contrat.

Validation par le directeur d'agence: Le directeur d'agence examine l'ordre de mobilisation et appose sa signature, finalisant ainsi la validation du processus de déblocage des fonds.

b. . Déblocage des fonds selon le contrat

Versement en tranches: Le déblocage des fonds ne s'effectue pas en une seule fois, mais en plusieurs tranches conformément au contrat de vente et au type de bien immobilier (construction neuve ou achat en l'état futur d'achèvement - VFA).

Échéances prédéfinies: Le contrat précise les échéances auxquelles chaque tranche du crédit sera débloquée. Ces échéances correspondent généralement à l'avancement des travaux ou à des étapes clés de la construction.

Vérification par le service crédit: Le service crédit de la banque veille au respect des conditions contractuelles et procède au versement des fonds sur le compte du promoteur immobilier ou du vendeur, selon le cas.

c. . Les acteurs clés de la mobilisation

Emprunteur: L'emprunteur est le principal acteur du processus de mobilisation. Il doit fournir l'ensemble des pièces justificatives requises et s'assurer du respect des conditions du contrat pour bénéficier du déblocage des fonds.

Analyste du crédit: L'analyste du crédit joue un rôle crucial dans l'évaluation de la situation financière de l'emprunteur et dans l'émission de l'ordre de mobilisation.

Directeur d'agence: Le directeur d'agence valide l'ordre de mobilisation et s'assure de la conformité du dossier avant d'autoriser le déblocage des fonds.

Service crédit: Le service crédit de la banque est responsable du versement des fonds selon les échéances définies dans le contrat et du suivi du dossier tout au long du processus de mobilisation.

Promoteur immobilier ou vendeur: Le promoteur immobilier ou le vendeur du bien immobilier reçoit les fonds débloqués par la banque pour financer la construction ou finaliser la vente du bien.

d. . Suivi et contrôle de la mobilisation

Système d'information performant: La plupart des banques disposent d'un système d'information dédié au suivi du processus de mobilisation. Ce système permet de retracer l'ensemble des étapes, depuis la réception de l'ordre de mobilisation jusqu'au déblocage final des fonds.

Tableau d'amortissement: L'emprunteur reçoit un tableau d'amortissement détaillant le montant des mensualités à rembourser, les intérêts et le capital restant dû à chaque échéance.

Respect des engagements contractuels: Le respect des engagements contractuels par l'ensemble des acteurs est essentiel pour une mobilisation fluide et sécurisée du crédit immobilier.

Avant toute mobilisation des fonds, le banquier doit contrôler toutes les procédures précédentes, après le crédit sera mobilisé selon la catégorie du prêt.

4.4.4. Recouvrement de crédit

Le recouvrement de crédit immobilier est le processus mis en œuvre par les organismes de crédit pour recouvrer les sommes dues par les emprunteurs qui ne parviennent pas à rembourser leurs mensualités de prêt immobilier. Ce processus vise à trouver une solution amiable pour régulariser la situation de l'emprunteur et, en cas d'échec, à engager des procédures contentieuses pour contraindre l'emprunteur à s'acquitter de sa dette.

Pour les emprunteurs, le recouvrement de crédit immobilier peut avoir des conséquences graves. En effet, les impayés peuvent entraîner :

L'inscription au fichier des incidents de paiement des crédits aux particuliers (FICP): Cette inscription peut rendre difficile l'obtention d'un nouveau crédit immobilier ou d'un prêt à la consommation.

Des poursuites judiciaires: La banque peut saisir le tribunal pour obtenir le paiement des sommes dues par l'emprunteur. Le tribunal peut alors ordonner la vente du bien immobilier grevé d'hypothèque.

La saisie sur compte: La banque peut demander au juge de saisir le compte bancaire de l'emprunteur pour récupérer les sommes dues.

Étapes du recouvrement de crédit immobilier

Le processus de recouvrement de crédit immobilier se déroule généralement en plusieurs étapes :

a. Détection des impayés

La banque détecte les impayés en suivant les échéances de remboursement des emprunteurs. Dès qu'un retard de paiement est constaté, la banque contacte l'emprunteur pour comprendre la situation et lui proposer des solutions.

b. Contact avec l'emprunteur

La banque contacte l'emprunteur par téléphone, courrier ou email pour lui rappeler son impayé et lui demandé de régulariser sa situation. Il est important que l'emprunteur communique ouvertement avec la banque et explique ses difficultés financières.

c. Recherche d'une solution amiable

La banque et l'emprunteur recherchent ensemble une solution amiable pour régulariser la situation. Cela peut impliquer :

Report d'échéances : La banque peut reporter une ou plusieurs échéances de remboursement pour permettre à l'emprunteur de se reconstituer une trésorerie.

Rééchelonnement du crédit : La banque peut rééchelonner le crédit en allongeant la durée du prêt et en réduisant le montant des mensualités.

Renégociation du taux d'intérêt : La banque peut renégocier le taux d'intérêt du crédit pour diminuer la charge mensuelle de l'emprunteur.

d. Mise en place d'un plan de paiement personnalisé

Si une solution amiable est trouvée, un plan de paiement personnalisé est mis en place. Ce plan définit les modalités de remboursement des impayés et des échéances à venir.

e. Recouvrement contentieux

Si aucune solution amiable n'est trouvée ou si l'emprunteur ne respecte pas le plan de paiement personnalisé, la banque peut engager des procédures contentieuses pour recouvrer sa créance. Cela peut impliquer :

Envoi d'une mise en demeure : La banque envoie une mise en demeure à l'emprunteur pour lui signifier qu'il doit régulariser sa situation dans un délai déterminé.

Saisie sur compte : La banque peut demander une saisie sur compte bancaire de l'emprunteur pour récupérer les sommes dues.

Procédure de saisie immobilière : En dernier recours, la banque peut engager une procédure de saisie immobilière pour vendre le bien immobilier du débiteur et recouvrer sa créance.

4.4.5. Élaboration de l'attestation de solde

Après constatation du recouvrement total de la créance détenue sur le client, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet au service juridique de l'agence.

L'attestation de solde de crédit immobilier est un document officiel émis par la banque qui récapitule les informations essentielles sur un prêt immobilier en cours. Elle permet à l'emprunteur de connaître le solde restant dû sur son prêt, le montant des mensualités restantes et le taux d'intérêt appliqué.

L'attestation de solde peut être demandée par l'emprunteur pour différentes raisons, telles que :

Suivi du remboursement du prêt: L'emprunteur peut utiliser l'attestation de solde pour suivre l'évolution de son solde restant dû et le comparer au tableau d'amortissement initial.

Demande de rachat de crédit: Si l'emprunteur souhaite changer de banque et racheter son crédit immobilier, il aura besoin de l'attestation de solde pour fournir à la nouvelle banque les informations nécessaires à l'étude de son dossier.

Révision du taux d'intérêt: Dans certains cas, l'emprunteur peut avoir la possibilité de réviser le taux d'intérêt de son crédit immobilier. Pour cela, il aura besoin de l'attestation de solde pour justifier sa demande auprès de la banque.

Vente du bien immobilier: Si l'emprunteur souhaite vendre son bien immobilier, il aura besoin de l'attestation de solde pour fournir à l'acquéreur le montant du capital restant à rembourser sur le prêt.

Succession: En cas de décès de l'emprunteur, l'attestation de solde est nécessaire pour établir le bilan successoral et déterminer la part d'héritage des héritiers.

4.4.6. Établissement la main levée d'hypothèque

Dès réception de l'attestation de solde, le service juridique de l'agence procédera à l'établissement de la main levée d'hypothèque et veillera à sa transmission à la conservation foncière territorialement compétente.¹⁰¹

La mainlevée d'hypothèque est délivrée par la banque après vérification du remboursement complet du prêt immobilier ou de la vente du bien immobilier et du paiement du solde restant dû. Pour obtenir la mainlevée d'hypothèque, l'emprunteur doit généralement suivre les démarches suivantes :

¹⁰¹ BAZIZ L et MESSAOUDI H, «La contribution de la banque au financement de logement en Algérie :», mémoire de master, option FINANCE , université de UMMTO, 2014/2015.

- a) **Contacteur la banque:** L'emprunteur doit contacter sa banque pour informer du remboursement complet du prêt ou de la vente du bien immobilier et demander la mainlevée d'hypothèque.
- b) **Fournir les pièces justificatives:** L'emprunteur doit fournir à la banque les pièces justificatives suivantes :
 - Attestation de solde du prêt immobilier (pour un remboursement complet)
 - Acte de vente du bien immobilier (en cas de vente)
 - Pièce d'identité
- a) **Accepter la proposition de mainlevée :** La banque établit une proposition de mainlevée d'hypothèque que l'emprunteur doit lire attentivement et accepter en signant le document.
- b) **Paiement des frais éventuels :** La mainlevée d'hypothèque peut donner lieu à des frais de dossier et de publication auprès du service de publicité foncière. Ces frais doivent être payés par l'emprunteur.

4.4.7. Radiation de l'hypothèque

Une fois la mainlevée d'hypothèque obtenue et les frais éventuels payés, la banque transmet la mainlevée au service de publicité foncière compétent. Ce service procède alors à la radiation de l'hypothèque du registre foncier. La radiation de l'hypothèque est généralement effective dans un délai de quelques semaines.

La mainlevée d'hypothèque a pour effet de lever la garantie hypothécaire sur le bien immobilier. Cela signifie que le bien immobilier n'est plus grevé d'une sûreté en faveur de la banque et que l'emprunteur peut en disposer librement, notamment en le vendant ou en le donnant en hypothèque pour un nouveau prêt.

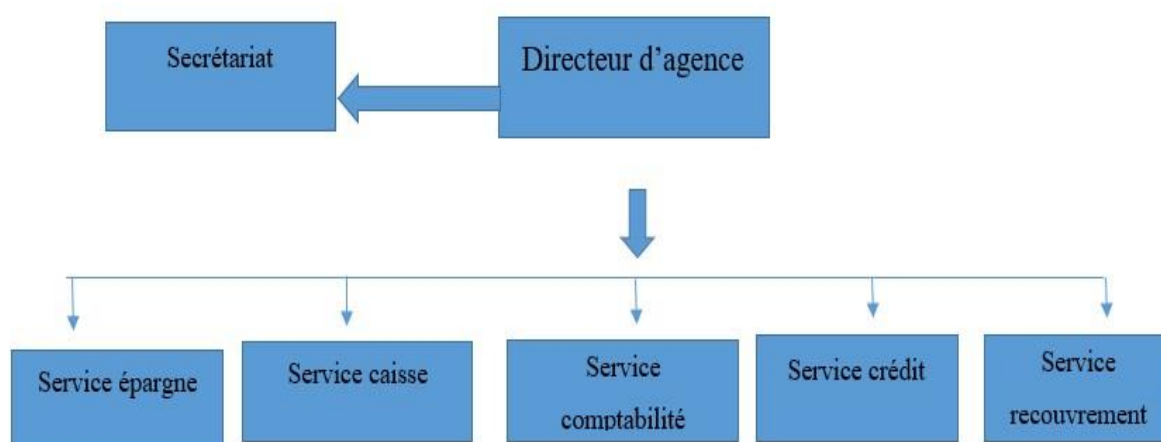
Section 02 : Étude pratique : Acquisition d'un logement promotionnel collectif en « VSP » (prêt bonifié) au sien da la CNEP banque DRAA EL MIZAN

Nous avons sélectionné un dossier de crédit, déjà traité au niveau de l'agence CNEP-Banque « 205 » DRAA EL MIZAN, sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant, bien entendu, les méthodes développées précédemment.

1. Présentation de l'agence DEM :¹⁰²

Dans le cadre de notre mémoire de fin d'étude, nous avons effectué un stage au sein de la CNEP agence « 205 » DRAA EL MIZAN qui a ouvert ses portes en 1978, et qui est située à la CITE 80 LOGEMENT APC CNEP/15400. E.M.205 est une agence de type « B » qui veut dire destinée uniquement à la récolte de la petite épargne et l'exploitation de celle-ci dans l'octroi des crédits. Cette agence contient dix (10) éléments dont elle est caractérisée par la polyvalence d'où chaque personnel peut effectuer plusieurs tâches.

Figure 4: L'agence est représentée par l'organigramme



Source : Manuel document interne de la CNEP Banque Draa el Mizan

Nous avons sélectionné un dossier de crédit, déjà traité au niveau de l'agence CNEP-Banque « 205 » DRAA EL MIZAN, sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant, bien entendu, les méthodes développées précédemment.

2. Présentation de l'étude

Mr M'HIRI Rabah personnel MDN vient de solliciter un prêt immobilier pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en «VSP » (prêt bonifié) auprès de la CNEP-Banque de DRAA EL MIZAN agence « 205 »

¹⁰² Document interne de la CNEP Banque DRAA EL MIZAN.

Tableau 10: Les informations relatives au demandeur du crédit d'acquisition d'un logement

Informations personnelles
-Nom et prénom : M'HIRI Rabah -Date de naissance : 16/02/1972 -Adresse : VGE ADILA. CNE. TIZI GHENIF TIZI OUZOU -Statut marital : marié -Nombre d'enfant en charge : 04
Situation professionnelle
-Emploi actuel : retraité -Qualité professionnelle : personne MDN -Secteur d'activité : public, profession retraité -Employer : CNR MDN -Revenu mensuel : 98711.98 DA
Engagement financiers
-Néant
Catégorie de prêt
-Acquisition d'un logement promotionnel collectif en « VSP » (prêt bonifié)
Situation de bien à financer
-Adresse : projet 41 logements promotionnels collectifs sis à TIMLOUKA. AZZEFFOUN -Etat des lieux : Logement n° 38 de type f3, d'une superficie de 78.00 m ² , niveau : 2 ^{ème} -Le prix de vente : 8000.000.00 DA - Assurance TALA –Assurance - Nature de garantie : hypothèque conventionnel

3. Montage de dossier de crédit

Le demandeur de crédit présente des documents nécessaires suivant, ce dossier et composé de 05 volets sont les suivants :

- Le volet administratif
- Volet d'étude
- Volet financier
- Volet garantie
- Volet recouvrement

3.1. Le volet administratif

- ✓ Demande de crédit personnel MDN (ANNEXE 01)
- ✓ Questionnaire de santé (ANNEXE 02)
- ✓ Bulletin individuel d'adhésion
- ✓ Extrait de naissance
- ✓ Bulletin de paie de 3 mois avant juillet 2023, aout 2023, septembre 2023
- ✓ Relevé des émoluments
- ✓ Attestation de travail
- ✓ Contrat de travail déterminé privé
- ✓ Extrait de résidence
- ✓ Fiche familiale
- ✓ Attestation de réservation

3.2. Volet d'étude

- ✓ Fiche technique crédit
- ✓ Procès – verbal de réunion du comité de crédit
- ✓ Résultat consultation WEB
- ✓ Fiche technique d'étude d'un dossier de crédit au particulier
- ✓ Cellule du traitement du renseignement financier
- ✓ Autorisation de consultation de la centrale du risque des entreprises et des ménages (CREM) (ANNEXE 03)

3.3. Volet financier

- ✓ Ordre de mobilisation de crédit (ANNEXE 04)
- ✓ L'accorde favorable pour la souscription d'une assurance-crédit conformément au questionnaire de santé
- ✓ Bordereau d'envoi
- ✓ Contrat de crédit immobilier
- ✓ Décision d'octroi de crédit

3.4. Volet garantie

- ✓ Assurance SGCI
- ✓ Attestation de réservation

3.5. Volet recouvrement

- ✓ Autorisation de prélèvement des frais d'études (ANNEXE 05)
- ✓ Demande de prélèvement (ANNEXE 06)
- ✓ Autorisation de prélèvement sur ccp
- ✓ Autorisation de prélèvement sur compte (ANNEXE 07)

4. Traitement du dossier

Après présentation des reports nécessaires, le banquier doit s'assurer que le bien n'a pas été déjà hypothéqué et ce, standard la vérification de l'authenticité et la conformité du certificat négatif d'hypothèque, puis il procède à l'étude suivante.

4.1. Calcul du droit au prêt

Le maximum à financer dans le cas de vente sur plan c'est 100% étant donné que le client est jeune (âgé moins de 40 ans), mais dans ce cas le client a dépassé 40 ans donc le maximum à financer c'est 90%.

4.2. Calcule de montant du crédit

$$MC = 8000.000.00 * \text{maximum à financer c'est } 90\%$$

Donc le montant de crédit=7200000

4.3. Calcul La durée de remboursement

La durée de remboursement d'un crédit immobilier est la période pendant laquelle vous allez devoir rembourser à la banque le capital emprunté, assorti des intérêts générés par ce crédit.

Elle se calcule comme suit :

$$DR = \text{l'âge limite} - \text{l'âge du client}$$

$$DR = 75 \text{ ans} - 51 = 24 \text{ ans}$$

- Donc la durée de crédit est de 23 ans, différé 36 mois, et la durée de remboursement est 20 ans

4.4. Calcul La capacité de remboursement (l'échéance)

La qualité du client est un retraité et son salaire net est supérieur à 4 fois le SMNG, donc c'est 50% selon le barème.

$$CR = \text{salaire mensuel} * 50\%$$

$$CR = 98.711.98 * 50\% = 49355.9955 \text{ DA.}$$

4.5. Calcul de l'échéance globale

$$\text{L'échéance globale} = \text{mensualité} - \text{l'assurance}$$

$$\text{On a : mensualité} = 36350.28$$

$$\text{L'assurance} = 32140$$

$$\text{Donc : l'échéance} = 36350.28 - 32140 = 4210.28\text{DA}$$

Le montant de crédit à accorder dans ce cas est 7200000 remboursable sur 20 ans par des échéances d'un montant 4210.28DA

5. La mobilisation de crédit :

Une fois les calculs est effectués-on passe par l'étape de mobilisation de crédit, cette étape ou le client commence à recevoir les fonds à sa disposition

6. Etablissement d'une attestation de solde :

Une fois que le crédit est entièrement remboursé, le service crédit de la CNEP Draa EL Mizan établir une attestation de solde en mentionnant le montant total du crédit, les intérêts payés, le solde du compte et la date de remboursement

7. Etablissement la main levé d'hypothèque :

Enfin Une fois que l'emprunteur a remboursé intégralement le prêt immobilier, il peut demander à la banque ou à l'institution financière de lever l'hypothèque enregistrée sur le bien.

Conclusion

En conclusion, l'étude de la CNEP Banque et de son rôle dans l'octroi de crédits immobiliers, notamment à travers l'analyse pratique d'un dossier d'achat de logement VSP à la CNEP Banque de DRAA EL MIZAN, révèle l'importance cruciale de cette institution dans le secteur financier algérien. La CNEP Banque se distingue comme un acteur clé offrant aux particuliers des solutions de financement accessibles et adaptées à leurs besoins, notamment dans le domaine de l'immobilier.

L'examen approfondi d'un dossier de crédit immobilier démontre la rigueur et les critères d'évaluation mis en place par la CNEP Banque pour garantir la viabilité des projets immobiliers financés. De plus, cette étude pratique met en lumière l'importance pour les demandeurs de crédit de comprendre pleinement les conditions et les exigences de la banque, ainsi que la nécessité de fournir des informations complètes et précises pour maximiser les chances de succès de leur demande.

En outre, l'engagement continu de la CNEP Banque à améliorer ses services et son positionnement sur le marché du crédit immobilier témoigne de sa volonté de répondre aux besoins évolutifs de sa clientèle et de contribuer au développement économique et social du pays.

Ainsi, la CNEP Banque demeure un partenaire de confiance pour les particuliers souhaitant concrétiser leurs projets immobiliers en Algérie, grâce à son expertise, sa fiabilité et son engagement envers la satisfaction de ses clients.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Les banques fournissent des prêts aux particuliers et aux promoteurs immobiliers, ce qui permet de stimuler la construction de logements et de répondre à la demande croissante sur le marché immobilier, le crédit immobilier aux particuliers est un outil financier important pour les individus qui souhaitent acheter un bien immobilier. Les banques proposent une gamme de crédits immobiliers adaptés aux besoins des emprunteurs, avec des caractéristiques spécifiques telles que la durée du prêt, le taux d'intérêt et les garanties exigées

Cependant, l'octroi de crédits comporte des risques importants, La gestion de ces risques est donc cruciale pour assurer la stabilité et la pérennité des banques.

La gestion des risques dans les banques est un processus complexe qui vise à identifier évaluer et contrôler les risques auxquels les banques sont exposées. Cela inclut notamment le risque de crédit, le risque de marché, le risque opérationnel et le risque de liquidité ; la gestion des risques comprend également la diversification des portefeuilles de crédits la mise en place de politique de prêt prudentes, l'utilisation d'outils d'évaluation du risque et la surveillance contenue des emprunteurs. Les banques doivent également se conformer à des réglementations strictes en matière de gestion des risques

La CNEP /BANQUE an tant qu'institution financière en Algérie, joue un rôle clé dans le financement de l'immobilier. Elle offre des services bancaires variés, y compris le crédit immobilier, et contribue ainsi au développement du secteur immobilier dans le pays ; la gestion des risques de crédit immobilier dans la CNEP / BANQUE est une priorité pour assurer la stabilité financière et la qualité de son portefeuille de prêts. La mise en place de la Société de Garantie de Crédit Immobilier (SGCI) et du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) a apporté une certaine sécurité aux banques pour accorder des prêts hypothécaires. Cependant, cela n'a pas encore suffi à promouvoir un véritable marché hypothécaire.

Dans l'examen approfondi du crédit immobilier aux particuliers, avec un accent particulier sur le cas de la CNEP Banque, il devient clair que cette institution financière joue un rôle essentiel dans la réalisation des aspirations immobilières des individus. À travers ce travail, nous avons plongé dans les rouages complexes du processus de prêt immobilier, en mettant en lumière les diverses facettes qui composent cette activité cruciale.

L'analyse approfondie des processus de traitement des demandes de crédit immobilier à la CNEP Banque a révélé une approche systématique et professionnelle dans la gestion des dossiers des clients, garantissant ainsi une prise de décision éclairée et équitable dans l'octroi de crédits. Cette rigueur dans le processus de prêt renforce la confiance des emprunteurs dans la CNEP Banque en tant qu'institution financière fiable et digne de confiance ; Pour assurer sa prédominance dans le secteur du logement, CNEP Banque a mis en place une série de crédits immobiliers qui répondent aux différents besoins des emprunteurs. Cependant, chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'une recherche approfondie afin de minimiser les risques encourus par la banque.

Nous arrivons au terme de notre précieux travail, à travers lequel nous avons essayé de répondre à notre principale problématique : **comment s'effectue le financement bancaire d'un crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP BANQUE ?**

L'étude approfondie du processus de financement d'un crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP Banque met en lumière plusieurs éléments clés qui façonnent cette pratique financière. Tout d'abord, la banque commence par une phase cruciale d'analyse des besoins et des capacités financières de l'emprunteur potentiel. Cette étape permet de déterminer la faisabilité du projet immobilier et d'évaluer la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Une fois que les besoins sont identifiés, la CNEP Banque procède à une évaluation approfondie du risque. Cette évaluation comprend l'analyse de la solvabilité de l'emprunteur, la vérification de ses antécédents financiers et professionnels, ainsi que l'évaluation de la valeur du bien immobilier à financer. Cette phase est cruciale pour minimiser les risques de défaut de paiement et pour assurer la pérennité financière de la banque.

Par la suite, la CNEP Banque propose des produits financiers adaptés aux besoins spécifiques de l'emprunteur. Cela peut inclure différents types de prêts immobiliers, tels que les prêts à taux fixe ou variables, avec des modalités de remboursement flexibles selon les conditions du marché et les préférences de l'emprunteur.

Un aspect essentiel du processus est également la sélection des garanties. La CNEP Banque exige généralement des garanties solides, telles que des hypothèques sur le bien immobilier financé ou d'autres actifs, afin de sécuriser le prêt et de protéger ses intérêts en cas de non-remboursement.

CONCLUSION GENERALE

En outre, la conformité aux réglementations et aux normes internationales est une priorité pour la CNEP Banque. En respectant ces normes, la banque garantit la transparence et la responsabilité dans ses pratiques de prêt immobilier, renforçant ainsi la confiance des clients et des investisseurs. Bien que le processus de financement d'un crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP Banque soit complexe et rigoureux, il est conçu pour répondre aux besoins des emprunteurs tout en assurant la sécurité financière de la banque. Grâce à sa méthodologie structurée, à son analyse approfondie du risque et à son engagement envers la conformité réglementaire, la CNEP Banque joue un rôle crucial dans le soutien aux projets immobiliers des particuliers, contribuant ainsi au développement économique et social du pays.

Dans ce mémoire, nous avons essayé de passer en revue les différents produits et services proposés par la banque à sa clientèle en matière de crédit immobilier et comment participer au financement de ce secteur. Ce travail a permis de mettre en lumière l'importance du crédit immobilier aux particuliers dans la réalisation des projets résidentiels des individus, avec la CNEP Banque se distinguant comme un partenaire de confiance dans ce domaine. En offrant des produits et des services adaptés, en gérant efficacement les risques et en garantissant un processus transparent de traitement des demandes de crédit, la CNEP Banque continue de jouer un rôle vital dans la promotion de l'accès à la propriété et dans la réalisation des rêves immobiliers des particuliers.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrages

- ❖ International Trade centre, « le système bancaire islamique guide a l'intention des petites et moyennes entreprises », éditeur UN, suisse ; 2011, page 55.
- ❖ Philippe GARSUALT et Stéphanie PRIAM, « la banque fonction et stratégie », 2em Edition, paris, 1997, p16.
- ❖ Guide des banques et des établissements financiers en Algérie
- ❖ Tiidian Sidibe, « l'essentiel du management d'une banque commerciale », édition l'hamattan, paris, 2016, Page 23.
- ❖ PRUCHAD J, « évolution des techniques bancaire », Edition SCIENTIFIQUE RIDER, paris, 1960, p50
- ❖ Jean-François GOUX, « économie monétaire et financière théorie, institutions, politiques », 3e édition, paris, 1998, p135
- ❖ Jean louis RIVES LANGE et Monique contamaine RAYMAND,op cité 51,572
- ❖ Mayssonnier F, « banque : mode d'emploi » édition eyrroles, paris, 1992.
- ❖ Christophe ZIMMERLI, « présentation générale et analyse juridique de la problématique du financement », 1e édition, 2011, page 174
- ❖ Michel APPERT, « réussir avec son banquier », 2001, page 129.
- ❖ Hyacinthe Biote, « droit commercial », 3e édition, Bruxelles, 1881, page 69
- ❖ Hyacinthe Biote, « droit commercial », 3e édition, Bruxelles, 1881, page 54
- ❖ Jeann-Didier lecaillon, jean-marie le page, « économie contemporaine », 4e édition, paris, 2001, page 159.
- ❖ Jeann-Didier lecaillon, jean-marie le page, « économie contemporaine », 4e édition, paris, 2001, page 159.
- ❖ Jean marie NYAMA, charles MANGA FOMBAD, maurice kamato, venant TCHOKOMAKOUA, philipe MANGA, christine YOUEGO, paul-Gérard pougoué, bernard KEMKENG ? francois TIANI KEOU, « jurisdis périodique numéro 6 », 1991,Page 24
- ❖ Gaston mayembe bin mastaki, « risque de contrepartie dans les relations de crédit bancaire a long terme en R.D.congo », édition l'harmattan, 2022,page 53.
- ❖ Jean-louis amelon, jean marie cardebat, « les nouveaux défis de l'internalisation », éditeur de boeck superieur, avril 2010,Page 318

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ Tuto rossi, « la garantie bancaire a première demande », éditeur Méta, 1990, Page 257
- ❖ MANNAI S et SIMON y, « technique financières internationale », 7e édition ECONOMICA .Paris, 2001, page 580
- ❖ J.Maathay, « les termes usuels financiers », éditeur books on demande editions, 2012, Page 74
- ❖ Mickael LOPEZ, « de la bourse a la liberté », édition BoD-Books on Demand, janvier 2024
- ❖ Gérard Melyon, «gestion financière », 4e edition, édition Bréal,2007,page46
- ❖ DARMON j, « stratégie bancaire et gestion de bilan », édition economica, paris , 1998, page 98
- ❖ Janssen, « modélisation stochastique du risque de pandémie », éditeur Lavoisier, 2012,Page 150
- ❖ André Gide, rapport de projet de fin d'étude « analyse et gestion des risques des crédits bancaire », promotion 2016/2017,Page 21
- ❖ Fouad Sabry, « finance »,traducteur nicholas souplet , éditeur Un milliard de personnes informées (french), 11 février 2024
- ❖ Michel aglietta, thomas brand, « un new deal pour l'europe », éditeur odile jacobe, 21 mars 2013, Page 144
- ❖ Ahmed Naciri, « traite de gouvernance d'entreprises », éditeur presses de l'universite du Quebec, 2011,Page 367
- ❖ Bessis j. « gestion des risques Actif-Passif des banques », édition Dalloz, paris, 1995, page 48
- ❖ Thierry Bonneau « Régulation bancaire et financière européenne et internationale », éditeur Bruylant, 2022
- ❖ Hassan Afourrame, « la réglementation bancaire internationale », édition l'hamattan, juin 2021, Page 29
- ❖ Marcel Souza, « COMMENT GAGNER DE L'ARGENT AVEC LES OPTIONS BINAIRES », éditeur Gavea Lab,Page 104
- ❖ John kiff et Ron Morrow, département des marchés financiers, « revue de la banque du canada », 2000, P.3
- ❖ Philippe Narassiguin, « Fiches de monnaie, banque et financement de l'économie », éditeur Ellipses, janvier 2019, fiche 32
- ❖ Jacques DARMON, « stratégies bancaires et gestion de bilan », éditeur FeniXX réédition numérique, janvier 1998, P.288

- ❖ JEAN, François, JEAN Rioufol. « le marché immobilier ». Édité par Presses Universitaires de France. PARIS, 2005.
- ❖ SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.
- ❖ Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012
- ❖ JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », le Harmattan, 2009, P41
- ❖ Ibid. p 115.
- ❖ Etude de l'armature urbaine de l'Algérie au recensement de 1966. DGPEE/S/D/Statique commissariat national au recensement de la population.
- ❖ SOUAMI Taoufik, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie», revue Autre part 2005/2 (n°34), p 61.
- ❖ BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p17
- ❖ BOULAHBEL Bachir, « L'Algérie de demain, relever les défis pour gagner l'avenir : Besoins sociaux à l'horizon 2025 », Fondation Friedrich Ebert, Alger 2008, p17.

Mémoire et thèses

- ❖ TALBI N et NAIT SADI S, mémoire « financement des particulier (crédit immobilier) cas d'étude (achat d'immobilier de particulier à particulier) au niveau de la BNA agence n°583 nouvelle ville Tizi-Ouzou, promotion 2021/2022, page 7.
- ❖ Mr LEMAICI Saïd et KHELFOUN Walid « mémoire », le crédit immobilier en Algérie, promotion 2021 | 2022.
- ❖ Mr ISSAD Y et HAKEM A ; mémoire « le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie », promotion 2019 /2020
- ❖ Melle BEKHOUCHE Sabrina et Melle BOUATTO Sonia, mémoire « la gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture) promotion 2010/2011
- ❖ Mr IDIREM Mohamed akli, mémoire « le financement bancaire d'un crédit immobilier cas : de la CNEP-banque « 805 » amizour, promotion 2021/2022, page 19.
- ❖ Karous O, Kandi H, mémoire « l'octroi de crédit, risque et garanties » promotion 2016.
- ❖ HOUFEL.L, mémoire « la gestion du risque de crédit bancaire cas : banque d'extérieur d'Algérie, agence de Tizi-Ouzou (BEA 34), promotion 2012 /2013, page

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ M A, mémoire « étude analytique d'un financement bancaire 'crédit d'investissement' cas CNEP/BANQUE » promotion 2008, section 3 : les crédits d'investissement
- ❖ ASSAMI K et LIMANI K, mémoire « la relance du crédit à la consommation cas de la CNEP/BANQUE de Larbaa Nath Irathen », promotion 2017, page 14
- ❖ <https://fr.m.wikipedia.org>
- ❖ LEMAICI S et KHELFOUN W, mémoire « le crédit immobilier en Algérie cas : CNEP AZAZGA », promotion 2021 /2022
- ❖ André Gide, rapport de projet de fin d'études « les bons travailleurs ont toujours le sentiment qu'ils pourraient travailler davantage », 2016-2017, P.30
- ❖ OULD CHIKH O, «Gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers», mémoire de fin d'étude, options finances, école supérieure de commerce, Alger, 2018/2019.
- ❖ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.
- ❖ BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, Op.cit., page 7.
- ❖ OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.
- ❖ SALMI C., TATACHEK S. et SLAIM W., « Le financement bancaire de secteur de logement », mémoire de licence, option finance, université fixée au départ, il est possible d'apporter des modifications au cours de la période du crédit sur simple initiative de l'emprunteur de Bejaia, 2009.
- ❖ Talbi N et Nait sadi S, «Financement des particuliers (crédit immobilier) », mémoire de master, option ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE, université de UMMTO, 2021.
- ❖ LEMAICI S et KHELFOUN W, mémoire « le crédit immobilier en Algérie cas : CNEP AZAZGA », promotion 2021/2022, P.67.
- ❖ BAZIZ L et MESSAOUDI H, «La contribution de la banque au financement de logement en Algérie :», mémoire de master, option FINANCE, université de UMMTO, 2014/2015.

Articles et lois

- ❖ Article 110 à 113 de la loi n 090-10 du 14 avril 1990 relation à la monnaie et au crédit.
- ❖ L'ordonnance N° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit
- ❖ article 13 alinéa 1, du droit comparé, lacté 15 décembre 2010.

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ Article de Fabrice tchingo petton, « l'essentiel de l'analyse de risque de crédit » avril 2023
- ❖ Code Civil Algérien, article 684.
- ❖ Article684 du code civil algérien
- ❖ JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE, N° 54,54Ème ANNEE, Mercredi 30 Dhou El Hidja 1436, Correspondant au 14 octobre 2015
- ❖ NOTE N°01-96 DU 10 AVRIL 1996 AUX BANQUES ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS AGREES

Sites internet

- ❖ <http://www.universalis.fr> économie-de-la-banque.
- ❖ <https://WWW.insee.fr>
- ❖ <https://fastercapital.com>
- ❖ Idem
- ❖ <https://www.melchior.fr>
- ❖ <https://comptabilite.pagesjaunes.fr>
- ❖ <https://WWW.africmemoire.com>
- ❖ <https://WWW.lafinancepourtous.com>
- ❖ <https://finance-heros.fr>
- ❖ <https://nestenn.com>
- ❖ <https://www.immobiliereidelangueux.fr>
- ❖ <https://fastercapital.com>
- ❖ <https://www.daf-mag.fr>
- ❖ <https://fr.scribd.com>
- ❖ <https://WWW.cnepanque.dz>
- ❖ Le crédit immobilier. Extrait du El Mouwatin, p.2, format PDF, disponible sur : http://www.elmouwatin.dz/IMG/article_PDF/article_a4560.pdf.
- ❖ <http://www.memoireonline.com>
- ❖ (Frédérique Moles, www.cafpi.fr 2022)
- ❖ <https://WWW.logement-algerie.com>
- ❖ <http://WWW.sgci.dz>
- ❖ <https://WWW.srh-dz.org>
- ❖ <https://fr.wikipedia.org>

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ <https://WW.algerie-credit.com>
- ❖ <https://www.cnepbanque.dz>

Autres

- ❖ Document soumis à la consultation, vue d'ensemble du nouvel accord de bale sur les fonds propres, avril 2003, p.9
- ❖ CNEP BANQUE rapport annuel – EXERCICE 2022.
- ❖ Document interne de la CNEP Banque Draa el Mizan.

ANNEXES



DEMANDE DE CREDIT PERSONNEL M.D.N

Annexe 01

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe: M F
 (e) le à Wilaya
 / fille de et de
 Situation familiale: Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
 Adresse du domicile: tél
 Profession: Employeur: N° SS:
 Adresse de l'employeur:
 Carte d'identité: N° Délivré(e) le à
 registre de commerce: N° N° d'identification fiscale:

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant DA Revenu mensuel net du conjoint DA
 Revenu mensuel net des enfants DA Autres (à détailler)
 Nombre d'enfants à charge

CRÉDITS EN COURS CNEP-Banque

Crédit	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 3				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Crédit	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 3				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit:
 Montant du crédit sollicité: DA Durée du crédit sollicité: ans
 Valeur du bien/Montant devis: DA
 Adresse du bien, objet du crédit:

DEMANDE D'ADHÉSION A L'ASSURANCE DECES/INVALIDITE ABSOLUE ET DEFINITIVE SUR LE CREDIT

Je souhaite m'assurer auprès de TALA Assurances contre le risque Décès et IAD sur le capital assuré au profit de la CNEP-Banque ;
 Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et je souhaite renseigner le questionnaire médical.
 J'ai été informé que conformément à l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute fausse déclaration ou réticence intentionnelle ou de
 mauvaise foi à atténuer l'importance du risque entraîne la nullité du contrat d'assurance.
 TALA Assurances « TALA Assurances », siège social : 07, rue Arezki HAMANI, Alger.

Je certifie l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements,
 justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder
 à sa vérification.

à

le

20

Signature

Annexe 03



CAISSE NATIONALE D'ÉPARGNE ET DE PRÉVOYANCE BANQUE
AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES ET DES
MÉNAGES (CREM)

Réseau : Agence : Code Agence :

Informations demandeur du crédit

Je soussigné (e) M. Mme : (nom et prénom /épouse)
Présumé : oui, non (cocher la case appropriée) Né (e) le :/...../..... (jj/mm/aaaa)
Lieu de naissance : (commune et wilaya)
Nationalité : Pays de naissance :
Fils / fille de : Et de :
Acte de naissance n° : Numéro sécurité sociale :
Adresse :
Qualité Professionnelle : salarié, non salarié (cocher la case appropriée)
Profession :
Pièce (s) identité (s) : CNI, PC, Passeport, Carte séjour (cocher la case appropriée)
N° : délivré (e) / / par :
Autres documents : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)
 Agrément n°délivré le / / par :
 NIF n°délivré le / / par :
 N° RC n° délivré le / / par :

Type crédit sollicité : Durée sollicitée : (mois)
Montant du crédit sollicité : (DA)

Codébiteur / caution : (nom et prénom /épouse)
Présumé 1 : oui non (cocher la case appropriée) Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa)
Lieu de naissance : (commune et wilaya)
Nationalité : Pays de naissance :
Fils /fille de : et de
Acte de naissance n° : Numéro sécurité sociale :
Adresse :
Qualité Professionnelle : salarié, non salarié (cocher la case appropriée)
Profession :
Pièce (s) identité (s) : CNI, PC, Passeport, Carte séjour (cocher la case appropriée)
N° : délivré (e) le / / par :
Autres documents² : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)
 Agrément n°délivré le / / par :
 NIF4 n°délivré le / / par :
 N° RC s n° délivré le / / par :

- J'atteste de l'exactitude des informations portées ci-dessus, et autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques des Entreprises et ménages (CREM) de la Banque d'Algérie, et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom

Fait à :
(Signature du demandeur)

Annexe 04



الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque
CNEP-Banque « Société par actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège Social : 61, Rue SOUIDANI Boujemaa Chéraga - W.Alger

Direction du Réseau Commercial de Tizi-Ouzou « 200 »

Agence : *Drâa-El-Mizan*

Code Structure : 205

N° Ordre :/2024

Ordre de mobilisation de crédit

Numéro client crédit :

Nom & Prénom :

Montant du crédit accordé :

Tranche à débloquer, numéro :

Montant à débloquer :

Compte à créditer :

Total des sommes débloquées y compris la présente tranche

Conclusions du rapport technique sur l'avancement des travaux

(Biens à financer) :

.....

Le(a) Client(e)

L'Analyste de crédit

Le Responsable du Crédit

La Directrice d'Agence

A établir en Trois (03) exemplaires :

- 1- Feuillelet à classer dans le dossier
- 2- Feuillelet à agraffer à la pièce justificative
- 3- Feuillelet à classer dans le dossier

Annexe 06



DEMANDE DE PRELEVEMENT

AGENCE DE _____

CODE STRUCTURE _____

NOM DU CLIENT _____

PRENOM _____

N° DOSSIER CREDIT / CLIENT _____

N° COMPTE CC / CLIENT _____ CLE _____

Fait à _____ le _____
Signature

CADRE RESERVE AU CCP

DEMANDE ACCEPTEE OUI NON

MOTIF DU REJET _____

(1) Barrez la mention inutile.



AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR CCP

AGENCE _____

CODE STRUCTURE _____

NUMERO CCP A DEBITER _____

NUMERO C.C.P. AGENCE _____ CLE _____

NOM DU CLIENT _____

PRENOM _____

Le soussigné (e) autorise le Chef de Centre des Chèques Postaux à débiter mon compte des ordres de prélèvement établis à mon nom par la CNEP et les taxes y afférentes.

Je déclare, en outre, que les réclamations éventuelles, concernant les ordres de prélèvement présentés, seront adressées par mes soins à la CNEP.

La présente autorisation demeurera valable jusqu'à l'amortissement intégral des sommes dues à la CNEP.

Je m'engage à maintenir au compte, ou à y constituer, 10 jours avant la date d'échéance, une provision suffisante permettant la réalisation de ces opérations.

FAIT A _____ LE _____
Signature du client

Cacher Agence CNEP

Annexe 07



الـصـتـدوق الوطنـي للتوفـير و الإحتـياط - بنك

Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance – Banque

CNEP-Banque" Société par actions" au capital social de 46.000.000.000Da
Siege social:42,Rue Khelifa Boukhalifa-Alger

Direction du Réseau de Tizi Ouzou "200"

Agence : Drâa-El-Mizan

Code : 205

Autorisation de prélèvement sur compte

Je soussigné (e)

Titulaire de compte N°:

Ouvert auprès de la CNEP/Banque Agence Drâa-El-Mizan code structure 205

Autorise celle - ci, à prélever par le débit de mon compte, le montant des mensualités dûes au titre du remboursement du crédit, que j'ai contracté auprès de la CNEP/Banque, et ce jusqu'à son extinction totale.

Je m'engage à maintenir, sur ce compte, une provision, pour en permettre le prélèvement des mensualités.

Au cas où la provision insuffisamment provisionné, je m'engage à m'acquitter, par le débit de mon compte, des pénalités de retard.

Fait le/...../.....

A :

(Signature légalisée)

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Sommaire

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale _____ **13**

Chapitre I : La banque et ses activités de crédits _____ **18**

Introduction _____ **18**

Section 1 : Rôle et fonction de la banque _____ **19**

1. Définition de la banque _____ 19

1.1. Définition juridique _____ 19

1.2. Définition économique _____ 19

2. Le rôle de la banque _____ 20

2.1. L'intermédiation financière _____ 20

2.1.1. Pour les prêteurs : _____ 20

2.1.2. Pour les emprunteurs _____ 20

2.2. Le suivi des risques : _____ 21

2.3. Assurance de liquidité _____ 21

2.4. Les dépôts bancaires _____ 21

2.5. Les crédits bancaires _____ 22

3. Les fonctions de la banque : _____ 22

3.1. La collecte de dépôts : _____ 22

3.1.1. Dépôts à vue : _____ 22

3.1.2. Dépôt à terme : _____ 22

3.2. La distribution de crédit : _____ 22

3.3. La création monétaire : _____ 23

3.4. La gestion des moyens de paiement : _____ 23

4. Typologie des banques _____ 23

4.1. Les banques commerciales _____ 24

4.2. Les banques d'affaires _____ 24

Table des matières

4.3. Les banques d'investissement	24
4.4. Les banques centrales	24
Section 2 : Typologie des crédits bancaires	25
1. Définition de crédit	25
1.1. Définition économique	25
1.2. Définition juridique	25
2. Les caractéristiques de crédit	25
2.1. La confiance	25
2.2. La durée :	26
2.3. La rémunération	26
2.4. Le risque	26
3. Les types des crédits bancaires	26
3.1. Les crédits d'exploitation	27
3.2. Le crédit par caisse	27
3.3. Le crédit par caisse globaux	27
3.3.1. La facilité de caisse	28
3.3.2. Le découvert	28
3.3.3. Crédit de compagne	28
3.3.4. Le crédit relais	28
3.4. Les crédits d'exploitation spécifique	29
3.4.1. L'escompte	29
3.4.2. Affacturage	29
3.5. Le crédit par signature	29
3.5.1. Laval :	29
3.5.2. L'acceptation	30
3.5.3. Les cautionnements	30
3.6. Les crédits d'investissement	30
3.6.1. Les crédits à moyen terme	30
3.6.2. Les crédits à long terme	31
3.6.3. Le crédit-bail (leasing)	31
3.7. Les crédits finançant le commerce extérieur	32
3.7.1. Le financement des importations	32
3.7.2. Le financement des exportations	32
3.8. Les crédits aux particuliers	33
3.8.1. Les crédits à la consommation	33
3.8.2. Les crédits immobiliers	33
Section 03 : Analyse des risques et gestion du risque de crédit	33

Table des matières

1. Définition du risque du crédit bancaire	34
2. Les différents risques liés au crédit bancaire	34
2.1. Le risque de contrepartie	34
2.2. Risque de liquidité	34
2.3. Le risque de marché	35
2.4. Risque de taux d'intérêt	35
2.5. Risque opérationnel	35
2.6. Le risque de solvabilité	36
2.7. Le risque stratégique	36
3. L'analyse du risque de crédit	36
3.1. La collecte d'information sur l'emprunteur	36
3.2. Analyse de l'information financière	37
3.3. L'analyse de l'actif	39
3.4. Évaluation du risque	39
3.5. Décision	40
4. La gestion des risques de crédit bancaire	41
4.1. Les instruments de la gestion du risque de crédit	41
4.1.1. Les règles prudentielles	42
4.1.1.1. Bâle I : instauration d'un seuil minimal de fonds propres	42
4.1.1.2. Bâle 2 : surveillance interne des risques des banques et accent mis sur la transparence	43
4.1.1.3. Bâle III : introduction d'un ratio mesurant les fonds propres par rapport aux actifs de la banque	44
4.1.2. La diversification du risque	45
4.1.3. La prise des garanties	45
4.1.3.1. Garanties réelles :	45
4.1.4. Les dérivés du crédit :	45
4.1.3.2. Garanties personnelles :	46
4.1.4.1. Typologies des dérivés de crédit :	46
4.1.4.2. La titrisation :	47
Conclusion	48
Chapitre II : Notion générale sur le crédit immobilier aux particuliers	50
Introduction	50
Section 01 : Présentation de marché immobilier	51
1. Le marché immobilier	51
1.1. Définition de marché immobilier	51
1.2. Le fonctionnement de marché immobilier	52

Table des matières

1.2.1. La demande	52
1.2.2. Le taux d'intérêt	52
1.2.3. L'offre	52
1.3. La segmentation de marché immobilier	52
1.3.1. Le marché primaire	52
1.3.2. Le marché secondaire	53
1.4. Les intervenants de marché immobilier	53
1.4.1. Les intervenants temporaires	53
1.4.2. Les intervenants permanents	54
2. Le bien immobilier	55
2.1. Définition d'un bien immobilier	55
2.2. Les caractéristiques des biens immobiliers	55
2.2.1. La durabilité	56
2.2.2. L'immobilité :	56
2.2.3. L'hétérogénéité	56
2.3. Les types de bien immobilier	56
2.3.1. L'immobilier résidentiel	56
2.3.2. L'immobilier professionnel	57
2.3.3. Autres types de biens immobiliers	57
3. Le marché immobilier en Algérie :	57
3.1. L'évolution de marché immobilier algérienne :	57
3.1.1. Le logement pendant la période (1962-1966)	57
3.1.2. Le logement pendant la période (1967-1977) :	58
3.1.3. L'avènement du logement particulier	58
3.1.4. La Période 2005-2014	59
3.2. La Nouvelle politique de logement en Algérie	59
3.2.1. Les objectifs de la nouvelle politique de l'habitat	60
Section 02 : Les crédits immobiliers financés par la CNEP BANQUE	60
1. Définition d'un crédit	60
2. Définition de crédit immobilier	60
3. Définition de crédit immobilier aux particuliers	61
4. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers	61
4.1. La durée	61
4.2. Le taux d'intérêt	62
4.2.1. Taux d'intérêt fixe	62
4.2.2. Taux d'intérêt variable	62
4.3. Le différé	62
4.3.1. Le différé total	63

Table des matières

4.3.2. Le différé partiel _____	63
4.4. Le remboursement par anticipation _____	63
4.5. Les intérêts intercalaires _____	64
5. Les types de crédits immobiliers aux particuliers accordés par la CNEP BANQUE : _____	64
5.1. Crédit AUTO _____	64
5.1.2. Ses conditions d'octroi _____	64
5.1.3. Ses avantages _____	64
5.1.4. Ses garanties _____	65
5.2. Crédit sérénité _____	65
5.2.1. Ses conditions d'octroi _____	65
5.2.2. Ses avantages _____	65
5.2.3. Ses garanties _____	65
5.3. Achat d'un terrain à bâtir : _____	65
5.3.1. Ses conditions d'octroi _____	65
5.3.2. Ses avantages _____	66
5.3.3. Ses garanties _____	66
5.4. Construction d'une habitation _____	66
5.4.1. Ses conditions d'octroi _____	66
5.4.2. Ses avantages _____	66
5.5. Extension ou la surélévation d'une habitation _____	66
5.5.1. Ses conditions d'octroi _____	67
5.5.2. Ses avantages _____	67
5.6. Aménagement d'une habitation _____	67
5.6.1. Ses conditions d'octroi _____	67
5.6.2. Ses avantages _____	67
5.7. Achat d'un logement Promotionnel Public LPP _____	68
5.7.1. Ses conditions d'octroi _____	68
5.7.2. Ses avantages _____	68
5.7.3. Ses garanties _____	68
5.8. Achat d'un logement promotionnel aidé LPA _____	68
5.8.1. Ses conditions d'octroi _____	69
5.8.2. Ses avantages _____	69
5.9. Achat d'un logement Promotionnel Libre LPL _____	69
5.9.1. Ses conditions d'octroi _____	69
5.9.2. Ses avantages _____	69
5.9.3. Ses garanties _____	70
5.10. Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier _____	70
5.10.1. Ses conditions d'octroi _____	70

Table des matières

5.10.2. Ses avantages	70
5.11. Achat d'un logement en vente sur plan VSP	70
5.11.1. Ses conditions d'octroi	70
5.11.2. Ses avantages	71
5.12. Achat d'un logement auprès d'un particulier	71
5.12.1. Ses conditions d'octroi	71
5.12.2. Ses avantages	71
5.13. Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier	72
5.13.1. Ses conditions d'octroi	72
5.13.2. Ses avantages	72
5.14. Achat d'un logement en vente sur plan	72
5.14.1. Ses conditions d'octroi	72
5.14.2. Ses avantages	72
5.15. Achat d'un bien immobilier à usage commercial ou professionnel	73
5.15.1. Ses conditions d'octroi	73
5.15.2. Ses avantages	73
6. Les conditions d'octroi du crédit immobilier aux particuliers	73
6.1. Condition d'éligibilité	73
6.1.1. Dans le cas de la « Co-débitions » :	74
6.1.2. Dans le cas de la caution :	74
6.1.3. Dans le cas d'un épargnant	74
6.2. Le revenu et capacité de remboursement de crédit immobilier aux particuliers	74
6.2.1. Un seul emprunteur	75
Source : document interne de la CNEP Banque Draa el mizan.	75
6.2.2. Co-emprunteurs	76
Section 03 : Evaluation et gestion des risques spécifiques au crédit immobilier aux particuliers	76
1. Définition de risque lié aux crédits immobiliers	76
2. Les formes du risque de crédit immobilier aux particuliers	77
2.1. Risque d'impayé	77
2.2. Risque de fluctuation des taux	77
2.3. Risques opérationnels :	77
2.4. Risque du marché immobilier	77
2.5. Risque de fraude	77
2.6. Risque de ressources longues	77
3. La gestion de risque de crédit immobilier aux particuliers	78
3.1. Prévention du risque	78
3.1.1. L'analyse de l'emprunteur :	78
3.1.2. L'analyse du projet	78

Table des matières

3.2. Les garanties liées aux crédits immobiliers aux particuliers _____	78
3.2.1. Les garanties personnelles _____	78
3.2.1.1. La caution _____	79
3.2.1.2. La caution mutuelle _____	79
3.2.1.3. La caution personnelle _____	79
3.2.2. Les garanties réelles _____	79
3.2.2.1. La garantie hypothécaire _____	79
3.2.2.2. Le privilège de prêteur de deniers (PPD) _____	80
3.2.2.3. Le nantissement _____	80
4. Les institutions de gestion du crédit immobilier aux particuliers _____	80
4.1. La caisse nationale de logement (CNL) _____	80
4.1.1. Ses missions _____	80
4.2. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) _____	81
4.2.1. Ses avantages _____	81
4.3. La société de refinancement hypothécaire (SRH) _____	82
4.3.1. Ses missions _____	82
4.4. Le fonds national de péréquation des œuvres sociales (FNPOS) _____	82
4.4.1. Ses missions _____	83
4.5. Centrale des risques entreprises et ménages (CREM) _____	83
Conclusion _____	84
Chapitre III : Étude et analyse d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers CNEP/ BANQUE DRAA EL MIZAN _____	86
Introduction _____	86
Section 01 : Présentation de la CNEP/BANQUE. _____	86
1. Historique de la CNEP _____	87
2. L'organisation de la CNEP banque _____	88
2.1. La direction générale _____	88
2.2. Les directions régionales ou de réseau _____	90
3. Les missions et les opérations de la CNEP Banque : _____	90
3.1. Les missions de la CNEP Banque : _____	90
3.1.1. La collecte de l'épargne des ménages : _____	90
3.1.2. L'octroi des crédits _____	90
3.1.2.1. Le financement de l'habitat _____	90
3.1.2.2. Le financement des entreprises _____	91
3.1.3. La bancassurance _____	91
3.1.4. Monétique, et moyens de paiement _____	91

Table des matières

3.1.5. La finance islamique _____	92
3.2. Les opérations de la CNEP Banque: _____	92
3.2.1. Opérations courantes : _____	92
3.2.2. Opérations d'épargne et de placement _____	93
3.2.3. Crédits immobiliers : _____	93
3.2.4. Financement des entreprises _____	93
3.2.5. Bancassurance : _____	93
3.2.6. Services internationaux : _____	93
4. Les étapes de Traitement d'une demande de crédit hypothécaire _____	94
4.1. Réception de client _____	95
4.2. Réception des pièces constitutives de dossier _____	95
4.3. Étude de dossier _____	95
4.4. La décision d'octroi _____	96
4.4.1. Établissement la lettre d'accord _____	96
4.4.2. Constitution des garanties _____	96
4.4.3. Mobilisation du crédit _____	97
4.4.4. Recouvrement de crédit _____	99
4.4.5. Élaboration de l'attestation de solde _____	100
4.4.6. Établissement la main levée d'hypothèque _____	101
4.4.7. Radiation de l'hypothèque _____	102
Section 02 : Étude pratique : Acquisition d'un logement promotionnel collectif en « VSP » (prêt bonifié) au sien da la CNEP banque DRAA EL MIZAN _____	102
1. Présentation de l'agence DEM : _____	103
2. Présentation de l'étude _____	103
3. Montage de dossier de crédit _____	105
3.1. Le volet administratif _____	105
3.2. Volet d'étude _____	105
3.3. Volet financier _____	106
3.4. Volet garantie _____	106
3.5. Volet recouvrement _____	106
4. Traitement du dossier _____	106
4.1. Calcul du droit au prêt _____	106
4.2. Calcule de montant du crédit _____	106
4.3. Calcul La durée de remboursement _____	106
4.4. Calcul La capacité de remboursement (l'échéance) _____	107
4.5. Calcul de l'échéance globale _____	107
5. La mobilisation de crédit : _____	107
6. Etablissement d'une attestation de solde : _____	107

Table des matières

7. Etablissement la main levé d'hypothèque : _____ 108

Conclusion _____ **108**

Conclusion générale _____ **110**

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Résumé

Résumé

Le crédit immobilier aux particuliers, notamment dans le contexte de la CNEP Banque, représente un volet essentiel du secteur financier, permettant aux individus d'accéder à la propriété immobilière. La CNEP Banque offre une gamme de produits de prêts adaptés aux besoins des emprunteurs, couvrant divers types de biens immobiliers tels que les logements résidentiels et les biens commerciaux.

Ce processus implique une évaluation rigoureuse des demandes de prêt, incluant l'analyse des revenus, des antécédents de crédit et des garanties proposées. De plus, la gestion des risques est cruciale pour la CNEP Banque, qui doit évaluer attentivement les risques liés à chaque prêt immobilier accordé. Le succès de ces opérations repose également sur la capacité de la banque à proposer des conditions de prêt compétitives tout en assurant une gestion prudente des risques.

Enfin, le crédit immobilier joue un rôle important dans la croissance économique en favorisant l'accession à la propriété et en stimulant l'investissement immobilier.

Mots clés : CNEP Banque, l'immobilier, crédit, marché immobilier

Abstract :

Residential mortgage lending to individuals, particularly in the context of CNEP Bank, represents an essential aspect of the financial sector, enabling individuals to access real estate ownership. CNEP Bank offers a range of loan products tailored to borrowers' needs, covering various types of real estate such as residential properties and commercial properties.

This process involves a rigorous evaluation of loan applications, including income analysis, credit history, and proposed collateral. Additionally, risk management is crucial for CNEP Bank, which must carefully assess the risks associated with each granted mortgage loan. The success of these operations also relies on the bank's ability to offer competitive loan terms while ensuring prudent risk management.

Lastly, residential mortgage lending plays a significant role in economic growth by facilitating property ownership and stimulating real estate investment.

Keywords: CNEP Bank, real estate, credit, real estate market

ملخص:

القرض العقاري للأفراد، خاصة في سياق بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، يمثل جزءاً أساسياً من القطاع المالي، حيث يمكن للأفراد الوصول إلى ملكية العقارات. بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط يقدم مجموعة من المنتجات الائتمانية المصممة خصيصاً لاحتياجات المقترضين، تشمل مختلف أنواع العقارات مثل العقارات السكنية والتجارية.

يشتمل هذا العملية على تقييم صارم لطلبات القروض، بما في ذلك تحليل الدخل، وتاريخ الائتمان، والضمانات المقترحة. بالإضافة إلى ذلك، فإن إدارة المخاطر أمر بالغ الأهمية بالنسبة لبنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، الذي يجب أن يقيم بعناية المخاطر المرتبطة بكل قرض عقاري منح. يعتمد نجاح هذه العمليات أيضاً على قدرة البنك على تقديم شروط قرض تنافسية مع ضمان إدارة الأخطار بحذر .

وأخيراً، يلعب القرض العقاري للأفراد دوراً مهماً في النمو الاقتصادي من خلال تيسير امتلاك العقارات وتحفيز الاستثمار العقاري.

الكلمات المفتاحية: بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، CNEP، العقارات، الائتمان، سوق العقارات