

UNIVERSITÉ MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTÉ DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DE FINANCE ET COMPTABILITÉ



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : Management Bancaire

Thème

**ETUDE DU FINANCEMENT DE CREDIT IMMOBILIER AUX
PARTICULIERS CAS : CNEP BANQUE TIZI OUZOU**

Présenté par :

- **Mr. AIT GENISSAID Med amine.**
- **Mme. KOLLI Sabrina**

Encadré par :

Mr. AKKOUL JUGURTA

Membres de jury :

Présidente : Mme. DJELLOUT Fatima

MAA. UMMTO.

Examineur : M. OUALIKENE Selim

Professeur. UMMTO.

Rapporteur : M. AKKOUL Jugurta.

MCB. UMMTO.

Promotion 2022/2023

Remerciements

*Avant tout, nous tenons à exprimer nos profondes
reconnaissances et*

*Remerciements au bon dieu, de nous avoir donné la volonté,
la force et le courage pour accomplir ce modeste travail.*

*En tient à remercier notre promotrice Mr. AKKOUL. J
pour ses orientations, sa coopération, ses conseils, et son
soutien, pour achever notre travail de recherche dans les
meilleures conditions.*

Nous remercierons également :

*Tous les employés de l'agence CNEP -202 de TIZI OUZOU qui
nous a réservé un accueil chaleureux et nous apporté toute
l'assistance Nécessaire durant la période de notre stage
pratique en particulier Mme, BOUREZK qui nous a
beaucoup assistées à la Concrétisation de ce travail et qui
nous a accueillies.*

*L'ensemble des enseignants qui ont assuré notre formation
tout au long de notre cursus universitaire.*

*Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près
ou de loin à la réalisation de ce travail*

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

À mes chers parents qui ont toujours été là, derrière chaque pas, à me soutenir et à m'épauler et grâce à eux je ne serais arrivée où je suis actuellement.

Mes sœurs sur lesquels j'ai toujours pu compter

À mes amis en particulier mon binôme Sabrina, et à tous ceux qui me connaissent.

Mohamed

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

*A mes chers parents pour leurs sacrifices et leur amour, que dieu
garden et les protèges.*

*A mon frère Hakim avec qui j'ai partagé les meilleurs et les pires
moments de ma vie*

*A mes chers amis pour leur soutien et la joie qu'ils m'ont apportés tout
au long de mon parcours, et qui l'ont rendue aussi agréable et
exceptionnelle.*

A mon binôme mohamed amine.

Sabrina

❖ **Liste des abréviations**

Abréviations	Signification
APC	Assemblée populaire communale
VSP	Vente sur plan
VEFA	Vente en l'état futur d'achèvement
CNEP	Caisse national d'épargne et de prévoyance
CNL	Caisse national de logement
FGCMPI	Fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière
AP	vente sur plan
VSP	vente en état future achèvement
CNEP	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
CNL	Caisse national de logement
SATM	Société Algérienne des télécommunications interbancaires et de la monétique
SGCI	Société de garantie des crédits immobiliers
SRH	Société de refinancement hypothécaire
EPIC	Établissement public à caractère industriel et commercial
AAP	l'aide à l'accession à la propriété
SNMG	Salaire national minimum garanti
LSP	Logement social participatif
PAS	Prêt à l'accession sociale
ABEF	Association des banques et des établissements financiers
AGE	Assemblée générale extraordinaire
PDG	Président directeur général
DGA	Directeurs généraux adjoints
AADL	Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement
OPGI	Office de promotion et de gestion immobilière
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
SMIG	Salaire minimum interprofessionnel garanti
CR	Capacité de remboursement
RMN	Revenu mensuel net
VT	Valeur tabulaire
MC	Montant de crédit
CA	Crédit accordé

MST	Mensualité
CES	Corps d'état secondaire
CCP	Compte chèque postal
CPT	Compte de placement à terme
DAT	Dépôt à terme
DAS	Déclaration annuelle des salaires
CASNOS	Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés
CATNAT	Catastrophes naturelles
CCA	Comité du crédit de l'agence
CRC	Comité régional du crédit
SMIG	Salaire minimum interprofessionnel garanti
CR	Capacité de remboursement
RMN	Revenu Mensuel Net
VT	valeur tabulaire
MC	montant de crédit
SPA	Société Par Actions

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAUX	TITRE	N° Page
01	Les quotités de financement des crédits immobiliers	39
02	Capacité de remboursement selon les salaires	40
03	La dure de différer selon le type de crédit	40
04	Les taux d'intérêt	41
05	Frais de dossier selon le montant de crédit	42
06	Tarification de l'assurance KARDIF	43
07	Assurance-crédit offre enrichie	43
08	Tarification applicable par l'assurance-crédit	44
09	Les modalités de mobilisation des fonds correspondantes aux catégories des prêts	44

SOMMAIRE

SOMMAIRE

Introduction générale.....	01
-----------------------------------	-----------

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

Introduction.....	03
Section 01 : généralités sur le marché de l'immobilier	03
Section 02 : évolution du marché immobilier en Algérie.....	08
Section 03 : les sociétés chargées du financement de l'immobilier	10
Conclusion	14

CHAPITRE II : LE CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

Introduction.....	15
Section 01 : les différents types de crédits en Algérie	15
Section 02 : le crédit immobilier en Algérie	21
Section 03 : les risques du crédit immobilier.....	25
Conclusion.....	31

CHAPITRE III : ÉTUDE DE FINANCEMENT DU CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS CAS : CNEP BANQUE/TIZI-OUZOU

Introduction.....	32
Section 01 : Présentation de la CNEP-BANQUE et du cadre méthodologique de la recherche.	32
Section 02 : constitution de dossier et son étude	35
Section 03 : simulation d'un financement de crédit immobilier à un particulier cas de la CNEP banque.....	46
Conclusion	50

Conclusion générale.....	51
---------------------------------	-----------

Bibliographie.

Introduction générale

Introduction générale

L'immobilier a su prendre une place importante dans l'économie, il a été très vite reconnu par les sociétés comme un signe de développement, avec l'évolution du système bancaire et apparition des crédits il a eu sa part de cette évolution avec la naissance du crédit immobilier.

A l'indépendance le gouvernement algérien avait la marche immobilière comme l'une des premières préoccupations on le concéda comme l'un des piliers essentiels pour relancer le pays. A une certaine étape de l'histoire les banques algériennes ont été introduites dans le financement d'immobilier pour atteindre des objectifs fixés par l'état algérien qui est établie un équilibre entre offre et la demande dans le marché immobilier.

A nos jours les crédits immobiliers est devenu très courant car les particuliers se dirigent tous vers les banques pour décrocher un prêt pour soit mettre en réalisation leur projet ou régler leur problème de logement.

Afin de bien mener notre travail nous avons tenté de reprendre à la problématique suivante :

Comment se fait le financement bancaire d'un prêt immobilier aux particuliers, notamment dans le tour de la CNEP banque ?

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

- C'est quoi le marché immobilier ?
- Quelles sont les différents crédits en Algérie ?
- Quelles sont les risques de crédit immobilier ?
- Quelles sont les sociétés chargées du financement de crédit immobilier ?
- Comment construire un dossier dans la CNEP banque et l'étudier ?

Ce qui nous a motivé à choisir le sujet de financement du crédit immobilier aux particuliers est que l'immobilier en général est devenu la préoccupation de toute la société algérienne à cause du déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché immobilier à cause d'incapacité des particuliers à auto financer leur achat ou construction d'immobilier ces qui les conduit vers les crédits bancaires pour pouvoir le financer.

L'objectif de notre travail est d'analyser en profondeur le mécanisme de financement de crédit immobilier aux particuliers, évaluer les procédures de financement et les choix fournis par les banques à leur client en matière de crédit.

Pour répondre à notre problématique on a suivi la méthodologie suivante :

- **Le premier chapitre** concernera la présentation du marché immobilier en Algérie est divisé en trois sections : la première porte une généralité sur le marché immobilier et son évolution, la deuxième section c'est l'évolution du marché immobilier en Algérie et enfin, la troisième sur les sociétés chargées de financement de l'immobilier.
- **Le deuxième chapitre** : le crédit immobilier aux particuliers, la première section contient les différents types de crédit en Algérie, la deuxième sur le crédit immobilier en Algérie la dernière ses risques de crédit immobilier.

Introduction générale

- **Le dernier chapitre :** l'étude de financement de crédit immobilier aux particulier cas de la CNEP Banque / Tizi-Ouzou, ça première section sur la présentation de la CNEP Banque et du cadre méthodologie de la recherche, la deuxième sur la constitution de dossier et son étude, la dernière contient la simulation d'un financement de crédit immobilier à un particulier de la CNEP banque.

CHAPITRE I :

*LE MARCHE IMMOBILIER ET SON
EVOLUTION*

Introduction

Le marché immobilier a vite pris de la place dans l'économie et ça valeur a été très tôt reconnu par la sagesse populaire, en désignant la construction comme premier signe de prospérité.

Le développement du marché immobilier devient alors l'affaire du pouvoir pour assurer un logement à tout, jour huit c'est l'équilibre de ce dernier qui inquiète les nations.

A travers ce chapitre nous allons éclaircir cette idée, en, premier section nous allons présenter le bien immobilier et son marché en deuxième section l'évolution du marché immobilier en Algérie et en troisième section Les sociétés algérienne chargées du financement de l'immobilier.

Section 01 : généralités sur le marché de l'immobilier

Tous les biens existants ont leur propre marché parmi ces marchés y ont le marché immobilier, à travers cette section on va présenter le bien immobilier en général et le son marché en particulier est les intervenant à cette marche.

1. Marche immobilier

1.1. Définition du marché immobilier ¹

Le marché immobilier est le marché des transactions immobilières de gré à gré ou des vendeurs ou locataires (offre) et des acheteurs (demande) échangent à titre onéreux des marchés, ainsi leur détermination est essentielle, C'est le lieu où sont échangés les biens immobiliers tels que les terrains, les locaux, les maisons...

1.2. Les déterminants de la demande

La demande dans le marché immobilier dépend de plusieurs facteurs à savoir :

1.2.1. Le facteur démographique

L'analyse de l'évolution démographique sa répartition géographique est importante car la mesure où elle détermine les besoins sociaux d'une nation et qu'elle permet de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logement neuf.

1.2.2. Le niveau des revenus

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilité pour l'acquisition d'un logement.

1.2.3. Le taux d'intérêt

La baisse de taux d'intérêt encourage les ménages à recourir aux financements bancaires pour l'acquisition des logements.

1.3. Les déterminants de l'offre

L'offre quant à elle est subordonnée à plusieurs facteurs, notamment la disponibilité d'assiettes foncières, des matériaux de construction, les moyens financiers engagés dans la

¹MARTIN, Hoesl, 1994 « immobilier et gestion de patrimoine », ECONOMICA, P78

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

construction, ainsi que des facilitations ou incitations que l'Etat peut offrir dans le cadre de politique globale de l'habitat.²

1.4. Les intervenants au marché immobilier³

1.4.1. Le maître d'ouvrage (MOA)

Est la personne, physique ou morale, qui est propriétaire du terrain à bâtir ou du logement faisant l'objet des travaux.

1.4.2. Maître d'œuvre (MOE)

Est la personne chargée par le maître de l'ouvrage de la réalisation du projet de construction. Il est le garant des délais, des coûts et du respect du cahier des charges. Véritable chef d'orchestre de la construction, professionnel expérimenté, sa mission est donc très importante. (Qu'est-ce qu'un maître d'œuvre – Maxi Assur).

1.4.3. Entreprise de réalisation

Une entreprise de construction est une entreprise de taille variable qui réalise des travaux de 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. Construction dans les Domaines du bâtiment ou des travaux publics.

1.4.3.1 Entreprise publique

Ces toutes les entreprises de réalisation appartenant à l'Etat.

1.4.3.2. Entreprise privée

Ces tous les entreprises de réalisation qui appartenant à un ou plusieurs particuliers.

1.4.4. Le promoteur

Il peut être toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser d qui exerce les activités visées par l'article N°02 et 03 du Décret.

Législatif n° 93- 03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière. A cet effet, le promoteur immobilier est la personne ou la société qui a l'initiative de la construction et en assure l'étude, le suivi des immeubles destinés à la vente ou à la location.

Programmes immobiliers.

On distingue deux (02) catégories de promoteur, à savoir :

1.4.4.1. Promoteur publics⁴

Ils interviennent dans le cadre de la politique du logement social menée par l'Etat, ainsi quel logement promotionnel.

² TAMENDJARI.N, mémoire sur Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier Banque National d'Algérie, Bejaia ,2020-2021, p31

³SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier » presses universitaire de France,2005, P30

⁴ Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire » ,2007

1.4.4.2. Promoteur privés⁵

Il s'agit des promoteurs nationaux ou étrangers qui se sont intéressés au domaine de la construction, qui travaillent pour leurs propres comptes et qui participe dans la production de l'immobilier.

1.5. Autres intervenants

Le marché immobilier est animé par divers autres éléments tels que les vendeurs et les acheteurs des biens immobiliers, le notaire, l'expert immobilier, les établissements prêteurs et les organisations de contrôle, etc...

1.5. Type de marché immobilier

Il existe deux types de marché de l'immobilier en Algérie, à savoir le marché primaire et le marché secondaire.

1.5.1. Le marché primaire

Le marché primaire ou marché du neuf est considéré comme tel le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immobiliers neufs et n'ayant jamais fait l'objet d'occupation au préalable. C'est essentiellement les promoteurs, « privés et publique » qui jouent le rôle d'offres sur ce marché.⁶

1.5.2. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.⁷

2. Bien immobilier

2.1 Définition du bien immobilier

Le bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maisons, appartements, terrains, immeubles, bâtiments à usage artisanal, commercial...). D'après la loi, il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature, par destination et par l'objet auxquels ils s'appliquent.⁸

SELON L'article 683 du code civil algérien le bien immobilier est présenter comme toutes chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières. Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans

⁵ IDEM

⁶AMGOUD K : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 13

⁷ AMGOUD K : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 13

⁸SELAUDOUX J, « Le marché immobilier » 2005, PUF, page 4

un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation.⁹

2.2 Caractéristique d'un bien immobilier¹⁰

Le fait que le bien immobilier nécessite une fondation sur terre ce la détermine plusieurs caractéristiques :

2.2.1. Bien immobile

C'est un bien localisé qui ne peut être déplacé sans détérioration.

2.2.2 Investissement à long terme

Le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique, son financement se fait à long terme.

2.2.3 Bien hétérogène

Deux biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes, ils peuvent être très semblable en matière de forme, de dimension et de cout mais ils ne peuvent jamais avoir les mêmes coordonnées géographiques, d'ailleurs chaque immeuble à sa particularité.

2.3 Typologie de bien immobilier¹¹

Le bien immobilier est classé par fonction selon son type et sa localisation géographique. Les biens immobiliers sont classés dans les catégories suivantes :

L'immobilier résidentiel ;

L'immobilier professionnel ;

Autres types de biens immobiliers.

2.3.1 résidentiel

Ce type de bien est d'une grande importance, car il a pour but de loger des personnes. On y trouve essentiellement :

2.3.1.1 logement

D'une façon générale, c'est tout local destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas, les constructions individuelles.

2.3.1.2. résidence de service

Ce sont des habitations ou logent une catégorie de personnes très précise, offrant des services spécifiques comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour les étudiants...

⁹L'article 683 du code civil, p251

¹⁰ JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009, p220

¹¹Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire », 2007, p21

2.3.1.3 residence de tourisme

Ce sont des établissements commerciaux d'hébergement, tels que les hôtels et les autres... auberges ou sont proposées des formules d'hébergement touristiques particulières.

2.3.2 immobilier professionnelle

Il regroupe tous les biens à usage professionnel, on y trouve essentiellement:

2.3.2.1.L'immobilier de bureau

Ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise.

2.3.2.2 L'immobilier industriel

Ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple des entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes .

2.3.2.3.L'immobilier commercial

Destiné à exercer une activité commerciale telle que centres commerciaux, super marchés.

2.3.3. Autres types d'immobilier

Les biens concernés par cette catégorie ne sont ni des immobiliers résidentiels ni des immobiliers professionnels. Il s'agit : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, biens de l'ETAT (casernes, prisons...), et de l'immobilier de loisir (musées, parcs d'attraction...).

En résumé le marché immobilier est un endroit d'offre et de demande qui regroupe toute les forme du bien immobilier existant soit neuf ou utiliser ou sa catégorie et implique plusieurs intervenant que ce soit étatique ou privé.

Section 02 : évolution du marché immobilier en Algérie

Tous les marche existant évolue par rapport à des facteurs déterminer le marché immobilier algérien lui aussi à évoluer de son côté. A travers cette section nous allons présenter l'évolution du marché immobilier algérien.

1. La première période avant 1986¹²

Vu la situation de l'habitat juste après l'indépendance, l'Etat se retrouve devant 600 000 logements en 1966, la plupart des maisons n'avaient ni sanitaires, ni électricité, ni eau courante, ni gaz. L'une des causes de ces problèmes est due au fait que le patrimoine immobilier se constituait surtout d'habitats précaires. Donc en considérant la situation globale comme étant un problème social, l'Etat s'est donnée la mission de palier personnellement à ce problème, et ce en tenant le monopole du financement du secteur de l'habitat et en devenant ainsi l'offreur exclusif sur le marché. Alors, pondant cette période il y a une prédominance du programme locatif public et une fermeture légale à l'accès du secteur privé au marché immobilier. Aussi, à cette époque. L'Etat algérien se retrouve avec une forte croissance démographique avec un taux de 3.21%, elle a lancé un programme de plus d'un million de logement qui est venu renforcer le parc immobilier pour réduire le déficit constaté pendant 70-80 avec la promulgation de décret N°73-82 qui porte sur la promotion immobilière et l'office national du logement familial ONLF.

L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers.

2. Deuxième Période de 1986 à nos jours

2.1. La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but¹³ :

L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante.

Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne.

L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèques de cette loi, à savoir :

Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible.

¹²Décret N°73-82 qui porte sur la promotion immobilière et l'office national du logement familial ONLF.

¹³Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'Assemblée Populaire Communale (APC).

Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur.

L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

2.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilier¹⁴

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière.

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article deux (02) de ce texte comme étant : « ...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à arbitrer une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

Dans l'article 03 de 93/03 du 1 Mars 1993 « la loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce, est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques ».

La loi développa aussi, la consécration de la formule de vente sur plans (VSP) ou Vente en état futur achèvement (VEFA).

Vue les insuffisances juridiques de la promotion immobilière (loi 93/03 du 1er Mars 1993), le schéma de financement de l'immobilier a fait l'objet de plusieurs modifications.

En conclusion on déduit que le marché immobilier algérien a connu deux étapes d'évolution une avant 1986 qui a connu le financement de l'immobilier seulement par l'état, et la seconde après 1986 avec l'introduction des banques dans cette marche.

Il est important de noter que malgré cette évolution du marché Algérien cette dernière n'arrive pas à établir un équilibre entre la demande et l'offre sur le marché immobilier causer par plusieurs facteurs.

¹⁴ Article 02 et 03 du décret législatif n° 93-03 du 1 mars 1993 relatif à l'activité immobilière,

Section 03 : les sociétés chargées du financement de l'immobilier

1. Présentation de la FGCMPI

La FGCMPI a été créée par le décret n° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle est de garantir le remboursement des avances effectuées par les acquéreurs pour le promoteur dans le cas de l'insolvabilité de ce dernier au titre d'un contrat dans le cadre de la VSP.¹⁵

1.1. La garantie du « F.G.C.M.P.I »

Le FGCMPI octroie une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « attestation de garantie » : elle couvre les payés par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

« Tout promoteur qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux (02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à de deux millions de dinars (2.00.000 DA) ». ¹⁶

Le fonds s'engage auprès de l'acquéreur à lui rembourser ses avances suite à la réalisation d'un des événements suivants :

Si le promoteur est une personne physique :

- ✓ Le décès du promoteur, sans la reprise du projet par ses hérités ;
- ✓ La disposition du promoteur, à condition qu'elle soit constatée par une autorité judiciaire ou administrative compétente ;
- ✓ L'escroquerie dument constatée par une autorité judiciaire.

Si le promoteur est une personne morale :

- ✓ La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière) ;
- ✓ La liquidation de l'entreprise pour des raisons que ce soit judiciaire ou par anticipation ;
- ✓ La banque route même si elle revêt un caractère frauduleux.

1.2. L'adhésion

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie qui est obligatoirement l'adhésion au

F.G.C.M.P.I fait bénéficier d'avantages multiples.

1.3. L'acquéreur

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec l'attestation de garantie du F.G.C.M.P.I, le principal intérêt du fonds est sécurisé l'acquéreur,

¹⁵Décret exécutif n° 97-406 du 3 novembre 1997 portant création du FGCMPI article 03.

¹⁶Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant sur l'activité de la promotion immobilière

dans de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il y a tout de même lieu de noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, ou le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

2. La caisse nationale de logement (CNL)¹⁷

2.1. Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL)

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public industriel et commercial (E.P.I.C) placé sous la tutelle du ministère de l'habitat, crée par le décret n° 91-145 du 12 mars 1991, modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.

2.2. Les missions et attributions de la CNL

La CNL assure ses missions à travers des dispositions d'octroi d'aides et à la personne dans le domaine de logement.

Elle gère pour le compte de l'Etat, et est en relation avec les collectivités locales, les maitres d'ouvrage, les promoteurs immobiliers, les bénéficiaires des aides personnalisées, les financements publics mobilisés annuellement au profit des programmes de :

- ✓ Logements promotionnels aidés qui s'adressent aux ménages aux revenus intermédiaires (n'excédant pas six fois le SNMG) ;
- ✓ Logements destinés à la location-vente ;
- ✓ Logement rural ;
- ✓ Logement en accession aidée à la propriété (AAP) ;
- ✓ Résorption de l'habitat précaire et de réhabilitation du cadre bâti.

2.3. Les intervenants du CNL

La CNL est un instrument privilégié des pouvoirs pour la gestion, d'aides aux personnes dans le domaine de logement. Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logement.

Ces aides peuvent être des programmes :

- ✓ De logements sociaux participatifs (LSP) ;
- ✓ De logement en aide à l'occasion à la propriété (AAP) ;
- ✓ De logement promotionnel aidé ;
- ✓ De logements destinés à la location-vente ;
- ✓ De logement à l'habitat rural et la résorption de l'habitat précaire.

2.4. L'aide d'accession à la propriété (AAP)

L'aide à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêt interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002. Elle est destinée aux

¹⁷Décret exécutif n° 91- 146 du 12 mai 1991 portant modalité d'intervention de la CNL en matière de soutien à l'accès à la propriété du logement, article 02.

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

citoyens, soit pour l'accèsion de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; familial ou d'une organisation.

Le niveau de l'aide est fixé selon les dispositions de l'arrêt interministériel du 9 avril 2002 en fonction du revenu de bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint, et cela à raison d'un montant :

Fixé à **700.000 DA** pour un revenu supérieur à une (1) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti et supérieur à **18.000,00 DA** et inférieur ou égal à **72000.00DA** ;

Fixé à **400.000 DA** lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum (supérieur à **72.000,00 DA** et intérieur ou égal à **108.000,00 DA**).

2.5. La convention CNL-Banque

La C.N.L a signé de nombreuses conventions avec les banques telles que la CNEP Banque, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de Développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie (CPA)..., dans le but de faciliter et de développer la procédure l'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide « finale » au titre d'acquisition d'un logement ; ces conventions visent principalement à préciser le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du « GUICHET-UNIQUE ». En effet, ce dernier vise, à la facilité des démarches du citoyen d'acquérir un logement neuf en mettant en place un interlocuteur unique.

3. La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)¹⁸

3.1. Présentation de la S.A.T.I.M

La SATIM est une société par action (SPA) au capital social de 267.000.000 DA a créé en 1995, ses actionnaires sont : la BNA, le BADR, la BEA, la CNEP-Banque, la BDL, la CNMA et AL BARAKA. Elle est au service des banques et met à leur disposition un système interbancaire de gestion (SIG) qui englobe les trois prestations suivantes :

- ✓ La centrale des risques des ménages ;
- ✓ Les transactions se rapportant à la monétique ;
- ✓ La commande des chèques.

3.2. Les missions de la S.A.T.I.M

Les missions de la S.A.T.I.M peuvent se résumer comme suit :

- ✓ La modernisation des technologies bancaires ;
- ✓ Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- ✓ La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- ✓ La promotion des traitements interbancaires ;

¹⁸ <https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html>

- ✓ La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la S.A.T.I.M s'effectuent, en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualiste de leurs investissements.

4. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)¹⁹

4.1. Présentation de la SGCI

La SGCI a pour principales missions de garantir les crédits hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers aux particuliers.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leurs clients ayant bénéficié de crédits hypothécaires. Parmi ces objectifs :

Gérer de manière autonome le fonds de garantie constitués des apports des établissements financiers ;

Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;

Traiter toutes les opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet d'en faciliter le développement ou la réalisation ;

Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières en prévision de l'acquisition de bien immobilier à usage d'habitation.

5. La société de refinancement hypothécaire

5.1. Présentation de la S.R.H

La société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, c'est une société par action (SPA) créée le 27 novembre 1997 avec un capital social de **4.165.000.000DA** (composé de 833 actions d'une valeur unitaire de **5.000.000DA**).

Son capital est détenu principalement par les actionnaires suivants : le trésor public, les banques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

La S.R.H a pour objectif principalement de permettre aux banques de se financer, elle permet également aux banques de gérer leurs liquidités dans les meilleures conditions. Cette dernière permet aux banques d'éviter le recours à l'utilisation des ressources courtes dans les emplois à long-terme.

5.2. Les ressources de la S.R.H

Les ressources financières à moyen et à long terme de la S.R.H proviennent de trois sources fondamentales :

- ✓ L'émission d'obligation sur le marché hypothécaire et financier ;
- ✓ Les emprunts sur le marché financier international ;

¹⁹MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005, p227

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

- ✓ Les recours au financement de la banque d'Algérie si celui-ci est jugé nécessaire ;

Une source de financement est envisagée dans le futur avec le développement du marché hypothécaire c'est la titrisation qui est donc la transformation des obligations en titres de placement négociables.

5.3. Les missions de la S.R.H

La S.R.H a pour missions principales de :

- ✓ Assurer le refinancement des banques et établissements financiers ayant accordé des prêts hypothécaires ;
- ✓ Favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans les conditions de liquidité favorables ;
- ✓ Prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires ;
- ✓ Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières.

Conclusion

A la fin de ce chapitre nous pouvons conclure que le bien immobilier est l'un des biens les plus nécessaires au bonheur des personnes, à la stabilité et à la dynamique de la socio-économie.

L'immobilier fait l'objet d'une place de marché où cette rencontre les vendeurs et les spectateurs de ce bien. En Algérie, le marché immobilier est caractérisé par un déséquilibre entre l'offre et la demande, dû à une série de facteurs, tels qu'une forte croissance démographique et une faible offre de logement.

Cette situation a toujours marqué le marché immobilier algérien depuis l'indépendance.

CHAPITRE II :

LE CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

Introduction

Les particuliers et entreprise ont besoin des financer leur projet, et à chaque uns son projet a lui est son besoin pressier, pour cela il cette dreige vers le crédit.

Les besoins varier de ces dernier et la concurrence des banques a génère l'existence de plusieurs formes de crédit qui conviens au demande et besoin de leur clientèle.

A travers ce chapitre on va présenter en général forme de crédit proposer par les banques algériennes et plus précisément le crédit immobilier aux particulier à travers trois section la premier se concentre sur les génialités des crédits en Algérie et en deuxième et troisième section on va présenter en détaille e crédit immobilier aux particulier et les risque de ce crédit.

Section 01 : les différents types de crédits en Algérie

A travers cette section nous allons présenter les formes de crédit existante et proposer par les banques algériennes.

1. Financement de l'exploitation ¹

Les crédits de l'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et /ou valeurs réalisables. Il sert, généralement, à lui procurer des liquidités ; de façon à pouvoir assurer des paiements à court terme, dans l'attente du recouvrement de créances facturées.

1.1. Les crédits directs par caisse

Ce sont des crédits accordés par le banquier, autorisant un client à rendre son compte débiteur, ils donnent lieu à des décaissements réels. Ils peuvent être regroupés en deux catégories à savoir les crédits directs globaux qui ne sont pas affectés à un actif circulant déterminé et les crédits directs spécifiques qui sont adossés à un actif circulant et assortis d'une garantie réelle.

1.1.1. Les crédits globaux

Dans ce type de crédits on peut distinguer :

1.1.1.1. La facilité de caisse

La finance les décalages de trésorerie de courte durée entre les dépenses et les recettes liées aux cycles d'exploitation, l'avance en compte consentie par le banquier est remboursée par le simple jeu des rentrées pré vues.²

¹Farouk BOUYACOU, L'entreprise et le financement bancaire, Ed Casbah, Alger, 2000, p233-249.

² MEYSSONNIER F., « Banque : mode d'emploi », éditions EYROLLES, Paris, 1992, P. 105

1.1.1.2. Le découvert

Le banquier accorde ce type de concours lorsque sa durée est estimée de façon argumentée et limitée dans le temps, sa durée est limitée à un an (01) au maximum éventuellement renouvelable.³

1.1.1.3. Le crédit de compagne

Crédit à court terme destiné à financer les activités saisonnières, soit par son cycle d'exploitation soit par le cycle de vente de l'entreprise soit par les deux successivement.⁴

1.1.1.4. Le crédit relais (préfinancement)

Le crédit relais est destiné à permettre à une entreprise d'anticiper sur une entrée de fond dont la rentrée est certaine qu'elle qu'en soit la raison (vente d'un immeuble, réalisation d'une augmentation du capital...). C'est un crédit trésorerie qui est peu utilisé en Algérie, mais assez fréquent à l'étranger. C'est une « forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délais déterminé et pour un montant précis ».⁵

1.1.1.5. Le crédit « spot »

Cette appellation est donnée à un découvert sous forme d'avance d'une durée de quelques jours, formalisée le plus souvent par des billets financiers.⁶

1.1.1.6. L'accréditif

L'accréditif est la possibilité pour une entreprise de disposer de fonds dans une autre agence de sa banque ou chez l'un de ses correspondants- Crédit direct spécifique.⁷

1.1.2. L'escompte

L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant échéance et moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant de paiement.⁸

1.1.2.1. Avance sur marchandises

Ce crédit est destiné pour financer un stock de marchandises gagées au nom de la banque, le client en contrepartie recevra un récépissé « warrant ».⁹

1.1.2.2. Avance sur le marché public¹⁰

Les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service.

³BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 234

⁴ IDEM, p234

⁵IBID, p235

⁶Luc Bernet-Rolland, « Principe de technique Bancaire », 21e édition, Paris 2001., P120

⁷IDEM., P 135

⁸IBID, P130

⁹ Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises

¹⁰ Issad Yacine, mémoire, le financement bancaire de l'immobilier aux particulier en Algérie, Bejaia 2019 /2020, page 11

L'administration ne règle la livraison et/ou la pose des fournitures, objet d'un marché, qu'après service rendus et constaté et avec du retard. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché.

1.1.2.3. L'avance sur facture administrative¹¹

Et destinée pour les entreprises pour le permettre de mobiliser leur poste (client) lorsqu'elles entrent en relation avec des administrations, la facture doit être domiciliée, mais celle reste insuffisante.

L'engagement de l'administration débitrice doit être irrévocable et ce mot doit être figure dans la mention d'engagement.

Dans l'avance sur facture, le compte de client est crédité à hauteur de 7% du montant de la facture par le débit d'un compte spéciale (avance garantie).

1.1.2.4. Le factoring

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète, ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients.

Appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant une rémunération.¹²

2. Les crédits par signature

Si le plus souvent la banque aide ses clients en mettant à leurs dispositions des fonds sous forme de crédits de trésorerie, elle peut aussi leur apporter son concours sous forme d'engagement que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie.¹³

2.1. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte –à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.¹⁴

2.2. Les cautions bancaires

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y Satisfait pas lui-même .¹⁵

¹¹ Luc B-R principe technique bancaire, 25eme édition dunod, paris

¹²¹²Luc Bernet-Rolland, « principe de technique bancaire », 21e édition, Paris 2001p119

¹³IDEM, P 156.

¹⁴ 4 G.Legrand et H.Martine «commerce international », 2ème édition Dunod, paris 2008, p 148

¹⁵Article 644 du code civile Algérie

3. Financement des investissements

Le crédit d'investissement est un crédit qui destiné à financer l'actif immobilier à une durée de plus de deux (02) ans. Il permet à l'entreprise l'acquisition ou le renouvellement d'équipement. Ce type de crédit peut être financé à moyen ou long terme, on distingue trois (03) formes de crédits d'investissement, à savoir : crédit à moyen terme, crédit à long terme et de crédit-bail (leasing).¹⁶

3.1. Le crédit à moyen terme

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux (02) ans à sept (07) ans. Il est, essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre huit (08) et dix (10) ans. Il permet de financer le matériel, outillages et certaines constructions de faible cout dont ont besoin les sociétés industrielles.¹⁷

3.2. Les crédits à long terme

Le crédit à long terme finance des immobilisations lourdes et des constructions destinées à financer les immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, etc.) et l'actif incorporel (le fonds de commerce).¹⁸

3.3. Le crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19ème siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autre pays anglo-saxons. Il est défini comme un contrat de location assorti d'une promesse de vente, c'est à dire une banque où une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.¹⁹

4. Financement du commerce extérieur

4.1 Le financement de l'importation²⁰

On se limitera dans notre étude aux deux principales techniques bancaires qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

4.1.1. Le crédit documentaire

Couramment nommé « Credoc », le crédit documentaire est tout à fait adapté aux transactions entre un importateur et un exportateur ou prestataire de service qui souhaitent obtenir des assurances quant au respect des obligations de chacun et au bon déroulement de l'opération. De plus, pour les exportateurs qui travaillent avec des pays pouvant rencontrer

¹⁶ Mémoire de BENATSOU.D et ZAIDI Sabrina, Financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de la BNA, BEJAIA2017.2018, p11

¹⁷BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251.

¹⁸Mémoire de BENATSOU.D et ZAIDI Sabrina, Financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de la BNA, BEJAIA2017.2018, p11

¹⁹Filareto-Deghaye, Marie-Christine, et Éric Séverin. « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME françaises par le KACM », Marché et organisations, vol. 2, no. 2, 2006, pp. 62-78.

²⁰ Brana, Sophie, et Delphine Lahet. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur dans les peco », Revue économique, vol. vol. 63, no. 5, 2012, pp. 867-884.

des troubles économiques ou politiques entraînant des risques de non-paiement, le crédit documentaire, lorsqu'il est confirmé par une banque d'un autre pays constitue une réelle réponse.

Le crédit documentaire est très avantageux, il porte des garanties concrètes :

- ✓ Au vendeur, qui aura obtenu un engagement ;
- ✓ A l'acheteur, qui paiera seulement lorsque le vendeur peut justifier le fait qu'il a fait toute ses obligations (présentation accomplie, marchandises expédiées dans les délais, terme de Credoc respectés, quantité et montant,) ;
- ✓ Note de règlement émanant d'une banque évitant ainsi le risque de défaillance de l'acheteur gestion de la trésorerie ;

L'importateur bénéficie alors d'une certaine souplesse dans :

- ✓ L'exportateur pourra facilement mobiliser sa créance puisqu'il détient un engagement bancaire de paiement.

4.1.2. La remise documentaire

Il s'agit d'opérations où l'importateur a besoin d'être rassuré sur la réalité de l'expédition des marchandises sans qu'il soit nécessaire de faire un paiement d'avance ou de fournir une garantie de paiement.

L'exportateur cherche une sécurité minimum, les documents ne seront délivrés que contre paiement ou acceptation d'effet de la part de l'importateur.

La remise documentaire est très avantageuse car le recouvrement est mieux assuré, mieux suivi que s'il s'agissait d'un simple virement. Dans le cas de remise contre acceptation, l'exportateur peut également demander que l'effet soit avalisé par la banque de l'importateur. Si celle-ci est d'accord, il bénéficie d'une réelle garantie bancaire. Pour l'importateur, sa banque n'a pas à lui octroyer de ligne de crédit, sauf dans le cas d'une demande d'aval de la traite.

4.2. Le financement de l'exportation²¹

Il regroupe le crédit fournisseur, le crédit acheteur et le factoring.

4.2.1. Le crédit fournisseur

C'est un crédit généralement à taux fixe qui peut être refinancé par une banque par l'escompte de la créance irrévocable sur l'acheteur étranger sous certaines conditions et suivant des modalités déterminées. Ce type de crédit s'applique surtout à l'exportation de biens d'équipement et prestations de services liés généralement à la livraison ou l'installation de cet équipement. La créance financée doit être une créance commerciale résultant d'un contrat d'exportation réalisé par une entreprise nationale avec un acheteur d'un pays étranger.

En outre, la créance financée doit être certaine dans son montant, son échéance et son exigibilité.

²¹ Tran, Thi Anh-Dao. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », Economie International, vol. no 86, no. 2, 2001, pp. 3-25.

Cependant, en raison des risques assez élevés que comporte ce type de crédit. (Risque de change, risque catastrophique, risque de non transfert) son octroi est généralement subordonné à l'obtention d'une garantie de la COFACE (compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) en France, HERMES en Allemagne CAGEX (compagnie algérienne de garantie des exportations) en Algérie.

4.2.2. 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 l'importation stipulée. Un crédit acheteur comporte deux contrats, un contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur et un contrat de crédit qui lie la banque à l'acheteur. Le crédit acheteur a pour but de décharger le fournisseur de tout souci de financement. Il va donc se libérer à la fois du risque commercial et des charges financières.

4.2.3. Le factoring

Cette technique a été déjà abordée mais seulement dans le cadre du financement de l'économie nationale. Au niveau international, elle repose sur les mêmes principes, mais cette fois-ci, c'est le poste « client étranger » de l'entreprise qui va être mobilisé, elle consiste donc en l'achat définitif de créances commerciales à court terme détenues par l'entreprise sur ses acheteurs étrangers.

5. Le financement des particuliers

Les crédits aux particuliers sont des crédits affectés, essentiellement, à la consommation de biens et services octroyés à des personnes physiques pris en dehors de leurs activités professionnelles. Les crédits aux particuliers peuvent être subdivisés en deux catégories, à savoir :

5.1 Le crédit à la consommation

« Le crédit à la consommation a pour objet le financement des dépenses de la vie courante et de l'équipement ménager (inclus les voitures), à l'exclusion des biens immobiliers. Il est destiné au financement de besoins privés, sans rapport avec l'activité professionnelle de l'emprunteur ».²²

5.2.2. Les crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont des prêts conçus pour financer l'acquisition de logements, neufs, l'auto construction, la rénovation, l'extension ou alors l'acquisition de logements d'occasion. Cette forme de crédit s'est développée ces dernières décennies, en raison du vif intérêt que portent les particuliers aux biens immobiliers. En effet, eu égard à cet engouement, les banques et les établissements financiers, de par le monde, se sont attelées à mettre au point et à perfectionner des techniques destinées à satisfaire la demande dans ce domaine.

²² DEIFOUS M. BOUSSAID M. « le crédit à la consommation cas de l'agence BNA 583 de Tizi Ouzou page 41, 2020

Dans notre pays, malgré la forte demande, une seule forme de crédits immobiliers est pratiquée. C'est : « le crédit hypothécaire classique ».²³

5.2.2.1. Définition du crédit hypothécaire

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immeuble affecté à l'acquittement d'une obligation. Elle est définie par l'article 882 du code civil comme étant : « le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser aux créancier en rang sur le prix de cet immeuble en quelque mains qu'il passe ».²⁴

Les différents crédits en Algérie offrent aux particuliers la possibilité de financer leurs besoins, que ce soit pour la consommation, acquisition, exploitation et l'immobilier. Il est important de noter que les banques essaient d'améliorer le plus possible les formules de crédit qu'elles proposent afin que ces dernières soient compatibles aux demandes des clients.

Section 02 : le crédit immobilier en Algérie

Il existe plusieurs formules proposées par les banques algériennes par rapport au crédit immobilier. Dans cette section, on va présenter le crédit immobilier.

1. Crédit à la construction²⁵

Les prêts à la construction sont destinés au financement de la réalisation de projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint, ou d'un ascendant âgé, soit pour :

- ✓ L'aménagement ou l'extension d'une habitation ;
- ✓ Une construction individuelle ;
- ✓ Une construction en coopérative immobilière.

Les bénéficiaires d'un crédit à la construction, crédit à l'aménagement exclu, peuvent prétendre à un prêt complémentaire exclusivement destiné à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou de surélévation d'une habitation individuelle.

2. Crédit à l'accession

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

2.1. La vente sur plan (VSP)²⁶

La vente sur plan est un mode qui permet au promoteur de vendre un bien immobilier sans qu'il soit achevé.

Cette technique a été introduite par le décret législatif N° 93-03 du 1 mars 1993, relatif à l'activité immobilière dont l'article 9 stipule que : « sous réserve de présenter des garanties

²³ BERNET-ROLLANDE. L, « Principes et techniques bancaires », 23^{ème} édition Dunod, Paris, 2004, p 98

²⁴ Article n° 882 de code civil.

²⁵ <https://www.bna.dz/fr/cr%C3%A9dit-pour-la-construction-d%E2%80%99une-habitation-individuelle.htm>

²⁶ HASSANI N, « financement bancaire d'un crédit immobilier » master en science économie, option économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2020

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).

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 au lieu dès la signature du contrat de vente sur plan, contrairement au contrat de réservation ;
- Le contrat de vente sur plan doit être établi devant un notaire et être conforme aux dispositions légales ;
- Le contrat de vente sur plan (VSP) doit être enregistré et publié ;
- Le promoteur doit prendre une assurance obligatoire auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, (FGCMPI), cette attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

2.1.2. Les avantages de la vente sur plan

2.1.2.1. Pour l'acquéreur :

- ✓ Les paiements effectués sont garantis par le FGCMPI ;
- ✓ Un bien immobilier acquis en VSP est moins coûteux qu'un immobilier fini ;
- ✓ Personnaliser le bien qu'il veut acheter et le réceptionner à une date déterminée.

2.1.2.2. Pour le promoteur

- ✓ Eviter le problème de mévente car le bien qu'il va réaliser est vendu à l'avance.
- ✓ Le promoteur a la possibilité d'utiliser les fonds payés par les acquéreurs pour la réalisation de son projet et donc il aura moins recours au crédit bancaire, ce qui réduira le prix de vente.
- ✓ Pour la banque Les banques interviennent dans un environnement sécurisant puisque la vente sur plan est une technique relativement sûre.

2.2. Achat de terrain

Ce prêt est destiné à toute personne désirant s'approprier un terrain, et ayant un revenu permanent et régulier. ²⁷

2.3. Logement social aidé ou participatif²⁸

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une aide à l'accession à la propriété (AAP) qui est accordé par la caisse nationale du logement (CNL). Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de Lapse fait sous deux formes :

²⁷ TAMENDJARI Noureddine, Mémoire de fin de cycle Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier Banque National d'Algérie (Agence587), Bejaïa ,2020-2021, page59

²⁸ <https://www.ecologie.gouv.fr/logement-social-hlm-definition-categories-financement-attribution-acteurs>

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

Les niveaux de l'aide finale octroyée par l'Etat, par référence aux revenus des postulants augmentés, le cas échéant, par celui de leur conjoint, sont fixés comme suit :

700.000 DA lorsque le revenu est supérieur à une fois (1) le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre fois (4) le salaire national minimum garanti (supérieur à **72 .000** DA et inférieur ou égal à 108 .000DA).

2.4. Crédit location habitation

Ce crédit est destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation, il est accordé à des personnels physiques Remplissant des conditions bien précises. Pour être éligible au crédit, le postulant doit :

- Présenter un engagement de location établi par le bailleur ;
- Disposer d'un revenu permanent ;
- Domicilier obligatoirement son salaire au niveau de la CNEP Banque ;
- Autoriser la CNEP Banque à prélever le montant des échéances dues au titre de remboursement du crédit sur son compte ouvert auprès de ses guichets ;
- Souscrire une police d'assurance décès avec subrogation au profit de la CNEP - Banque.

La durée du crédit est fixée en fonction de la durée du contrat de leasing qui a été allongée à 24 mois maximum au lieu de 18 mois au paravent quant à son montant plafonné jusqu'à présent à 300.000 DA, il passe à un million de DA, selon la même source. Le taux d'intérêt appliqué pour la location Habitations baisse, en outre, d'un demi-point, savoir à 7 % au lieu de 7,50 % Le crédit CNEP location Habitation est remboursé avant l'âge limite de 70 ans.

2.5. Crédit location-vente

La location-vente est un moyen 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.²⁹

2.6. Le prêt jeune³⁰

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgée de trente-cinq au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant fois, cette formule proposée par la CNEP Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon des différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu' à 40 ans. Le crédit hypothécaire pour jeune est accordé dans le cadre :

- La construction d'un logement ;

²⁹ . TAMENDJARI Nouredine, Mémoire de fin de cycle Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier Banque National d'Algérie (Agence587), Bejaïa ,2020-2021, page59

³⁰La note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ». Article 02

- L'acquisition d'un logement neuf fini ou dans le cadre de la vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier ;
- L'acquisition d'un logement ou en cours de réalisation auprès d'un particulier.

2.7. Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état ³¹

Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor public est encadré par :

- L'ordonnance n° 09 -01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 notamment son article 109 complétée par l'article 75 de la loi n° 09-09 du 30 décembre 2009 portant loi de finance pour 2010 ;
- Le décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires ;
- Le circulaire n° 001 /MF/DGT/10 du 28 avril 2010 relative à la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

Les crédits accordés par la CNEP Banque à taux d'intérêt bonifiés sont les suivants :

- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini ;
- Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan ;
- Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif fini ;
- Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif (LPS) collectif en vente sur plan ;
- Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide « finale » de l'Etat.

Les taux d'intérêt bonifiés sont :

- 1% pour les personnes ayant un revenu inférieur ou égal à six (06) fois le SMNG ;
- 3% pour les personnes ayant un revenu supérieur à six fois le SMNG et inférieur à douze (12) fois le SMNG.

Ces crédits pouvant être une excellente solution pour acquisition ou construction d'un bien immobilier pour les particuliers, ces offres proposées par les banques sont flexibles car elles touchent tous les particuliers quelle que soit sa situation financière, son poste de travail, sa situation sociale ...etc. L'évolution de ces offres dépend de plusieurs facteurs comme la législation, le marché immobilier.

³¹ Guide de MAHIOU Samira « crédit immobiliers » novembre 2012, page 52

Section 03 : les risques du crédit immobilier

Toute opération du crédit engendre des risques multiples, c'est pourquoi l'on dit que « le risque est inséparable du métier de banquier ». ³²

L'objectif de cette section est d'appréhender ces différents risques qu'on peut en deux grandes catégories : les risques économiques et les autres risques (technologies, administratifs, et juridiques).

1. Définition du risque

Il est très difficile de définir de façon générale la notion de risque. Le risque est lié à la survenance d'un événement que l'on ne peut prévoir qui a des conséquences importantes sur le bilan de la banque, le risque de crédit est défini comme étant : « Le risque résultant de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fond de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché. » ³³

2. Typologies des risques

Il existe différents types de risque, on va préciser ces risques et leur définition.

2.1. Le risque de contrepartie

Appelé aussi risque de signature, le risque de contrepartie est un risque de défaillance (l'impayé total ou partiel d'une ou plusieurs mensualités de crédit) de l'emprunteur qui ne peut plus rembourser sa dette dans son intégralité. Ce risque est le plus courant et le plus dangereux pour le prêteur c'est pour ça qu'il doit être minutieusement analysé. En gros toute personne qui accorde un crédit prend un risque de contrepartie.

Autrement dit « est un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature. Les risques de contrepartie sont classés, suivant la forme prise par l'engagement liant le débiteur à l'établissement de crédit ». ³⁴

2.2. Le risque de taux intérêt

Représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt. ³⁵

2.3. Le risque de change

Le risque de change peut-être défini comme étant la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la

³² <https://aide.memo.bank/article/311-gestion-risques-banque>

³³ BASSIS J « gestion des risques et gestion actif-passif des Banques » édition Dalloz, paris 1995

³⁴ Pierre-CHARLES PUPION, « Economie et Gestion Bancaire », édition Dunod, Paris, 1999, p69

³⁵ AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17

banque. Pour se protéger contre ce risque ; Le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change.³⁶

2.4. Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite il liquidité.³⁷

2.5. Le risque du marché ³⁸

Il s'agit du risque de réaliser des moins-values ou des pertes à la revente des titres détenus. Plusieurs raisons peuvent être à l'origine de cet effet :

- ✓ La baisse générale des cours des titres ;
- ✓ La non liquidité du marché des titres à vendre (il n'y a pas suffisamment d'acheteurs) ;
- ✓ L'obligation de vendre rapidement des titres même à un cours inférieur.

2.6. Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres. Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.³⁹

2.7. Le risque opérationnel

Le risque opérationnel découle des insuffisances des procédures d'octroi de crédits ou de, leur suivi administratif, notamment la perte d'information, la mauvaise conservation des pièces juridique nécessaire au recouvrement des encours ou le suivi des échéances des garanties. Les risques surviennent à la suite de défaillances humaines ou techniques. L'objectif de la maîtrise de ce risque pour l'établissement de crédit est d'optimiser le temps de réaction face à des événements exceptionnels, mais généralement de perte considérable.⁴⁰

2.8 Les risques administratifs

C'est l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédit. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire.

³⁶Michel ROUACH Et Gérard NOULLEAU ; « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue Bancaire. 1993.page : 249.

³⁷ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P.101

³⁸DESMICHT François, « Pratique de l'activité bancaire », DUNOD, 2007, p.269

³⁹ MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009

⁴⁰ Dov Ogien, «(comptabilité et audit bancaire)», 2eme édition, Paris 2008, P476

Pour ce faire, il faut réunir un bon nombre de moyens qui sont ⁴¹ :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services : juridique, contentieux, contrôle (inspection) et de comptabilité... ;
- Facilitation de la communication entre des différents services ;
- La mise en place d'un outil informatique efficace et maîtrisé.

3. Les moyens de gestion des risques liés aux crédits

3.1. La gestion préventive ⁴²

La gestion préventive du risque crédit dans la banque ne se satisfait pas de discours incantatoires ou d'analyses contemplatives plus ou moins exhaustives. Elle nécessite un travail fouillé de réflexion et un plan d'action opérationnel, dont le suivi et le contrôle de l'abonné application ressortent de la responsabilité de la banque.

3.1.1. Les règles prudentielles

La règle prudentielle prévoit l'obligation de respecter des normes de gestion imposée par la banque centrale. Les établissements de crédit sont tenus de. P39. Des conditions destinées à garantir leur liquidité et leur solvabilité à l'égard des déposants, ainsi que l'équilibre de leur structure financière. Ils doivent en particulier respecter des ratios de couverture et de division de risques. ⁴³

3.1.1.1. Ratio Cooke

En 1988, le comité de Bale ⁴⁴ a élaboré le ratio Cooke qui avait pour objectif de renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international et de promouvoir des conditions d'égalité et de concurrence entre les banques à vocation internationale. Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture du risque.

« Les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des crédits qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 8% ». ⁴⁵

Ratio Cooke= les fonds propres nets/ les actifs pondérés > 0.08 (soit 8%)

⁴¹Guide de MAHIOU, mai 2011 « le crédit immobilier aux particulier », P34.

⁴²MICHEL Mathieu., « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, 1995, P160

⁴³ DOV Ogien, comptabilité et audit bancaires, 2016, DUNOD, p392

⁴⁴Le comité de bale sur le contrôle bancaire ; institue en 1974 par les gouverneurs les banques centrales les pays du groupe des dix (g10) se réunit périodiquement au siège de la banque des règlements internationaux (BRI) qui se situe dans la ville suisse de Bale.

⁴⁵ L'article 03 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de Gestion des risques

3.1.1.2. Ratio Mc Donough⁴⁶

Depuis le 01 janvier 2006, le ratio Cooke et le ratio Mc Donough ont été calculés en parallèle mais le ratio Mc Donough est devenu la seule norme à partir du 31 janvier 2006 (selon les réformes proposées par le comité de Bale II).

Le ratio Mc Donough tient compte de tous les types de risques, notamment le risque opérationnel. Les réformes proposées par le nouveau dispositif de gestion des risques permettent de mesurer finement les risques et de renforcer la surveillance prudentielle et de mieux évaluer le niveau des fonds propres requis par chaque établissement.

Le ratio Mc Donough s'exprime de la manière suivante :

Ratio Mc Donough = fonds propres nets / (risque de marché + risque de crédit + risque Opérationnel)

3.1.1.3. Le coefficient de liquidité

Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme, il constitue un ratio de couverture instantané et son respect permet aux banques d'assurer la couverture de leurs exigibilités par les actifs liquides réalisables, en d'autres termes, la banque pourra faire face à ses obligations.

Le coefficient de liquidité s'exprime par la formule suivante :

Coefficient de liquidité = actifs réalisables à un mois / passifs exigibles > 1 (soit 100%)

Il existe des coefficients à différentes échéances : un (01), trois (03), six (06) ou douze (12) mois, mais seul le coefficient à un mois constitue une réelle contrainte.

3.1.1.4. La règle de division des risques⁴⁷

La division des risques est la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, ce ratio constitue donc une limite préventive afin d'éviter une forte concentration d'engagements donnés envers un même client (éviter de mettre en péril la solvabilité d'une banque à cause d'un client ou d'un groupe de clients).

⁴⁶ http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2005.bernou_n&part=91904 consulté 21/05/2023 à 16 :40

⁴⁷ AIT ABED Ail et AZEM Kahina « Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Cas de Crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou » Université Mouloud Mammeri De Tizi-Ouzou, Promotion : 2014-2015, P54

Il permet aussi d'astreindre les banques et établissements financiers à un suivi régulier des risques engagés sur les clients importants. À cet effet, la réglementation fixe un seuil à ses engagements :

Les risques encourus sur le même client ne doivent pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement prêteurs ;

Le rapport entre, d'une part, l'ensemble des risques encourus par une banque au titre des concours accordés à des clients à gros risques ayant chacun obtenu des crédits supérieurs à 15% des fonds propres nets de la banque et, d'autre part, le niveau des fonds propres de la banque ne doit en aucun cas dépasser 10 fois de montant des fonds propres.

3.2. La gestion opérationnelle

La gestion opérationnelle de risque crédit est la résultante des orientations stratégiques (développement, risque, rentabilité) arrêtées par les organes dirigeants de la banque. Elle va consister à définir et à mettre en œuvre les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développement effectués en cohérence avec la politique de maîtrise de risque élaborée par la banque.⁴⁸

3.2.1. Le système de délégation de crédit ⁴⁹

Le système de délégation de crédit est l'un des nombreux outils de maîtrise de risque crédit ainsi que le développement de l'établissement bancaire. Sa mise en place ne doit pas être considérée comme une structure formelle et procédurale de l'exercice du pouvoir en matière de client, mais que le résultat des besoins de fonctionnement de l'entreprise bancaire, de sa stratégie de développement ainsi que la maîtrise des risques.

« Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investie d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité de crédit, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou un de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte ».

3.2.2. Le scoring (les modèles de score) ⁵⁰

Cette technique est apparue aux Etats-Unis dans les années 1950, puis s'est progressivement développée à travers le monde. De nos jours, le scoring est couramment utilisé par de nombreux établissements. Il consiste en une méthode automatisée de notation qui permet de mesurer le risque de non remboursement en utilisant des données collectées auprès du client (le revenu, l'âge ; la profession...).

Pour appliquer ce modèle, il convient de disposer de deux populations d'emprunteurs, la première regroupant des emprunteurs n'ayant pas fait défaut et la deuxième de ceux ayant fait défaut. « En Algérie l'importance de la demande de crédit formulée par une clientèle de plus en plus exigeante, notamment en matière de délais de traitement, la CNEP-Banque a

⁴⁸ MATHIEU M., « l'exploitation bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, Paris, 1995, P160

⁴⁹ . IDEM.

⁵⁰ ISSAD Yacine, Mémoire de fin de cycle, Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie Cas : de la CNEP-Banque « 803 », Bejaia, 2019 / 2020, page 25

engagé un projet de mise en place du scoring pour répondre aux mieux aux besoins de sa clientèle ».

3.3. La gestion curative⁵¹

Les crédits hypothécaires restent des crédits à hauts risques vu :

Qu'ils sont à long terme ;

Qu'ils mobilisent des fonds assez importants.

Le contrôle et le suivi des emprunteurs et leurs remboursements demeurent importants car il se pourrait qu'on rencontre des retards de remboursements ou des cas impayés, à ce moment, on commence une nouvelle étape du processus du crédit immobilier qui est le recouvrement (gestion curative).

3.3.1. Le contrôle et le suivi

Après tout octroi de crédit, la banque se doit de suivre la situation de l'emprunteur sur tous les aspects le concernant :

Sa notoriété et son comportement pour savoir s'il mérite toujours la confiance de la banque, ainsi que pour connaître si la créance de la banque est compromise ou pas ;

La consultation de la centrale des risques pour savoir s'il n'a pas contracté d'autres engagements chez des confrères ;

L'évaluation juste et précise du ou des biens qu'il a donnés en garanties et effectuer des évaluations périodiques.

3.3.2. Le recouvrement

La gestion curative du risque crédit débute dès le premier jour ou l'échéance du crédit a été impayée, c'est-à-dire dès que l'engagement pris par un client n'est pas respecté. C'est la fonction recouvrement. Elle repose sur trois (03) principes essentiels pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité.

3.3.2.1. La réactivité

C'est être sur les gardes et filtrer tout incident de paiement, et ce, afin d'éviter une accumulation des impayés, ce principe suppose aussi l'utilisation de moyens adaptés pour la détection des impayés et l'organisation de leurs gestions.

3.3.2.2. La continuité

Ce facteur est utilisé dans le traitement des impayés afin d'éviter des ruptures dans la gestion du crédit. Elle constitue aussi un facteur important pour le succès de la fonction recouvrement.

⁵¹ ISSAD Yacine, Mémoire de fin de cycle, Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie
Cas : de la CNEP-Banque « 803 », Bejaïa, 2019 / 2020, page 26

3.3.2.3. La progressivité

Le déroulement de l'opération de recouvrement se fait par la mise en place de mesures juridiques nécessaires à l'encontre du client, et ce depuis l'agence jusqu'au service contentieux de la banque.

Conclusion

A travers ce chapitre on a conclu qu'il existe deux formes de crédit immobilier destinées aux particuliers, l'une pour la construction l'autre pour l'acquisition.

Ces crédits proposés par la banque ont des risques car il existe plusieurs facteurs qui peuvent apparaître tout au long de la période du prêt. La banque s'en tient à faire une bonne appréciation des risques qu'elle peut affronter et des moyens définis pour gérer ces risques.

CHAPITRE III :

***ÉTUDE DE FINANCEMENT DU CREDIT IMMOBILIER
AUX PARTICULIERS***

CAS : CNEP BANQUE/TIZI-OUZOU

Introduction

Tous les travaux de recherche nécessitent de mettre un plan d'exécution, l'objet de notre thème est d'étudier les financements des crédits immobiliers aux particuliers.

Le crédit immobilier est devenu l'un des plus importants moyens d'acquérir un bien ou financer un projet immobilier, il est important de prendre en compte les critères d'éligibilité, les conditions de remboursement est le taux d'intérêt, le dossier à fournir, étape de traitement de dossier, procédure de financement de libération des fonds, durée de remboursement aux prêts de la CNEP.

Le troisième chapitre retracera le cadre méthodologique utilisé dans cette recherche, la CNEP banque, constitution de dossier, son étude est une simulation d'un financement d'un crédit immobilier sous la forme d'un prêt VSP ou prêt de la CNEP-Banque.

Section 01 : Présentation de la CNEP-BANQUE et du cadre méthodologique de la recherche.

Lorsque les particuliers n'arrivent pas à financer leur projet il se dirige vers les banques pour régler ce problème financier, parmi ces banques y a la CNEP banque que nous avons choisi comme lieu de stage pour réaliser ce travail en suivant un cadre méthodologique défini. A travers cette section nous allons présenter l'historique de la CNEP banque et le cadre méthodologique suivi.

I. Présentation de la CNEP-BANQUE¹

Depuis sa création en 1964, la CNEP-Banque n'a cessé de s'affirmer sur la place financière non seulement comme une banque de financement de logement, mais aussi comme une banque universelle, citoyenne, moderne et davantage proche des algériens.

Au cours de son demi-siècle d'existence, la CNEP-Banque a su s'adapter aux différentes mutations et restructurations qu'a connues l'économie algérienne et aux exigences de la modernisation et de libéralisation de secteur bancaire.

Ce parcours, fort remarquable, n'a fait que consolider les fondamentaux de croissance équilibrée tout en garantissant à la CNEP-Banque la notoriété et la compétitivité et la confiance de ses millions de clients.

L'évolution de la CNEP-Banque²

- **1997** : Changement de statut : la CNEP (caisse d'épargne) devient banque universelle : CNEP-Banque ;
- **1998** : Lancement des crédits à la consommation ;

¹ Historiques de la CNEP banque agency Tazi Ouzo

² Idem

- **2005** : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier ;
- **2008** : Lancement de la bancassurance ;
- **2011** : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque : autorisation du financement des entreprises ;
- **2013** : Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne ;
- **2015** : Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI) ;
- **2016** : Ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre) ;
- **2018** : Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 16 milliards DA.

II. Définition du cadre méthodologique de la recherche

1. L'approche de la recherche

Dans notre recherche on a choisi d'utiliser l'approche qualitative c'est l'approche qui convient au sujet de notre recherche .

1.1 Définition de la recherche qualitative

Le but de la recherche qualitative est de développer des concepts qui nous aident à comprendre les phénomènes sociaux dans des contextes naturels (plutôt qu'expérimentaux), en mettant l'accent sur les significations, les expériences et les points de vue de tous les participants. ³

1.2. L'objet de l'approche qualitative

L'approche qualitative concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification. Son approche compréhensive peut être utilisée dans beaucoup de domaines comme dans les sciences sociales, l'histoire ou les études de marché (notamment en marketing).⁴

2. Stratégie de la recherche

La stratégie de recherche utiliser est l'étude de cas ,L'étude de cas C'est une méthode de recherche et analyse intensive d'une unité, mettant l'accent sur les facteurs développent de relation avec l'environnement. ⁵

3. Collecte de données

Vu que notre approche de recherche et qualitative donc on doit utiliser les techniques de collecte de donne qui convient à cette approche, il existe de méthode de collecte de donnée qui sont les suivant :

³ Mays e et Pope, 1995 Qualitative Research, p. 43

⁴ <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/>

⁵ Merriame-webster online dictionary consulter le 22.10.2023, [http://WWW. Merriame-webster online dictionary/CASE%20study](http://WWW.Merriame-webster online dictionary/CASE%20study).

3.1. L'entretien

C'est une technique de collecte de donnée individuelle dans laquelle un interviewer s'adresse à des personnes séparément, le chargé d'étudier qui recourt à cette technique doit d'abord déterminer le mode de conduite des entretiens qui convient pour l'enquête en préparation.⁶

3.2. Etude des écrits

Cette collecte s'effectue à travers la consultation de documents déjà existants soit dans la banque ou ailleurs comme :

- ✓ Livre ;
- ✓ Mémoire ;
- ✓ Décret législatif ;
- ✓ Dossier de client ;
- ✓ Contrat de crédit ;
- ✓ Règlement intérieure de la banque ;
- ✓ Manuel explicatif des services liés aux crédits immobiliers .

4. L'objet de la recherche

L'objet de cette recherche est d'analyser en profondeur le mécanisme de financement du crédit immobilier aux particuliers, évaluer les procédures de financement et les choix fournis par la banque à leur client en matière de crédit .

5. Justification du choix de la CNEP banque

On a choisi la CNEP par rapport à la spécialisation de la CNEP dans ce domaine de l'objet de notre recherche et le fait que la CNEP est une banque étatique. Qui nous donne l'accès à un stage de qualité.

Ces dernières années la CNEP a pris une très grande part dans le marché de financement de l'immobilier à travers l'offre qu'elle propose à ces clients ce qui nous a permis d'étudier plusieurs formes de crédit immobilier.

6. L'analyse des données ⁷

L'approche qualitative ne concerne pas uniquement la phase de collecte des résultats. L'analyse des résultats obtenus se rapproche d'une analyse de discours. Elle vise généralement à étudier les mots et expressions utilisés pour qualifier le produit ou l'offre testée. Dans ce cas, elle est appelée « analyse lexicale ».

L'analyse du contenu informationnel peut aussi être thématique. Il faut alors choisir de classer les informations collectées par thématique. Par exemple, il s'agit de rassembler toutes celles qui concernent le design du futur produit.

Pour en conclure on peut dire qu'à travers ce cadre méthodologique utilisé est l'aide des employés de la CNEP banque expérimentée dans notre thème de recherche durant notre

⁶ Herve fanneteau, 2015, l'enquête : entretien et questionnaire, 3eme Edition, DUNOD, page07

⁷ <https://blog.hubspot.fr/marketing/etude-qualitative>

stage on a pu élaborer ce travail et pu éclaircir l'image du financement des crédits immobiliers aux particulier .

Section 02 : constitution de dossier et son étude

Toute la procédure de demande de crédit nécessite un dossier à déposer et l'étude de ce dernier pour que le crédit soit accordé à travers cette section nous allons présenter le dossier de crédit et son étude.

1. Montage du dossier de son étude⁸

Dans n'importe quelle demande de crédit la présentation d'un dossier administratif et nécessaire dans le cas de demande de crédit par un particulier on a deux type de dossier qui dépend de la situation du demandeur soit un résidant ou non résidant.

1.1. Dossier de demande pour les résident

- Pièces communes
- Demande de crédit (formulaire CNEP-Banque) ;
- Extrait de naissance N°12 ;
- Fiche familiale ;
- Copie d'une pièce d'identité (CNI – PC) ;
- Certificats de résidence : (dont une pour l'ouverture de compte) ;
- Copie de la carte de sécurité sociale ;
- Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP Banque ;
- (Formulaire CNEP Banque, légalisée après ouverture de compte) ;
- Remplir les annexes CNEP ;
- Une Autorisation de prélèvement des frais d'études n moyen de recouvrement (domiciliation, virement permanent ou prélèvement CCP).

1.1.1 Justificatif de revenu

1.1.1.1 Secteur public

(01) Relevé des émoluments et attestation d'emploi selon le modèle de la CNEP Banque datant moins de trois mois

1.1.1.2 Secteur privé

- ✓ Relevé des émoluments et attestation d'emploi selon le modèle de la CNEP Banque ;
- ✓ Attestation d'affiliation à la CNAS ;
- ✓ Un relevé de compte d'une année ;

⁸ Formulaire de demande de crédit aux prêt de la CNEP banque

- ✓ Trois dernières fiches de paie.

1.1.1.3. Pour les commerçants

- ✓ Un Avertissement fiscal, à défaut un certificat d'imposition ;
- ✓ Deux Copies du registre de commerce, ou bien deux copies de l'agrément ;
- ✓ Deux Copies de la carte fiscale ;
- ✓ Une copie de Mise à jour CASNOS ;
- ✓ Une copie de Mise à jour CNAS ;
- ✓ Un Extrait de rôle.

1.1.1.4 Pour les épargnants.

Un Relevé des intérêts arrêtés au jour de la demande pour les épargnants (postulat et Cédant) ;

Une Attestation de cession de droit d'intérêt du cédant (formulaire CNEP Banque) ;

Une décision FONAL pour les bénéficiaires de logement rural.

1.2. Pour les non résident

Pour les non résident doit présenter le même dossier que les résident en rajoutant les documents suivants :

- ✓ Les trois derniers relevés de compte ;
- ✓ Les trois dernières fiches de paie ;
- ✓ Une copie des documents officiels étrangers ;
- ✓ Certificat d'imposition ;
- ✓ Une preuve de son lieu de résidence (facture d'électricité, gaz ...).

NB : même dossier pour le codébiteur ou la caution.

1.3. Dossier technique

1.3.1 Achat d'un logement/ terrain auprès d'un particulier

- ✓ Copie de l'acte de propriété du logement ou terrain ;
- ✓ Certificat négatif d'hypothèque ;
- ✓ Fiche de transaction ou promesse de vente ;
- ✓ Rapport d'expertise du logement ou terrain ;
- ✓ Certificat d'urbanisme pour l'achat de terrain.

1.3.2. Logement promotionnel LSP/ VSP

- ✓ Contrat de VSP ;
- ✓ Attestation de fond de garantie ;

- ✓ Décision de réservation, d'attribution/ affectation.

1.3.3. Construction/ aménagement/ extension

- ✓ Copie de l'acte de propriété du terrain ou logement ;
- ✓ Certificat négatif hypothèque. (Moins d'un mois) ;
- ✓ Devis des travaux à réaliser;
- ✓ Rapport d'expertise du terrain ou logement ;
- ✓ Permis de construction (moins de 3 ans) ;
- ✓ Copie de la décision de l'aide à l'habitat rural si bénéficiaire.

1.3.4. Logement promotionnel finis

- ✓ Certificat négatif hypothèque ;
- ✓ Décision d'attribution ;
- ✓ Attestation de remise des clés.

1.3.5. Achat d'un local auprès d'un particulier

- ✓ Une fiche de renseignement sur une transaction immobilière (formulaire CNEP-Banque) où une promesse de vente notariée ;
- ✓ Une copie légalisée de l'acte de propriété du local, publié et enregistré ;
- ✓ Un certificat négatif hypothèque récent ;
- ✓ Un rapport d'expertise du local établi par un BET retenu par la CNEP-Banque.

2. Etude de dossier

Pour savoir si le postulant n'a pas bénéficié d'un autre prêt auprès de la CNEP Banque, on doit consulter le fichier national, le fichier CNEP, l'interdit de chéquier.

2.1. Conditions éligibilités

2.1.1. cas d'un seul emprunteur

Dans le cas d'un seul emprunteur. Est éligible à un crédit hypothécaire toute personne qui :

- ✓ A la capacité juridique de contracter un prêt (être majeur ou émancipé) et âgé de moins de 75 ans ;
- ✓ Est solvable. Pour cela, il faut justifier d'une capacité de remboursement suffisante et être apte à faire un apport personnel avant de souscrire au crédit ;
- ✓ Le bien à financer est situé en Algérie ;
- ✓ Le prêt peut être accordé à un seul emprunteur (crédit individuel) ou à deux emprunteurs (Crédit en Co débits).

2.1.2. Dans le cas de la Co débitions

La Co débitions est utilisée lorsque la capacité de remboursement de l'emprunteur ne permet pas d'obtenir le financement nécessaire, pour la capacité de remboursement, il faut faire appel solidairement et indivisiblement au revenu d'une tierce personne (Co-emprunteur).

2.1.3 Dans le cas de caution

Pour augmenter le montant du crédit et donc la capacité de remboursement, il faut contracter une caution solidaire par le biais du revenu du conjoint, d'un ascendant ou d'un descendant direct. Donc 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 directe entre la caution et le principal débiteur ascendants,

- ✓ Descendants directs, collatéraux et conjoint ;
- ✓ Disposant de revenu stables ;
- ✓ Domicile en Algérie.

2.1.4. Dans le cas d'un épargnant

Un épargnant est toute personne ayant un livret épargne logement (LEL) ou populaire (LEP) depuis au moins une année, avec un cumul d'intérêts de 2.000 DA au minimum. Les avantages de ce cas sont

Les postulats disposant de la qualité d'épargnants, bénéficient d'un taux préférentiel qui est de 5.75% ou 6.25% pour ceux qui ont un livret épargne logement ou populaire par ordre.

Les droits d'intérêts produits par LEL ou LEP sont transmissibles par voie de cession aux personnes suivantes :

- ✓ Conjoint ;
- ✓ Ascendant et descendant direct ;
- ✓ Collatéraux directs (frères et sœurs).

3. Procéder de traitement de dossier

3.1. Vérification du dossier

Après réception du dossier, le banquier doit procéder à la vérification des pièces constitutives du dossier, il doit s'assurer de l'authenticité des documents présentés.

- ✓ L'acte de propriété ;
- ✓ Justificatif du revenu ;
- ✓ Le permis de construire.
- ✓ Pour connaître le client, il faut vérifier ;
- ✓ L'état civil (nom, prénom, âge...) ;

- ✓ La situation familiale ;
- ✓ La situation professionnelle ;
- ✓ La situation financière.

3.2. Consultation du fichier clientèle

3.2.1 Consultation du fichier national

Il sert à contrôler et vérifier si le client a déjà bénéficié d'un crédit auprès de la CNEP-Banque et s'il n'est pas en situation d'impayé.

3.2.2. Consultation de la centrale d'impayés

Cette vérification permet au banquier de connaître si le client n'est pas en situation d'interdiction de chéquier.

3.2.3. Consultation de la centrale de risques et ménages (CREM)

Cette centrale rassemble tous les crédits accordés aux clients au niveau nationale.

3.3. L'établissement des fiches techniques

Après la détermination des conditions du crédit approprié, l'Agence domiciliataire élabore des fiches techniques en deux exemplaires elle Contienne toutes les informations concernant le crédit et le demandeur : échéance durée différer, capacité de remboursement taux d'intérêt montant accorder. Les tableaux suivant déterminent ces informations :

Tableau 01 : les quotités de financement des crédits immobiliers

<i>Catégorie du prêt</i>	<i>Taux de financement</i>	<i>Base de calcule</i>
<i>Achat de terrain</i>	90%	Du prix d'acquisition du terrain
<i>Achat de logement : de type VSP, LSP, auprès d'un promoteur, auprès d'un particulier.</i>	90%	Du prix de cession de Logement
<i>Construction d'une habitation</i>	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
<i>Extension ou surélévation d'une habitation</i>	90%	Du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation
<i>Aménagement d'une Habitation</i>	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la garantie.
<i>Prêt complémentaire</i>	90%	Du devis estimatif des travaux restant à réaliser
<i>Achat d'un local commercial</i>	90%	Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie.

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

CHAPITRE III : ETUDE DE FINANCEMENT DU CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS CAS : CNEP BANQUE/TIZI-OUZOU

Tableau 02 : capacité de remboursement selon les salaires

<i>Si le revenu mensuel net est</i>	<i>Salaries du secteur Public, retraités et Professions Libérales</i>	<i>Commerçants, artisans personnes Détenant des parts Sociales.(Actionnaires associés)</i>	<i>Salariés du secteur privé</i>
- 1.5 SMNG			
Inférieur où Égale 2 fois le SMNG	35%	25%	30%
- Supérieur à deux Fois et inférieur Ou égale à quatre Fois le SMNG	40%	30%	35%
	50%	40%	45%
- Supérieur à quatre fois le SMNG et Inférieur ou Égale à huit fois Le SMNG	55%	45%	50%
- Supérieur à huit fois le SMNG			

Source La décision réglementaire n°1302/2012 du 12/01/2012

Tableau 03 : la période de diffère selon le type de crédit

<i>Catégorie</i>	<i>Différé</i>
Construction individuelle	36 mois
Aménagement	06 mois
Achat d'un logement fini auprès d'un particulier	06 mois pour les clients ayant plus de 35 ans 12 mois pour ceux qui ont moins de 35 ans
Extension/ Surélévation	36 mois
Achat d'un terrain	12 mois
Achat logement Vente Sur Plan VSP	36 mois

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

Tableau 04 : les taux d'intérêts

Type de crédit	Taux d'intérêt
Crédit à la construction	Les épargnants.
Construction nouvelles	5.75% épargnants LEL
Aménagements	6.25% épargnants LEP
- Extension	
Surélévation	6.5%
Crédits à l'accession :	
Achat d'un logement auprès d'un particulier	6.5%
Achat d'un terrain	6.5%
Achat d'un locale Prêt jeune	7%
	6% pour les non épargnants, 5% pour les Epargnants.
La location habitation	7%
Crédit concernés par la bonification	1% ou 3% selon le salaire du postulant

Source : Décision réglementaires de la CNEP-Banque

Le chargé du crédit contrôle et signe les fiches techniques, qu'il présente par la suite au comité de crédit pour avis selon le seuil du pouvoir d'engagement.

3.4. L'établissement de la décision

Le pouvoir de décision d'engagement est du ressort des comités de crédits, ce comité est constitué de quatre membres ; directeur, sous- directeur, le chargé du contentieux (le juriste), et le chef de service crédit.

Après la réception de la décision du comité de crédit et dans le cas d'un accord, une décision d'octroi de crédit est établie et signée par le chef du service crédit et le directeur de l'Agence.

3.5. L'établissement des documents contractuels

Une notification d'acceptation d'octroi de crédit est adressée au client, qui dispose d'un délai de quinze jours pour confirmer son acceptation. Après la confirmation du client, le service du crédit de l'Agence établit la convention du crédit en six exemplaires. Cette convention doit comporter la mention «lu et approuvée» signé par le client, ainsi que par le directeur de l'Agence.

3.6. La détermination des frais

A la signature de la convention, le banquier procède à l'ouverture d'un compte chèque pour le postulant, en parallèle le client doit payer les frais d'étude et de gestion, ils sont fixés comme suit :

Tableau 05 : frais de dossier selon le montant du crédit

Montant du crédit	Frais du dossier
Crédit au personnel	2.000 DA
Crédit <ou = 500.000 DA	5.000 DA
500.001 <crédit<ou = 5.000.000 DA	12.000 DA
5.000.001 <crédit<ou = 8.000.000 DA	20.000 DA
Crédit > 8.000.000 DA	25.000 DA

Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque

Le client doit aussi payer la commission d'engagement qui représente les frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à 0.1% et elle est perçue lors du déblocage des tranches du crédit sur le montant du crédit non utilisé. Elle n'est appliquée qu'à partir de deux mois après la signature de la convention. En plus de la commission d'engagement, le client doit s'acquitter d'une assurance SGCI contre l'insolvabilité payable une seule fois, ainsi qu'une assurance décès et IAD souscrite auprès de CARDIF.

3.7. Recueil des garanties

L'Agence procède au recueil des garanties prévues par la décision L'hypothèque légale de premier rang sur le bien objet du prêt ou autre bien immobilier d'une valeur qui ne doit pas être inférieure à celle de crédit, elle doit être supérieur ou égale.

3.8. Calcul de l'assurance

La souscription d'une assurance CARDIF au nom du bénéficiaire du crédit, ainsi qu'une assurance catastrophes naturelles au profit de la banque, Il y'a deux offres d'assurances, telles que l'offre classique et l'offre Enrichie (au choix du client).

3.8.1. L'offre Classique

Tableau N° 6 Les tarifications de l'assurance « CARDIF EL-DJAZAIR »

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 40 ans	Taux de la Co emprunteur ou caution moins de 40 ans
Prêt bonifiés (1% et 3%)	Décès seul: 100% du CRD	0.037%	0.037%	0.029%
Autres prêts mobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul: 100% du CRD	0.045%	0.040%	0.029%

Source : décision réglementaire n°1304/2012 du 25.01.2012

3.8.2. L'offre Enrichie (au choix du client)

Cette nouvelle offre enrichie est laissée au choix du client et peut être appliquée à tous les types de crédits figurant sur le tableau ci-dessous, dans le cas où le client opte pour cette assurance "décès et l'invalidité absolue et définitive", la couverture du risque (IAD) couvre jusqu'à l'âge de 60 ans révolu pour emprunteur, le Co-emprunteur ou la caution, et jusqu'à l'âge de 75 ans, en cas de décès pour l'emprunteur, le Co-emprunteur ou la caution.

Tableau n 07 : Assurance-crédit offre Enrichie

Couverture	Taux prime Emprunteur principal	Taux prime Co-emprunteur plus de 40 ans	Taux prime Co-emprunteur ou caution moins de 40ans
Décès + Invalidité absolue et définitive (IAD): 100% du CRD + 20% du capital restant dû en cas de décès/ IAD accidentel	0.052%	0.042%	0.029%

Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque

Tableau N°08 : des tarifications applicables par la assurance-crédit.

Ratio prêt/Valeur	taux unique flat (hors taxe)
R.P/V < ou = 40%	0.50%
R.P/V supérieur à 40% et inférieur ou égale à 60%	0.75%
R.P/V supérieur à 60% et inférieur ou égale à 90%	1.00%

Source : article 4 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012 portant sur les nouvelles tarifications de l'assurance

Le montant de la prime d'assurance contre le risque «Insolvabilité» est calculé sur la base du montant du crédit et en fonction de ratio prêt/valeur du bien immobilier objet du crédit selon le tableau ci-après.

3.9. Mobilisation de crédit

La mobilisation du crédit se fait en une seule fois ou par des tranches, selon la nature du prêt ; Le tableau suivant représente les modalités de mobilisation des fonds correspondantes aux catégories des prêts suivants

Tableaux 09 les modalités de mobilisation des fonds correspondantes aux catégories des prêts

Catégorie du prêt	Mobilisation	Virement de fonds	Remise de chèques
Construction de Logement individuel. Extension ou surélévation. Aménagement Logement	Sur le compte chèque du client	Néant	Néant
Vente sur plan	Sur le compte chèque du client	Sur le compte courant du promoteur immobilier	La première tranche représente 20% du prix de vente est un chèque libellé au nom du notaire chargé de l'établissement des contrats de la vs et de l'hypothèque

CHAPITRE III : ETUDE DE FINANCEMENT DU CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS CAS : CNEP BANQUE/TIZI-OUZOU

Achat logement neuf auprès d'un promoteur financé par la CNEP-banque	Crédit du compte courant du promoteur (ouvert à l'agence domiciliataire de la convention de financement	Néant	Néant
achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur non financé par la CNEP banque	entre les mains du notaire	Néant	A l'étude notariale chargé de L'opération
achat de terrain à bâtir	entre les mains du notaire	Néant	à l'étude notariale chargée De l'opération

Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque

4 Périodicité de remboursement

Il existe trois modes de remboursement ;

4.1 Remboursement gradué

On distingue deux types de ce remboursement ;

4.1.1. Échéance constante

Le débiteur paie à chaque échéance les intérêts du capital restant dû et une fraction (partie) du capital (principal), ces échéances sont identiques.

4.1.2. Remboursement à principal constant

Le montant du crédit et divisé sur l'échéance, on obtient à chaque échéance la même fraction du capital (principal). Quant aux intérêts, ils sont calculés sur l'encours. Le client procède au paiement du principal plus intérêt sur l'encours.

4.2. Remboursement in fine

Dans le crédit immobilier in fine, le remboursement de la totalité du capital ainsi que des intérêts s'effectue à la dernière échéance c'est-à-dire à la fin de la durée du prêt. Le client peut effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

4.3. Remboursement par anticipation

C'est lorsqu'un client demande le remboursement de 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, le banquier peut lui demander de payer des indemnités de remboursement par anticipation. Dans le cas des crédits aux particuliers, uniquement le paiement de trois mois d'intérêts est exigible.

En conclusion le financement de crédit immobilier se fait en neuf étapes en partant de l'analyse du dossier jusqu'à la mobilisation des fonds et chaque type de crédit à ses propres caractéristiques qui le déterminent.

Section 03 : simulation d'un financement de crédit immobilier à un particulier cas de la CNEP banque

Dans cette section on va présenter une simulation d'un cas de financement d'un crédit jeune bonifié, c'est un prêt pour l'achat d'un logement promotionnel collectif bonifié à 1%.

1. Identification du demandeur.

1.1 Information personnelles

Mr. X s'est présenté à l'Agence CNEP-Banque (agence 201 TIZI-OUZOU), pour solliciter un prêt pour l'achat d'un logement promotionnel collectif bonifié à 10%.

- ✓ Nom et prénom : Mr.
- ✓ Date de naissance : 07/10/1991.
- ✓ Situation familiale : Célibataire .
- ✓ Adresse : Tizi-Ouzou Ville.

1.2. Situation professionnelle

- ✓ Profession : Laborantin spécialisé santé public.
- ✓ Employeur : Secteur Public.
- ✓ Revenu mensuel net : 43,225.15 DA .
- ✓ Qualité épargnant : Epargnant.
- ✓ Crédit en cours : //

1.3 Information sur le bien du crédit

- ✓ Superficie : 86.92 M² - Type : 100 logements promotionnels collectifs - Adresse : Commune de Tizi-Ouzou.
- ✓ Prix de cession : 6,000,000.00 DA.
- ✓ Valeur vénale du logement : 6,087,000.00 DA.
- ✓ Apport personnel : //

1.4 Information sur le crédit

- ✓ Objet du crédit : Achat d'un logement promotionnel collectif VSP.
- ✓ Montant du crédit sollicité : 5,644,000.00 DA.
- ✓ Durée du crédit sollicité : 40 ans.

L'ouverture du compte chèque est faite au dépôt du dossier, le chargé de clientèle s'assure que la provision du compte permet le prélèvement des frais de dossier avant de remettre le titre de dépôt. L'opération de prélèvement des frais de dossier est fait au niveau de back office par la chargé d'opération bancaire à défaut de la non généralisation de la processus ANALYSE CREDIT sur le système T24. Un montant de 23 800.00 DZD (20 000.00 DZD HT +19% 3 800.00 DZD TVA) a été acquitté par le client.

2. Constitution du dossier de crédit

2.1 Dossier Administratif

2.1.1. Pièces communes

- ✓ Une Demande de crédit (formulaire CNEP-Banque) ;
- ✓ Un Extrait de naissance N°12 ;
- ✓ Une Fiche familiale ;
- ✓ Deux Copie d'une pièce d'identité (CNI – PC) ;
- ✓ Deux Certificats de résidence :(dont une pour l'ouverture de compte) ;
- ✓ Une Copie de la carte de sécurité sociale ;
- ✓ Une Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP Banque, (formulaire CNEP Banque, légalisée après ouverture de compte).

2.1.2. Remplir les annexes CNEP

- ✓ Une Autorisation de prélèvement des frais d'études n moyen de recouvrement (domiciliation, virement permanent ou prélèvement CCP).

2.1.3. Justificatif de revenu

2.1.4. Secteur public

- ✓ Un Relevé des émoluments et attention d'emploi selon le modèle de la CNEP Banque datant moins de trois mois.

2.2. Dossier Technique

2.2.1. Logement promotionnel Vente sur plan VSP

- ✓ Décision de réservation de logement ;
- ✓ Contrat de vente sur plan ;
- ✓ Attestation de fond de garantie ;

3. Traitement du dossier

Pour savoir si le postulant n'a pas bénéficié d'un autre prêt auprès de la CNEP Banque, on doit consulter le fichier national.

3.1. Montant maximal à financer

Pour le cas d'un crédit jeune, la CNEP Banque finance 100% du prix initial du bien immobilier.

3.2. Pour un crédit bonifié

Le prix d'acquisition doit être inférieur ou égale à 12. 000.000 DA

Le salaire doit être inférieur à 12 fois SMNG.

3.3. Taux d'intérêt Pour le postulant

Taux de 1% pour celui avec un revenu inférieur ou égale à six (06) fois le SMNG ;

Taux de 3% pour celui avec un revenu supérieur à six fois le SMNG et inférieur à douze (12) fois le SMNG

Taux de 6% pour un revenu supérieur à douze (12) 28 Donc le taux d'intérêt = 1% .

3.4 Capacité de remboursement

La capacité de remboursement est calculée en fonction de revenu net. Donc, Nous pouvons prendre le Tableau N° 2 Capacité de remboursement = 17,302.06 DA.

3.5. La durée de remboursement

L'âge limité est 75 ans. Donc la durée de remboursement : 75 ans -32 ans= 43 ans Si le résultat est supérieur à 40ans, on prend les 40 ans, et si le résultat est inférieur à 40 ans, on prend la totalité. La durée de remboursement = 40ans dont 36 mois de différé.

3.6 Montant de crédit

Montant de crédit = Capacité de remboursement , (taux d'assurance +Valeur Tabulaire) .

Valeur Tabulaire = $i/1-(1+i)^{-n}$ Dont ;(i) représente le taux équivalent ou mensuel (n) représente le nombre des mois dans la durée de remboursement avec la soustraction du différé.

Donc, le montant de crédit = **5,644,000 DA**

3.7. Détermination de l'assurance

Le client a choisi la formule SGCI de l'insolvabilité. En appliquant les informations dans les tableaux N° 07et N° 08, Le montant de SGCI= 67,163.60 DA et le montant de l'assurance classique = 2,088.28 DA.

3.8. L'échéance de remboursement

$$\text{Echéance} = V * i/1-(1+i)^{-n}$$
$$5,644,000 * 0.08\%/1-(1+i)^{-444} = 15,213.30 \text{ DA}$$

3.9. La mensualité

Mensualité = Echéance + Assurance =15,213.30 + 2,088.08 = 17,301.38 DA

NOTE : Le montant de la mensualité ne doit pas dépasser le montant de la capacité de remboursement

4. Décision d'octroi.

Le chargé du crédit établit une fiche technique en double exemplaires, qui reprend toutes les informations nécessaires du postulant et sa demande de crédit avec le résultat de la simulation qui contient la capacité de remboursement, le montant du crédit à accorder, la durée, la mensualité. Le dossier de Mr. X a été présenté au comité du crédit de l'Agence pour établir la décision finale où il a été émis pour un avis favorable dans les conditions suivantes ;

Montant du crédit : 5,644,000.00 DA ;

Mensualité : 17,301.38 DA ;

Durée de remboursement : 40 ans dans 36 mois de différé ;

Le taux d'intérêt appliqué : 1% l'an. Après confirmation de l'acceptation des conditions de crédit par le chargé de crédit :

Etablit la convention de crédit qui reprend les conditions du prêt en six (06) exemplaires et les fait signer par l'emprunteur et le directeur de l'Agence.

Demande à l'emprunteur de se munir des timbres fiscaux pour l'enregistrement des conventions auprès de l'inspection d'enregistrement de la direction des impôts.

Demande de désigner une étude notariale chargée de la concrétisation de la transaction ainsi que l'inscription de l'hypothèque du premier rang au profit de la CNEP-Banque.

Demande une assurance catastrophes naturelles avec subrogation au profit de la CNEP Banque à la dernière tranche du crédit après obtention du certificat de conformité qui vaut permis d'habiter (5%).

Une création du dossier se fait sur le système en le saisissant dans le Système T24 « entrée en portefeuille ». Permettant l'engagement du montant du crédit en comptabilisant l'opération suivant la décision d'octroi.

La mobilisation du crédit se fera en 05 tranches suivant l'avancement des travaux (20%, 15%, 35%, 25% et 05%).

Conclusion

Dans notre cas pratique, nous avons essayé de décortiquer un dossier de demande de crédit d'un mobilier aux particuliers.

Le logement, objet du crédit acheté par monsieur X d'une <<VSP>> qui est d'une superficie de **86 ,92M2** est évalué à Cinq millions et six cent quarante-quatre mille dinars algériens (**5, 644,000.00 da**). Le montant sollicité par Mr X auprès de l'agence 202 et de Cinq millions et six cent quarante-quatre mille dinars Algériens.

A travers ce chapitre on a pu présenter la CNEP banque, le cadre méthodologique de recherche utiliser, le dossier de demande de crédit et le processus de financement du crédit immobilier aux particulier.

A travers ce chapitre en déduit qu'il existe plusieurs facteur e condition d'éligibilité que le particulier doit avoir pour que la banque lui accord le crédit.

L'ensemble des crédits proposés par la CNEP banque doivent la même méthode de financement en suivant l'acheminement de toute les étapes sans négliger un mince détaille par le banquier.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'immobilier prend une place importante dans la vie social algérien, les banques algériennes sont en concurrence pour offre la meilleure formule de crédit immobilier, le financement de ces dernier nous as attiré car plusieurs points restent sombres.

A travers cette recherche on a pu expliquer et analyser en profondeur le mécanisme de financement du crédit immobilier aux particuliers, évaluer les procédures de financement et les choix fournis par les banques à leur client en matière de crédit.

L'approche qualitative avec sa stratégie d'étude de cas nous a permis d'atteindre les objectifs de de de cette recherche en suivant les étapes et méthode de cette approche que ce soit dan aspect pratique ou théorique en nous à guider pour collecter le maximum de donnée aux sien du lieu de stage.

Ce travail est divisé en deux l'aspect théorique dans le quelle on a expliqué et présenter le bien immobilier et son marche et l'ensemble des intervenant a cette marche, en dessinée lieux le crédit en générale et le crédit immobilier en particulier, et dans le cas pratique on a éclairci le processus de financement des crédits immobilier aux particulier du dépôt de dossier jusqu'à a la mobilisation du fond.

À la fin de cette recherche on a résolu banque propose des prêts immobiliers avec des taux compétitifs et des conditions avantageuses. Ils offrent également un processus de demande simplifie et personnalise pour faciliter l'accès au financement.

Pour demandeur d'un crédit immobilier aux particulier dans le cas de la CNEP banque doit avoir un ensemble de condition d'éligibilité bien étudier par cette dernier afin que la cliente quelle reçois ne pousse pas un risque a son activité.

En celui concerne les formules de crédit elle cette devise en deux formule, le crédit d'acquisition qui se devise en cinq type (achat de terrain, local logement fini, VSP, LSP,) et le crédit de construction qui se devise en trois type (construction, aménagement, extension). Les taux d'intérêt ainsi que la durée de différée et de remboursement ce fixe par rapport à des facteurs définit que le client procède qui vont être détermine à l'étude de dossier de demande de crédit.

La première limite, est liée au court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude aux près de notre lieu de stage ce qui fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

La deuxième limite, attribuée à notre travail de recherche, est la vastitude du sujet étudié qui a engendré une grande difficulté à cerner tous les aspects autour de notre recherche.

LISTE
BIBLIOGRAPHIQUE

Liste bibliographique

➤ **Ouvrage**

- AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », édition ECONOMICA, Paris, 2000, P. 17
- 02-BASSIS J « gestion des risques et gestion actif-passif des Banques » édition Dalloz, paris 1995
- 03-BRANA, SOPHIE, ET DELPHINE LAHET. « Banques étrangères et stabilité du financement bancaire extérieur », Revue économique, vol. vol. 63, no. 5, 2012, pp. 867-884.
- 04-BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000, P. 251
- 05-CONSO P, l'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001, page 260
- 06- COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002, P.101
- 07-DOV OGIEN, comptabilité et audit bancaires, 2016, DUNOD, p392
- 08-DESMICHT FRANÇOIS, « Pratique de l'activité bancaire », DUNOD, 2007, p.269
- 09-FILARETO-DEGHAYE, MARIE-CHRISTINE, ET ÉRIC SEVERIN. « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME françaises par le KACM », Marché et organisations, vol. 2, no. 2, 2006, pp. 62-78.
- 10-G. LEGRAND ET H. MARTINE « commerce international », 2ème édition Dunod, paris 2008, p 148
- 11-JEAN-JAQUE GRANELLE ,2007, l'harmattan, ECONOMIE ET URBANISME DU FANCIER IMMOBILIER 1986-1998
- 12-HERVE FANNETEAU, 2015, l'enquête : entretien et questionnaire, 3eme Edition, DUNOD, page07
- 13-LUC BERNET-ROLLAND, « principe de technique bancaire », 21e édition, Paris 2001
- 14-MATRIN HOESL, immobilier et gestion du patrimoine
- 15-MAYS E ET POPE, 1995 Qualitative Research, p. 43
- 16-Michel ROUACH Et Gérard NOULLEAU ; « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue Bancaire. 1993.page : 249
- 17-MICHEL Mathieu., « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, 1995

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

- 18- MANSOURI MANSSOUR, le système et pratique bancaire en Algérie, Edition houma,2005
- 19-PIERRE- CHALESPUPION, « économie bancaire et gestion bancaire » Dunod, Paris 1999
- 20-SELANDOUX JEANE FRENSOIS,2005, lemarché immobilier
- 21-TRAN, THI ANH-DAO. « Stratégie de promotion des exportations et ajustement macroéconomique », Economie Internationale, vol. no 86, no. 2, 2001, pp. 3-25.

➤ **Mémoires**

- 01-AIT ABED Ail et AZEM Kahina « Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou » Université Mouloud Mammeri De Tizi-Ouzou, Promotion : 2014-2015.
- 02- AMGOUD K : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 13
- 03-BENATSOU.D et ZAIDI Sabrina, Financement bancaire d'un crédit immobilier : cas de la BNA, BEJAIA2017.2018, p11
- 04-DEIFOUS M. BOUSSAID M. « le crédit à la consommation cas de l'agence BNA 583 de Tizi Ouzou page 41 , 2020
- 05-HASSANI N, « financement bancaire d'un crédit immobilier » master en science économie, option économie monétaire et bancaire, université de Bejaia, 2020
- 06-IDIR.S, RABHI D, le rôle de la CNEP banque dans le financement des logement, mémoire de licence, option finance, université de Bejaïa 2010.
- 07-ISSAD YACINE, mémoire, le financement bancaire de l'immobilier aux particulier en Algérie, Bejaia 2019 /2020, page 11
- 08-MESSAR S. et SAMOUN M., « La relation banque-client », mémoire de licence, option finance, université de Bejaia, 2009
- 09-TAMENDJARI.N, mémoire sur Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier Banque National d'Algérie, Bejaia ,2020-2021, p31

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

➤ **Articles**

- L'article 03 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de Gestion des risques
- Article CNEP NEWS magazine, juillet 2009, N°27.
- Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».
- Article 71 de la loi 11-04DU 17janvier 2011
- Article 644 code civile algérien

➤ **Document**

- 01-Décision réglementaire de la CNEP-Banque
- 02-décision réglementaire n°1302/2012 du 12/01/2012Tableau 03 La dure du diffère selon le type de crédit
- 03-Formulaire de demande de crédit aux prêt de la CNEP banque.
- 04-Guide de MAHIOU Samira « crédit immobiliers » novembre 2012
- 05-Historiques de la CNEP banque agence Tizi Ouzou
- 06-Le comité de bale sur le contrôle bancaire ; institue en 1974 par les gouverneurs les banques centrales les pays du groupe des dix (g10) se réunit périodiquement au siège de la banque des règlements internationaux (BRI) qui se situe dans la ville suisse de Bale
- 07- manuel d'un programme de formation, CNEP banque, le prêt hypothéquer ,2007

➤ **Décret et loi**

- 01-Décret législatif n 93-03 du 01 mars 1993, relative à l'activité immobilier article 02
- 02-Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière
- 03-Décret N°73-82 qui porte sur la promotion immobilière et l'office national du logement familial ONLF.
- 04-Décret exécutif 'n° 97-46 du 3 novembre 1997 portant création du FGCMPI article 03
- 05-Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant sur l'activité de la promotion immobilière

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

- 06-Décret exécutif n° 91- 146 du 12 mai 1991 portant modalité d'intervention de la CNL en matière de soutien à l'accès à la propriété du logement, article 02.
- 07-la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en Œuvre du prêt hypothécaire « jeune ». Article 02

➤ Site web

- 01-www.cnep-news. Consulté le : 20/05/2023 ,12h
- 02-Www Algérie –focus.com 20/05/2023 ,12h
- 03-http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2005.bernou_n&part=91904consulté 21/05/2023 à 16 :40
- 04-<https://blog.hubspot.fr/marketing/etude-qualitative>
- 05-Merriame-webster online dictionary consulter le 22.10.2023, <http://WWW.Merriame-webster online dictionary/CASE%20study>.
- 06- <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-qualitative/>
- 07-<https://www.linkfinance.fr/SATIM-Algerie-idc-1480.html> Warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises
- 08-<https://www.bna.dz/fr/cr%C3%A9dit-pour-la-construction-d%E2%80%99une-habitation-individuelle.htm>
- 09-<https://www.ecologie.gouv.fr/logement-social-hlm-definition-categories-financement-attribution-acteurs>
- 09- <https://aide.memo.bank/article/311-gestion-risques-banque>

ANNEXES



الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNEP/Banque « Société par Actions » au capital social de 14 000 000 000 DA
Siège Social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa Alger

Direction du Réseau de Trésorerie
AGENCE ABANE RAMDANE
COIN STRUCTURE : 201

AUTORISATION DE PRELEVEMENT

Par le débit de mon compte bancaire n° ouvert auprès de
l'agence CNEP-Banque DE ABANE RAMDANE CODE 201 ;
Je vous autorise à prélever les montants des mensualités de remboursements
relatives au (x) crédits(s) que j'ai contacté auprès de la CNEP-Banque.

Je m'engage à maintenir, sur mon compte, une provision suffisante pour
permettre le prélèvement.

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

Monsieur/Madame.....

Fait à.....le.....

Signature Légalisée

Rachat de créance

Créancier original :

Montant crédit initial :

Montant de l'encours :

Situation de rembourse :

Montant des impayés :

Adresse :

Comportement :

à la date de :

à la date de :

Nombre d'incidents de paiement :

Intérêts acquis

Comptes C.E.L.	
Date ouver	Montant
01/01/1999	200 000,00
	0,00
	0,00
Total :	200 000,00

C. P. T.	
Date sousc	Montant
	0,00
	0,00
	0,00
Total :	0,00

Comptes C.E.P. / Rasma	
Date ouver	Montant
	0,00
	0,00
	0,00
Total :	0,00

Cessions			
Qualité	Gre	Date ouver	Montant
Collatéral	P/Ras	01/01/2000	250 000,00
			0,00
			0,00
Total :			250 000,00

Total Intérêts C.E.L. : 200 000,00 DA

Total Intérêts C.E.P. : 0,00 DA

Assurance (Cardif)

Postulant

Codébiteur

-Formule enrichie (Décès + IAD)

-Formule enrichie (Décès + IAD)

Crédit à octroyer**Epargnant C.E.L.**

6 000 000,00 DA sur une durée de 40 ans à 5 %

Différé : 12 mois Intérêts intercalaires : 300 000,00 DA

Echéance : 29 166,35 DA

Assurance : 4 860,00 DA

Mensualité : 34 026,35 DA

Epargnant C.E.P.

Echéance : 0,00 DA

Assurance : 0,00 DA

Mensualité : 0,00 DA

Non épargnant

6 676 000,00 DA sur une durée de 40 ans à 6 %

Différé : 12 mois Intérêts intercalaires : 400 559,99 DA

Echéance : 36 961,21 DA

Assurance : 5 407,56 DA

Mensualité : 42 368,77 DA

Montant du crédit à accorder : **12 676 000,00 DA**

Taux moyen pondéré : 5,53 %

Echéance : 66 101,59 DA

Assurance : 10 267,56 DA

Mensualité : 76 369,15 DA

Assurance (SGCI)**Frais de dossier**

Montant de la prime (TTC)

Frais de dossier (HT) 25 000,00 DA



CNEP Banque

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 3 n° délivré le / / par :
☐ NIF₄ n° délivré le / / par :
☐ N° RC₅ 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 : le
 (Signature du demandeur)

(engagement de provision)

datant moins de trois mois mentionnant le revenu mensuel net
être certifiés par le consulat du pays hôte

arrêtés au jour de la demande pour les épargnants (postulant et cédant) ;
de droit d'intérêts du cédant (formulaire CNEP/Banque).
débiteur ou la caution.

ent être certifiés par le consulat du pays hôte

r ; ue ; r un bureau d'étude (CNEP-BANQUE) ; re CNEP-Banque).	<u>Logement fini auprès d'un promoteur immobilier :</u> ✓ Un certificat de conformité. ✓ Décision d'attribution de logement
ue ; r un bureau d'étude (CNEP-BANQUE) ; re CNEP-Banque);	<u>Vente sur plan :</u> ✓ Décision de réservation de logement ;
<u>dividuelle,</u> <u>élévation</u> ue ; r un bureau d'étude (CNEP-BANQUE) ; x de construction ; re.	<u>Construction, Aménagement, Extension ou</u> <u>surélévation, locaux commerciaux</u> ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Un devis estimatif des travaux de construction ; Copie du permis de construire.
ue ; r un bureau d'étude (CNEP-BANQUE) ; x à réaliser ;	<u>Location habitation :</u> ✓ Engagement de location (formulaire CNEP-BANQUE) ; ✓ Domiciliation de salaire.



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP/Banque "Société Par Actions" au capital social de 46 000 000 000.00 DA
Siège: 61, Bd Soudani Boudjemaa - Chéraga - Alger

Direction du Réseau Commercial de Tizi-Ouzou "200"

Agence ABANE Ramdane "201"

Ref: /AW/ 2023

09/04/2023

Mr / Mme/Melle :

OBJET : Notification Paiement des intérêts intercalaires

Cher Mr/Chère Mme ;

Conformément à l'article 5.1 du contrat de prêt signé entre nos deux parties en date du
nous vous invitons à bien vouloir vous acquitter auprès de nos guichets au titre des intérêts
intercalaires sur la tranche débloquée en date du d'un montant de DA
d'où la somme totalement mobilisée est de l'ordre de: DA,

- ☐ Montant de la prime d'assurance: DA
- ☐ Montant mensuel des intérêts intercalaires: DA
- ☐ Mensualité Globale (Intérêts + Assurance): DA, Soit en lettre:
- ☐

Veuillez agréer, Monsieur(Madame), nos salutations les plus distinguées.

Directeur (trice) d'Agence

N.B : La provision relative à votre montant mensuel dû des intérêts intercalaires doit être versée sur votre compte chèque avant la journée de chaque fin de mois.



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNEP/Banque « Société par Action » au capital social de 14 000 000 000 DA
Siège Social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa Alger

Direction du Réseau de Tizi-ouzou
AGENCE ABANE RAMDANE
CODE STRUCTURE : 201

AUTORISATION DE PRELEVEMENT

Par le débit de mon compte bancaire n°.....ouvert auprès de
l'agence CNEP-Banque DE ABANE RAMDANE CODE 201 ;

Je vous autorise à prélever les montants des mensualités de remboursements
relatives au (x) crédits(s) que j'ai contacté auprès de la CNEP-Banque.

Je m'engage à maintenir, sur mon compte, une provision suffisante pour
permettre le prélèvement.

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

Monsieur/Madame.....
.....

Fait à.....le.....

Signature Légalisée

Fiche technique crédit v.22.11.01

Prêt

Catégorie de prêt : Achat d'un logement auprès d'un particulier
Formule 'Jeune'

Prix de cession : 16 000 000,00 DA Valeur du bien donné en garantie : 17 000 000,00 DA

Type de prêt : Initial

Objet du prêt :

Logement

Terrain

Promoteur :
Site :
Typologie :
Surface :
Coût :

Objet du permis :
Site :
Surface :
Coût :

Postulant

Nom et prénoms : Lieu de résidence : Communauté européenne

Date de naissance : 01/01/1999 (24 Ans) Monnaie :

Lieu de naissance : Revenu mensuel : 5 000,00 Euro

Qualité professionnelle : Salarié, retraité ou fonction libérale S.M.I.G : 1 000,00 Euro

Secteur d'activité : Privé Cotation du jour : 1 Euro = 146,000 DA
= 0,000

Profession :

Employeur : Capacité de remboursement : 292 000,00 DA

Codébiteur

Lien de parenté :

Nom et prénoms : Lieu de résidence :

Date de naissance : Monnaie :

Lieu de naissance : Revenu mensuel :

Qualité professionnelle : S.M.I.G :

Secteur d'activité : Cotation du jour :

Profession :

Employeur : Capacité de remboursement : 0,00 DA

Total capacité de remboursement : 292 000,00 DA

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Remerciements	I
Dédicaces.....	II
Liste des abréviations.	III
Liste des tableaux	IV
Sommaire.....	V
Introduction générale.....	01

CHAPITRE I : LE MARCHE IMMOBILIER ET SON EVOLUTION

Introduction.....	03
Section 01 : généralités sur le marché de l’immobilier	03
1. Marche immobilier	03
1.1. Définition du marché immobilier	03
1.2. Les déterminant de la demande	03
1.2.1. Le facteur démographique.....	03
1.2.2. Le niveau de revenus	03
1.2.3. Le taux d’intérêt.....	03
1.3. Les déterminants de l’offre	03
1.4. Les intervenants au marché immobilier.....	04
1.4.1. Le maître d'ouvrage (MOA).....	04
1.4.2. Maître d'œuvre (MOE).....	04
1.4.3. Entreprise de réalisation.....	04
1.4.3.1 Entreprise publique	04
1.4.3.2. Entreprise prive.....	04
1.4.4. Le promoteur	04
1.4.4.1. Promoteur publics	04
1.4.4.2. Promoteur privés.....	05
1.5. Autres intervenants	05
1.5. Type de marche immobilier	05
1.5.1. Le marché primaire.....	05
1.5.2. Le marché secondaire	05

TABLE DES MATIERES

2. Bien immobilier.....	05
2.1 Définition du bien immobilier.....	05
2.2 Caractéristique d'un bien immobilier.....	06
2.2.1. Bien immobile.....	06
2.2.2 Investissement à long terme.....	06
2.2.3 Bien hétérogène.....	06
2.3 Typologie de bien immobilier.....	06
2.3.1 résidentiel.....	06
2.3.1.1 logement.....	06
2.3.1.2. résidence de service.....	06
2.3.1.3 résidence de tourisme.....	07
2.3.2 immobilier professionnel.....	07
2.3.2.1. L'immeuble de bureau.....	07
2.3.2.2 L'immeuble industriel.....	07
2.3.2.3. L'immeuble commercial.....	07
2.3.3. Autres types d'immeuble.....	07
Section 02 : évolution du marché immobilier en Algérie	08
1. La première période avant 1986.....	08
2. Deuxième Période de 1986 à nos jours.....	08
2.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilière.....	09
Section 03 : les sociétés chargées du financement de l'immeuble	10
1. Présentation de la FGCMPI.....	10
1.1. La garantie du « F.G.C.M.P.I ».....	10
1.2. L'adhésion.....	10
1.3. L'acquéreur.....	10
2. La caisse nationale de logement (CNL).....	11
2.1. Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL).....	11
2.2. Les missions et attributions de la CNL.....	11
2.3. Les intervenants du CNL.....	11
2.4. L'aide d'accès à la propriété (AAP).....	11
2.5. La convention CNL-Banque.....	12
3. La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM).....	12

TABLE DES MATIERES

3.1. Présentation de la S.A.T.I.M.....	12
3.2. Les missions de la S.A.T.I.M.....	12
4. La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)	13
4.1. Présentation de la SGCI.....	13
5. La société de refinancement hypothécaire.....	13
5.1. Présentation de la S.R.H.....	13
5.2. Les ressources de la S.R.H.....	13
5.3. Les missions de la S.R.H.....	14
Conclusion	14

CHAPITRE II : LE CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

Introduction.....	15
Section 01 : les différents types de crédits en Algérie.....	15
1. Financement de l'exploitation.....	15
1.1. Les crédits directs par caisse	15
1.1.1. Les crédits globaux	15
1.1.1.1. La facilité de caisse.....	15
1.1.1.2. Le découvert	16
1.1.1.3. Le crédit de compagne	16
1.1.1.4. Le crédit relais (préfinancement).....	16
1.1.1.5. Le crédit « spot »	16
1.1.1.6. L'accréditif	16
1.1.2. L'escompte.....	16
1.1.2.1. Avance sur marchandises	16
1.1.2.2. Avance sur le marché public	16
1.1.2.3. L'avance sur facture administrative.....	17
1.1.2.4. Le factoring	17
2. Les crédits par signature	17
2.1. Le crédit documentaire	17
2.2. Les cautions bancaires	17

TABLE DES MATIERES

3. Financement des investissements	18
3.1. Le crédit à moyen terme.....	18
3.2. Les crédits à long terme	18
3.3. Le crédit-bail (leasing)	18
4. Financement du commerce extérieur.....	18
4.1 Le financement de l'importation	18
4.1.1. Le crédit documentaire	18
4.1.2. La remise documentaire	19
4.2. Le financement de l'exportation.....	19
4.2.1. Le crédit fournisseur	19
4.2.2. Le crédit acheteur	20
4.2.3. Le factoring	20
5. Le financement des particuliers.....	20
5.1 Le crédit à la consommation	20
5.2.2. Les crédits immobiliers	20
5.2.2.1. Définition du crédit hypothécaire	21
Section 02 : le crédit immobilier en Algérie.....	21
1. Crédit à la construction	21
2. Crédit à l'accession.....	21
2.1. La vente sur plan (VSP).....	21
2.1.1. Caractéristique de la vente sur plan	21
2.1.2. Les avantages de la vente sur plan.....	22
2.1.2.2. Pour le promoteur	22
2.2. Achat de terrain	22
2.3. Logement social aidé ou participatif.....	22
2.4. Crédit location habitation.....	23
2.5. Crédit location-vente.....	23
2.6. Le prêt jeune	23
2.7. Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état	24
Section 03 : les risques du crédit immobilier	25
1. Définition du risque	25
2. Typologies des risques.....	25

TABLE DES MATIERES

2.1. Le risque de contrepartie.....	25
2.2. Le risque de taux intérêt.....	25
2.3. Le risque de change	25
2.4. Le risque de liquidité	26
2.5. Le risque du marché.....	26
2.6. Le risque de solvabilité	26
2.7. Le risque opérationnel	26
2.8 Les risques administratifs.....	26
3. Les moyens de gestion des risques liés aux crédits.....	27
3.1. La gestion préventive.....	27
3.1.1. Les règles prudentielles.....	27
3.1.1.1. Ratio Cook.....	27
3.1.1.2. Ratio Mc Donough.....	28
3.1.1.3. Le coefficient de liquidité.....	28
3.1.1.4. La règle de division des risques.....	28
3.2. La gestion opérationnelle	29
3.2.1. Le système de délégation de crédit	29
3.2.2. Le scoring (les modèles de score).....	29
3.3. La gestion curative.....	30
3.3.1. Le contrôle et le suivi.....	30
3.3.2. Le recouvrement	30
3.3.2.1. La réactivité	30
3.3.2.2. La continuité.....	30
3.3.2.3. La progressivité	31
Conclusion	31

CHAPITRE III : ÉTUDE DE FINANCEMENT DU CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS CAS : CNEP BANQUE/TIZI-OUZOU

Introduction.....	32
Section 01 : Présentation de la CNEP-BANQUE et du cadre méthodologique de la recherche.	32
1. Présentation de la CNEP-BANQUE.....	32

TABLE DES MATIERES

2. Définition du cadre méthodologique de la recherche	33
2.1. L'approche de la recherche	33
2.1.1 Définition de la recherche qualitative	33
2.1.2. L'objet de l'approche qualitative.....	33
2.2. Stratégie de la recherche	33
2.3. Collecte de données	33
2.3.1. L'entretien	34
2.3.2. Etude des écrits	34
2.4. L'objet de la recherche.....	34
2.5. Justification du choix de la CNEP banque	34
2.6. l'analyse des données.....	34
Section 02 : constitution de dossier et son étude	35
1. Montage du dossier de son étude.....	35
1.1. Dossier de demande pour les résident.....	35
1.1.1 Justificatif de revenu	35
1.1.1.1 Secteur public	35
1.1.1.2 Secteur privé	35
1.1.1.3. Pour les commerçants	36
1.1.1.4 Pour les épargnants.	36
1.2. Pour les non résident.....	36
1.3. Dossier technique	36
1.3.1 Achat d'un logement/ terrain auprès d'un particulier	36
1.3.2. Logement promotionnel LSP/ VSP	36
1.3.3. Construction/ aménagement/ extension	37
1.3.4. Logement promotionnel finis	37
1.3.5. Achat d'un local auprès d'un particulier	37
2. Etude de dossier.....	37
2.1. Conditions éligibilités	37
2.1.1. cas d'un seul emprunteur	37
2.1.2. Dans le cas de la Co débits	38
2.1.3 Dans le cas de caution.....	38
2.1.4. Dans le cas d'un épargnant.....	38

TABLE DES MATIERES

3. Procéder de traitement de dossier	38
3.1. Vérification du dossier	38
3.2. Consultation du fichier clientèle.....	39
3.2.1 Consultation du fichier national	39
3.2.2. Consultation de la centrale d’impayés	39
3.2.3. Consultation de la centrale de risques et ménages (CREM)	39
3.3. L’établissement des fiches techniques	39
3.4. L’établissement de la décision.....	41
3.5. L’établissement des documents contractuels	41
3.6. La détermination des frais	42
3.7. Recueil des garanties	42
3.8. Calcul de l’assurance	42
3.8.1. L’offre Classique	43
3.8.2. L’offre Enrichie (au choix du client)	43
3.9. Mobilisation de crédit	44
4 Périodicité de remboursement	45
4.1 Remboursement gradué	45
4.1.1. Échéance constante	45
4.1.2. Remboursement à principal constant	45
4.2. Remboursement in fine	45
4.3. Remboursement par anticipation	45
Section 03 : simulation d’un financement de crédit immobilier à un particulier cas de la CNEP banque	46
1. Identification du demandeur	46.
1.1 Information personnelles	46
1.2. Situation professionnelle.....	46
1.3 Information sur le bien du crédit	46
1.4 Information sur le crédit.....	46
2. Constitution du dossier de crédit	47
2.1.1. Pièces communes.....	47
2.1 Dossier Administratif.....	47
2.1.2. Remplir les annexes CNEP	47

TABLE DES MATIERES

2.1.3. Justificatif de revenu	47
2.1.4. Secteur public	47
2.2. Dossier Technique	47
2.2.1. Logement promotionnel Vente sur plan VSP.....	47
3. Traitement du dossier	47
3.1. Montant maximal à financer	48
3.2. Pour un crédit bonifié	48
3.3. Taux d'intérêt Pour le postulant	48
3.4 Capacité de remboursement	48
3.5. La durée de remboursement	48
3.6 Montant de crédit.....	48
3.7. Détermination de l'assurance	48
3.8. L'échéance de remboursement.....	48
3.9. La mensualité	48
4. Décision d'octroi.	49
Conclusion	50
Conclusion générale.....	51
<i>Bibliographie.</i>	
<i>Annexes.</i>	
<i>Table des matières.</i>	
<i>Résumé.</i>	

Résumé

Les banques et les institutions financières ont devenu un pilier essentiel dans l'économie à l'échelle nationale et mondiale, elle permet aux particuliers d'avoir accès à plusieurs typologies de crédit selon leur besoin.

Pour que ces derniers leur donne accès au crédit immobilier il faudra que les particuliers possèdent plusieurs conditions d'éligibilité (Age, SNMG ...). Pour la banque elle doit étudier la solvabilité, la durée, la quotité de financement, la capacité de remboursement, le taux d'intérêt et le différé, tout ce qui englobe la garantie du prêt à effectuer.

Ce présent travail s'est intéressé à l'étude du financement des crédits immobiliers destiné aux particuliers ainsi que les différentes étapes de sa mise en œuvre. Pour cela, un stage pratique a été réalisé au sein de la CNEP-Banque qui nous a, entre autres, permis de vérifier nos hypothèses de recherche.

 **Mots clés :** crédit immobilier aux particuliers, conditions d'éligibilité, solvabilité, la quotité de financement, CNEP-Banque

Summary

Banks and financial institutions have become an essential pillar in the economy on national and international scale, allowing individuals to have access to several types of credit according to their needs.

The banks to provide access to real estate credit to individuals, individuals need to have several eligibility conditions. For the banks they must study the solvency, the duration, the financing ratio, the repayment capacity, the interest rate deferral and everything which includes the guarantees of the loan to be made.

This work was interested in the study of the real estate bank financing intended for the private individuals as well as the various stages of its implementation. For that, a practical training course was carried out within the CNEP-Bank which allowed us, to check our research hypotheses.

 **Keywords:** Real estate credit to individuals, Eligibility conditions, Solvency, Financing ratio, CNEP bank