

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

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET

DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

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

de Master en Sciences financière

Option : Audit et contrôle de gestion

Thème :

Le contrôle des crédits immobiliers

Cas : CNEP-Banque de Tizi-Ouzou

Réalisée par :

BOUDAUD Lamia

Encadrée par :

Mr SAM Hocine

Devant les membres de jury :

- Président : Mr GUELMINE Mohamed Hichem
- Examineur : Mr Oussaid Aziz
- Rapporteur : Mr SAM Hocine

Date de soutenance 30/09/2023

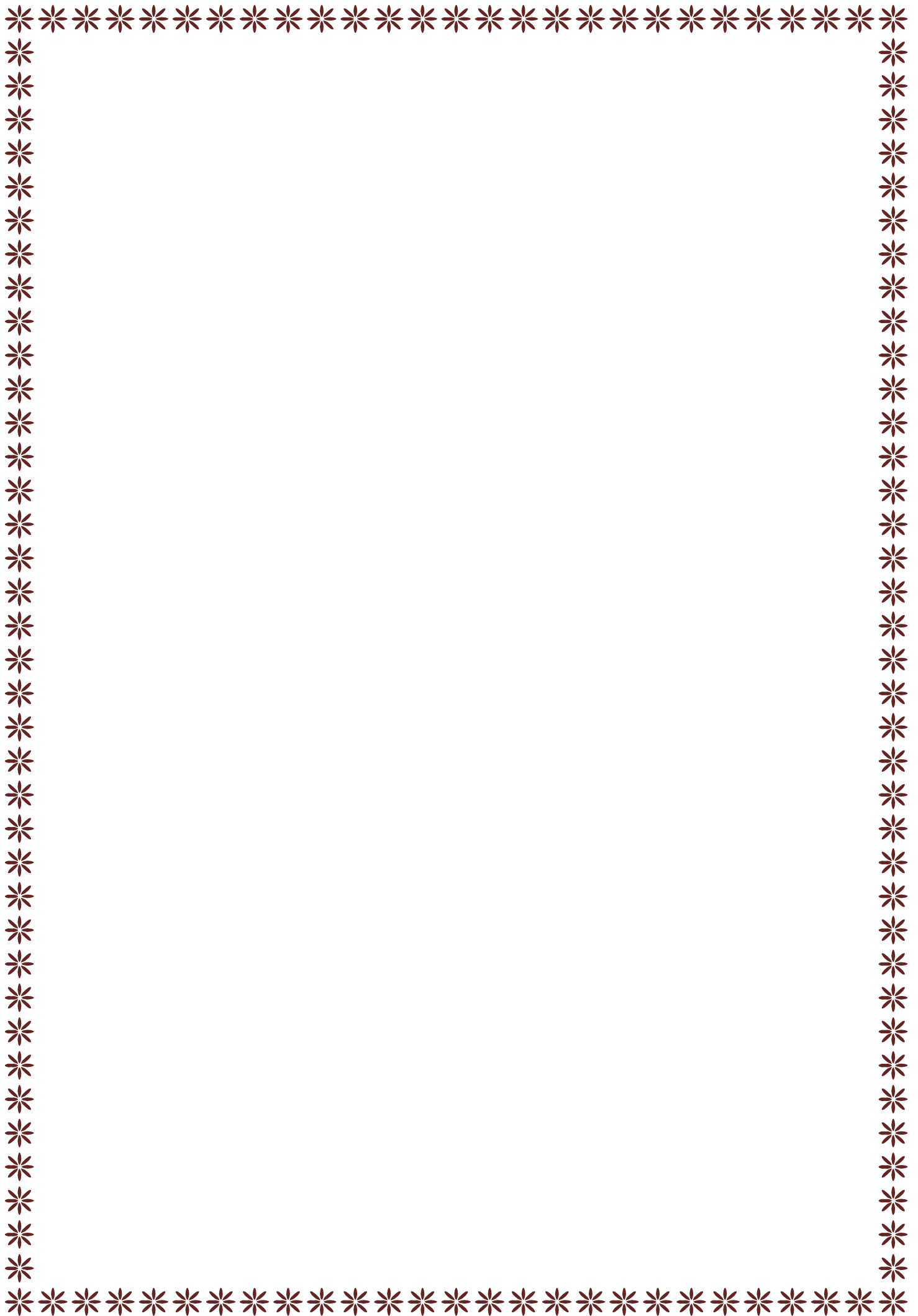
REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à exprimer ma gratitude envers "Dieu", le Tout-Puissant, qui m'a donné le courage et la volonté nécessaires pour accomplir ce travail, ainsi que pour réussir mes études.

Je souhaite également adresser mes remerciements aux membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance envers Monsieur SAM Hocine, mon promoteur tout au long de mon parcours dans ce mémoire. Son suivi, ses conseils et ses orientations ont été d'une valeur inestimable. Je tiens également à remercier Monsieur DIOUANI ALI de la CNEP-Banque, mon encadreur, pour ses explications pratiques, son suivi constant tout au long de mon stage, ainsi que pour ses précieux conseils et son soutien continu. Mes remerciements s'étendent également à tout le personnel de l'agence LAMALI N°207.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à tous ceux qui m'ont accompagné tout au long de mon parcours universitaire, ainsi qu'à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin au succès de ce modeste travail. Votre soutien à notre gratitude la plus sincère.



DÉDICACES

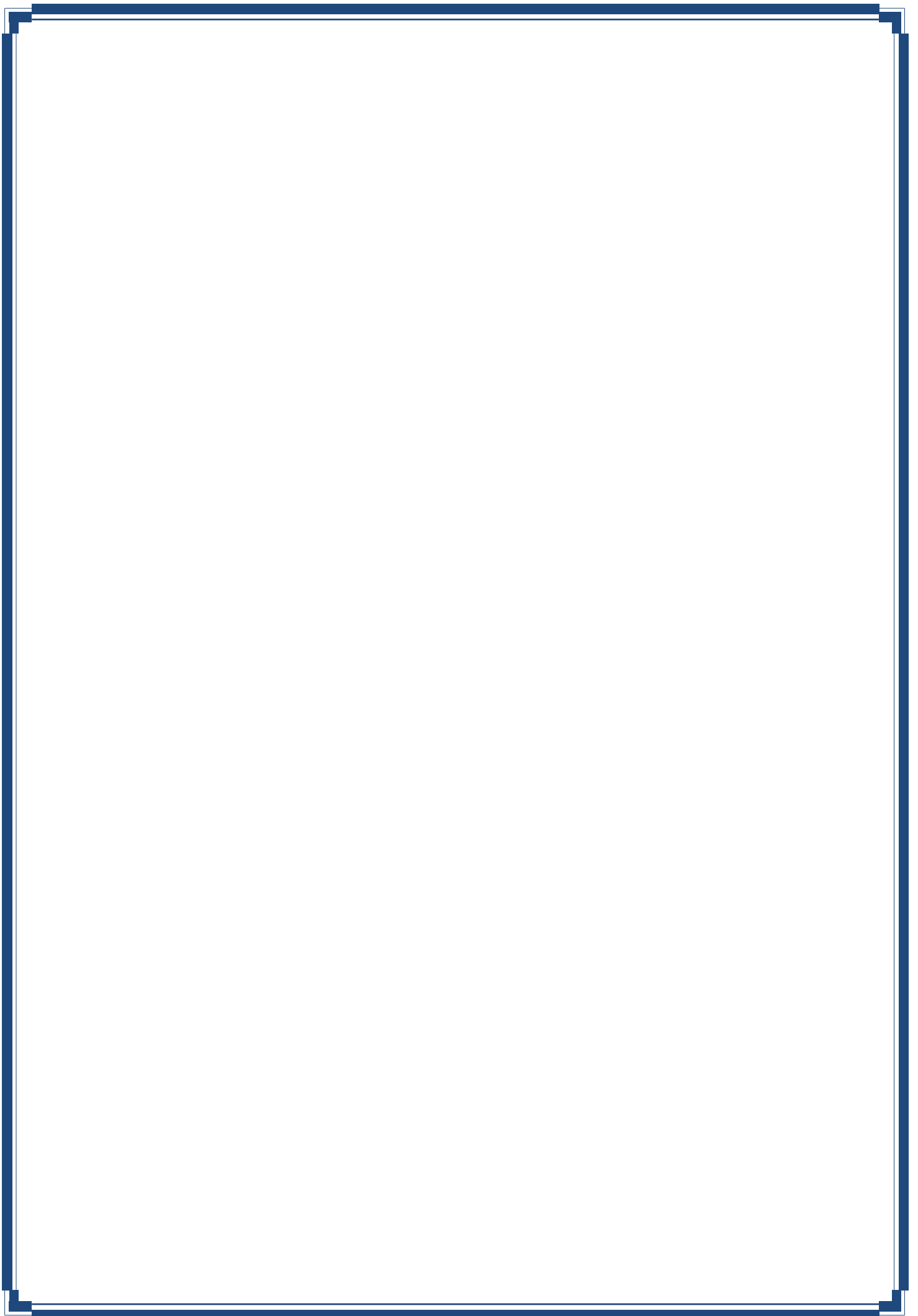
*Je désire exprimer ma profonde gratitude et mon affection sincère envers
ceux à qui je dédie humblement ce travail :*

*À la mémoire de ma mère, celle qui m'a toujours soutenu dans les
Moments difficiles, qu'elle repose en paix ;*

*À mon père, mes frères et sœurs, pour leurs encouragements ;
aucune parole ne saurait véritablement traduire l'étendue de l'amour et
de la reconnaissance que je nourris à votre égard. Votre soutien et vos
encouragements constants tout au long de mes années d'études ont forgé
la personne que je suis aujourd'hui. Que Dieu tout-puissant vous
préserve en bonne santé, vous comble de bonheur et vous accorde une
longue vie.*

*À mes merveilleux amis qui, de près ou de loin, m'ont
soutenu tout au long de mon parcours, je tiens à exprimer ma
profonde reconnaissance et mon sincère respect.*

*À tous ceux qui me sont chers, votre présence dans ma vie a
été une source inestimable d'inspiration et de motivation.*



Liste des abréviations

CARDIF : Compagnie Assurance réassurance des investisseurs France.

CCA : Comité de crédit agence.

CCP : Centrale des chèques postal.

CCR : Comité de crédit régional.

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Sociale.

CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-banque.

CNI : Carte nationale d'identité.

CREM : Autorisation de consultation de la centrale des risques des entreprises et des ménages.

ENIEM : Entreprise Nationale Des Industries de l'Electroménager.

DA : Dinar Algérien.

HT : Hors Taxes.

PME : La petite et moyenne entreprise.

SGCI : Société de garantie du crédit immobilier.

SNMG : Salaire nationale minimum garantie.

SPA : Société par action.

TTC : Toutes Taxes Comprises.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté.

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Cadre conceptuel et théorique du crédit	5
Introduction	5
Section 1 : Généralités sur le crédit bancaire	5
Section 2 : Le financement du crédit immobilier aux particuliers	14
Conclusion.....	19
Chapitre 2 : Risques et contrôle des crédits bancaires	20
Introduction.....	20
Section 1 : Risques et les garanties liées aux crédits immobiliers	20
Section 2 : Processus du contrôle des crédits immobiliers	25
Conclusion.....	26
Chapitre 3 : Montage d'un dossier de crédit immobilier au sein de la CNEP	27
Introduction.....	27
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil CNEP –banque.....	27
Section 2 : Traitement d'un dossier du crédit immobilier.....	34
Conclusion.....	45
Conclusion générale.....	46
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	
Table des matières	



Introduction général

Introduction :

Le secteur de l'immobilier a longtemps été le choix privilégié des ménages en tant qu'investissement financier de premier plan, tout en étant une option d'investissement durable. La propriété d'une résidence ne se limite pas à une simple acquisition, car elle offre un espace personnel qui non seulement stimule les performances individuelles mais contribue également au bien-être de la société dans son ensemble.

L'introduction du crédit immobilier a considérablement enrichi les bénéfices des institutions bancaires. Cependant, elle a également apporté un risque majeur associé au non-remboursement des prêts par les emprunteurs. Pour faire face à ces risques potentiels, les banques ont dû mettre en place des systèmes de contrôle interne solides pour éviter des scénarios désastreux qui pourraient avoir un impact considérable sur d'autres secteurs de l'économie. Les banques jouent un rôle central en tant que principaux fournisseurs de financement dans le tissu économique.

Le contrôle des crédits immobiliers est un élément essentiel du secteur bancaire et financier, revêtant une importance capitale pour les institutions financières ainsi que pour les emprunteurs. Il englobe une série de procédures et d'analyses rigoureuses visant à évaluer la viabilité des prêts hypothécaires. Son objectif principal est d'assurer que les emprunteurs possèdent la capacité financière requise pour rembourser leurs prêts conformément aux termes du contrat, tout en minimisant les risques de défaut de paiement et les pertes financières pour les banques.

L'objectif de notre travail est d'approfondir l'étude du contrôle des crédits immobiliers, en mettant particulièrement l'accent sur la méthodologie appliquée au sein de la CNEP Banque. Pour aborder ce sujet complexe, plusieurs questions doivent être posées, telles que :

Quelle est la définition d'un crédit immobilier ?

Quelles sont les caractéristiques et les différents types de crédit immobilier ?

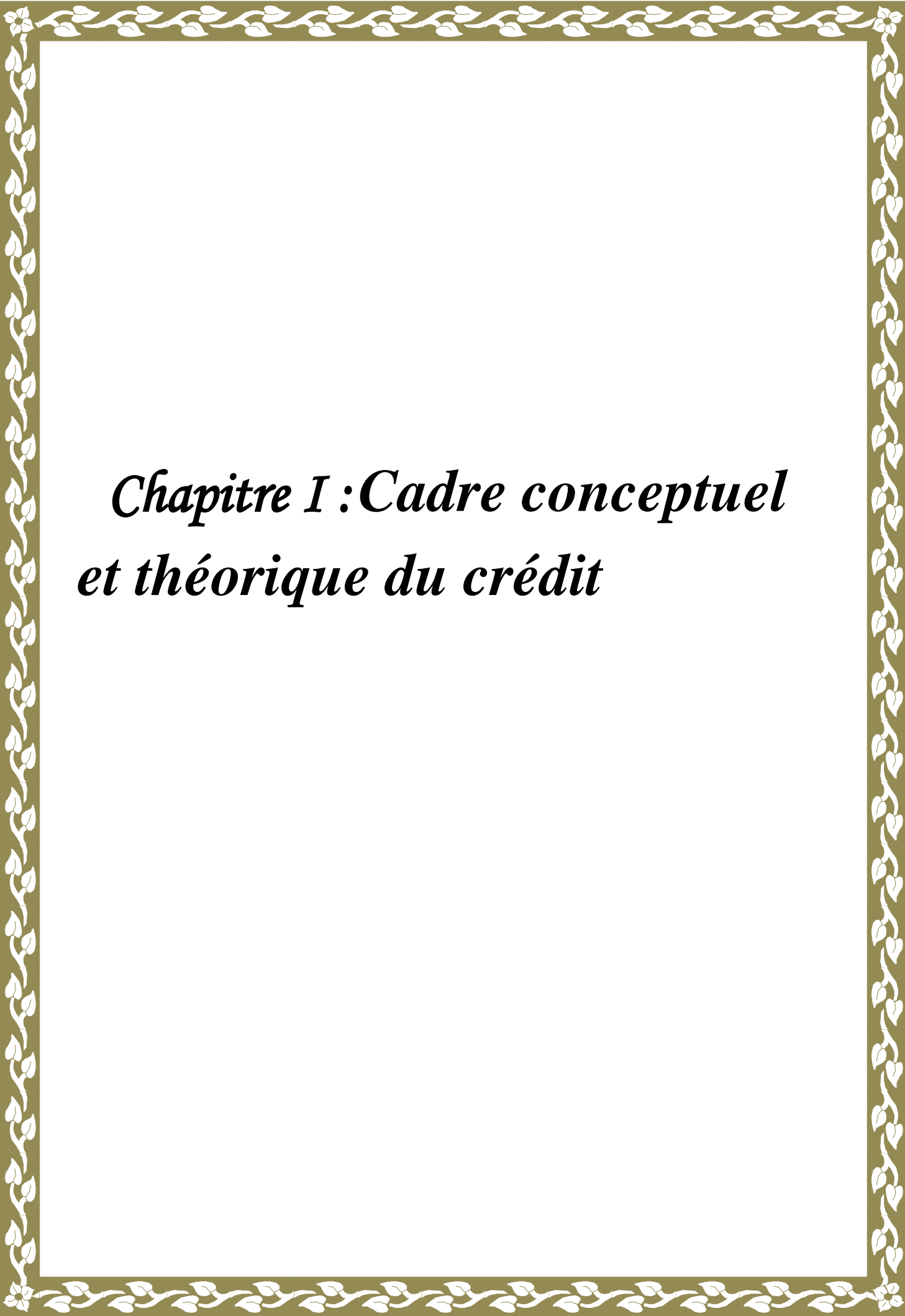
Quels sont les risques encourus par les emprunteurs et les garanties mises en place pour minimiser ces risques ?

Pour répondre à ces interrogations, notre travail sera structuré en quatre chapitres distincts, visant à offrir une vision complète du sujet :

Le premier chapitre, intitulé "Cadre Conceptuel et Théorique du Crédit," s'attachera à définir les concepts généraux du crédit bancaire et à expliquer le financement du crédit immobilier destiné aux particuliers

Le deuxième chapitre, baptisé "Risques et Contrôle des Crédits Bancaires," sera dédié à l'examen des risques et garanties inhérents aux crédits immobiliers, ainsi qu'au processus de contrôle mis en place pour gérer ces risques.

Le troisième chapitre, "Étude du Dossier de Crédit Immobilier au sein de la CNEP," permettra de présenter l'organisme CNEP Banque de TIZI-OUZOU, et de fournir une illustration concrète à travers l'analyse d'un cas pratique.



*Chapitre I : Cadre conceptuel
et théorique du crédit*

Introduction

La banque est une institution financière dont la principale mission est de fournir des services financiers aux individus et aux entreprises. Elle occupe une position centrale dans la création de monnaie en accordant des prêts qui transforment des fonds à court terme en investissements à long terme. De plus, elle assure la sécurité en cas de défaut de remboursement de l'emprunteur.

Le crédit bancaire représente l'un des moyens les plus cruciaux pour le financement de l'économie, jouant ainsi un rôle essentiel dans la croissance de l'activité économique. L'octroi de crédits bancaires constitue la raison d'être de la banque et représente l'une de ses principales sources de revenus.

Le présent chapitre sera divisé en deux sections : la première sera consacrée aux généralités sur le crédit bancaire, la deuxième portera sur le financement du crédit immobilier pour les particuliers.

Section 1 :Généralités sur le crédit bancaire

Il est fréquent qu'une entreprise ou un individu ne soit pas en mesure de répondre à tous ses besoins financiers par ses propres ressources. C'est pourquoi, aussi bien les entreprises que les particuliers sollicitent fréquemment l'aide des banques pour obtenir un soutien financier, généralement sous forme de crédit.

1.1. Définition de crédit

Acte de confiance, comportant l'échange de deux prestations dissociées dans le temps ; biens ou moyens de paiement contre promesse ou perspective de paiement ou de remboursement.¹

1.2. Caractéristiques du crédit bancaire

1.2.1. La confiance

Le terme "crédit" trouve son origine dans le latin "credere" qui signifie littéralement "faire confiance." Cette notion de confiance est fondamentale pour rendre possible

¹Chehrit Kamel, «Les crédits documentaires »,2ème édition, page 114.

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

toutetransaction de crédit. Du point de vue de la banque, cette confiance envers son client se manifeste à travers la mise à disposition de fonds, l'exécution des ordres donnés, et la fourniture d'informations favorables.

De son côté, le client doit être convaincu que la banque ne le laissera pas tomber au moment où il aura besoin de son soutien, et qu'elle traitera de manière strictement confidentielle les informations relatives à son bilan financier et à la gestion de son entreprise.

La confiance représente le socle sur lequel repose le concept de crédit. Le banquier croit en la capacité de son client à rembourser ultérieurement les avances ou à remplir ses obligations, notamment dans le cas d'un crédit basé sur une signature qui pourrait potentiellement donner lieu à un prêt en espèces.

1.2.2. Le temps

Un autre élément, en plus de la dimension psychologique liée à la confiance, mérite d'être pris en considération : le facteur temporel, c'est-à-dire la période fixée pour le remboursement par le client des avances accordées ou des obligations à honorer dans le cadre d'un crédit accordé par la banque. Ce deuxième facteur a une incidence directe sur le premier. En effet, plus la durée demandée est longue, plus le prêteur peut craindre que l'opération ne se déroule pas comme prévu, ce qui peut renforcer sa méfiance.

1.2.3. Le risque

Le risque est également un facteur crucial dans toute opération de crédit, et il se présente sous deux aspects distincts. D'une part, il y a le risque d'immobilisation, qui survient lorsque le client retarde le remboursement de son crédit. D'autre part, il y a le risque d'insolvabilité, qui se matérialise par la perte totale d'une créance. En matière de gestion des défaillances, ce risque, également connu sous le nom de risque de défaillance, est associé à l'incapacité du client à respecter les termes du contrat de prêt.

1.3. Type de crédit bancaire

Pour répondre aux diverses demandes de clients, qu'il s'agisse d'entreprises ou de particuliers, la banque doit accorder des crédits. Ces prêts peuvent être utilisés soit pour

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

soutenir le fonctionnement courant de l'entreprise, soit pour financer ses projets d'investissement, ou bien être attribués aux particuliers.

1.3.1. Crédit aux particuliers

1.3.1.1. Crédit immobilier

Ce qui est également appelé 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.

1.3.1.2. Crédit à la consommation

Sont très prisés par les ménages, car ils concernent le cadre de vie quotidien : appareils électroménagers, mobilier, voiture, matériel informatique, ameublement. Ils sont contractés, soit directement auprès des banques, soit auprès des sociétés de crédit-bail.²

1.3.2. Crédit aux entreprises

En distingue quatre types de crédit aux entreprises :

1.3.2.1. Crédit d'exploitation

Ce qui est également connu sous le nom de crédits à court terme, permet à une entreprise de financer ses besoins à court terme, en particulier les éléments d'actifs circulants de son bilan, tels que les valeurs liées à son activité ou les valeurs qui peuvent être rapidement converties en liquidités. Ces crédits sont principalement utilisés pour garantir la disponibilité de liquidités, afin de pouvoir effectuer des paiements à court terme en attendant le recouvrement des créances déjà facturées.

1.3.2.1.1. Crédit par caisse

Il s'agit d'un crédit sous forme d'avance en compte courant, permettant d'autoriser un solde débiteur temporaire sur le compte client, généralement sur une période de courte durée. Toutefois, on distingue entre :

²Philippe Narassiguin, « Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie(2019) »page 63.

➤ **Crédits par caisse globaux**

Le crédit par caisse globaux sont destinés à financer globalement l'actif circulant du bilan sans être affectés à un objet précis.

Ils sont généralement appelés « crédit en blanc » car, d'un côté ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'un autre côté, parce qu'ils ne sont assortis d'aucune autre garantie que la promesse de remboursement du bénéficiaire.

C'est donc des crédits à risque très élevé ; parmi les crédits d'exploitations globaux on distingue : la facilité caisse, le découvert, le crédit de campagne et crédit relais.³

• **La facilité de caisse**

Il s'agit d'une autorisation temporaire de découvert que les banques accordent à leurs clients pour pallier une insuffisance de trésorerie momentanée, généralement causée par un décalage court entre les dépenses et les recettes. Ce phénomène survient fréquemment en fin de mois lors de l'arrivée des échéances fournisseurs, des versements de salaires du personnel, ou du règlement de la TVA.

• **Le découvert**

C'est une procédure où la banque accorde à son client la possibilité de retirer des fonds de son compte, dépassant ainsi le montant disponible. Cette autorisation est valable sur une période étendue, allant de quelques semaines à quelques mois. Le découvert peut être autorisé lorsque l'entreprise attend un flux de trésorerie à venir, lui permettant d'utiliser les fonds anticipés (comme le paiement d'un contrat important) à l'avance.

• **Le crédit de campagne**

« Le crédit de campagne finance les activités saisonnières, c'est-à-dire des activités pour lesquelles la majeure partie de la production de l'entreprise se réalise sur une partie de l'année seulement, alors que les coûts de production doivent être préalablement

³ BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila : « Le crédit immobilier Cas : BADR L'AGENCE DRAA El MIZAN « 574 » », mémoire de master, option Management bancaire, université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2020/2021.

engagés »⁴. Ainsi une entreprise peut subir un important décalage entre les dépenses qu'elle règle et les rentrées qu'elle doit avoir.

- **Le crédit relais**

Appelé également crédit de soudure, Permet à une entreprise de prévoir des futurs rentrées de fonds, que ce soit grâce à la vente d'un actif ou à une opération financière à venir (augmentation de capital ou demande d'un emprunt obligataire).

- **Le crédit par caisse spécifique**

En général, ces prêts contribuent au financement des actifs circulants et impliquent des garanties tangibles directement liées à l'opération de crédit. Les formes de ces garanties varient en fonction du type de crédit demandé. Nous détaillons ci-dessous les différentes formes.

- **Avance surmarchandise**

C'est une opération qui vise à financer un inventaire tout en utilisant les marchandises comme garantie envers le créancier.

- **Avance sur marché public**

Est une somme d'argent versée à un fournisseur ou à un entrepreneur par une entité publique (gouvernement, collectivité locale, organisme gouvernemental, etc.) au début d'un contrat de marché public. Cette avance vise à aider le fournisseur ou l'entrepreneur à couvrir les coûts initiaux liés à la réalisation du contrat, tels que l'achat de matériaux ou la mobilisation de la main-d'œuvre. Elle est généralement remboursée au fur et à mesure de l'avancement du contrat.

- **Avance sur factures**

L'avance sur factures vise à aider les entreprises qui ont des clients parmi les administrations à libérer les fonds en attente. Dans cette situation, la banque doit s'assurer que la créance est payable et que l'entreprise est financièrement stable.

⁴Philippe Narassiguin, « Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie(2019) »page74.

- **Affacturage (factoring)**

Selon l'article 543bis14 du code de commerce algérien, l'affacturage est défini comme « un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelée adhérent, en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non remboursement ».⁵

- **L'escompte commercial**

L'escompte commercial est une opération par laquelle une entreprise cède ses effets de commerce à sa banque avant leur échéance afin d'obtenir un crédit correspondant à la valeur des effets. L'effet de commerce, que l'on appelle également traite, est une reconnaissance de dette d'une entreprise envers une autre. C'est une pratique de paiement très répandue entre les entreprises. À l'échéance, le débiteur paie les effets et rembourse ainsi le crédit obtenu par l'entreprise.⁶

1.3.2.1.2. Crédits par signature

Également désignés comme des "crédits indirects", ces sont des engagements pris par une institution bancaire sous forme de garanties, d'acceptation ou d'aval, dans le but de permettre au client d'obtenir des délais de paiement ou des avances financières.

- **L'aval**

Conformément à l'article 409 du code de commerce algérien, l'aval est défini comme un engagement fourni par un tireur, généralement une banque, qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, habituellement un effet de commerce. Cet engagement peut être apposé directement sur le titre lui-même ou pris sous forme d'un acte distinct.⁷

- **L'acceptation**

⁵L'article 543 bis 14 du code de commerce Algérien.

⁶Philippe Narassiguin, « Monnaie, Banques et banques centrales dans la zone euro(2004) » page 43.

⁷L'article 409 de code de commerce Algérien.

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis à vis du créancier.⁸

➤ **Le cautionnement**

Est un accord par lequel une personne s'engage envers un créancier à assurer l'accomplissement d'une obligation, en promettant de la remplir elle-même si le débiteur ne le fait pas.

1.3.2.2. Crédit d'investissement

Le crédit d'investissement est un financement utilisé pour acquérir ou renouveler des biens d'actif immobilier dont la durée de vie dépasse deux (02) ans. Il permet aux entreprises d'acquérir ou de moderniser leur équipement. Ce type de financement peut être structuré sur le moyen ou le long terme.

Il existe trois (03) principales formes de crédit d'investissement, à savoir : le crédit à moyen terme, le crédit à long terme et le crédit-bail (leasing).

1.3.2.2.1. Crédit à moyen terme

« Sont d'une durée de deux à sept ans et financent les investissements courants des entreprises : machines, matériel de transport, informatique »⁹. Essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillage et certaines constructions de faible coût dont ont besoin les sociétés industrielles.

1.3.2.2.2. Crédit à long terme

Les crédits à long terme, d'une durée de sept à vingt ans financent généralement les constructions, les bâtiments industriels ou commerciaux, les achats de terrains, etc. Les crédits à long terme sont également distribués par les institutions financières spécialisées.¹⁰

⁸ CHEMAUN S, YABBADENE L : « financement bancaire des crédits immobilier » mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020/2021, P 17.

⁹ Philippe Narassiguin, « Monnaie, Banques et banques centrales dans la zone euro(2004) » page41.

¹⁰ Philippe Narassigussins, Op.cit., pages 41.

1.3.2.2.3. Crédit-bail

Également appelé leasing, n'est pas un crédit au sens propre du terme. C'est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise.¹¹

1.3.2.3. Crédits finançant le commerce extérieur

Le commerce extérieur englobe toutes les opérations commerciales, à savoir les importations et les exportations, effectuées entre les pays et le reste du monde. Ces échanges entraînent une circulation significative de biens, de services et de capitaux. Les transactions internationales présentent de nombreux risques en raison de la distance entre les partenaires, des différences en matière de réglementation, des barrières linguistiques, ainsi que des politiques monétaires et financières divergentes.

1.3.2.3.1. Financement des importations

Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importation en utilisant des techniques de financement. La principale méthode employée est le crédit documentaire.

➤ Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (appelée banque émettrice ou banque apéritrice) s'engage à la demande d'un acheteur (appelé donneur d'ordre ou ordonnateur) de payer le vendeur (appelé bénéficiaire), ou d'accepter une lettre de change, contre remise de documents préalablement déterminés. De cette manière, la banque obtient garantie non pas sur les marchandises mais sur les documents qu'ils représentent (factures, connaissance, police d'assurance, etc.).¹²

➤ Encaissement documentaire

C'est un ordre par lequel le vendeur transmet à sa banque pour recouvrer un montant spécifique auprès de l'acheteur en échange de la remise des documents liés à la transaction

¹¹Caroline Selmer, « La Boîte à outils de la finance d'entreprise »(2023) page 114.

¹²Fadi NAMMOUR, « opérations bancaireM1 », mémoire de master 1, option Droit et des Sciences politique et administrative, Université Libanaise, page 84.

commerciale. Le paiement peut être effectué soit immédiatement en espèces, soit en acceptant une traite à une date ultérieure.

1.3.2.3.2. Financement des exportations

Il existe diverses modalités de crédit en ce qui concerne le financement des exportations, notamment :

➤ **Crédit fournisseur**

Est une forme de financement bancaire octroyée directement au fournisseur (l'exportateur) qui a lui-même accordé un délai de paiement à son partenaire étranger (l'importateur). Cette forme de crédit permet à l'exportateur de convertir sa créance en argent liquide au moment de la livraison partielle ou totale des biens exportés, recevant ainsi le montant dû par l'acheteur.

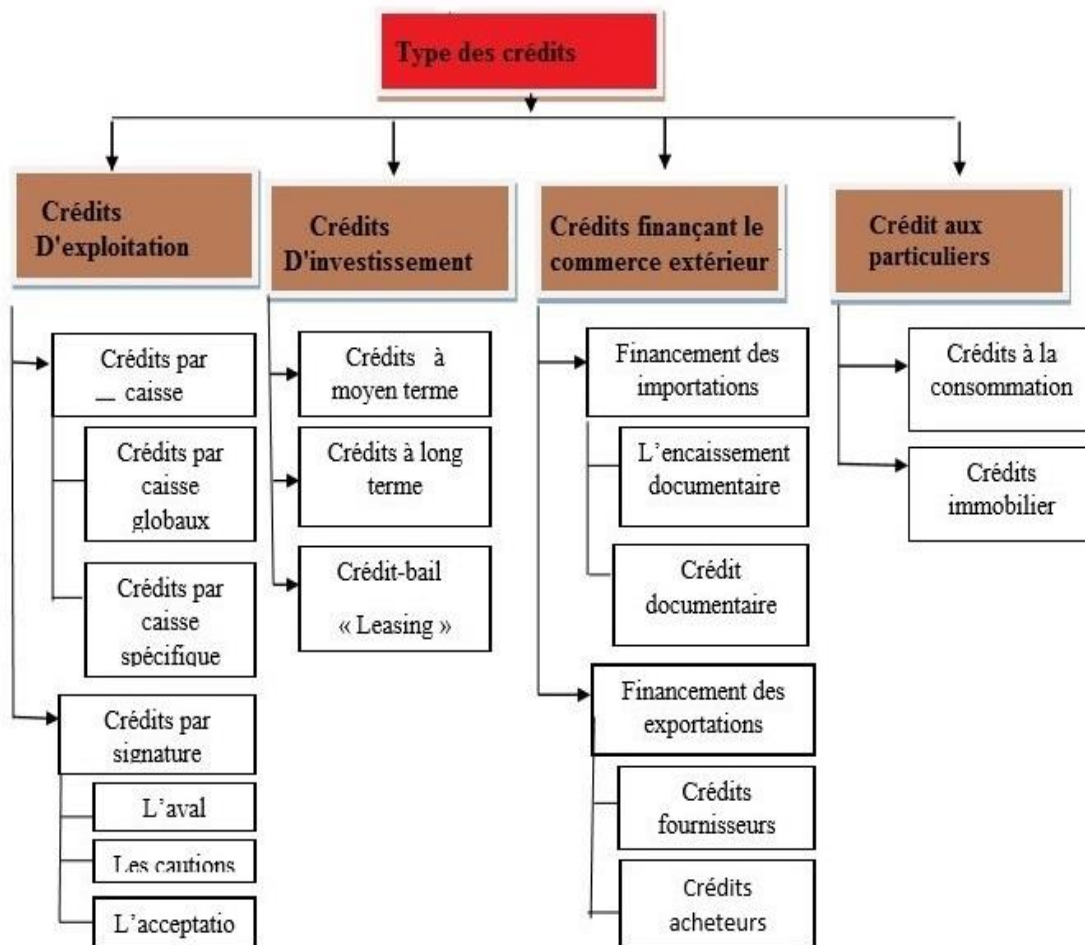
➤ **Crédit acheteur**

Le crédit acheteur, du point de vue du vendeur, est perçu comme un paiement immédiat et implique la signature de deux contrats distincts :

- ✓ Le premier contrat est le contrat commercial, conclu entre l'acheteur et le vendeur.
- ✓ Le deuxième contrat est le contrat financier, établi entre l'acheteur et la banque.

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

Figure n°01 : Typologies des crédits



Source : DJALIL H et OUATMANI N., « le financement de l'immobilier en Algérie », mémoire de licence, option finance et comptabilité, université de Bejaia, 2010.

Section 02 : Le financement du crédit immobilier aux particuliers

Dans les nations anglo-saxonnes, comme les États-Unis en particulier, l'accès au crédit pour les individus est perçu comme un droit et une composante de leurs revenus. Certains experts vont jusqu'à affirmer que "le crédit aux particuliers est une forme d'épargne inversée". Cette notion découle du fait que lorsque l'on épargne, c'est en vue de dépenser dans le futur, tandis qu'avec le crédit, on dépense immédiatement dans le présent et on met de l'argent de côté ultérieurement pour rembourser.

2.1. Définition du crédit immobilier

Il s'agit d'un emprunt accordé par une institution bancaire aux individus et aux entreprises pour soutenir diverses opérations liées à l'immobilier, telles que l'achat, la construction ou les travaux. Le bien immobilier financé peut être destiné à servir de résidence principale, secondaire ou à être loué à des tiers. Habituellement, les prêteurs exigent une hypothèque sur la propriété achetée comme garantie, afin de se protéger en cas de défaut de remboursement du prêt.

2.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers

Un crédit comme tous instruments économiques dispose de caractéristique qui le désigne par rapport à d'autre instrument comme on peut les énumérer ci-dessus :

2.2.1. Durée d'un prêt

La période de remboursement d'un prêt immobilier est établie en fonction de l'âge de l'emprunteur, et elle peut s'étendre jusqu'à 40 ans (dans le cas du crédit pour les jeunes de moins de 40 ans), avec une limite d'âge maximale de 75 ans. Cette durée peut varier en fonction des différentes catégories de crédit.

En ce qui concerne le cautionnement ou la codébiton, la durée de remboursement est calculée en prenant en compte l'âge de l'emprunteur le plus âgé, avec une limite d'âge maximale de soixante-dix (75) ans.

2.2.2. Taux d'intérêt

La banque est tenue d'évaluer en permanence le risque lié à la durée du prêt, au montant emprunté et aux garanties fournies par le client pour sécuriser le prêt, dans le but de

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

déterminer le taux d'intérêt. Ce taux, qui est un taux annuel établi par une banque ou un établissement de crédit, est destiné à être appliqué à ses clients. En effet, les prêts immobiliers sont octroyés avec des taux d'intérêt qui peuvent être soit fixes, soit variables.

2.2.2.1. Taux d'intérêt fixe

Un prêt à taux fixe est un type de crédit pour lequel le taux d'intérêt reste constant tout au long de la durée du prêt. Cela permet à l'emprunteur et à la banque de planifier leurs flux de trésorerie à long terme en ayant des conditions claires et stables.

Cependant, ce type de taux contraint la banque à maintenir le taux initial convenu pendant toute la durée du prêt, quelles que soient les fluctuations du marché. Cela peut entraîner des défis en matière de gestion de trésorerie et de risque lié aux taux d'intérêt pour la banque. De même, pour l'emprunteur, un prêt à taux fixe ne permet généralement pas de bénéficier d'une éventuelle baisse des taux d'intérêt, car le taux fixe négocié initialement peut être plus élevé que les taux du marché.

2.2.2.2. Le taux d'intérêt variable (révisable)

Contrairement au taux fixe, le taux variable « varie proportionnellement à un indice ou un taux de référence qui généralement le taux de marché. Ce type de taux peut être avantageux pour le client en cas d'une éventuelle baisse du taux, mais dans le cas contraire, une hausse de taux peut engendrer une augmentation des intérêts à payer ce qui sera avantageux pour la banque.

2.2.3. Périodicité remboursement

Dans la réalité, les prêts immobiliers remboursés mensuellement sont largement répandus, mais il est à noter que des prêts avec des échéances trimestrielles sont également disponibles.

2.2.4. Remboursement par anticipation

Il peut arriver qu'un client souhaite rembourser son prêt avant la date d'échéance. Dans cette situation, il devra payer les échéances restantes et économisera ainsi les intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt.

2.2.5. Diffère

C'est la période qui s'écoule entre la date de déblocage du crédit et celle du premier remboursement, pendant laquelle le bénéficiaire ne rembourse que les intérêts intercalaires. Il existe deux catégories de différé, à savoir :

2.2.5.1. Différé total

Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne verse rien, mais à la fin de cette période, il devra commencer à rembourser le capital, ce qui constituera pour lui une charge financière importante à supporter.

2.2.5.2. Diffère d'amortissement

Tout au long du différé, l'emprunteur ne fait que payer les intérêts, et le remboursement du capital n'intervient qu'à la fin de cette période de différé.

2.2.5. Intérêt intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une construction sur mesure, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux. Dans cette situation, la banque effectuera des versements au fur et à mesure que le client en fera la demande, et le client paiera des intérêts sur les montants déjà versés pour la période jusqu'au versement total du crédit. Ces intérêts sont appelés "intérêts intercalaires", et le remboursement du crédit proprement dit ne commencera qu'à la fin de la période de grâce.

2.3. Typologies de crédit immobilier accordé par la CNEP-Banque

Les crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque sont diversifiés pour répondre aux besoins variés de nos clients en matière de financement de l'immobilier.

2.3.1. Crédits à la construction¹³

Le prêt à la construction est affecté au financement de la réalisation du projet de construction pour son propre compte, pour le compte de conjoint ou d'un ascendant âgé. On distingue les crédits destinés à :

¹³AMMICHE OUIZA « gestion d'un crédit immobilier cas de la CNEP-banque » mémoire de fin d'étude ; option finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2015, p 31.

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

- La construction d'une habitation individuelle.
- La construction d'une coopérative immobilière.
- L'aménagement d'une habitation ou d'un local commercial.

2.3.2. Crédit à l'accession

Est un prêt spécial accordé par les banques destinées au financement de l'acquisition pour son propre compte à savoir :

2.3.2.1. Vente sur plan

C'est un mode de vente qui permet au prometteur de vendre le bien immobilier avant son achèvement, c'est-à-dire pendant la période de la réalisation. Selon Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilière : « Sous réserves de présenter des garanties techniques et financières suffisantes, ..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) »¹⁴

2.3.2.1.1. Caractéristique de la vente sur plan

- Un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vente, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de VSP, contrairement au contrat de réservation ;
- Le contrat de vente sur plan doit être établi devant notaire et être conforme aux dispositions légales ;
- Le contrat de vente sur plan doit être enregistré et publié.
- Le promoteur doit souscrire une attestation de garantie auprès du fond de garantie et de caution mutuelle de promotion immobilière (FGCMPI).

2.3.2.2. Prêt jeune

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique aux moins de 35 ans ayant un revenu régulier, et permet de financer jusqu'à 100% du prix de cession du logement (achat d'un logement auprès d'un particulier/achat d'un logement promotionnel, achat d'un logement social participatif/achat d'un logement vente sur plan) ou du montant du

¹⁴Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilière

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

devis estimatif des travaux à réaliser dans le cas de la construction d'une habitation. La durée maximale de prêt est de 40 ans, dans la limite d'âge 75 ans.¹⁵

2.3.2.3. Logement social aidé ou participatif

Ce genre de prêt facilite l'achat d'un logement collaboratif qui bénéficie d'un soutien financier via une aide à l'accession à la propriété (AAP) octroyée par la Caisse Nationale du Logement (CNL). Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous le statut LSP se présente sous deux modalités différentes :

- Soit à l'état fini ;
- Soit en vente sur plan

2.3.2.4. Achat d'un terrain à bâtir

Les établissements bancaires offrent des prêts destinés à l'acquisition de terrains à construire, que ce soit auprès d'une agence foncière ou d'un particulier. Ces prêts peuvent couvrir jusqu'à 90% du montant de la vente du terrain.

2.3.2.5. Achat d'un logement promotionnel

Face à la croissance constante de la demande de financement dans divers domaines liés au logement, le marché de la promotion immobilière s'est diversifié grâce à la création d'un cadre juridique visant à inciter les promoteurs à développer ce marché.

2.3.3 Les crédits proposés par la CNEP-Banque aux taux d'intérêts bonifiés

La CNEP-Banque accorde des prêts à taux d'intérêt bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif et pour la construction d'un logement rural par les bénéficiaires de l'aide frontale⁵ Les taux d'intérêts bonifiés sont : De 1% pour les postulants ayant un revenu mensuel net inférieur ou égal à 06 fois (1e SNMG (c'est-à-dire un salaire inclus entre 18.000,00 DA et 108.000,00 DA). De 3% pour les postulants ayant un revenu mensuel net supérieur à 06 fois le SNMG (et inférieur à 12 fois le SNMG (c'est-à-dire un salaire supérieur à 108.000,00 DA et inférieur à 216.000,00 DA).

❖ Les crédits immobiliers concernés par la bonification du taux d'intérêt

¹⁵Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N° 01/2008 portant les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune »

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

Les crédits accordés par la CNEP-Banque avec un taux d'intérêt bonifié sont : - Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini. - Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan (VSP). - Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif(LSP) collectif fini. - Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif(LSP) collectif en vente sur plan. - Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide frontale de Etat.

2.4. Autres types des crédits

Il existe autres type de crédit à savoir : le PEL, le crédit location-vente.

2.4.1. Prêt épargne logement (PEL)¹⁶

Dont la caractéristique essentielle est de proposer des taux préférentiels aux épargnant, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulent.

L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971.Ses objectifs sont :

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

Pour disposer de la qualité d'épargnant, il faut remplir les conditions suivantes :

Disposer d'un livret épargne logement ou populaire, ou avoir souscrit à un plan ou compte de placement à terme ;

- Depuis au moins trois (03) ans
- Avoir cumulé au moins 2500 DA d'intérêt.

Le postulant peut également bénéficiaire de la qualité d'épargnant grâce au conjoint (même décidé) ou par ses enfants mineurs (en qualité de tuteur).

2.4.2. Crédit location-vente

¹⁶BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Op.cit., page 20.

Chapitre I : Approches théoriques sur crédit immobilier

Ce nouveau segment de financement de logements a été institué par le décret exécutif n°01105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et la modalité d'acquisition de logements réalisés sur fonds publics dans le cadre de la « location-vente ». La location-vente est un mode d'accès au logement, avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat écrit.

Conclusion

La CNEP-Banque joue un rôle essentiel en soutenant les ménages dans la réalisation de leurs projets immobiliers en proposant une large gamme de prêts immobiliers destinés aux particuliers afin de répondre à leur demande croissante dans le domaine de l'immobilier.



*Chapitre II : Risques et contrôle
des crédits bancaires*

Introduction

Chaque transaction de crédit implique une prévision de revenus futurs, mais elle présente le risque que ces revenus ne se matérialisent pas ou que le remboursement à l'échéance soit seulement partiel en cas de défaut de l'emprunteur. De manière similaire, chaque acquisition de titres expose la banque au risque que l'émetteur de ces titres soit incapable de verser les revenus associés ou de les rembourser à l'échéance prévue.

Dans ce chapitre, la première section sera consacrée aux les risques liés aux crédits immobiliers et à leurs garanties, la deuxième abordera le processus et le contrôle des crédits immobiliers.

Section 1 : Les risques liés aux crédits immobiliers et leurs garanties

En effet, pour faire face à ces risques, les banques peuvent exiger que leurs clients fournissent des garanties qui servent de moyens de protection pour la banque. Chaque opération de crédit comporte divers risques, d'où l'adage selon lequel "le risque est indissociable du métier de banquier". L'objectif de cette section est de comprendre ces différents types de risques.

1.1. Risques liés au crédit immobilier

Le risque de crédit désigne la possibilité qu'un emprunteur ne parvienne pas à rembourser la totalité ou une partie de son prêt conformément aux termes du contrat conclu avec l'institution prêteuse. La gestion efficace du risque de crédit occupe une place centrale dans le domaine bancaire, car elle influe directement sur la rentabilité des transactions entreprises.

1.1.1. Les risques économiques

Parmi ces risques on trouve :

1.1.1.1. Le risque de contrepartie

Ce risque, parfois désigné sous les termes de "non-remboursement" ou "risque de signature", se traduit par la réelle ou probable incapacité de l'emprunteur à honorer ses paiements. L'adoption de ce terme est relativement récente, car pendant de nombreuses

Chapitre II : Risques et contrôle des crédits bancaires

années, les banquiers se référaient au "risque de crédit". Toutefois, avec l'essor des activités de marché, il s'est étendu pour englober l'ensemble des créances de la banque.

1.1.1.2. Le risque de liquidité

Il s'agit du risque de ne pas trouver de partie prenante pour vendre ou acheter un produit financier. Plus le nombre d'intervenants sur le marché est élevé, plus il existe de contreparties potentielles, ce qui augmente la possibilité de réaliser rapidement des transactions financières. Le risque de liquidité se rapporte à la menace de subir des pertes en raison de l'insuffisance des actifs liquides à la disposition de la banque pour répondre à ses obligations ou à des besoins inattendus. En d'autres termes, il mesure la capacité d'un établissement de crédit à financer ses actifs peu liquides.

1.1.1.3. Le risque du marché

Le risque de marché est le risque de perte, ou de changement défavorable de la situation financière, résultant, directement ou indirectement, de fluctuations affectant le niveau et la volatilité de la valeur de marché des actifs, des passifs et des instruments financiers.²⁰

²⁰ Philippe Trainar, Patrick Thourot , « Gestion de l'entreprise d'assurance », 2^{ème} édition, 2017, page 366.

1.1.1.4. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux survient lorsque les coûts associés aux engagements de la banque évoluent différemment par rapport aux coûts de ses sources de financement. Pour illustrer cela, prenons l'exemple d'une hausse des taux d'intérêt de la Banque centrale, qui n'est pas répercutée sur les taux des crédits accordés. Afin de réduire ce risque, le banquier doit envisager d'appliquer des taux d'intérêt variables sur les prêts, qui dépendent directement des ressources de la banque.

1.1.1.5. Le risque de solvabilité

Ce risque est caractérisé par la situation où la banque ne peut pas compenser ses pertes potentielles avec ses propres ressources financières. L'évaluation de ce risque nécessite d'examiner le montant des fonds propres de la banque qui pourrait être utilisé pour absorber ces pertes.

1.1.1.6. Le risque opérationnel

Le risque opérationnel est le risque de pertes de valeur liées à des processus internes défectueux ou inadaptés ou à des événements externes. Le risque opérationnel recouvre donc le risque d'image de l'entreprise, les risques de dysfonctionnement des procédures internes, les attaques extérieures, les fraudes internes et externes. À titre d'exemple, les cyber-risques menacent de plus en plus les entreprises et recouvrent les pertes financières, les risques de réputation, les dénis de service.²¹

1.2. La gestion des risques liés aux crédits immobiliers

1.2.1. Définition de garantie

La garantie est une promesse ou un engagement donné par une personne ou une entité de répondre financièrement en cas de défaillance ou de non-respect d'un accord ou d'un contrat par une autre partie. Elle vise à assurer la réalisation des obligations contractuelles et à réduire les risques financiers associés à ces engagements.

²¹ Philippe Trainar, Patrick Thourot, Op.cit., page 154.

1.2.2. Typologie des garanties

Chaque fois qu'un client sollicite un prêt auprès d'une banque, il est tenu de fournir des garanties, une démarche qui permet aux banques de se prémunir contre divers types de risques.

1.2.2.1. Les garanties personnelles

Il s'agit d'engagements pris par des individus ou des entités, que ce soit des personnes physiques ou des personnes morales. Ces engagements visent à garantir que le débiteur respectera ses obligations financières à l'échéance. Deux formes courantes de ces engagements sont le cautionnement et l'aval.

➤ Le cautionnement

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur, cette garantie peut prendre d'une part la forme du cautionnement simple qui donne le droit au bénéficiaire de discussion (la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement) et au bénéficiaire de division d'autre part la forme du cautionnement solidaire, où la caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles.²²

➤ Aval

L'aval est un engagement pris par une tierce partie envers le paiement d'un effet de commerce, garantissant ainsi ce paiement. L'avaliste assume ainsi une responsabilité solidaire avec le débiteur principal. Cet engagement peut être apposé directement sur l'effet de commerce ou être émis sous forme d'un acte distinct.

²²Saddedine Celia, Haddadi Safia, « Les crédits aux particuliers cas CNEP Banque TIZI OUZOU », mémoire de fin d'étude, option Management Bancaire, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2021/2022, p 48.

Chapitre II : Risques et contrôle des crédits bancaires

1.2.2.2. Les garanties réelles

Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens (meubles et immeubles) appartenant à son débiteur ou à un tiers, pour assurer le remboursement du créancier en cas de non-paiement de la dette. Ces garanties confèrent au Créancier un droit réel sur le bien.²³ On distingue deux principaux types de garanties réelles :

➤ L'hypothèque

Le contrat par lequel le créancier obtient un droit réel sur un bien immobilier affecté au remboursement de sa dette, lui permettant d'être prioritaire par rapport à d'autres créanciers en cas de vente de ce bien, est une forme de garantie réelle.

➤ Le nantissement

L'article 948 du code civil définit le nantissement comme « un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne, choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance, et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».²⁴

1.2.2.3. La garantie de la SGCI

La Société Générale Crédit Immobilier (SGCI) propose une large gamme de produits et de solutions financières pour répondre aux besoins diversifiés de sa clientèle, qu'il s'agisse de particuliers désireux d'acquérir un bien immobilier ou de promoteurs immobiliers en quête de financement pour leurs projets. Cette diversité de produits est le reflet de l'engagement de SGCI à offrir des solutions sur mesure et efficaces dans le domaine du crédit immobilier.

1.2.2.4. Les assurances

²³ DJELIL Yasmine, KHELOUI Akila « Le financement bancaire d'un crédit immobilier Cas : CNEP-Banque de Tizi-Ouzou » mémoire de fin d'étude, option, management bancaire, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo2021/2022, Page 23.

²⁴ Sadeddine Celia, Haddadi Safia, Op.cit., page 23.

➤ Assurance décès et incendie

En ce qui concerne les prêts hypothécaires, cette forme d'assurance est la plus courante, et elle est généralement souscrite par la banque prêteuse pour couvrir les risques liés au décès et aux incendies pour l'emprunteur. Le 25 mars 2008 la CNEP-Banque avait signé un accord de partenariat avec la société d'assurance « CARDIF EL DJAZAIR » en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de la CNEP-Banque.

Dans le cas de décès ou de l'invalidité de l'assuré, CARDIF rembourse à la CNEP Banque le capital restant dû et la famille de l'assuré peut alors disposer du bien immobilier.

Section 2 : Processus du contrôle des crédits immobiliers.

Le contrôle des crédits immobiliers est essentiel pour les institutions financières qui accordent des prêts hypothécaires. Son objectif principal est de s'assurer que les emprunteurs ont la capacité de rembourser leurs prêts conformément aux modalités contractuelles, tout en réduisant au minimum les risques de défaut de paiement et les pertes financières pour la banque. Ce processus de contrôle des crédits immobiliers implique diverses étapes

2.1. Les étapes du processus du contrôle des crédits immobiliers

2.1.1. Documentation et recevabilité du dossier de crédit

Tout d'abord, le contrôleur doit procéder à une vérification minutieuse de la documentation contenue dans le dossier de crédit. Il doit notamment s'assurer que toutes les pièces requises par la réglementation en vigueur au moment de la soumission du dossier sont présentes dans le dossier. Cela comprend la documentation d'identification du client ainsi que les documents relatifs à la nature du crédit demandé. Le contrôleur doit se conformer aux modèles et aux formats fournis par la direction générale de l'agence.

De plus, il est de la responsabilité du contrôleur d'établir une liste exhaustive des documents présents dans le dossier et de signaler tout document qui manquerait.

2.1.2. Analyse de la demande de prêt

La phase deuxième étape implique l'examen de la demande de prêt soumise par le demandeur. Cette évaluation englobe l'appréciation de la capacité de remboursement de l'emprunteur en se référant à divers critères, notamment ses revenus, son historique de crédit,

Chapitre II : Risques et contrôle des crédits bancaires

la contribution personnelle qu'il apporte, ainsi que sa capacité à supporter la charge financière du prêt.

2.1.3. Évaluation de la propriété

Il est crucial d'exécuter une évaluation approfondie de la propriété concernée par le prêt. Cela nécessite de vérifier la valeur actuelle de la propriété, son état général et sa pertinence en tant que garantie pour le prêt. Souvent, il est nécessaire de faire appel à un expert immobilier pour mener à bien cette étape.

2.1.4. Analyse des risques

L'évaluation des prêts immobiliers englobe également une analyse approfondie des risques potentiels. Cela comprend la prévision des taux d'intérêt, les variations des prix de l'immobilier, ainsi que les facteurs économiques susceptibles d'avoir un impact sur la capacité de l'emprunteur à rembourser son prêt.

2.1.5. Décision de prêt

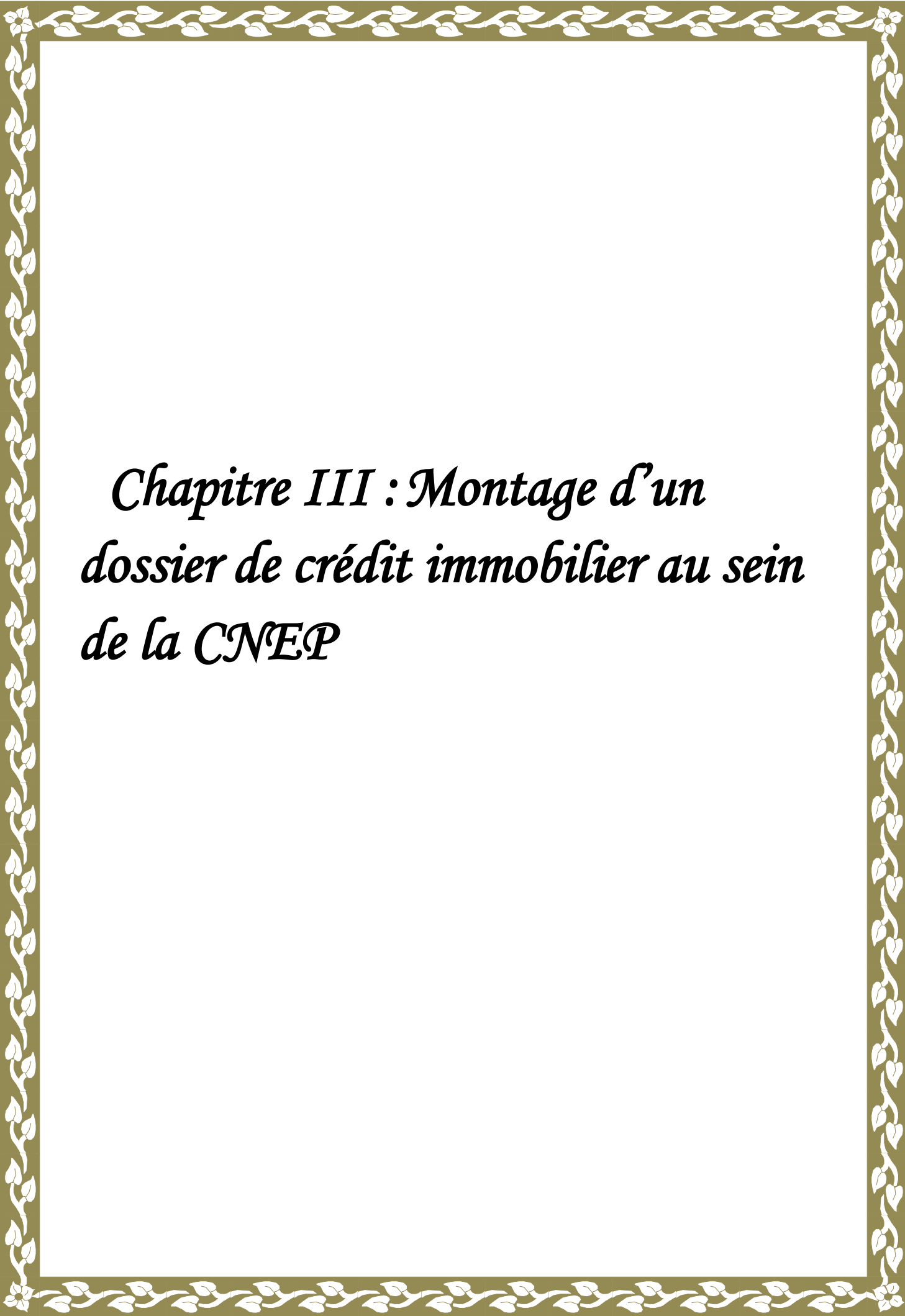
Une fois que toutes les informations pertinentes ont été rassemblées, une décision concernant le prêt est prise. Cette décision peut prendre la forme d'une approbation, d'un refus ou d'une proposition de conditions spécifiques, comme l'application de taux d'intérêt plus élevés ou la modification de la durée de remboursement.

2.1.6. Suivi et gestion des prêts

Après l'octroi du prêt, la surveillance de la performance du crédit immobilier se poursuit de manière continue. Cela englobe la gestion de la collecte des paiements, la gestion des risques liés aux défauts de paiement, ainsi que la détection précoce des indicateurs d'alerte.

Conclusion

Le processus de contrôle des crédits immobiliers joue un rôle essentiel dans le domaine bancaire et financier. Il offre aux institutions la possibilité de fournir des prêts de manière responsable tout en réduisant au maximum les risques financiers. À mesure que la technologie devient de plus en plus présente et que la gestion des risques gagne en importance, ce processus continuera d'évoluer pour s'adapter aux défis en constante mutation du marché immobilier et financier.



*Chapitre III : Montage d'un
dossier de crédit immobilier au sein
de la CNEP*

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

Introduction

Dans le but de mettre en évidence le rôle des banques dans le développement du secteur immobilier, nous allons présenter une étude de cas concret portant sur le financement d'un crédit immobilier pour des particuliers auprès de la CNEP-Banque. En effet, nous avons eu l'opportunité de réaliser un stage pratique d'une durée d'un mois au sein de l'agence bancaire LAMALI de la CNEP-Banque à Tizi-Ouzou, au cours duquel nous avons suivi le processus complet nécessaire à l'obtention d'un prêt immobilier.

Lors de notre stage pratique, nous avons essayé de collecter des informations concernant le crédit immobilier (les conditions d'obtention, les risques et les garanties). Nous nous sommes focalisés sur l'analyse d'un cas « Acquisition d'un logement promotionnel collectif bonifié jeune fini en codébiton » ou on a traité le dossier favorable d'un client qui a demandé un crédit bancaire.

Ce chapitre est scindé en deux sections. Dans la première section nous allons essayer de présenter le lieu de stage, la deuxième section on va la consacrer pour une présentation d'un cas pratique.

Section 1 : Présentation de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-Banque)

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée par le décret N° 64-227 du 10 août 1964, publié dans le Journal Officiel N° 66 du vendredi 14 août 1964 de la République Algérienne Démocratique et Populaire. Elle a été créée sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) 1, dans le but de mobiliser la collecte de l'épargne. La première agence de la CNEP a ouvert ses portes officiellement le 01 mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne CNEP était déjà commercialisé depuis un an à travers le réseau P&T.

Aujourd'hui, la CNEP-Banque est une société par actions (SPA) dont le capital social libéré entièrement s'élève à quatorze milliards (14.000.000.000,00) de dinars, divisé en 14 000 actions de 1 000 000 000,00 dinars, conformément à la dotation délivrée par le Trésor Public. Bien que son siège social se trouve au 42, rue Khelifa Boukhalfa à Alger, il a été transféré à Garidi1, ilot G6 Kouba, Alger.

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

En 1997, la CNEP a obtenu son agrément de banque conformément à l'article 114 de la loi 9010 par le règlement N° 01/97 du Conseil de la Monnaie et du Crédit.

1.1. Historique de la CNEP-Banque

Avant sa transformation en banque, la CNEP a traversé plusieurs étapes dans son évolution, qui peuvent être résumées comme suit :

- **Première période (1964-1970) :** Collecte de l'épargne sur livret.

Pendant cette période, la mission principale de la CNEP était la collecte de l'épargne sur livret des ménages, avec un taux d'intérêt de 2,8% jusqu'en 1970. Elle accordait également des crédits pour l'achat de logements sociaux. Le réseau de la CNEP comprenait deux agences (Alger, Tizi-Ouzou) ouvertes au public en 1967, et la collecte était principalement assurée par le réseau P&T (575 points de collecte).

- **Deuxième période (1971-1979) :** Encouragement du financement de l'habitat.

Pendant cette période, la CNEP était principalement chargée du financement de l'habitat. Ses activités principales comprenaient l'utilisation des fonds d'épargne et des fonds du Trésor Public pour financer les programmes de construction de logements, ainsi que la création d'un nouveau produit d'épargne appelé compte d'épargne en devises. Ces activités ont contribué à une augmentation significative de l'épargne, et à la fin de l'année 1975, les premiers logements ont été vendus aux épargnants ayant des livrets d'au moins deux ans d'ancienneté et cumulant au moins 500 dinars d'intérêts. En 1979, la CNEP comptait 46 agences et bureaux de collecte opérationnels.

- **Troisième période (décennie 80) :** La CNEP au service de la promotion immobilière.

À partir de 1980, la CNEP s'est fixé de nouvelles missions, notamment le financement de la construction individuelle et de l'habitat promotionnel pour les épargnants. La CNEP a également diversifié les prêts accordés, en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de services et des transporteurs. Son réseau s'est agrandi pour atteindre 120 agences (47 agences de wilaya et 73 agences secondaires).

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- **Quatrième période (1990) :** Instauration de la loi 90/10 sur la monnaie et le crédit.

La CNEP est restée le plus grand collecteur d'épargne en Algérie en raison de l'importance des montants collectés. En décembre 1990, sur les 135 agences et les 2 652 bureaux de poste, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte d'épargne en devises) était enregistré. Les prêts accordés aux particuliers à la même date s'élevaient à 12 milliards de DA pour un total de 80 000 prêts.

- **Cinquième période (1997 à nos jours) :** La CNEP en tant que banque :

En avril 1997, la CNEP a obtenu son agrément en tant que banque, devenant ainsi la CNEP Banque. Ce changement de statut lui a conféré plusieurs avantages, tels que :

- ❖ Bénéficiaire du soutien du réseau des banques et des établissements financiers.
 - ❖ Avoir le pouvoir de création monétaire.
 - ❖ Accéder au refinancement de la Banque d'Algérie pour régénérer sa trésorerie et développer ses capacités de financement en toute sécurité.
 - ❖ Être en mesure de délivrer des chéquiers et d'ouvrir des comptes courants pour ses clients.
 - ❖ Pouvoir effectuer toutes les opérations bancaires, à l'exception des opérations de commerce extérieur.
- Le 31 mai 2005, lors d'une assemblée générale extraordinaire, la CNEP Banque a décidé de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et des activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel, ainsi que des infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.
 - Le 28 février 2007, lors d'une assemblée générale ordinaire, la CNEP-Banque a pris des décisions importantes dans le cadre de son repositionnement stratégique. Elle a été autorisée à accorder des crédits hypothécaires conformément à la réglementation en vigueur, ainsi que des prêts à la consommation. Les crédits seraient accordés prioritairement aux épargnants, et accessoirement aux non-épargnants. De plus, la CNEP-Banque a été autorisée à financer des programmes immobiliers destinés

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

exclusivement aux épargnants, y compris l'acquisition de terrains et la réalisation de logements.

- Le 17 juillet 2008, lors d'une assemblée générale ordinaire, la CNEP-Banque a élargi ses possibilités de financement. Elle a été autorisée à accorder des crédits

Hypothécaires conformément à la réglementation, à l'exception des prêts destinés à l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement de locaux commerciaux ou professionnels. De plus, elle a été habilitée à financer des opérations d'acquisition, d'extension et de renforcement des moyens de réalisation pour les entreprises de construction, ainsi que des projets d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie et de l'aluminerie.

- Le 17 août 2011, lors d'une assemblée générale ordinaire, la CNEP-Banque a poursuivi son repositionnement stratégique en précisant son champ d'intervention. Elle a été autorisée à accorder des crédits immobiliers conformément à la réglementation existante ou à mettre en place de nouveaux textes. Elle a également étendu son financement à l'acquisition ou l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers, ainsi qu'au réel.

1.2. Missions et opérations de la CNEP Banque

1.2.1. Les missions de la CNEP Banque

➤ **Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :**

- ✓ La collecte de l'épargne Le financement de l'habitat ;
- ✓ La promotion de l'immobilier La collecte de l'épargne La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux Réseaux Le Réseau propre à la CNEP banque reparti à travers tout le territoire national ;
- ✓ Le Réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 48 Wilayas. ✓
Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne Logement et livret d'épargne populaire),

➤ **La CNEP banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :**

- ✓ Les dépôts à terme logements pour les personnes Morales ;

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- ✓ Les Bons de caisse Les dépôts à terme banque pour les personnes physiques Les comptes chèques aux particuliers ;
- ✓ Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.
- ✓ Le financement de l'habitat Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à:
 - La construction, l'extension,
 - La surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant Ou non épargnant)
 - La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
 - L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
 - L'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés La cession de biens entre particuliers
 - La location habitation
 - L'acquisition de terrains destinés à la construction.

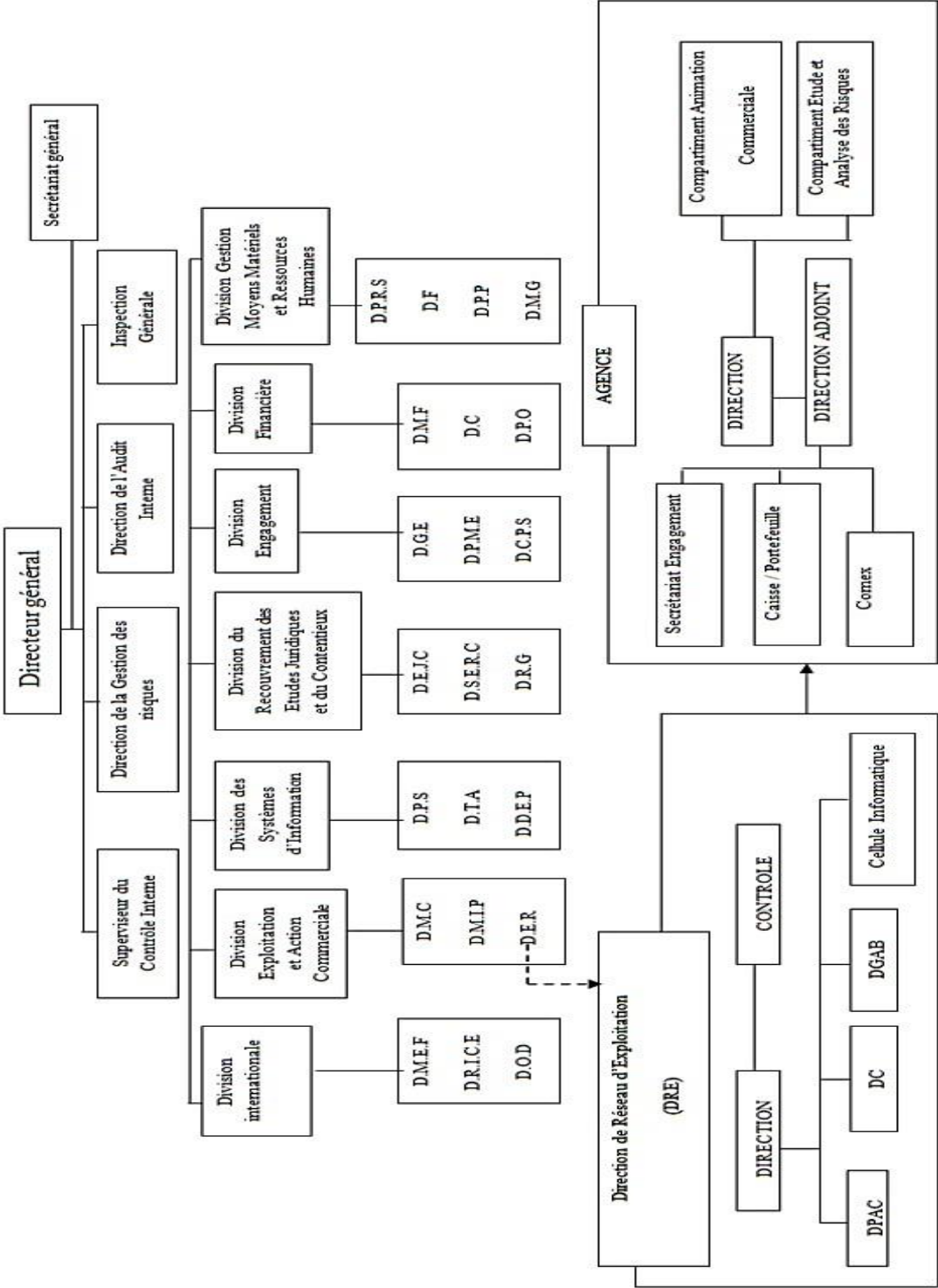
1.2.2. Les opérations de la CNEP Banque Aujourd'hui

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 :

- ✓ Recevoir et gérer des fonds quel que soit leur durée et leur forme ;
- ✓ Emettre des emprunts à court, Moyen et long terme, sous toutes formes Consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- ✓ Participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- ✓ Donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- ✓ Effectuer toutes les opérations Sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la Banque.

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

Figure 02 : Organigramme de la CNEP banque



Source : CNEP banque

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

Section 2 : Montage d'un dossier de crédit immobilier

« Acquisition d'un logement promotionnel collectif bonifié jeune fini en codébition »

Dans ce chapitre, nous allons présenter un des cas que nous avons vu durant mon stage pratique effectué chez la CNEP banque « Agence LAMALI » il s'agit d'une demande de financement exprimée par Monsieur OUARGLI Amar et Madame ZITOUNI Fatiha afin d'acquérir un logement promotionnel collectif au près d'un promoteur immobilier à TiziOuzou.

- **Identification du client**

Nous nous sommes intéressés à l'identification de nos clients à travers leur dossier administratif, nous avons donc détaillé les informations nécessaires concernant les clients, le crédit et le logement promotionnel collectif.

1.1. Informations sur le client

Le tableau suivant récapitule les informations essentielles de notre client

INFORMATIONS	DÉBITEUR	CODÉBITRICE
Nom et prénom	OUARGLI Amar	ZITOUNI Fatiha
Date & lieu de naissance	11 /10/1990 à ALGER	10/06/1991 à ALGER
Adresse	Boulevard Krim Belkacem Tizi-Ouzou	
Nombre d'enfant	Deux enfants	
Profession	Technicien en production	Responsable des moyens
Employeur	ALPHA SPA	ENIEM
Revenu mensuel	58 552.15 DA	43 506.36 DA
Crédit en cours	Néant	
Situation d'épargne	Néant	Néant

Tableau 1: Informations sur le client

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

1.2. Informations sur le crédit

Le tableau suivant résume les informations sur le crédit

La date de la demande	07/02/2023
Objet du crédit	Achat de logement promotionnel collectif bonifié jeune fini
Montant du crédit sollicité	12 000 000.00 DA
Durée du crédit sollicité	40 ans

Tableau 2 : Informations sur le crédit

1.3. Informations sur le bien à financer

Le tableau suivant résume les informations concernant le bien à financer

Type de logement	F3
Adresse	Cité 165 logement, zone de dépôt, Tizi-Ouzou
Superficie	102.65 m ²
Prix de cession	12 000 000 .00 DA
Valeur vénale de logement	12 000 000 .00 DA

Tableau 3 : Informations sur le bien à financer

- **Constitution du dossier**

2.1. Les documents à fournir par le débiteur principal

Les documents présentés par notre client sont les suivants :

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- ✓ Une demande de crédit signée par le postulant selon le modèle de la CNEP banque (voir l'annexe 01) ;
 - ✓ Questionnaire de santé et bulletin individuel d'adhésion (CARDIF assurance) (voir l'annexe 07) ;
 - ✓ Autorisation de prélèvement sur compte (voir l'annexe 02) ;3
 - ✓ Deux (02) extraits de naissance N°12 ;
 - ✓ Deux (02) copies de la CNI ;
 - ✓ Deux (02) certificats de résidences ;
 - ✓ Une fiche familiale ;
 - ✓ Deux (02) copies de la carte de sécurité sociale (CNAS) ;
 - ✓ Un relevé des émoluments ;
 - ✓ Chèque barré ;
 - ✓ Autorisation de consultation de la centrale des ménages (CREM) ;
 - ✓ Autorisation de prélèvement des frais d'étude ; (voir l'annexe 04)
 - ✓ Historique bancaire ;
 - ✓ Domiciliation des salaires ou bien autorisation de prélèvement sur CCP. (Voir l'annexe 05).
- **NB :** Les pièces demandées en double serviront pour l'ouverture du compte chèque.

2.2. Les documents à fournir par le codébiteur

- ✓ Une demande de crédit signée par le postulant selon le modèle de la CNEP banque ;
- ✓ Questionnaire de santé et bulletin individuel d'adhésion (CARDIF assurance) ;
- ✓ Autorisation de prélèvement sur compte ; (voir l'annexe 06) ;
- ✓ Deux (02) extraits de naissance N°12 ;
- ✓ Deux (02) copies de la CNI ;
- ✓ Deux (02) certificats de résidences ;
- ✓ Une fiche familiale ;
- ✓ Deux (02) copies de la carte de sécurité sociale (CNAS) ;
- ✓ Un relevé des émoluments ;
- ✓ Chèque barré ;

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- ✓ Autorisation de consultation de la centrale des ménages (CREM) ;
- ✓ Autorisation de prélèvement des frais d'étude ;
- ✓ Historique bancaire ;
- ✓ Domiciliation des salaires ou bien autorisation de prélèvement sur CCP. (Voir l'annexe 09 ,annexe 10).

2.3. Les documents liés à la nature du prêt

- ✓ Décision d'affectation ;
 - ✓ Assurance catastrophe naturelle avec subrogation au profit de CNEP banque.
- **NB** : Dans le cas où le logement objet de financement dont la réalisation n'a pas été financée par la CNEP banque un dossier relatif aux projets sera demandé au promoteur. Ce dossier comprendra les documents suivants : acte de propriété, négatif d'hypothèque, registre de commerce, agrément et la conformité du logement).

□ Traitement de la demande de prêt

Le traitement de dossier passe par plusieurs étapes qui sont :

3.1. Le dépôt de dossier

.1.1 Le Service commercial

Au niveau de ce service le chargé de la clientèle vérifie minutieusement les pièces fournies et remet aux clients le titre de dépôt. Ensuite, il procède à l'ouverture du compte chèque et prélève les frais d'étude de dossier en fonction du montant du crédit sollicité.

3.1.2. Le Service engagement

Une fois le dossier est jugé recevable le chef de service commercial le transmet au chef du service d'engagement afin qu'il analyse l'ensemble de données pour déterminer les conditions des crédits octroyés aux clients.

3.2. L'étude du dossier :

3.2.1. La consultation du fichier de client

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

Le chargé de crédit consulte, dans un premier lieu, le fichier national de la CNEP banque afin de vérifier si le client (débitteur principal) et la codébitrice n'ont pas bénéficié d'un crédit auprès de cette agence ou d'une autre agence CNEP. Dans un second lieu, il s'assure que les clients ne sont pas interdits de chéquier (consultation des interdits de chéquier), il effectue également une consultation de la centrale des risques des ménages (CREM) pour

Les clients qui n'ont pas de crédit dans les autres banques.

3.2.2. Etablissement de la fiche technique de crédit

Après la vérification de tous les documents du dossier et la consultation de tous les fichiers (consultation fichier national de la CNEP banque; interdit de chéquier, vigilable, consultation CREM). L'analyste de crédit procède à l'établissement de la fiche technique de crédit.

➤ Calcul du droit au prêt

Pour rappel, les conditions d'éligibilité sont les suivantes :

- ✓ Le demandeur doit être de nationalité algérienne ;
- ✓ Jouissant de tous les capacités mentales et juridiques ;
- ✓ Disposant d'un revenu permanent et régulier qui doit être supérieur ou égal au SNMG (20 000 DA).

Dans notre cas pratique, le débiteur principal ne disposant pas d'un revenu qui lui permette d'avoir le montant sollicité qui est de 12 000 000 DA (prix de cession) il a fait appel à une codébitrice pour reconforter sa capacité de remboursement et ainsi obtenir le montant sollicité.

Le financement de la CNEP banque dans notre cas « acquisition d'un logement promotionnel collectif bonifié jeune » peut atteindre jusqu'à 100% d prix de cession soit 12 000 000 DA.

➤ La durée de remboursement

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

La durée de remboursement est déterminée en fonction de la différence entre l'âge de débiteur ou le codébiteur et la limite d'âge qui est de 75 ans (c'est-à-dire on sélectionne le plus âgé à la limite d'âge).

Le débiteur « OUARGLI Amar » a 33 ans.

La codébitrice « ZITOUNI Fatiha » a 32 ans.

La durée de crédit = 75 ans – 33 ans

La durée de crédit = 42 ans.

Dans notre cas la limite de la durée de crédit est de 40 ans.

La durée de crédit est de 39 ans durée de remboursement et 12 mois de différé.

➤ Calcul de la capacité de remboursement

Dans le cas d'une codébition, la capacité de remboursement est de 40% de la somme des deux revenus.

La capacité de remboursement = (1er revenu + 2^{ème} revenu) x 40%

La capacité de remboursement = (58 552.15 + 43 506.36) x 40%

La capacité de remboursement = 40 823.404 DA.

➤ Calcul du droit au prêt réel

$$La\ valeur\ tabulaire = \frac{taux / 12}{1 - \left(1 + \left(\frac{taux}{12}\right)\right)^{(durée \times 12)}}$$

Avec :

Taux = 1%

Durée = 40 ans

Coefficient = 0.0025285604

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

$$\text{Le montant de crédit} = \frac{\text{la capacité de remboursement}}{\text{la valeur tabulaire}}$$

$$\text{Le montant de crédit} = \frac{40\,823.404}{0.0025285604}$$

Le montant de crédit 16 144 919 4569

Le montant du crédit : **16 144 919.4569 DA**

Le montant théorique du crédit : **16 144 919.4569 DA**

Le montant du crédit sollicité par notre client : **12 000 000 DA**

Le montant de prêt = 12 000 000 DA

NB : La valeur tabulaire = coefficient

➤ **L'assurance CARDIF EL DJAZAIR**

Le client a opté pour la formule simple couvrant le décès uniquement.

Comme il s'agit d'un crédit au taux bonifié jeune accordé en coédibition, le taux applicable est de :

- **0.037 %** pour le débiteur.

- **0.029 %** pour la codébitrice.

L'assurance CARDIF = Montant de crédit x taux assurance

❖ **Pour le débiteur principal**

L'assurance CARDIF = 12 000 000 x 0.037%

L'assurance CARDIF = 4440 DA

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

❖ Pour la codébitrice

L'assurance CARDIF = 12 000 000 x 0.029 %

L'assurance CARDIF = 3480 DA

✓ Calcul de l'échéance :

➤ Calcul de l'échéance

Echéance = Montant de crédit x coefficient

Echéance = 12 000 000 x 0.0025285604 DA

Echéance = 30 342.7248

➤ Calcul de la mensualité

Mensualité totale = échéance + assurance CARDIF (assurance débiteur + assurance codébitrice)

Mensualité totale = 30 342.7248 + (4440 + 3480)

Mensualité totale = 30 342.7248 + 7920

Mensualité totale = 38 262.7248

➤ Calcul de l'assurance SGCI

Le montant de la prime flat SGCI est calculé par rapport au ratio / valeur comme suit :

Valeur de bien = 12 000 000 DA

Montant de crédit = 12 000 000 DA

$$RPV = \frac{\text{Montant de crédit}}{\text{Valeur de bien}}$$

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

$$\text{RPV} = 100\%$$

Dans notre cas ; le RPV est $> 60\%$ donc le taux de la prime est de 1% du montant du crédit.

Montant de la prime hors taxe = 120 000 DA

Montant de la TVA = 120 000 x 19%

Montant de la TVA = 22 800 DA

Montant en TTC = Montant de la prime hors taxe + Montant de la TVA

Montant en TTC = 120 000 + 22 800

$$\text{Montant de la prime SCGI en TTC} = 142\,800 \text{ DA}$$

NB : A la CNEP banque, il existe une base de données qui sert à calculer le montant du prêt à accorder, la durée du crédit et le taux d'intérêt à appliquer en saisissant les données nécessaires. Les résultats de cette simulation sont repris dans une fiche technique crédit qui sera présentée avec le dossier au comité de crédit.

4. La présentation du dossier au comité du crédit

Après élaboration de la fiche technique par le chargé du crédit, le dossier de Mr OUARGLI Amar est présenté au comité de crédit de l'agence qui a opté pour un avis favorable sous les conditions suivantes :

- Montant de crédit : 12 000 000 DA.
- Mensualité : 38 262.7248 DA dont 7920 DA assurance CARDIF ;
- Taux d'intérêt : 1% ;
- Durée de crédit : 40 ans dont 12 mois déferé ;
- Garantie : une hypothèque conventionnelle de premier rang sur le bien à financer au profit de la CNEP banque.

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- Assurance de catastrophe naturelle sur le logement objet de financement avec avenant de subrogation au profit de la CNEP banque agence LAMALI.

Étant donné que le montant du crédit dépasse le seuil de l'engagement (5 000 000.00 Da) du comité de crédit (CCA), le dossier de notre client a été transmis au comité de crédit régional (CCR) avec le procès-verbal du 1^{er} comité (CCA) pour avis et décisions. Un avis favorable a été émis pour les mêmes conditions ci-dessus, et une décision d'octroi a été établie et signée par le directeur de réseau commercial et transmise à l'agence pour la formalisation des procédures avec le client, et l'établissement de la convention de crédit qui est signée par le client et le directeur d'agence.

5. Etablissement des documents contractuels

Après réception du dossier de crédit nous procédons comme suit:

- Notification d'octroi de crédit au client ;
- Le client sera informé des conditions du crédit et avec son accord nous procédons à l'établissement de la convention de crédit ;
- Le client sera invité de nouveau muni de 45 timbres fiscaux de 20 DA et les frais afférent à l'engagement de son crédit ; - Au calcul des frais :
 - Frais d'enregistrement de la convention : 3000 DA.
 - Montant de la SGCI : 142 800 DA.
 - Prime d'assurance CARDIF : 95 040 DA (12 primes). (7920x12)
- La présentation du client, pour signer la convention celle contresignée par le directeur d'agence, puis envoyée aux impôts pour l'enregistrement ;
- L'analyste du crédit procède à l'entrée en portefeuille du dossier de crédit, comptablement. Le montant du crédit sera logé dans le compte de hors bilan de la banque (engagement).

6. La mobilisation de crédit

Suite à l'enregistrement de la convention et la présentation de l'assurance catastrophe naturelle et ainsi qu'au versement par le client des montants relatifs à l'assurance (CARDIF , SGCI) le client procède à la signature des ordres de mobilisation et demande de chèque de banque libellé au nom de notaire chargé de la transaction .

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

L'analyste de crédit procède à la mobilisation du crédit et le chef de service engagement l'autorise, sachant que les prélèvements de l'assurance SGCI seront prélevés, et les douze primes d'assurance CARDIF également. Ensuite, le chargé de clientèle procède à l'établissement d'un chèque de banque au profit de notaire désigné dans la demande. Une échéance de remboursement sera remise au client afin qu'il puisse suivre ses remboursements

Le notaire recevra un chèque de banque avec le montant du crédit égale au prix de cession ainsi qu'une lettre d'établissement d'hypothèque de premier rang au profit de la CNEP banque agence LAMALI dans un délai ne dépassant pas 4 mois.

7. Le remboursement et le suivi du crédit

Pendant la période de différé, le client paiera les intérêts intercalaires décomptés sur le montant du crédit immobilier, en plus de la prime d'assurance.

Donc pendant les 12 mois le client paye :

$$\frac{12\,000\,000 \times 1\% \times 31j}{360}$$

$$= 10\,333.33 + 7920$$

$$= 18\,253.33 \text{ mois.}$$

A la fin de la période de différé le client commence à rembourser l'échéance totale qui s'élève à 38 262.72 DA par mois, et un échancier de remboursement sera remis au client.

Ce montant sera prélevé automatiquement de son compte chèque, vu que le client a une domiciliation de salaire jusqu'au remboursement total du crédit amortis sur 468 mois

(39 ans x12).

Pendant la période de remboursement, le client a la possibilité de faire des remboursements anticipés qu'ils soient partiels ou totaux.

- **Remboursement partiel:** Le client doit d'abord entamer la période de remboursement et le montant minimum (mont x12) avec lequel peut rembourser égale à 12 mensualités + mensualité en cours.

Chapitre III : Montage des dossiers crédits immobiliers au sein de la CNEP banque

- **Remboursement total** : Le client peut rembourser la totalité de son capital restant à condition de payer les trois mois d'intérêt (indemnité de réemploi).

Conclusion

Le crédit immobilier en Algérie n'a pas encore atteint une position significative, en dépit des initiatives gouvernementales visant à le stimuler. Il est donc impératif que les banques algériennes prennent des mesures pour remédier à cette situation. Quel que soit le type de crédit, le risque est intrinsèque à l'activité bancaire, et pour s'en prémunir, les banquiers recourent aux garanties comme une mesure de protection.



Conclusion général

Conclusion Générale

En conclusion, le contrôle des crédits immobiliers occupe une place cruciale dans la gestion financière et la préservation de la stabilité économique. Son principal objectif est de ménager les emprunteurs des risques excessifs associés à l'endettement immobilier, tout en préservant la santé du marché immobilier et la solidité du système financier dans son ensemble.

La nécessité de ce contrôle découle de sa capacité à prévenir plusieurs problèmes graves, notamment les bulles immobilières, les crises financières et les situations de surendettement des ménages. Il contribue également à maintenir des taux d'intérêt stables et à favoriser un marché immobilier sain, accessible à un large éventail de personnes.

Cependant, il est impératif de trouver un équilibre délicat entre des contrôles trop rigides, susceptibles de restreindre l'accès à la propriété pour de nombreuses personnes, et des règles laxistes qui pourraient créer des déséquilibres et déboucher sur des crises. Les régulateurs financiers, les institutions bancaires et les gouvernements doivent collaborer étroitement pour élaborer des politiques de contrôle des crédits immobiliers adaptées, prenant en compte les conditions économiques et les besoins des citoyens.

En fin de compte, le contrôle des crédits immobiliers devrait être perçu comme un outil essentiel de gestion des risques financiers et de protection des consommateurs, contribuant ainsi à la stabilité et à la prospérité à long terme de l'économie. Il repose sur l'idée fondamentale que l'accès à la propriété et la gestion prudente du crédit immobilier peuvent coexister de manière harmonieuse, favorisant ainsi la croissance économique et le bien-être de la société .



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- Chehrit Kamel, «Les crédits documentaires », 2ème édition ,
- Philippe Narassiguin, « Fiches de Monnaie, banque et financement de l'économie»,Édition Ellipses,2019.
- Philippe Narassiguin, « Monnaie, Banques et banques centrales dans la zone euro » Éditeur boeck Supérieur,2004.
- Caroline Selmer, « La Boîte à outils de la finance d'entreprise », Édition paris,2023.
- Philippe Trainar, Patrick Thourot , « Gestion de l'entreprise d'assurance », 2ème édition, Éditeur Dunod, 2017.
- Muriel Mestre-Mahler, Emmanuel Béal dit Rainaldy, Nadège Licoine-Hucliez, « Droit de l'immobilier », Edition dunod, 2023.
- Philippe Camberlein, “Le dispositif de l'action sociale et médico-sociale en France”,Éditeur Dunod,2011.

Mémoires et thèses

- BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila : « Le crédit immobilier Cas : BADR L'AGENCE DRAA El MIZAN « 574 » », mémoire de master, option Management bancaire, université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2020/2021.
- CHEMOUN S, YABBADENE L : « financement bancaire des crédits immobilier » mémoire master, option management bancaire, UMMTO, 2020/2021, P 17.
- Fadi NAMMOUR, « opérations bancaireM1 », mémoire de master 1, option Droit et des Sciences politique et administrative, Université Libanaise, page 84.
- AMMICHE OUIZA « gestion d'un crédit immobilier cas de la CNEP-banque » mémoire de fin d'étude ; option finance, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2015, p 31.
- BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Nabila : « Le crédit immobilier Cas : BADR L'AGENCE DRAA El MIZAN « 574 » », mémoire de master, option Management bancaire, université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou 2020/2021., page 20.
- Sadedine Celia, Haddadi Safia, « Les crédits aux particuliers cas CNEP Banque TIZI

OUZOU », mémoire de fin d'étude, option Management Bancaire, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2021/2022, p 48.

- DJELIL Yasmine, KHELOUI Akila « Le financement bancaire d'un crédit immobilier Cas : CNEP-Banque de Tizi-Ouzou » mémoire de fin d'étude, option, management bancaire, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo2021/2022, Page 23.
- Saddedine Celia, Haddadi Safia, « Les crédits aux particuliers cas CNEP Banque TIZI OUZOU », mémoire de fin d'étude, option Management Bancaire, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, promo 2021/2022., page 23.

Lois, Décret, Ordonnance

- L'article 543 bis 14 du code de commerce Algérien. ➤ L'article 409 de code de commerce Algérien.
- Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilier.
- Article2 : champs d'application selon la note d'instruction N° 01/2008 portant les modalités. de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Informations sur le client.....p32

Tableau N°02 : Informations sur le crédit.....p33

Tableau N°03 : Informations sur le bien à financer.....p33

Liste des figures

Figure N : 01 : Typologies des crédits.....p31

Figure N : 02 : Organigramme de la CNEP banque.....p12



Annexes

Table des matières

Dédicaces

Remerciements

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Cadre conceptuel et théorique du crédit	5
Introduction	5
Section 1 : Généralités sur le crédit bancaire	5
1.1. Définition du crédit.....	5
1.2. Caractéristiques du crédit bancaire.....	5
1.2.1. La confiance.....	5
1.2.2. Le temps.....	7
1.2.3. Le risque	7
1.3. Type de crédit bancaire	7
1.3.1. Crédit aux particuliers	8
1.3.1.1. Crédit immobilier	8
1.3.1.2. Crédit à la consommation.....	8
1.3.2. Crédit aux entreprises	8
1.3.2.1. Crédit d'exploitation	8
1.3.2.1.1. Crédit par caisse.....	8
1.3.2.1.2. Crédits par signature.....	10
1.3.2.2. Crédit d'investissement.....	11
1.3.2.2.1. Crédit à moyen terme.....	11
1.3.2.2.2. Crédit à long terme.....	11
1.3.2.2.3. Crédit-bail.....	12
1.3.2.3.1. Financement des importations.....	12
1.3.2.3. Crédits finançant le commerce extérieur.....	12
1.3.2.3.2. Financement des exportations.....	13

Section 2 : Le financement du crédit immobilier aux particuliers	14
2.1. Définition du crédit immobilier.....	14
2.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers.....	14
2.2.1. Durée d'un prêt	14
2.2.2. Taux d'intérêt	14
2.2.2.1. Taux d'intérêt fixe	
.....	15
2.2.2.2. Le taux d'intérêt variable (révisable)	15
2.2.3. Périodicité remboursement.....	15
2.2.4. Remboursement par anticipation	15
2.2.5. Diffère.....	16
2.2.5.1. Différé total.....	16
2.2.5.2. Diffère d'amortissement.....	16
2.2.5. Intérêt intercalaires	16
2.3. Typologie des crédits immobilier.....	16
2.3.1. Crédits à la construction.....	16
2.3.2. Crédit à l'accession.....	17
2.3.2.1. Vente sur plan.....	17
2.3.2.1.1. Caractéristique de la vente sur plan.....	17
2.3.2.2. Prêt jeune.....	17
2.3.2.3. Logement social aidé ou participatif.....	18
2.3.2.4. Achat d'un terrain à bâtir.....	18
2.3.2.5. Achat d'un logement promotionnel.....	18
2.4. Autres types des crédits	18
2.4.1. Prêt épargne logement (PEL).....	18
2.4.2. Crédit location-vente.....	19
Conclusion.....	19
Chapitre 2 : Risques et contrôle des crédits bancaires	20
Introduction.....	20
Section 1 : Risques et les garanties liées aux crédits immobiliers	20
1.1. Risques liés au crédit immobilier	20
1.1.1. Les risques économiques	20
1.1.1.1. Le risque de contrepartie	20
1.1.1.3. Le risque du marché	20

1.1.1.4. Le risque de taux d'intérêt	22
1.1.1.5. Le risque de solvabilité	22
1.1.1.6. Le risque opérationnel	22
1.2. La gestion des risques liés aux crédits immobiliers	22
1.2.1. Définition de garantie	22
1.2.2. Typologie des garanties	22
1.2.2.1. Les garanties personnelles	23
1.2.2.2. Les garanties réelles	23
1.2.2.3. La garantie de la SGCI	24
1.2.2.4. Les assurances	24
Section 2 : Processus du contrôle des crédits immobiliers	25
2.1. Les étapes du processus du contrôle des crédits immobiliers	25
2.1.1. Documentation et recevabilité du dossier de crédit.....	25
2.1.2. Analyse de la demande de prêt.....	25
2.1.3. Évaluation de la propriété.....	25
2.1.4. Analyse des risques.....	26
2.1.5. Décision de prêt.....	26
2.1.6. Suivi et gestion des prêts.....	26
Conclusion.....	26
Chapitre 3 : Montage d'un dossier de crédit immobilier au sein de la CNEP	27
Introduction	27
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil CNEP –banque.....	27
1.1. Historique de la CNEP-Banque	28
1.2. Missions et opérations de la CNEP Banque	30
1.2.1. Les missions de la CNEP Banque.....	30
1.2.2. Les opérations de la CNEP Banque Aujourd'hui.....	31
Section 2 : Traitement d'un dossier du crédit immobilier.....	34
1.1. Informations sur le client	34
1.2. Informations sur le crédit.....	35
1.3. Informations sur le bien à financer.....	35
2.1. Les documents à fournir par le débiteur principal.....	35
2.2. Les documents à fournir par le codébiteur.....	36
2.3. Les documents liés à la nature du prêt.....	37
3.1. Le dépôt de dossier	37

3.1.1 Le Service commercial	37
3.1.2. Le Service engagement	37
3.2. L'étude du dossier	37
3.2.1. La consultation du fichier de client	37
3.2.2. Etablissement de la fiche technique de crédit	38
4. La présentation du dossier au comité du crédit	42
5. Etablissement des documents contractuels	43
6. La mobilisation de crédit	43
7. Le remboursement et le suivi du crédit	43
Conclusion.....	45
Conclusion générale.....	46
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	
Table des matières	

Résumé

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent, tout d'abord, de le maîtriser et mieux gérer afin de rendre le marché immobilier plus crédible. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prêt et les adapter, à la fois, au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers. L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire des crédits immobiliers. Pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence CNEP Banque où nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier.

In order to develop real estate lending in Algeria, which lacks effective management, banks must first of all master and better manage it to make the real estate market more credible. This can only be achieved by using the various existing management methods to minimize the risks that this type of loan can present, and adapting them both to the type of loan, which is long-term, and to the specific characteristics of the clientele, which are private individuals. The aim of our work is to find out how bank financing of property loans is carried out. To do this, we carried out a practical training course at the CNEP Banque branch, where we saw the procedure followed in processing of a mortgage file.