



Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou

Faculté de des sciences économiques, commerciales et de Gestion

Département des sciences de Gestion

Mémoire fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme master en sciences de gestion

Option : management bancaire

Thème

Le Financement bancaire du crédit promotionnel

Cas de la CNEP-Banque

Réaliser par :

KHELOUI Mélissa.

❖ *Devant le jury composé de :*

Président : Mr OUALIKENE Selim professeur à l'UMMTO.

Examineur: Mr. ABIDI Mohamed, M.C.B, à l'UMMTO.

Rapporteur: Mr ACHIR Mohamed, M.C.B, à l'UMMTO.

Encadré par :

Mr : ACHIR Mohamed

Promotion 2021



Remerciement

Je tiens tout d'abord à remercier le bon dieu de m'avoir donnée la force et le courage d'accomplir ce mémoire.

Je m'adresse ma sincères remerciement à la CNEP-Banque de m'avoir parrainée.

Je tiens à remercier aussi, Mme IG'UERG'AZIZ la chef de spécialité pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter ma réflexion.

Je désire aussi remercier, Mr ACHIR MOHAMED mon encadreur pour son attention de toute instant sur mon travail, pour ces conseils avisés et son écoute qui été prépondérants pour la bonne réussite de ce mémoire. Son énergie et sa confiance ont été des éléments moteurs pour moi, j'ai pris un grand plaisir à travailler avec lui.

Je remercie, également l'ensemble des enseignants qui ont été assuré notre formation tout au long de mon cursus universitaire.

Pour la même occasion, je remercie, infiniment Mr TYEB HASSEN le directeur de la CNEP-Banque Tizi-Ouzou qui m'a offert le terrain favorable pour la réalisation de mon travail.

Je remercie, enfin les membres de jury qui ont accepté d'évaluer ce mémoire.

Dédicace

Je tiens c'est avec grande plaisir je dédie ce modeste travail :

A ma mère,

Dont le courage dans l'éducation et la prise en charge de ses enfants méritent, à n'en point douter, un vibrant hommage, bien plus que ce que cette modeste dédicace ne saurait exprimer, tant ma fierté d'être sa fille déborde de mon cœur.

A mon grand frère,

Qui a toujours été là pour nous, supportant ses cadets avec son calme remarquable et cela malgré nos innombrables défauts.

A mes sœurs,

Qui ont partagé avec moi tous les moments d'émotions lors de la réalisation de ce travail. Elles m'ont chaleureusement supporté et encouragé tout au long de mon parcours.

A mon cher ami : AYOUB

A mes nièces : CHAHIRA, MELANIE, ELINE.

A tous mes collègues et mes amies.

Melissa.

Liste des abréviations

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété

APC : assemblé populaire communale.

BEA : Banque Extérieur Nationale.

CCA : Comité de Crédit d'Agence.

CCC : comité centrale du crédit.

CCP : Compte Courant Postaux.

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

CNL : Caisse Nationale De Logement.

CR : Capacité de Remboursement.

CREM : Centrale des Risques Entreprise et Ménage.

DA : Dinars Algérien.

DR : Durée de Remboursement.

FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de Promotion Immobilière.

LEL : Livret Epargne Logement.

LEP : livret Epargne Populaire.

LSP : Logement Social Participatif.

LPA : Logement Promotion Aidé.

LPP : Logement Promotionnel Public.

MC : Montant du Crédit.

SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétiques.

SCGI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

SMNG : Salaire Minimum National Garantie.

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

RMN : Revenu Mensuel Net.

VSP : Vente Sur Plan.

VT : Valeur Tabulaire

VSP : Vente Sur Plan.

Sommaire

Sommaire

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

Chapitre I : typologies des banques et des crédits.

Introduction :	07
Section 01 : les différents types des banques et leurs crédits.....	08
Section 02 : Les Crédits D'investissement.	24
Section 03 : Les Risques et les Garanties liées aux Crédits.	26
Conclusion :	34

Chapitre II: le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes.

Introduction	35
Section 01 : le dispositif public de logement	36
Section 02 : les crédits immobiliers aux particuliers.	46
Section 03 : les contraintes de financement de l'immobilier en Algérie.	65

Chapitre III : étude comparative entre deux crédits immobiliers.

Introduction :	72
Section 01 : présentation et organisation Générale de la CNEP-Banque.	73
Section 02 : la première étude (cession entre particuliers)	82
Section 03 : la deuxième étude (crédit à la construction à taux bonifié 1%)	93
Conclusion :	109
Conclusion générale :	110

Introduction générale.

Ces derniers temps on assiste à un essor économique un peu partout dans le monde entier où toutes les économies d'un pays quelconque sont soumises au sens habituel à des réformes et mutations imposées dans le but de faire face aux menaces qui perturbent leur système économique. Un développement économique qui représente l'un des premiers soucis pour chaque politique économique d'un pays qui estime à la plafonnée d'où la nécessité de se révéler sur l'ensemble des différentes activités économiques en particulier celui de l'activité du secteur bancaire.

En Algérie comme partout, Les banques jouent un rôle important et essentiel dans la mobilisation de l'épargne et collecté des ressources financières de manières efficaces à travers ses activités. La fonction traditionnelle de médiation qu'il occupe entre les déposants et emprunteurs. Ainsi elles sont au centre du cercle financier et influencent en quelque sorte de développement direct et indirect de l'économie nationale.

Les autorités monétaires et financières sont au courant des évolutions technologiques, développer des politiques orientés dans ce sens, c'est-à-dire un environnement capable d'injecter de nouveaux produits sur le marché algérien, parmi ces produits on trouve crédit hypothécaire et le crédit à la consommation.

Aujourd'hui le crédit hypothécaire (immobilier) est un crédit bien développé au niveau des pays industrialisés, et il s'élargit actuellement dans de nombreux pays en voie de développement.

Il est communément admis, que la situation du secteur de bâtiment et le miroir reflétant l'assise de l'ensemble de l'économie. En effet le logement représente un élément fondamental dans la croissance économique d'un pays puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages, il joue un rôle très déterminant dans la vie du citoyen, il constitue pour l'être humain sans doute un besoin social le plus sensible et le plus porteur, c'est un besoin vital pour tout un chacun, non seulement il permet de combler un besoin de sécurité, mais il permet aussi à l'individu d'en tirer une satisfaction majeure, car il tient une place de choix dans le patrimoine.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur stratégique pour l'Etat et le gouvernement, car ces besoins ne sont pas satisfaits, les germes de l'explosion apparaissent sociale. Au contraire sa satisfaction peut être excellent facteur de motivation pour la croissance économique et amélioration des conditions de vie de la population, ce secteur

préoccupant pour sa triple dimension économique financière et sociale, occupe une place très importante dans les programmes de chaque pays car il offre de nombreuses caractéristiques par rapport aux autres secteurs, on peut citer :

- Une industrie de mains d'œuvres ; il crée plusieurs postes d'emplois ce qui fait diminuer le taux de chômage dans le pays.
- Son financement représente un poids lourd sur le budget de l'Etat.

Depuis l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur du logement dans le redressement économique du pays le confort et le bien-être de la population. Puis consacré le financement important de la propriété avec la participation de la CNEP-Banque en tant que la seule institution financière offrant ainsi des prêts hypothécaires aux détenteurs de livret d'épargne, l'Etat fut pendant plusieurs années la seule ressource en immobilier.

En effet, la crise du logement en Algérie est l'un des résultats d'une politique monopolistique qui intervient dans tout le processus de production et de refinancement, de marketing et même la gestion. L'Etat s'est retrouvé impuissant face aux puissants une demande qui ne cesse de croître en raison de l'explosion démographique. Cela a poussé les pouvoirs publics à engager des réformes majeures dans le secteur du logement et de son financement.

Cependant, malgré ces diverses réformes et programmes mis en place par l'Etat, le secteur du logement est toujours en difficulté face à une demande extrêmement élevée en raison de la timidité intervention des banques « à l'exception de la CNEP-Banque », qui étaient refus d'octroyer des prêts immobiliers, cette situation s'explique par un manque de contrôle du crédit hypothécaire et ignorant l'importance des produits hypothécaires créer des produits pour différents organismes.

Après avoir eu recours à la politique de domination sur le marché immobilier, l'Etat Algérien a pris conscience de l'importance de développer une nouvelle politique en faisant venir de nouveaux acteurs qui permettent à l'Etat de se retirer petit à petit et place aux institutions chargées de financer ce secteur. Depuis quelques années un nouveau cadre hypothécaire a pris racine progressivement en Algérie. Mais pour cela, il a fallu effectuer plusieurs réformes pour le mettre en place en commençant par un nouveau cadre réglementaire pour la promotion immobilière, puis les banques commencent à financer

l'immobilier, et enfin, créer des nouvelles institutions dont l'objectif principal est de faciliter et de sécuriser le financement du logement.

Le développement du crédit immobilier en Algérie ne peut se faire qu'avec une bonne maîtrise avec les différents modes de gestion existants pour réduire les risques pouvant être accordé du crédit.

1- Problématique de recherche

Mon objectif pour cette recherche est

- Comprendre le mécanisme et le fonctionnement du prêt immobilier.
- Comprendre Les délais pour obtenir un prêt immobilier.

Dans le cas des banques algériennes, le crédit bancaire (immobilier) demeure encore subi, la gestion proactive n'est plus que le fruit d'un bon banquier qui mènera la banque dompter le crédit et de plus, améliorer

Ainsi, et dans l'absolu d'éclairer les différents recoins de cette introduction, je profère ce travail de recherche autour de la problématique suivante :

Quel est le rôle de la CNEP- banque dans l'amélioration de financement de l'immobilier.

2- Questionnement et hypothèse de recherche :

De la question principale découlement les sous-questions suivantes :

- Le courtier en crédit immobilier, quelle est sa mission ?
- Quel le nouveau dispositif de financement du logement et quel est le rôle que joue chaque intervenant dans ce dispositif ?
- Comment se fait le traitement d'une demande du crédit au niveau de la CNEP-Banque ?

Pour cerner problématique, le présent travail élabore un cadre de recherche qui s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- La mission principale d'un courtier en prêt immobilier, en échange d'une rémunération sous forme de frais de courtage, de trouver à son client les meilleurs offre de crédit en prenant en compte son profit personnalisé et ses intérêts.

- Pendant l'octroi des crédits la CNEP-Banque rencontre plusieurs risques liés à ces derniers.
- L'étude et le suivi d'un dossier du crédit immobilier s'effectuent selon plusieurs étapes et cela depuis la demande de crédit jusqu'à l'échéance.

3- Méthodologie de la recherche et du travail :

Ce qui 'il y'a lieu de savoir en méthodologie de recherche est que la construction des méthodes dérivent essentiellement de deux (02) types d'études, à savoir :

- **Les études qualitatives** qui se basent sur des objectifs de recherche, cette étude est dite littéraire, à caractère intensif utilisant au niveau de la récolte des données une approche relativement ouverte, non directive, permissive et interrogées.
- **Les études quantitatives** qui se basent sur des hypothèses de recherche dans l'ultime but est de vérifier leur véracité.

En revanche, dans le domaine de **mangement bancaire**, l'étude est quantitative appuyé par une étude qualitative. A cet effet, je note aussi qu'il existe trois (03) de méthodes, à savoir :

- La méthode **étude de cas** : s'inscrit dans le cadre de deux études (**qualitative et quantitative**) qui prend un objet d'étude unique (organisation, service, fonction, département, équipe, région, etc.) sur lequel on effectue une recherche. Cette méthode mobilise plusieurs outils à la fois et répond aux questions de forme et de sens (comment ? pourquoi ?)
- La méthode **d'enquête** : s'inscrit dans le cas des études quantitatives. Cette méthode prend un seul objet d'étude mais la collecte de données se fait d'une large population, elle permet de rassembler données quantitatives qu'on peut analyser quantitativement en utilisant la statistique descriptive, les grils d'observations, etc.
- La méthode **historique** : est évidemment qualitative, elle aborde des objets d'étude d'un point de vue chronologie en tenant compte de leur évolution dans le temps, sa visée est exploratoire, descriptive ou explicative.

Pour cela, le présent travail s'apparente à la méthode « étude de cas » qui est selon A.Dahak et R.Kara, dans leur ouvrage intitulé « mémoire de master », la méthode est définie comme étant : « une méthode de recherche qui ambitionne la compréhension du sujet en question en choisissant un objet d'étude unique (le rôle de la CNEP-Banque dans le financement de crédit immobilier) qui s'appuie et mobilise divers outils, aussi bien

quantitative (données chiffrées) des états financier, des ratios...etc. à utiliser que qualitatifs visant l'interprétation, l'analyse, la description, l'explication des documents, des chiffres et des tableaux , etc. »

Et toute en respectant l'objectivité requise dans le cadre de notre capacité **permissive** d'interprétation autrement dit qui s'adapte pour nous donner la pleine possibilité de nous exprimer.

4- Limites des autres types en méthodologie de travail :

J'évoque dans le cadre de ce travail de mémoires des limites particulièrement à la méthodologie de travail. A ce titre, en interprétant l'explication élaborée par M-L Gavard-Perret, D. Gotteland, C.Haon et A. Jolibert dans leur ouvrage « méthodologie de la recherche en science de gestion, réussir son mémoire ou sa thèse ». La **méthode empirique** ne peut épauler ce travail de recherche car son utilisation se réfère à des hypothèses de travail qui peuvent testées en utilisant l'observation et l'expérimentation dans les sciences dures (exemple en biologie : tester un gouter de sang) alors que l'étude de cas permet d'analyser un processus complexe non palpable.

La méthode historique expliquée par S. Mark, P.Lewis, A. Thornhill dans leur ouvrage «Research méthodes of busniness students » (2009) n'est que qualitative et aborde des cas d'études d'un point de vue chronologique, c'est-à-dire en tenant compte de leur évolution dans le passé, le teste des hypothèses et la validation des analyses recours à un large échantillon, celui de l'étude de cas ne permet que de comprendre une situation en profondeur.

Quant aux limites concernant le travail de recherche, celles-ci seront présentées en conclusion.

5- Restitution des résultats :

Afin de corroborer ou de réfuter mes hypothèses citées, ci-dessus, et répondre à la problématique et aux sous-questions posées, je restitué les résultats de mon recherche suivant une structure d'organisation composée de trois (03) chapitres. Ce modeste travail de recherche présente son ossature comme suit :

Le **premier chapitre** : développé sur le titre « typologie des banques et des crédits » qui s'articulera autour d'un rapprochement théorique via les sections suivantes :

- **Section 01** : les différents types des banques et leurs crédits.
- **Section 02** : les crédits d'investissement.
- **Section 03** : les risques et les garanties liées aux crédits.

Le deuxième chapitre : dénommé « le mode de financement par les banques Algériennes », touche au volet de mon travail de recherche qu'est le financement de crédit immobilier, dans ce chapitre j'expliquerai la relation qu'il existe entre la banque et ses clients. Pour ce faire, j'ai structuré cet avant dernier chapitre de la manière suivantes :

Section 01 : le dispositif public de logement.

Section 02 : le financement de crédit immobilier des particuliers.

Section 03 : les contraintes u financement de l'immobilier en Algérie.

Pour ce **quatrième chapitre** qui traitera du cas d'étude de banque algérienne « CNEP-Banque » dont j'étudierai les particularités se rapportant à ce sujet du rôle de la CNEP-Banque dans le financement de l'immobilier. J'élaborai ce chapitre par les trois (03) sections suivantes :

Section 01 : présentation de la CNEP-Banque la Direction de Réseau de Tizi-Ouzou.

Section 02 : première étude (cession entre particuliers).

Section 03 : deuxième étude (crédit à la construction à taux bonifié de 1%).

Chapitre I :

*Typologie des banques et des
crédits*

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

Introduction :

Un Concept universelle utilisé, la banque désigne à la fois l'entreprise ou institution, une activité, un secteur, un métier, ou une profession. Située au cœur de l'activité économique, la banque est l'interlocuteur de ses clients : particuliers, entreprises et autorités publiques. Une banques n'est pas une entreprise comme les autres, elle est donc spécifique. Bien sûr comme toute entreprise, elle a un statut juridique, une organisation, un système de gestion, des produits, une stratégie, mais ce qui le rend idiosyncratique c'est la création de la monnaie grâce aux intérêts imposes à travers son activités d'octroi de crédits avec les clients.

Les intermédiaires financiers et bancaire sont désignés comme des agents ayant des capacités de financer, ses excédents afin de les transformer en emplois (prêt ou crédit.) offerts aux agents qui ont des besoins de financement, selon les modalités déterminer par les droits bancaires.

A cet effet les banques proposent une gamme complète de crédits bancaires tant aux particuliers et entreprises ont pour objectif de satisfaire leurs clients. Ces derniers peuvent être destinés soit au financement du cycle d'exploitation ou à la réalisation de ses programmes d'investissements, soit affectées aux particuliers. Quel que soit la nature du crédit le risque est partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ses risques le banquier prend des garanties comme moyen de protection.

Le présent chapitre sera divisé en trois sections, la première section sera consacrée aux différents types des banques et leurs crédits, la deuxième la présentation des crédits d'investissement et la troisième et la dernière section se portera sur les différents risques et les garanties liées aux crédits bancaires.

Section 01 : les différents types des banques et leurs crédits

Pour Les banques, ce sont des entreprises ou des établissements qui font des affaires comme d'habitude recevoir du public, sous forme de dépôts ou autrement, l'argent qu'ils utilisent pour eux leur propre compte dans les transactions de débits, les transactions de crédit ou les transactions (les conditions financières).

Le crédit est le levier essentiel des affaires, et l'entreprise sans lui est incapable de se développer mais avec lui, l'entreprise trouve les moyens pour satisfaire ses besoins de financement à court terme par le crédit d'exploitation, ou même le crédit d'investissement qui répond à ses besoins de financement à long terme.

1.1 Les différentes approches des banques

La banque étant un acteur majeur dans l'économie, son existence se justifie à la fois par des raisons théoriques comme l'existence de coût de transaction et d'asymétrie d'information sur les marchés mais aussi par des raisons pratiques, qui sont les missions spécifiques de banque.

Le terme banque est le nom générique généralement utilisé pour désigner des entreprises ayant des emplois, des situations ou des activités très différentes. Il est donc nécessaire de définir plus précisément ce que recouvre ce terme en adoptant trois approches consécutives :

1

- L'approche théorique où la banque est considérée en tant qu'intermédiaire financier.
- L'approche institutionnelle qui place les établissements de crédits en plusieurs catégories.
- L'approche professionnelle qui démontre la diversification du métier de la banque.

¹SYLVIE de Cousseergous, BORDEAUX, Gautier. » *Gestion de la banque : diagnostic à la stratégie* ». 7^{éd} Paris. Dunod, 2013.P.4

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

1.1.1 La banque intermédiaire financière : ²

Cette fonction est conservée depuis longtemps. En **1960 Gurley et Shaw** focus sur la mission première de la banque : la transformation Maturité et enjeux (échéance et risque), selon **Gurley et Shaw** il existe deux méthodes de distribution de fonds (financement direct et financement indirect). L'Algérie est une forme très proche du 2^{ème} cas (économie d'endettement³).

Dans cette approche on distingue :

- **Agent à capacité de financement ou besoin de financement :**

Dans le cas de transformation de maturité, il s'agit de distinguer entre des agents qui ont le potentiel de financement et qui ont besoin de financement. Pour les premiers utilisateurs ce sont aussi bien des agents économiques que des ménages qui ne consomment pas tous leurs revenus et économies qu'ils cherchent à investir. D'autres agents dépensent plus de leurs revenus comme les entreprises, ils ont besoin de financement, ce sont des emprunteurs.

- **Finance direct et indirect :**

- ❖ **Finance direct :**

Avec le financement direct (financement non intermédiaire ou économie de marché) les agents qui ont un besoin financier ou la capacité d'entrer en contact direct avec le marché des capitaux. Les agents devant financer l'émission de titres souscrit par des agents ayant une capacité de financement. Marquer ceci opérations de prêt et d'emprunt, les deux parties conviennent d'un montant, durée et prix (taux d'intérêt).

Dans certains cas les emprunteurs expriment un besoin de financement sur le long terme, tandis que les prêteurs préfèrent les investissements à court terme.

- ❖ **Finance indirect :**

Le courtier de l'intermédiaire financier c'est-à-dire l'opération de finance indirecte (finance intermédiée ou économie d'endettement) répond aux lacunes du financement direct qui en sont caractérisées incertitudes et asymétrie d'information.

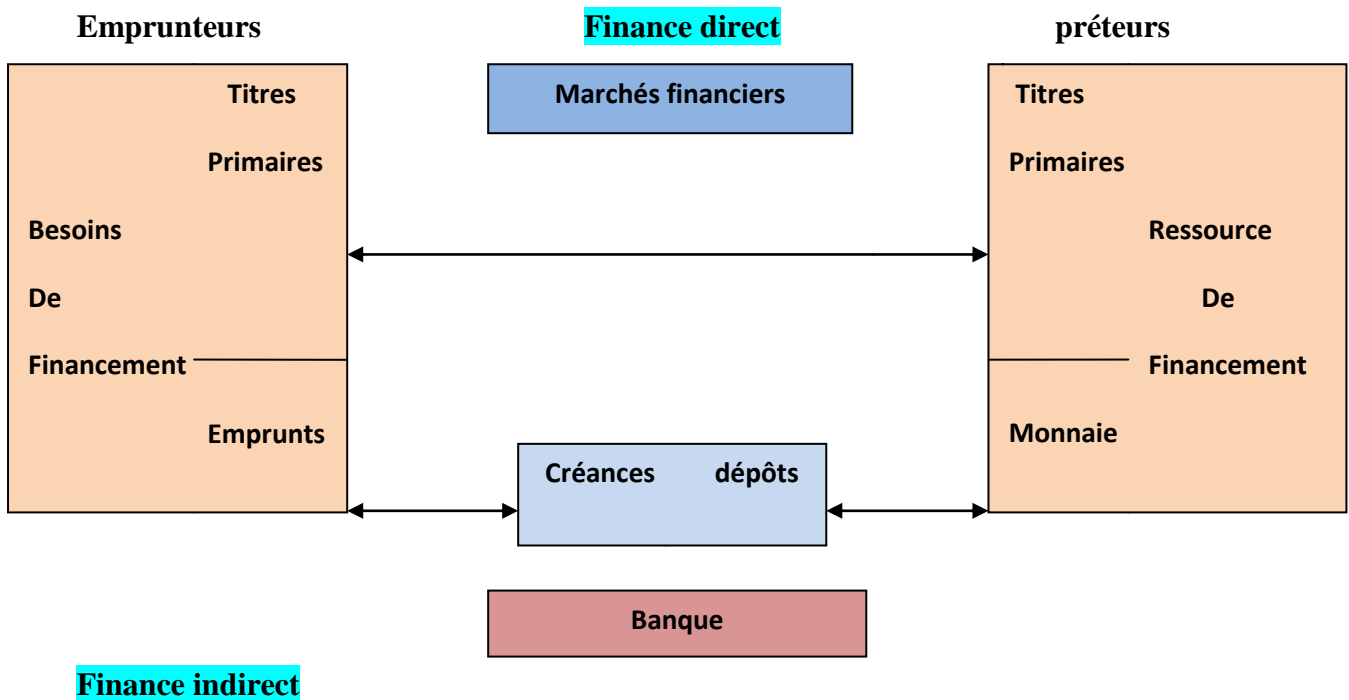
² *Batac, Julien, et Vincent Maymo. « Les nouveaux outils de pilotage dans les banques », Revue, français de gestion, vol.191, no.1, 2009, PP.153-166.*

³ *SYLVIE de coussergous. « La banque, structure, marché, Gestion ». 2^{éd.} Paris. Dolloz, 1996.p5.*

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

En intervenant entre les prêteurs et les emprunteurs, l'intermédiaire (la banque) collecte de capitaux (dépôts) qui ensuite redistribuer sous forme de prêt aux agents qui ont besoin de financement.

Figure 1 : schéma finance direct et indirect ⁴



Source : SYLVIE de Coussergues, BORDEAUX, Gautier, 2013, Op. Cite. P4.

Les pays dans lesquels le financement direct est plus développé sont les pays anglo-saxon (grande-Bretagne, USA) avec des marchés financiers efficaces et diversifiés assure l'allocation des ressources pendant longtemps.

✓ Les causes d'existence de la banque

Après les travaux de Gurley et Shaw, de nombreuses analyses ont été faites introduction et but pour répondre à la double question :

- Pourquoi les banques ?
- Les banques sont-elles des intermédiaires financiers différents des autres ?

⁴ SYLVIE de Coussergues, BORDEAUX, Gautier. OP. Cite.P.4.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

Et, selon l'approche théorique adoptée, les banques sont également justifiées que le déterminant utilise plusieurs arguments parmi lesquelles on cite :

❖ Les couts de transactions :

Les couts de transaction constituent un premier facteur explicatif de la présence des intermédiaires financiers. Ces couts représentent même, selon **Benston et Smith (1976)**, « la raison d'être » de l'activité des intermédiaires. Quand les échanges sont inquités petits épargnants et emprunteurs le cout de la recherche devient prohibitif⁵. Le rôle de la banque et les intermédiaires financiers est de leur donner du temps de recherche grâce à leur ressource d'information et au développement de leur réseaux.

❖ L'évaluation et le suivi de risque :

La banque ont développé leur expertise en évaluation et analyse surveiller les risques. Elles savent rédiger des contrats qui encouragent les emprunteurs à le faire respect de leurs obligations, accompagnée des garanties des prêteurs les non qualifier ne savent pas comment faire. Au final le risque est directement supporte par la banque, le crédit qu'il gère par le biais du département des risques, donc il le délivre des contrats plus avantageux que ceux propose sur le marché financier.

❖ Assurance de liquidité :

Le dépôt bancaire est un actif entièrement liquide, divisé en unité de petites sommes que tout le monde accepte en les liants à des moyens de paiements comme les chèques, les cartes bancaires...Etc.

Le principal risque c'est la faillite de la banque, mais les autorités surveillent la santé du secteur bancaire. Ainsi, un dépôt bancaire peut ils sont intrinsèquement moins risqué que les titres qu'ils émettent emprunteurs privés.

❖ L'asymétrie d'information :

L'asymétrie d'information sur les marchés financiers est une autre chose justification de l'existence de l'intermédiaire financier et la théorie de l'agence elle explique le comportement des prêteurs et des emprunteurs dans tel contexte. La principale (prêteurs,

⁵ DESCAMPS, Christian, SOIVHOT, Jacques. « Economie et gestion de la banque ». Paris : Ems, 2002, P.11.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

emprunteurs) a réduit son cout en mettant en service la gestion ses intérêts sont pour l'argent plutôt que de prendre la décision-lui-même. Le médiateur financier est le mandataire des prêteurs et des emprunteurs, et il porte les Informations et la connaissance. En convertissant les informations et les risques en liquidités. La banque réduit les couts de transactions.

1.1.2 La banque établissement de crédit :

Cette approche met la banque en valeur comme intermédiaire dont le statut et les opérations sont régis par une législation spécifique, à savoir la loi 90-10 du 14 avril 1990 relatif à la monnaie et au crédit annulé par le décret 03-11 du 26 aout 2003. Cette loi a considérablement modifié le corridor bancaire Algérien elle a fourni une définition de l'activité bancaire.

❖ **Distinct entre banque et établissement financier :**

Au sens de l'article 70 de l'ordonnance bancaire « seules les banques sont habilitées à effectuer à titre de profession habituelle les opérations de banque »⁶. En ce qui concerne les institutions financières, l'article 71 ne stipule que ces derniers ne peuvent « ni recevoir de fonds du public, ni gérer les moyens de paiement ou les mettre à la disposition de leur clientèle»⁷.

Ils peuvent cependant utiliser leurs propres ressources pour effectuer tous les opérations à savoir : les opérations de crédit à la consommation, les opérations de change, et les opérations à court terme et l'escompte...etc.

✓ **Les différentes formes d'activité bancaires :**

Elles sont en nombres de trois. Les opérations de la banque, les opérations connexes et la prise de participation.

- **les opérations des la banque :**

On parle alors de la réception des dépôts publics, la distribution de crédit et la mise à la disposition de la clientèle et la gestion de moyens de paiement.

⁶ Article 70 de l'ordonnance n°03-11 du 22 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

⁷ Article 71 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

- **Les activités connexes :**

Ce sont les activités qui prolongent les opérations de banque ex : (achat et de vente de devise, vente de produit assurance, location de coffre-fort).

- **La prise de participation :**⁸

C'est la détention durable d'actions émises par les entreprises ou établissements de crédit pour des motifs stratégiques. Ces prises de participations sont soumises à une réglementation. En effet, selon l'article 19 décrets n°14-02 du 16 février 2014 relatif aux grands risques et aux participations, les participations ne doivent pas dépasser l'une ou l'autre des deux limites suivantes :

- pour chaque participation : **15 %** des fonds propres réglementaires.

- pour l'ensemble des participations : **60 %** des fonds propres.

1.1.3 La classification des banques :

En Algérie, comme en d'autres pays, l'exercice de l'activité bancaire est réglementé. L'accès au crédit est dirigé par les pouvoirs publics (Banque d'Algérie⁹). Le système bancaire algérien appartient, presque en totalité au secteur public. Les banques publiques collectent 93,3% des ressources et distribuent 92,6% des crédits à l'économie.

Selon L'article 83 de l'ordonnance 03-11 stipule : « les banques et établissements financiers de droit algérien doivent être constitués sous forme de sociétés par actions. Le Conseil apprécie l'opportunité pour une banque ou un établissement financier de prendre la forme d'une mutualité ». La liste des banques et établissements financiers tenue par le gouverneur, actualisé au 01 janvier 2017 est la suivante :

C1) Les banques commerciales :

Nous dénombrons vingt (**20**) banques commerciales en Algérie, six (**6**) banques publiques (**banque extérieure d'Algérie, CNEP banque**), et quatorze (**14**) banques privées (**BNP Paribas el Djazair, trust Bank Algérie**) dont, deux (**2**) succursales de banques (**Citibank, HSBC**) et deux (**2**) banques islamiques (**Al Baraka, Al Salam Bank**).

⁸ L'ordonnance n°03-11. Op, cité. Article 72.

⁹ MADDOUCHE, Yacine. Op, cité. 11.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

C2) Les établissements financiers :

Les établissements financiers sont classés en deux catégories : établissements financiers à **vocation générale** et établissements financiers à **vocation spécifique**.

➤ **Vocation générale :**

- ✓ Cetelem Algérie.
- ✓ Ijar leasing Algérie (ILA).
- ✓ el djazair Idjar (EDI).

➤ **Vocation spécifique :**

- ✓ fond national d'investissement.

1.1.4 Métier de la banque :

Pour compléter la définition d'une banque, il importe de présenter les métiers de la banque. Un métier se définit comme une activité articulée autour de structures de production et de compétences appliquées à des marchés.

Le but de la banque est d'offrir une variété de produits et services financiers. Elle forme un réseau composé d'une banque spécialisée, de banque d'affaire, de banque de dépôt, et de banque généraliste.

Quatre grands métiers composent alors l'activité bancaire à savoir : ¹⁰

a)) La banque généraliste

C'est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères :

- Présente sur tous les segments du marché.
- Elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

b) La banque spécialiste :

Une banque spécialiste est un établissement de crédit qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché, qui peut être un type de clientèle, particuliers fortunés..., un produit (crédit au logement,...) ou une aire géographique (banque locale) et qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichet ou pas.

¹⁰ SYLVIE de Coussergues. *Op, cité. P.15.*

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

c) La banque de dépôt :

Banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

d) La banque d'affaire :

La banque d'affaire accomplit généralement deux activités complémentaires : la gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales.

Ce passage nous a permis de conclure, que notre activité bancaire n'a pas été diversifiée, elle est restée plus générale, ce qui a nécessité le développement d'autres types de banques.

Quant à la banque spécialiste, c'est une innovation moderne à l'image de Salem leasing (1997) et d'A.L.C, filiale de banque d'A .B.C (2002). La CNEP peut être citée comme un exemple unique de la banque de dépôt, alors que la banque d'affaire est représentée par la B.A.D qui est restée un modèle théorique.

Afin de remédier au manque de diversification de notre système bancaire qui il reste général, il en va de même pour les institutions étrangères en Algérie, l'Etat Algérien elle doit susciter l'intérêt des investisseurs étrangers à travers une politique attractive qui contribue à l'établissement d'autres types de banques spécialisées dans le financement de secteurs spécifiques de clients, absents jusqu'à présent.

Après avoir introduit le concept de banque, nous passons à la sous-section suivante à l'étude différents types de crédits accordés par la banque dans le cadre de sa carrière de courtier financier.

1.2 Aspects théoriques sur les crédits bancaires :

Le crédit bancaire sert à financer les besoins d'argent des ménages et des entreprises. Généralement, les ménages empruntent pour financer l'acquisition d'un logement ou d'un bien d'équipement comme une voiture, un pareil électroménager...etc. Ils contractent auprès de leur banque ou d'autres organismes financiers des emprunts immobiliers ou des crédits à la consommation.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

1.2.1 Définition du crédit :

Le crédit est une expression de « **CONFIANCE** », d'origine Grecque, le mot « **crédit** » découle du mot grec « **Crédéré** », c'est-à-dire « **croire** » autrement dit « **faire confiance** ». ¹¹

Accorder un crédit au bénéficiaire avec un pouvoir d'achat immédiate grâce à lui payé les intérêts et s'engager à rembourser le crédit dans les délais convenus. IL comporte différentes approches en matière de définitions.

Deux définitions seront données au crédit à savoir sur les plans économique et juridique :

1.2.1.1 Définition économique : ¹²

Le crédit est acte qui permet à une personne de mettre de l'argent à sa disposition à une autre personne, avec une récompense pour les services fournis et les risques encourus.

Le crédit est au cœur de la création de richesse, il contribue à l'expansion de l'activité économique en général. Cela on peut dire que le crédit il joue un effet multiplicateur sur l'activité économique et humain. En effet le crédit nécessite l'existence ou la récompense des quarts piliers indispensables l'un de l'autre à savoir le temps, la confiance, le risque et la garantie.

1.2.1.2 Définition juridique :

« Le crédit ce défini comme étant tout titre onéreux par lequel une personne met ou permet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne et prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées les opérations de crédit, les opérations de location assorties d'opérations d'achats ou notamment les crédits-bails. » ¹³

1.2.2 Les caractéristiques du crédit bancaire :

Le crédit est le temps et l'argent qu'une banque prête. Elle prête du temps en attendant de l'argent, elle prête de l'argent en attendant de l'argent. En peut alors confirme et intervenir en équation à combiner les quatre éléments qui peuvent nous donner la signification du mot Crédit : la confiance, le temps, la rémunération et le risque.

¹¹ HADJ SADOKT., « *Les risques de l'entreprise et de la banque* », éd DAHLAB, Alger, 2007, P.11.

¹² PRUCHAUDJ., « *Evolution des techniques bancaires* », éd SCINETFIQUES RIDER, Paris, 1960, P.50.

¹³ L'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

a) **La confiance :**

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

Cette confiance ne repose pas seulement sur la solvabilité de l'emprunteur mais aussi pour son honnêteté et son efficace dans son activité professionnelle.

Dans son coté, le client doit être convaincu que la banque ne retirera pas son soutien, quand il en aura besoin il l'utilisera et qu'elle fera un usage strictement des renseignements sur son bilan et l'avancement de ses travaux.

La confiance est le facteur primordial qui garantit le dénouement correct d'une opération.

b) **Le temps :**

En effet, il n'y a de crédit que dans la mesure où il ya un écart entre deux services : l'une celle de créateur, est actuelle, l'autre, celle du crédit, est retarder dans le temps, diffère.¹⁴

Ainsi le moment du crédit bancaire sera le moment où la rémunération du prêteur et celles nécessaire pour rembourser l'emprunteur.

c) **La rémunération :**

Le contrat de crédit contient généralement une référence au bonus réservé à la banque. Il s'agit essentiellement du taux d'intérêt et des différentes commissions qui peuvent il est prévu en fonction des prestations fournier.

Les prêts qui incluent des paiements sont compensés par des intérêts en revanche, au portera du montant du capital apporté, les prêts qui ne comprennent pas paiements (crédit par signature) compensés par une commission.¹⁵

¹⁴ Jean Louis RIVES et Monique Contamine RAYNAUD. *Droit bancaire. 5ème éd Dalloz, Paris, 1990, p. 499.*

¹⁵ Jean Louis RIVES LANGE et Monique Contamine RAYMAND. *Op cité, p. 51, 572.*

1.2.3 Typologie de Crédit Bancaire :

En dors de l'Etat qui intervient dans certains cas particuliers par la trésorerie surtout pour les secteurs du public, le financement des entreprises en Algérie il est principalement fourni par le secteur bancaire, marché des capitaux (marché monétaire et marché financier) est encore à l'état embryonnaire dans notre pays.

Le financement des entreprises s'ajoutent ceux des particuliers. En effet pour permettre aux particuliers, notamment aux petites bourses, d'accéder aux biens mobiliers et immobiliers ou pour les besoins de trésorerie nous on assiste à l'émergence des produits financiers spécifiques à cette catégories de client, et pour satisfaire les besoins de client, la banque doit répondre présenté en attribuant de crédit. Ceux-ci peuvent être soit dédiés à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise ou pour réaliser ses programmes investissement.

1.2.3.1 Le Crédit D'exploitation :

Ce sont des crédits à court terme dont le but est d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise, il est utilisé par exemple pour couvrir le temps de stockage, la période de fabrication ou délai de paiement convenu pour le client et ainsi permettre d'y faire face aux dépenses courantes de l'activité (salaires, loyers...).

A cet effet le banquier propose à ces clients une gamme de crédit visant à apaiser pénurie temporaire de capital à laquelle l'entreprise est confrontée, assurant le bon marché de son cycle d'exploitation. Ces crédits d'exploitation peuvent divisés en deux parties catégories :

❖ **Les Crédits D'exploitation par Caisse.**

❖ **Les Crédits D'exploitation par Signature.**

1.2.3.1.1 Les Crédits par Caisse :

Les crédits de trésorerie à court terme sont des crédits qui impliquent un échange de la banque au profit de son client et qui permet d'équilibrer les flux de sa trésorerie à court terme. il existe deux grandes catégories :

- **Les Crédits D'exploitation Globaux.**
- **Les Crédits D'exploitation Spécifiques.**

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

A- les Crédits D'exploitation Globaux :

L'objectif des crédits d'exploitation globaux est de combler le déficit du fond de roulement (FR) et de compter les flux de trésorerie temporairement négative de l'emprunteur.

Il peut prendre plusieurs formes, à savoir :

- **La Facilité de caisse.**
- **Le Découvert.**
- **Le Crédit de compagne.**
- **Le Crédit relais.**

A-1 La Facilité de caisse :

Elle est accordée par la banque à ses clients lorsqu'ils en ont besoin face à des contraintes de trésorerie momentanée, il ne devrait en principe être utilisé que pour temps très limité, échéance de fin de mois par exemple (15 jours maximum).

L'avance sur compte consentie par le banquier et son versement le jeu simple du revenu planifier.

A-2 le Découvert :

C'est le processus par lequel la banque autorise son client à retirer de son compte de l'argent d'un montant supérieur à ces disponibilités propres. Il est décerné pour une période plus long (quelques semaines ou quelques mois.....). Les découverts peuvent être autorisés dans le cas où l'entreprise attend l'afflux de fonds, et qu'elle souhaite disposer l'avance des fonds attendus (exemple : règlement d'un important marché).

A-3 Le Crédit de Compagne :

Le crédit de compagne est un crédit destiné aux entreprises exerçant des activités saisonnières pour diverses raisons. C'est comme elle fabriqué tout l'année, ou a une charge exceptionnellement lourd (exemple : lancement d'une compagne publicitaire).

A-4 Le Crédit Relais :

C'est un prêt accordé par la banque à son client qui souhaite acheter un nouveau bien avant d'avoir vendu son bien actuel qui doit se produire dans un délai déterminer (maximum 24 mois).

B- Les Crédits D'exploitation Spécifiques :

Contrairement aux crédits de trésorerie globaux qui répond aux besoins de la nature à partir l'actif très divers, le crédit par caisse spécifique participe généralement au financement de l'actif en cours, c'est-à-dire : les stocks et le poste de client qui peuvent pondérées, être particulièrement stressant pour l'entreprise. Ces crédits comprennent également des garanties réelles liées directement au processus du crédit, inversement au crédit de trésorerie lorsque les garanties sont généralement accessoires, elles peuvent prendre les formes suivantes :

- **L'Avance sur marchandise.**
- **L'Escompte.**
- **L'affacturage.**
-

B-1 L'avance sur marchandise :

Est une technique de financement qui consiste à financer un stock en prenant en contrepartie une garantie des marchandises. Qui sont remise en gage au banquier. Ce type de technique est surtout utilisé dans les activités s'approvisionnement en matières premières provenant de pays étrangers tels que les minerais, le pétrole...etc.

B-2 L'escompte :

Est une opération par laquelle une entreprise cède ses effets de commerce à sa banque avant leur échéance afin d'obtenir un crédit correspondant à la valeur des effets. L'effet de commerce, que l'ont appelle également traite, est une reconnaissance de dette d'une entreprise envers une autre. C'est une pratique de paiement très répandu entres les entreprises.

B-3 l'affacturage (Factoring) :

Selon l'article 543 du code commerce algérien¹⁶ : «Le contrat d'affacturage ou factoring est un acte aux termes duquel une société spécialisée, appelée factor, devient subrogée aux droits de son client, appelé adhérent, en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant rémunération, les risques de non-remboursement. »

¹⁶ **Article 543 du Code de Commerce Algérien.**

1.2.3.2 Les crédits par signatures :

La banque aide la plupart du temps l'entreprise en mettant les fonds à sa disposition sous forme de crédit de trésorerie, une aide peut également être apportée sous forme d'engagement appelée « les crédits par signatures ».

L'originalité de ce type de prêt est qu'il ne consiste pas en une avance de fonds mais une garantie.

Ces engagements de signature sont également appelés crédits indirects. Ils sont reconnus hors bilan contrairement aux prêts de trésorerie qui figurent au bilan de la banque.

Parmi les crédits par signature on isole :

- **L'aval.**
- **L'acceptation.**
- **Le cautionnement.**

A- L'aval :

Un engagement de la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant d'un effet de commerce.

L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant.¹⁷

B- L'acceptation :

L'acceptation bancaire consiste en l'engagement d'une banque à payer un effet de commerce à échéance, au contraire de l'aval. Le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.

C- Le Cautionnement :

Un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier de remplir cette obligation si le débiteur ne le remplit pas lui-même.

1.2.3.3 Les Crédits Finançant le Commerce Extérieur :

Le commerce extérieur continue de se développer avec éditon à partir des échanges, chaque jour un volume important de flux de marchandise est enregistré. Ces échanges

¹⁷ BOUYAKOUB, Farouk, *op, cite.* 249.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

permettent aux opérateurs de répondre à leurs besoins et de contribuer à la croissance économique de leur pays.

L'augmentation de ces échanges est directement liée à l'intervention des banques dans les contrats commerciaux, e, les mettant à disposition des opérateurs, des techniques et outils de paiement des transactions pour s'assurer de leur exactitude se déroulent.

1.2.3.3.1 Le Financements des importations :

Les banques en mettent en places divers techniques de paiement, les plus répandus sont la remise documentaires dans laquelle la banque ne joue qu'un rôle d'intermédiaire pour transmettre les documents à une autre banque et le crédit documentaires qui consiste en l'engagement d'une banque ou de deux banques de régler le montant du sur un acheteur « l'importateur » suite à une transaction commerciale.

A) La Remise Documentaire (Remdoc) :

La remdoc consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque (banque remettante) le montant dû par un acheteur contre remise des documents.

Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement comptant ou acceptation d'une lettre de change (signature par l'acheteur d'une lettre de change, par laquelle il s'engage à payer le vendeur à une échéance précise).

B) Le Crédit Documentaire (Crédoc) :

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque dit émettrice (banque de l'importateur) agissant à la demande et sur ordre de son client importateur (appelé donneur d'ordre), s'engage à effectuer soit le paiement au profit de l'exportateur (appelé bénéficiaires), ou accepter de payer les traites tirées par le bénéficiaires, et ce, contre remise des documents justifiant de la valeur de la prestation de service ou des marchandises.

1.2.3.3.2 Le Financement des Exportations :

La nécessité de dynamiser les exportations et de permettre aux entreprises de faire face à la concurrence étrangère génère un besoin de financement inhérent car le vendeur accorde un délai de remboursement plus au moins long à ses clients étrangers.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

Afin de couvrir les besoins de financement, les émetteurs peuvent trouver différentes solutions de financement auprès de banque telles que : **le crédit acheteur, le crédit fournisseur.**

A) le Crédit Fournisseur :

C'est un crédit à moyen et long terme accordé pour une banque à un exportateur (fournisseur). Cette ligne de crédit permet au fournisseur (exportateur) d'escompter sa créance née sur son client (importateur). A cet effet, l'exportateur cède sa créance à sa banque et reçoit des liquidités dès l'expédition des marchandises.

Dans ce cas, le fournisseur propose à son client acheteur sa marchandise et des délais de paiement (échéance paiement).

C) Le Crédit Acheteur :

Comme son nom l'indique, le crédit acheteur consiste pour une banque locale de consentir des crédits à des acheteurs étrangers. Ce crédit permet à l'acheteur de régler ses importations au moment de la livraison des marchandises ou de la prestation de service.

L'acheteur signe à cet effet le contrat commercial avec l'exportateur et une convention de crédit acheteur avec la banque étranger prêteuse. Généralement, la banque prêteuse est la banque de l'exportateur.

1.2.3.4 Le Crédit aux particuliers :

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

A) Le Crédit à la consommation :

Il s'agit de prêts accordés aux particuliers pour leur donner l'accès à des biens industriels automobiles et équipement ménagers.

La mise en place de ces concours est très simple, en effet c'est le règlement au comptant, les fournisseurs, la partie qui n'as pas été fournie par le client. Le concours ne jamais dépasser 70% du montant total de l'acquisition. Ils peuvent également permettre de répondre aux besoins de trésorerie, de manière autonome possession de biens.

B) Le Crédit immobilier :

Le crédit immobilier est destiné à financer l'achat d'un logement neuf, auto-construction, rénovation, agrandissement ou l'acquisition d'un logement d'occasion. Cette forme de crédit s'est développée au cours de dernières décennies, à cause de la vitalité intérêt individuel pour l'immobilier. En effet, eu égard à cet engouement, les banques et les institutions financières du monde entier ont commencé à évaluer maitriser les techniques pour répondre à la demande dans ce domaine.

Section 02 : Les Crédits D'investissement.

Selon **HAMDI** dans son ouvrage intitulé « évaluation et financement du projet : « un investissement est une dépense actuelle devant engendrer des bénéfices futures ». ¹⁸

2.1) Définition de l'investissement :

L'investissement peut définie comme étant l'engagement de capitaux dans le processus par lequel les gains futurs sont attendus, décomposés dans le temps, est également nerf et muscle dans le développement et la croissance des entreprises.

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent s'il est important que l'entreprise ne puisse pas fournir par ses seules propres ressources internes. Par ailleurs, prôner l'épargne publique est un autre moyen d'obtenir des ressources financières nécessaires, en travaillant sur le marché financier selon deux procédures, à savoir : augmentation du capital (émission d'actions) et emprunt obligataire (augmentation des fonds perpétuels : émission obligataire).

Cependant l'entreprise algérienne utilise souvent sa banque par pétition des crédits d'investissement.

Les banques de nos jours deviennent universelles suite au phénomène de la globalisation financière qu'a connu la finance mondiale depuis le début des années 80 avant ce processus, les marchés de capitaux nationaux étaient déboulement cloisonnée. Dans cette configuration, les banques exercer soit les métiers de la banque de dépôt (opération relevant de monétaire à moins de deux ans <2) ou les métiers de la banque d'affaire (opération relevant du financiers) avec la globalisation financière, qui a pour but objectif ultime d'asseoir un seul et vaste marché

¹⁸ **LASARY, k.** « *Evaluation et Financement des projets* ». *Alger. Essalam, 2000.P.6.*

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

des capitaux à l'échelle mondiale. Pour se faire il y'a eu **3D : la Déréglementation, le Décloisonnement, la Désintermédiation.**

- a. **La Déréglementation :** désigne la suppression des règles de tarification, la suppression des contrôles des changes, l'abandon des politiques de bonification de taux d'intérêt.
- b. **Le Décloisonnement des marchés des capitaux :** ce découloisonnement correspond à l'abolition des frontières segmentant les marchés nationaux avec le reste du monde et aussi à l'abolition des frontières entre les marchés monétaires et les marchés financiers.
- c. **La Désintermédiation financière :** qui consiste à permettre l'accès direct des entreprises aux financements par les émissions des titres.

Ce processus de la globalisation financière a eu par conséquent des répercussions sur les structures bancaires et leur organisation, la globalisation a eu en effet la naissance de la banque universelle, qui assure toutes les activités monétaires et financières aussi bien au niveau national qu'à l'international.

Les banques de nos jours assurent des activités qui sont respectivement :

- Des métiers de la banque commerciale dont les produits des ménages, PME, PMI industrie, clientèle professionnelle, l'épargne, le bon de caisse, finance islamique....

Les crédits d'exploitation (qui ne dépassent pas 2ans) et le financement par capital risque ; les opérations de la gestion de paiement (télé-compensation, les opérations de virement important) et autres activités connexes.

Section 03 : Les Risques et les Garanties liées aux Crédits.

Les banques opèrent dans un environnement changeant qui leur offre des opportunités importantes mais aussi des risques complexes et des variables qui pourraient les mettre en danger et même menacer la stabilité de leurs systèmes. Pour que ces banques survivent dans tel environnement et gèrent mieux risques auxquels elles ont exposé, elles sont tenues de respecter certaines règles pour s'assurer une bonne performance. Pour y faire face la banque peut demander des garanties à leurs clients.

3.1) Les Risques liés aux crédits :

Comme nous l'avons déjà vu le crédit c'est une combinaison de trois facteurs (confiance, le temps et la rémunération). En effet, accorder du crédit à quelque chose, c'est prêter la chose en échange d'une promesse de la rendre dans un délai convenu. Le degré de probabilité de promesse constitue un risque, pratiquement indissociable du crédit, car l'expérience n'a montré qu'aucun crédit n'est totalement exempt de risque. Ces derniers est « le génie maléfique de l'économie et la matière premières de la banque »¹⁹.

3.1.1 Définition du Risque :

Il est difficile de définir la notion de risque en générale. Le risque est lié à un événement imprévu aux conséquences désastreuses au bilan de la banque.

Le risque défini comme le dit **CONSO P** « le risque est omniprésent, il concerne tous les collaborateurs de l'entreprise et bien sur la direction générale, mais aussi les actionnaires au niveau du risque globale de l'entreprise. Le combattre concerne donc les acteurs. »²⁰ Les banques doivent rassembler de grandes foules pour le bien commun de tous l'organisation. En cas de risque excessif, tous les employés seront affectés. Les établissements de crédits doivent connaitre les sources de risque afin de les anticipés.

3.1.2) Les Typologies du Risque :

Le risque est inévitable pour un établissement bancaire lorsqu'elle est exercée son activité. En générale il existe trois types de risques présents ci-dessous : **le risque de crédit, le risque de marché et le risque opérationnel.**

¹⁹ *Pauget George et BETBEZE Jean Paul, les cents mots de la banque, éd PAUF, Paris, Mai 2007, p. 27.*

²⁰ *CONSSO P, l'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001, Page.260.*

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

1.2.3.1 Le Risque de Crédit :

Le risque de crédit est le principal risque auquel une banque exposé. Il désigne le risque de faillit du client c'est-à-dire « le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations »²¹. Il est lui-même devisé en trois catégories.

a) Le Risque par Défaut :

Le risque de crédit fait souvent référence au risque de défaut. Egalement appelé risque de crédit « pur », ce qui l'agence de Moody's identifié comme « tout manquement ou retard sur le paiement du principal ou des intérêts »²².

b) Le Risque de Dégradation de la Qualité de Crédit :

Le risque de crédit identifié également, de manière plus précise, le risque détérioration de la situation financière de l'emprunteur. En fait, s'il la perception de la qualité de l'emprunteur se détériore et sa prime de risque augmente, ce qui rend sa valeur sur le marché diminue même si le défaut ne se produit pas.

c) Le Risque lié au Taux de Recouvrement :

Le taux de récupération est utilisé pour déterminer le pourcentage d'exposition aux risques et ainsi déterminer le montant de la créance recouvrable parle nantissement des procédures judiciaires après la faillite de la contrepartie. La récupération portera sur le principal et les intérêts après la déduction du montant des garanties collectées à l'avance.

1.2.3.2 Le Risque de Marché :

Le risque de marché est l'un des risques les plus importants sont confrontées les banques exposé, peut être définie comme suit « c'est le risque de perte d'une position sur le marché résultant de la variation du prix des instruments détenus dans le portefeuille de négociation ou dans le cadre d'une activité de marché dite aussi trading ou négoce . »

Le risque de marché comprend quatre types de risque : le risque de taux d'intérêt, le risque de change, le risque de position sur action et produit sur base.

²¹ Bessis.J, « *Gestion des risques et gestion Actif Passif* », éd Dalloz, Paris, 1995, P.15

²² Roncalli T, « *La gestion des risques financier* », éd Economica, Paris, 2009, P.162.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

a. Le Risque de Taux de D'intérêt :

C'est le risque que les résultats de la banque soient affectés négativement par mouvement de taux d'intérêt. Il concerne deux types d'opérations : les opérations d'intermédiation et les opérations de marché.

Les opérations d'intermédiation : représentent des risques en raison de la différence de maturité et les types de taux d'intérêt trouvé entre l'actif et le passif. Ce danger se dématérialiser, par exemple : lorsque une organisation effectue un refinancement à court terme à taux fixé.

Les opérations de marché : les transactions de marché peuvent également volontairement impliquer un risque de taux d'intérêt engagés sur la base des prévisions faites.

b. Le risque de change :

« Le risque de change est similaire au risque de taux d'intérêt. » C'est le risque de perte associé à une évolution défavorable du taux de change.

Cela peut aussi avoir de l'importance :

- Les opérations d'intermédiation qui représentent un risque de change après acquisition de créance et dettes bancaires en devise.
- Les opérations de marché qui implique un risque de change volontaire à encourir, telle que les transactions sont effectuées à l'aide d'instrument dérivés (future, option de change, swaps de devise).

c. Le risque de position sur action :

Il s'agit de risque de perte dû à une évolution défavorable du cours de l'action ou cours de l'indice boursier. Ce risque apparait chez l'établissement de crédit concerné posséder un portefeuille d'actions ou de dérivés d'actions.

d. Le risque de prix sur les produits de base :

Les marchés de matières premières ont connu une forte croissance ces dernières années, notamment aux États-Unis et Angleterre où se traitent le comptant et les conditions sur nombreux produits : pétrole, le blé, or, sur, argent...etc.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

A cet effet, la banque est exposée au risque de prix des matières premières lorsqu'elle est active sur l'un de ces marchés en tant que qu'investisseur ou trader.

1.2.3.3 Le risque opérationnel :

Encourir les risques opérationnels liés aux activités bancaires et financières bien qu'il ne soit pas toujours évidemment ou directement observable, ces risques sont responsables de nombreuses défaillances dans les établissements de crédit. Jusqu'à présent la reconnaissance de son existence est un phénomène relativement récent.

Pour le comité de Bâle : « le risque opérationnel se définit comme étant le risque de pertes résultant de carences ou de défaillances à des procédures, Personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. La définition inclut le risque juridique, mais exclut les risques stratégiques et d'atteinte à la réputation. »

Le comité de Bâle reconnaît que la définition du risque opérationnel peut être cela varie d'une banque à l'autre. Ainsi, les banques pourront selon leur propre définition de leur organisation interne, leur taille, leur nature et la complexité de ses activités, adoptant sa propre définition du risque opérationnel.

Les risques opérationnels comprennent notamment les risques suivants :

- **Les risques humains :**

En générale, ce sont les risques attendus des exigences du média l'humain (exigence d'efficacité et de disponibilité, exigence de moralité (déontologie)etc.) Ne pas être satisfait. Pour couvrir les risques humains notamment :

- Les erreurs
- Les fraudes
- Le non-respect des règles déontologiques (ces règles sont nécessaires, notamment en activité d'intermédiation de marché et de gestion d'actif pour compte de tiers.)
- Difficulté à retenir les ressources humaines nécessaires en particulier dans certains métiers ou métiers sensibles.

- **Les risques liés aux procédures :**

Ils montrent notamment :

- L'absence de procédure, leur mise en œuvre, voir leur insuffisance.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

- Non-respect des procédures.
- **Les risques juridiques :**

Ils éclipsent principalement :

- Mauvaise rédaction ou documentation des contrats (salaires, clients).
 - Non-respect des dispositions légales applicables (principalement les dispositions aux activités bancaires ou financières).
 - Le non prise en compte les modifications de la législation ou la réglementation en vigueur.
- **Les risques fiscaux :**

C'est le risque d'être lourdement verbalisé interprétation du droit fiscal.

- **Les risques informatiques :**

Ils protègent notamment :

- Infrastructure informatique inadéquate.
 - Lacunes de la sécurité informatique (sécurité physique ou sécurité logique).
- **Les risques matériels :**

Ils couvrent les lacunes de la sécurité personnelles.

3.2) Les Garanties Liées aux Crédits :

Généralement, les prêts sont accordés selon l'objet et ne sont pas liés aux contreparties de garanties. Ainsi ces derniers sont des mineurs crédits alloués, mais rappelons-nous que la banque doit ses déposants, elle devra donc vérifier si la surface financière de l'entreprise à laquelle elle apporte son aide est suffisante. En cas de liquidation, des garanties seront exigées.

En effet, pour le banquier, l'étude du dossier doit permettre de réduire le risque. Mais quelle soit l'intensité de l'étude, il ne pourra pas l'éliminer complètement, et prendre des garanties est souvent une sage précaution. C'est pour cela la profession bancaire est considérée comme une profession à haut risque par excellence, notamment en ce qui concerne l'octroi de crédit qui est l'activité principale de la banque.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

A cet effet, le banquier se protège de la création de prêts en prenant des garanties « visant à limiter les pertes dues à la survenances d'un défaut du client ». Même s'il ne l'espère pas que la date de paiement remplira ladite garantie, c'est-à-dire en cas de défaut de paiement de l'emprunteur, une garantie permet à la banque d'obtenir un remboursement partiel ou total du montant prêt.

Au cours de cette section, nous examinons les garanties mises en faveur des opérations l'octroi de crédit.

❖ **Distinction entre le cautionnement et la garantie :**

Le terme garantie est souvent utilisé à tort en terme de garantie international, il faut donc tout d'abord faire la différence entre garantie et cautionnement à travers deux définitions :

✓ **Le cautionnement :**

« 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 ». ²³

Le cautionnement est donc un engagement qu'une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur l'ordre.

✓ **La garantie :**

Afin de gérer les inconvénients de la caution et d'obtenir l'argent immédiatement, on peut appeler « garanties bancaires ».

En effet, la garantie est une obligation en vertu de laquelle la banque (le garant) s'engage à payer une somme pour le compte du client fournisseur (donneur l'ordre) permettant à l'acheteur (bénéficiaires) d'indemniser en cas d'échec du fournisseur.

3.2.1) Les Formes De Garanties :

On peut discerner deux grandes formes de garanties : les garanties personnelles, les garanties réelles.

²³ Article 644 du Code Civil Algérien, 2007.

3.2.1.1) Les garanties Personnelles :

« Ils se portent le garant, une tierces personne physique ou morale, qui s'engage à le faire rembourser le prêteur au lieu de l'emprunteur en difficulté. La caution est un contrat écrit ». ²⁴Elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval.

➤ Le cautionnement :

Comme nous l'avons déjà vu que la caution peut être exécutée à rembourser dès que le débiteur principal manque à son obligation. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

- **Le cautionnement simple** : dans ce cas, le séquestre peut demander le bénéfice de la discussion, le créancier ne peut exécution sur l'argent du sponsor seulement après avoir discuté de la propriétaire du débiteur.
- **Le cautionnement solidaire** : dans ce cas, c'est l'accession de la garantie au profit de la discussion et de la participation avec l'élargissement de l'assurance aux héritiers de la caution. Il s'agit, en générale, des sûretés que les banques exigent dans la mesure où elles permettent de poursuivre le débiteur ou des garanties, offertes dans les mêmes catégories.

➤ L'aval :

Il s'agit d'une obligation d'un tiers ou d'un signataire d'un effet de commerce (cheque) pour payer le montant en tout ou en partie à l'échéance en cas la défaillance du débiteur principale qui est garant de l'obligation du donateur final. IL est identique à celui du joint cationique.

3.2.1.2) Les garanties réelles :

C'est un contrat en vertu duquel des fonds immobiliers ou mobiliers sont attribués pour garantir le paiement d'une dette, éventuellement pour assurer le remboursement du créancier en cas non-paiement.

²⁴ SergeBETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier » éd, Dunod, Paris, 2015, P.53.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

Nous dissocions alors l'hypothèque et le nantissement :

➤ **L'hypothèque :**

L'hypothèque est une surette requise pour garantir les crédits d'investissement. Elle est imposée exclusivement sur les biens immobiliers tels que les terrains.

L'hypothèque ne donne aucun droit à la propriété mais donne seulement la possibilité d'appropriation et vendre les biens.

➤ **Le nantissement :**

Il donne au créancier le droit de retenir, c'est-à-dire de récupérer le bien en cas de défaillance sur le paiement. Le créancier peut choisir de vendre le bien dont il prend possession, afin de récupérer l'argent qui lui est dû.

3.2.2) Les privilèges Immobiliers Spéciaux :

IL s'agit des prêts hypothèques à prime qui donnent au créancier une garantie sur la construction avec le droit de revente le nantissement du véhicule. C'est une franchise de meubles spéciale. Il consiste à hypothéquer une voiture immatriculée pour garantir le prêt préparé à l'achat c'est le chariot.

3.2.3) Autres garanties :

La banque a été autorisée à collecter d'autres types de garanties, qui sont collectées à titre de garantie : une autorisation d'assurance complète, obligations du client...etc. La meilleure garantie de remboursement du prêt réside dans la qualité de l'emprunteur, de l'entreprise ou notamment dans une bonne appréciation de la faisabilité des projets à financer.

Chapitre I : Typologie des banques et des crédits

Conclusion :

À la cour de ce chapitre, nous avons montré que la banque est un intermédiaire financier qui participe au processus de financement indirect de l'économie et nous avons mis en exergue la gamme complète des produits financiers proposées par la banque aux entreprises suivantes leurs besoins de financement exprime.

La banque est une entreprise qui achète des matières première à crédit et les revend les produits à crédit, dès lors, elle fait courir un risque qui n'interfèrent pas ave le développement, au contraire, elle orient et le canalise pour le rendre profitable. Cela conduira donc le banquier à traduire l'évaluation en accord d'octroi de crédit.

Par ce que il n'est pas possible d'octroi un crédit sans prendre de risque, il est tout aussi évident que cette prise de risque doit être entourée de « contre risques ».

Enfin l'appréciation des risques est la garantie principale et fondamentale. Cependant la prise de garantie reste le dernier recours contre le risque du non remboursement du client et une analyse minutieuse de la situation de l'emprunteur reste toujours la meilleure façon de réduire les risques. Quel soit la nature de risque le banquier prend des garanties comme un moyen de protection.

Chapitre II :

*Le mode de financement de l'immobilier
par les banques algériennes*

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Introduction :

En Algérie, le crédit immobilier se développe de plus en plus, en cas de concurrence entre les banques, afin que ces dernières répondent aux besoins des clients requis de nouvelles formes de crédits.

Le crédit immobilier peut être défini comme étant un prêt destiné à financer l'acquisition d'un bien immobilier tel qu'un logement ou un terrain.

L'accès au logement moderne était perçu comme un élément de promotion sociale de la personne et un pas vers la réalisation de sa citoyenneté ce qui lui permettrait ainsi une certaine stabilité. Il est vrai aussi que l'accès au logement durant les années 70 et 80 a permis l'émergence d'une classe moyenne constituée de fonctionnaires de tout bord ce qui a permis une élévation du standard de vie par l'accès à l'éducation, à la santé aux loisirs et à divers avantages que la vie citadine pouvait offrir.

Il faut dire que jusqu'à l'année 1997 la CNEP était le seul organisme qui intervenait dans le financement de l'immobilier.

Le développement de la demande sociale relative au logement et la restriction de l'offre publique a démontré que la situation du logement était préoccupante et qu'il fallait trouver en toute urgence des solutions avant que la crise devienne insoluble.

C'est ce qui a conduit l'état à réfléchir à intégrer dans sa politique de l'habitat d'autres partenaires et introduire des mécanismes nouveaux qui allaient permettre la fabrication de l'accès au logement.

Si la CNEP n'accordait de prêt qu'à ses seuls épargnants, elle conditionnait cependant l'octroi des crédits à la souscription d'une hypothèque sur le bien financé et la main levée de cette dernière n'intervenait qu'une fois à la totalité du remboursement effectué, le mécanisme de financement a connu un assouplissement du fait que la plupart des banques allaient accorder ce type de crédits.

Par ailleurs l'Etat ne pouvant à lui seul satisfaire la demande de plus en plus croissante a procédé à l'élaboration de textes qui allaient régir l'activité immobilière en lui donnant un cadre législatif et réglementaire qui permettait au privé de devenir un acteur important dans la

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

réalisation et rendre plus souple l'accès au logement à plus grande frange de la population par l'instauration de plusieurs formules.

Ceci dit le crédit immobilier se caractérise par son importance et donc par les garanties qui s'y attachent et comme il s'agit souvent de sommes importantes, il est essentiel pour le banquier de faire étude préalable de l'opération qu'il est appelé à prendre en charge en tenant compte des contraintes et des capacités de remboursement du demandeur de crédit.

Ce chapitre composé de trois sections : la première portera sur le dispositif public de logement tandis que la seconde sera consacrée au financement de crédit des particuliers et la dernière portera les contraintes du financement de l'immobilier en Algérie.

Section 01 : le dispositif public de logement

Le logement a toujours été une préoccupation majeure de l'Etat, il est une composante majeure du développement économique et social du classement. On sait que le logement demande beaucoup d'argent, c'est la politique de base du financement du logement dans ce secteur. En Algérie, la question du financement du logement revêt une importance particulière. Il est au cœur des politiques du logement face à l'augmentation des besoins de logement et à la disponibilité des ressources financières pour répondre à la demande.

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sûr du trésor public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire.

Cela à cause des difficultés budgétaires, de sorte que des institutions financières ont été créées par l'Etat afin de développer le crédit hypothécaire, faciliter l'octroi de crédit hypothécaire, aider les banques en leur fournissant des ressources et des garanties à long terme et lui assurant la couverture des risques d'insolvabilités.

Ces institutions sont au nombre de cinq (05):

- La Caisse Nationale du Logement (**CNL**).
- Le Fonds de Garantie de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (**FGCMPI**).
- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire de la Monétique (**SATIM**).

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI).
- La Société de Refinancements Hypothécaires (SRH).

Après avoir la mise en place ces institutions et ainsi la sécurise le secteur immobilier les banques commerciales ont adaptées de financer la production de logement et la participation de banques au financement du logement a commencé à se matérialisé.

1.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande :

1.1.1 La caisse nationale du logement (CNL) :

a) Présentation de la caisse nationale du logement :

La caisse nationale de logement (CNL) est un établissement public doté d'un industriel et commercial (EPIC) est né en 1991 d'une distraction faisant partie du patrimoine CNEP. Elle a Été créée par le décret exécutif n°91-144 du 12 mai 1991, mais la restructuration de la caisse nationale d'Épargne et de prévoyance (CNEP), une distraction qui en fait partie de patrimoine et mise en place du fonds nationale du logement (CNL)¹.

b) Ses missions :

Les principales fonctions du CNL sont :

- Promouvoir toutes les formes de financement du logement, y compris le logement en caractère social en recherchant et en mobilisant des ressources extrabudgétaires.
- Gérer la gestion des aides et les contributions de l'Etat pour le logement social, loyer, réduire la précarité restructuration urbaine, relogement et maintien du crédit immobilier.
- Réaliser toutes les études, enquêtes et recherches liées au logement et apporter son expertise service techniques et financiers aux institutions et organisations publiques concernées et leur promotion information, échange d'expérience et rencontre afin de promouvoir le développement immobilier et logement.

¹ Le site www.cnl.gov.dz le 26/07/2021.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

c) Programme d'intervention de la CNL :

Elle exerce ses missions par le biais des mécanismes d'octroi d'aides dans le domaine de logement, géré pour le compte de l'Etat et en coopérative avec les collectivités locales, entrepreneurs, promoteurs immobiliers et bénéficiaires de personnalité.

Cette aide peut concerner des programmes :

- De logements sociaux participatifs.
- De logement en accession aidés à la propriété (AAP).
- De logement promotionnels aides (LPA).
- De logement destiné à la location-vente.
- Aides à l'habitat rural et à résorption de l'habitat précaire.
- Logement ruraux.

La CNL peut aussi parfois intervenir pour des programmes spéciaux tels que tremblements de terre ou les intempéries.

L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002².

Elle est destinée aux citoyens à revenu intermédiaire, désireux ou bien d'acquereur un logement neuf, ou de construire un logement à usage familial.

L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété est une aide financière non remboursable.

Elle est octroyée :

- Soit dans le cadre des programmes de logement sociaux participatifs (LSP).
- Soit dans le cadre d'un crédit immobilier.

Le montant de l'aide est fixé en fonction du revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, comme suit :

² BOUGAOUA (S) : « La gestion crédits immobiliers », Mémoires de fin d'étude (ESB) , Alger , 2003, P.20.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Tableau 1: le montant de l'aide à l'accession à la propriété.

Catégories	Revenus	Montant de l'AAP
I.	Inférieur ou égal à 20.000 DA (c'est-à-dire inférieur ou égal à 2.5 fois le SNMG).	500.000 DA
II.	Supérieur à 20.000 ou égal à 32.000 DA (supérieur à 2.5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG).	450.000 DA
III.	Supérieur à 32.000 ou égal à 40.000 DA (supérieur à 4 fois le SNMG sans dépasser 5 fois le SNMG).	40.000 DA

Source : Manuel de procédure des crédits hypothécaire, de la CNEP-Banque.

1.1.2 Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de a Promotion Immobilière (FGCMPI) :

a) Présentation du FGCMPI :

C'est une autorité publique placée sous la tutelle du ministre du logement et urbanisme, créée en 1997. Le FGCMPI est un fonds commun de placement pour les promoteurs à but non lucratif qui ont pour rôle de couvrir les risques en cas de faillite des promoteurs et de garantir les paiements prévus en amont pour les promoteurs immobiliers, cela signifie que ses membres sont, du fait de leur adhésion, mutualistes.

Qui lui permettent d'exister : chacun d'eux est garant des autres promoteurs, et sans eux, le fonds n'existera et ne durera pas.

Il est dirigé par un conseil d'administration et un directeur général. Caractéristique d'une assemblée générale, comité d'assurance, et direction technique.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Le fonds a pour objectif d'assurer les paiements effectués par les acheteurs et de couvrir à l'avance de la commande, reçu par les promoteurs dans le cadre d'un contrat de vente sur des plans.

Le FGCMPI est un partenaire de service :

- De l'acheteur (d'acquéreur) : garantit les avances faites aux promoteurs.
- Du promoteur : il reçoit un compte et il peut donc utiliser l'avance en toute l'égalité des acheteurs.
- De la banque : il est permis d'intervenir dans l'assurance, la réduction et limites de risque de crédit.

Il est à noter que la garantie de projet peut être partielle ou totale.

Un promoteur immobilier peut vendre une partie de son projet sur les plans, la part qui reste-t-il peut être commercialisé sous d'autre formule. Pour rejoindre le fonds est très simple : il suffit de mettre la demande et de payer la cotisation fixée à 50.000 DA a payé en une seule fois. Et la cotisation annuelle, la dernière à été corrigé par le conseil d'administration et varie selon le fond de roulement du promoteur.

b) Ses missions :

Il inclut dans le cadre des contrats de vente sur plan (VSP)³ pour assurer les paiements effectués par les acquéreurs en faveur du vendeur (promoteur), en état de :

- La disparition du promoteur constatée par l'autorité compétente en la matière, sa mort sans que les héritiers reprennent le projet.
- La fraude a été constatée par les autorités judiciaires.
- La faillite ou la liquidation de l'entreprise pour quelque cause que ce soit (judiciaire ou par anticipation) en cas de le promoteur est une personne morale.
- Gérer l'affiliation des promoteurs d'appareils inscrits au tableau des promoteurs nationaux immobiliers.
- Assurer le suivi et la gestion des comptes d'avances versées par les contribuables.

³ Le site www.FGCMPI.DZ. Le 03/08/2021.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

- Création de toute filiale et acquisition de tous apports en rapport avec son domaine d'activités.
- Réaliser toutes les études et publier toutes les informations ciblées et publication spécialisées qui favorise le développement de la promotion immobilière.

1.1.3 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique SATIM :

a) Présentation de la SATIM :

C'est une SPA créée en 1995 par toutes les banques publiques (CNEP, BNA, BADR, BDL, BEA, CNMA et EL BARAKA) dotée d'un capital 267 000 000 DA.

Il comprend les services suivants afin d'établir un système interbancaire de gestion :

- La centrale des risques des ménages.
- Les transactions se rapportant à la monétique.
- La commande des chéquiers.

Ce dernier propose la création d'un réseau informatique spécialisé entre les banques pour éviter la faillite, les particuliers en raison d'un endettement excessif. En effet, la possibilité donnée aux familles (ménages) l'emprunter auprès de plusieurs banques peut entraîner l'incapacité de remboursement. Ainsi, l'usine exploitée par STAIM est chargée de livrer toutes les banques pour éviter une telle situation.

b) Ses missions :

La SATIM elle comme une tache :

- Le Développement et l'utilisation des moyens de paiement.
- Etablir des règles interbancaires pour la gestion des produits de paiement électroniques.
- Mettre à jour les technologies et les moyens de paiement.
- La Personnalisation des chéquiers, carte de paiement et retrait d'espèces.
- Accompagner les banques dans les préparations des **produits monétiques**⁴.

⁴ Tous les processus électroniques, informatiques et télématique nécessaires à la gestion de la carte les opérations bancaire et les connexes.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

1.1.4 La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SCGI):

a) Présentation de SGCI :

Est une société créée le 05 octobre en 1997 avec un centre SPA et un capital de 2.000.000.000 DA, dont les actionnaires sont des banques et de compagnies d'assurance, toute entreprise couvre l'octroi de prêts bancaires et financiers aux familles(ménages) pour acquisition et extension, l'aménagement, auto-construction, ainsi que l'acquisition de terrain en lotissement construire l'immobilier contre **l'insolvabilité définitive**⁵ des emprunteurs.

b) Ses missions :

Le contrat d'assurance a pour objectif d'assurer le bénéficiaire contre les risques d'insolvabilité et défaut de paiement de l'emprunteur après obtention d'un prêt immobilier.

Elle a démarrée ces activités en 1998 sa première mission était :

- De sécuriser des prêts hypothécaires accordés par les banques les institutions financières.
- De garantir le financement hypothécaire accordé pour le logement.

Son activité principale est de fournir des garanties et des garanties accordées par les banques aux acquéreurs et aux promoteurs, elle couvre également le décès, l'incendie et l'invalidité.

Elle utilise au profit de la banque pour couvrir les risques de faillite qui lui sont inhérents :

- La perte d'emploi.
- La détérioration de la capacité de payer.
- La Perte de la deuxième source de revenus (caution, débiteurs).
- La Rupture du ménage si le conjoint est codébiteur.
- Le Surendettement.

1.1.5 L'institut Rechargée de Refinancement Hypothécaires : ⁶

a) Présentation de SRH :

⁵ Terme désignant une personne ou une entreprise incapable de rembourser ces créanciers. Elle conduit à l'application des jugements dans l'individu surendettement envers ce dernier.

⁶ Le site www.SRH.dz. 31/07/2021.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Est une institution financière selon la résolution n° 98-01 du 06 avril 1998, approuvée par la banque d'Algérie.

Créée la 27 novembre 1997, elle est le dernier à avoir le statut d'entreprise publique économique, est une société par action (SPA) au capital initiale de 4 .165. 000. 000 DA en 2003 qui on été intégralement payer et souscrits.

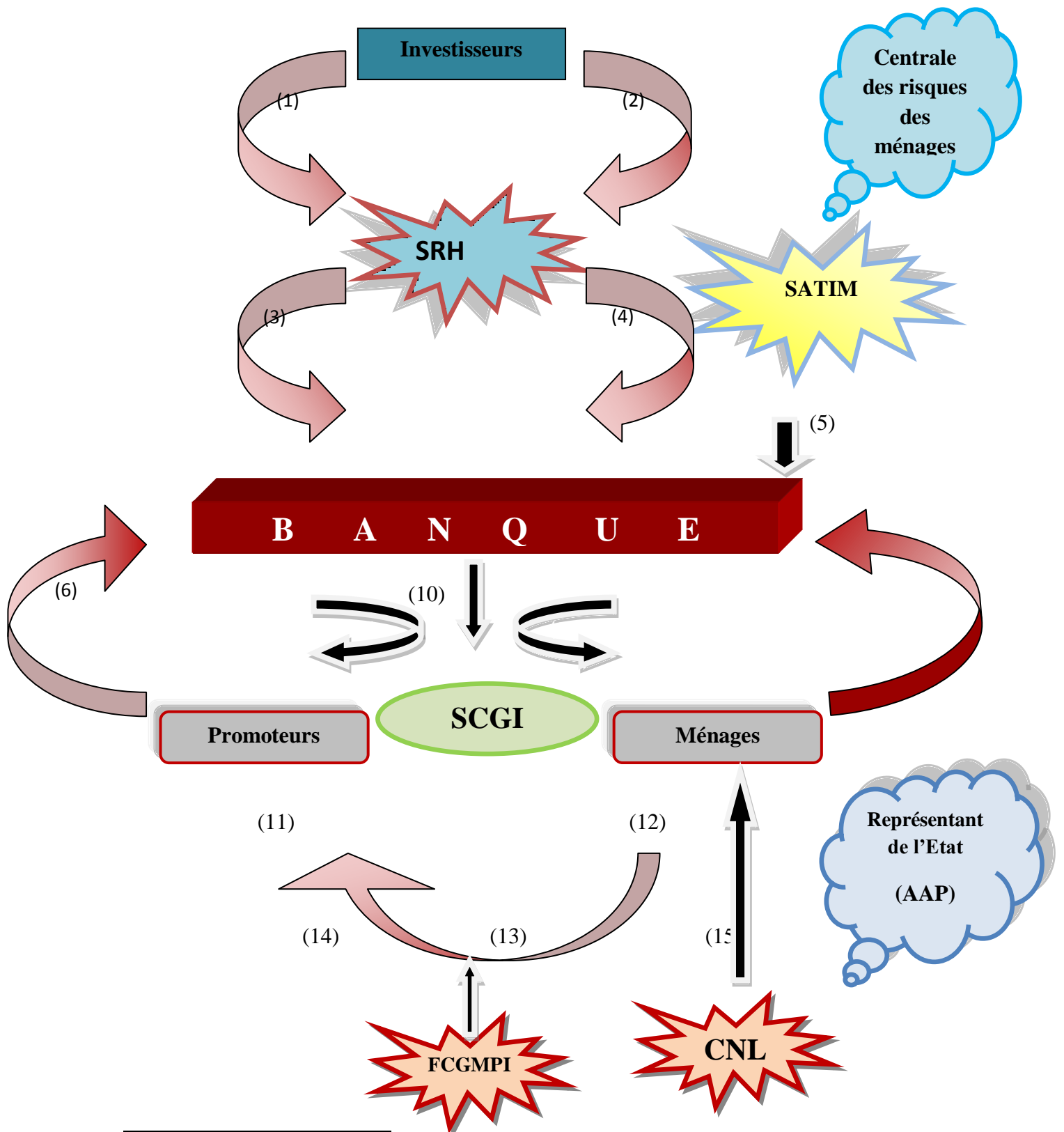
b) Ses missions :

Sa mission principale est de refinancer les prêts aux logements accordés des intermédiaires financiers agréés ont également pour objectif :

- Développer l'intermédiation financière pour financer le logement afin de le réduire pression sur le budget de l'Etat.
- Contribuer au développement du marché financier et encourager l'octroi de crédits immobiliers (en permettant aux banques et institutions financières d'exercer cette activité en liquidité et conditions de garantie favorables).
- Etablir des critères unifiés pour la souscription des prêts hypothécaires.
- Renforcement du système de financement du logement à long et moyens terme.
- Encourager la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi de crédit le bail immobilier

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Figure 2 : schéma représentant le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie.⁷



⁷ Diplôme d'études supérieures de banque (des banques 2^{ème} année) « montages de dossier de crédit », 2012-2013, page 64.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Les Legendes :

1. Agent frais.
2. Titres (obligations).
3. Ressources longues.
4. Subrogation des garanties.
5. Information sur la situation financière des ménages.
6. Hypothèque.
7. Hypothèque.
8. Crédit à la promotion immobilière.
9. Crédits immobiliers aux particuliers.
10. Paiement d'une prime.
11. Garantie SCGI aux crédits à la promotion immobilière.
12. Garantie SCGI aux crédits immobiliers aux ménages.
13. Paiement à d'avances dans le cadre de la vente sur Plan.
14. Garantie d'avances par le fonds en cas d'insolvabilité du promoteur.
15. Aide à l'accession à la propriété.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Section 02 : les crédits immobiliers aux particuliers.

Devant une clientèle diversifiée de la banque, qui répond à de nombreux besoins, la banque en tant qu'ultime distributeur de crédit, son rôle ne se pas limiter à accompagnement et financement des entreprises.

Les ménages (particuliers) ont également des besoins de financement qui leur sont associées achat à tempérament de biens de consommation à usage domestique.

Pour ce faire, ce segment de clientèle effectue des opérations bancaires simples et normales qui demandent du crédit. Dans notre pays nous verrons de plus en plus de nouvelles formes de crédit pour les particuliers à savoir :

- ✓ Les crédits à la consommation.
- ✓ Les crédits immobiliers.

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt traditionnel à long terme, accordé à l'individu selon sa capacité de payer. Son but est de financer l'immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, processus de construction ou travail sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque liée à une propriété appartenant à l'emprunteur ou des biens immobiliers appartenant à un tiers. Il est aussi avec des garanties supplémentaires telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et assurance habitation.

2.1) Définition crédit immobilier :

« Toutes les choses qui ont une plaque fixe et ne peuvent pas bouger sans la dégradation est une chose de l'immobilier. Toutes les autres choses sont mobiles. Cependant, il est considéré comme un bien immobilier par la destination, le meuble que le propriétaire l'a mise dans son propre boîte, en l'attribuant définitivement en permanence ou exploitant de ce fonds ». **Article 683 CCA.**

« Tout droit réel relatif à l'immeuble est considéré comme un bien immobilier, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action qui a un droit réel immeuble. Tous les autres droits patrimoniaux sont des biens meubles ».

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Le crédit immobilier est un processus par lequel un prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent à long terme. Ce genre de crédit accordé pour financier de l'achat de logement neuf, de rénovation et de construction.

2.1.1) Crédit immobilier aux particuliers :

Le crédit immobilier un prêt à long terme conventionnel destiné à financer un bien immobilier une propriété à usage d'habitation et garanti par une hypothèque de premier rang sur la propriété financier ou autre bien de substitution.

2.1.2) Les caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers :

Les prêts sont variés selon qu'il s'agisse de logements anciens, de construction ou de réparation, chaque prêt doit avoir une garantie sur le bien à financer, accompagnée d'une assurance décès et invalidité de l'emprunteur.

Le crédit immobilier est limité à une partie de la valeur de la propriété, qui est un apport public est compris entre 10% et 30% de la valeur du bien ou du montant du crédit accordé. Les principales caractéristiques nous les résumons comme suit :⁸

A. Quotité de financement :⁹

La quotité de financement représente le montant du crédit qui sera accordé à l'emprunteur par la banque. Il est calculé sur la base d'un prix de vente d'une devise ou la valeur de la garantie, selon le type de financement ne dépasse pas généralement 90% du montant de l'investissement immobilier hors des crédits immobiliers « jeunes » pouvant atteindre 100% jusqu'à la capacité maximale de remboursement cette dernière peut différer comme suit :

⁸ CNEP News, Numéro spécial bancassurance, éd 2009.

⁹ Article 06, DR n° 1519/ 2018 du 23 octobre 2018.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Tableau 2 : Représente la quotité de financement accordé à l'emprunteur.

Quotité de financement	Montant maximum du crédit
<ul style="list-style-type: none">90% pouvant atteindre 100% dans le cas du crédit jeune70% si le prix du M2 \geq 300.000 DA	50.000.000 DA
70%	100.000.000 si le ratio P/V < 70%
60%	200.00.000 si la ration P/V < 60%
<ul style="list-style-type: none">Rachat de créance : 100% du capital restant dû au créancier initial.	500.000.000 DA

B. La durée :

La durée du prêt hypothécaire dépend du type et de l'ancienneté du crédit demandeur qui ne doit pas avoir plus de 75 ans (70 ans dans de le cadre d'une location résidentielle), ou durée de 30 ans sauf pour le « prêt jeune » qui peut aller jusqu'à 40ans.

Dans le cas d'une obligation ou d'un codébiton, la durée est déterminée selon du plus gros emprunteur.

C. Le différé :

La durée de l'hypothèque comprend, le plus souvent au début du prêt, période de report pouvant aller jusqu'à 36 mois. Cela a donc pour effet d'emballer le client, les fonds nécessaires pour initier le remboursement (paiement retardé capital) et comme la banque d'augmenter le cout final d'emprunt.

Il existe deux types de différé :

- Le différé partiel** : c'est la période où le client est prêt à compenser capital emprunté, ne paie que les intérêts et les primes d'assurances.
- Le différé total** : lorsqu'il ne paie rien jusqu'à ce qu'il consolide son prêt, il commence à le faire payez en une seul fois (mensualités intérêt du différé).

D. Le taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt est la rémunération à payer par l'emprunteur est tenu de payer à la banque pour le service rendu (cout du crédit).

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Le taux d'intérêt appliqué aux prêts hypothécaires peut être fixé ou variable :

- **Taux d'intérêt fixé** : cela signifie qu'il est déterminé jusqu'à la fin du prêt, et donc l'échéance de paiement connue à l'avance.
- **Taux d'intérêt variable** : qui peut varier vers le haut ou vers le bas, donc l'échéancier de remboursement sera également variable.

E. La capacité de remboursement : ¹⁰

La capacité de remboursement est le montant de la mensualité à la charge de l'emprunteur, il doit être versé sur leur compte pour rembourser leur prêt.

1) Pour les résidents en Algérie :

- **Un seul emprunteur :**

Tableau 3 : Représentant les quotités maximales de la capacité de remboursement des résidents en Algérie « un seul emprunteur ».

Quotité maximale du revenu mensuel net.			
Revenu mensuel net.	Salariés du secteur publics, retraités et profession libérales.	Salariés du secteur privé.	Commerçants/artisans.
(1.5) S.N.M.G <revenu< (02) Le S.N.M.G.	35%	30%	25%
(02) le S.N.M.G <revenu< (04) Le S.N.M.G.	40%	35%	30%

¹⁰ Décision n° 1519 /2018 du 23 octobre.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

(04) le S.N.M.G < revenu < (08) Le S.N.M.G.	50%	45%	40%
Supérieur à (08) le S.N.M.G.	55%	50%	45%

- **Co-emprunteur :**

La capacité de remboursement ne doit en aucun cas dépasser 40% de revenu mensuel cumulé des Co-emprunteurs en Algérie.

2) Pour les résidents à l'étranger :

- **Un seul emprunteur :**

Tableau 4 : représentant la quotité maximale de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « un seul emprunteurs ».

Revenu.	Quotité maximale du solde du revenu.
Déduction (S.N.M.G) et crédits contrat à l'étranger par un client le revenu mensuel du demandeur et le versement Solde des revenus en devise locale « DA »d'après la citation d'aujourd'hui.	70%

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Emprunteur :

Tableau 5 : Représentant les quotités de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « Co-emprunteur ».

Lieu de résidants	Revenu	Quotité maximale du solde de revenu
<ul style="list-style-type: none">L'un à l'étranger et l'autre en Algérie	Déduire le S.N.M.G et les prêts contactés à l'étranger signalé par le client du revenu mensuel net du postulant et convertir le solde du revenu en monnaie locale « DA » en fonction de la cotation du jour.	La capacité de remboursement totale, c'est la sommation de la capacité de chacun d'eux.
<ul style="list-style-type: none">Co-emprunteur Résidants à l'étranger (en/ hors communauté européennes)		35%

F. La périodicité de remboursement :

Le remboursement périodique du prêt correspond au paiement du prêteur à chaque condition stipulée dans le contrat, une partie de la principale et des intérêts (éventuellement des frais d'assurances). Cela se fait souvent en versement mensuels fixes, puisqu'il y a un remboursement de base fixe, le client peut s'attendre à remboursement partiel ou total de son crédit à un moment donné.

a. Remboursement par annuité constante :

Dans ce cas, l'accumulation est un montant forfaitaire qui comprend les intérêts sur la principale le reste est dû et fait partie du capital. C'est le type de paiement utilisé par la CNEP-banque ainsi que la majorité des banques algériennes.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

b. Remboursement à principale constant :

L'emprunteur est tenu de rembourser une partie similaire de la principale mensuellement (primaire) et paie les intérêts sur le montant principal.

c. Remboursement par anticipation :

Le remboursement par anticipation est une option donnée à l'emprunteur pour rembourser (avant le terme stipulé dans le contrat) crédit. En générale, les banques prétendent.

Dans le cas d'un remboursement total : le client remboursera l'intégralité se reposer.

En cas de remboursement partiel.

d. Remboursement in fine :

Le prêt est rembourse en totalité (capital intérêt) à la fin du terme crédit bancaire.

2.2) Typologie des Crédits Immobilier aux particuliers:

Les banques offrent de prêts hypothécaires aux particuliers afin de répondre aux différents besoins exprimés par les clients. On va tout essayer dans ce paragraphe pour présenter brièvement les prêts hypothécaires :

- Le secteur immobilier bancaire libre.
- Le secteur réglementé.

2.2.1) Le secteur aidé le secteur bancaire libre :

Les crédits de ce secteur sont ceux qui ne sont soumis à aucune réglementation spécifique ou bonification du taux d'intérêt. A cet effet, chaque établissement de crédit elle peut développer ses propres produits.

En générale les crédits au secteur libre sont classés en deux grandes catégories :

➤ Crédits destiné à l'accession :

Son but est de financer l'acquisition de son propre compte à savoir :

- D'un logement neuf en promotion ou logement sociaux participatifs (LSP).
- Logement selon la formule de vente sur plan (VSP).

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

- D'une habitation (transfert entre particuliers), ou un immeuble en cours d'une personne physique ou morale.
- D'un local à usage professionnel ou commercial.

A. Achat d'un logement vente sur plan : ¹¹

C'est un produit proposé par la CNEP-banque régi par le décret législatif n° 93-03 du 01 mars 1993 relatif à l'activité immobilière et exécutive n°85-94 du 03 juillet 1994 relative au type de contrat VSP. Il s'agit d'une technique pour un promoteur immobilier à vendre à acheteur pour usage résidentiel, commerciale (local) ou industriel, en cour la réalisation avant achèvement en parallèle du paiement sous forme d'acompte sur commander. Selon ce même décret, le montant du crédit peut s'élevé à 90% du prix de logement, remboursé pour un maximum de 30 ans en l'âge minimum est de 75 ans.

Donc c'est une méthode de vente qui permet au promoteur de vendre la propriété avant son achèvement c'est-à-dire pendant la période d'achèvement.

❖ caractéristiques :

En ce qui concerne l'acte de vente sur plan VSP, l'acte de vente lui-même est ce qui que la vente ait lieu dès la signature du contrat de ventre sur plan, contrairement au contrat de réservation, cette dernière doit être crée par un notaire qui respect les dispositions légales, publié et enregistré.

Le promoteur doit obtenir une « attestation de garantie » au niveau de **FGCMPI**.

B. Le crédit immobilier jeune :

Ce type de crédit s'adresse à toute personne physique âgée de 40 ans ou moins à cette date dépôt de dossier de demande de crédit dans la limite d'âge de 75 ans, ¹²entre ces bénéficiers d'un financement à 100% du prix initial du bien. Dans un différé de 12 mois pour acheter un logement et 36 mois pour obtenir des prêts destinés à la construction d'un logement.

Les postulants des crédits immobiliers sont suivants :

- Acquisition d'un logement neuf fini ou VSP auprès d'un promoteur.

¹¹ Décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09.

¹² Retiré sur un document intérieur du la CNEP-Banque.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

- Acquisition d'un logement fini ou en cours de construction auprès d'un particulier.
- De construction, surélévation ou extension d'une habitation.

Ainsi les promoteurs peuvent profiter des avantages suivants :

- Possibilité de financement jusqu'à 100% (en fonction des revenus), des intérêts préférentiels 5% pour les épargnants et 6% pour les non épargnants.

C. Achat d'un local commercial ou professionnel :

Ce type de crédit est destiné à l'achat de logement en l'état d'achèvement à la vente sur plan (VSP), agrandissement, construction et développement des biens immobiliers à usage professionnel ou commercial, s'étend aux locaux à usage commercial ou professionnel, ancien ou neuf faisant partie de programmes immobiliers financés par la CNEP-banque ou non¹³.

➤ Cession entre particulier :

C'est un prêt que la banque finance la transaction de vente entre particulier soit un logement ancien, habitation individuelle a été achevée, ou est en cours, en concernant de façon entre le vendeur de l'habitation qui travaille entre les mains d'un notaire et l'acheteur.

En d'autre terme dit, il est conventionnel à la CNEP cession des marchandises entre particuliers (CBEP), il est d'usage d'acheter d'un bien immobilier à un particulier.

Ce type de crédit est accessible à toute personne ayant :

- Un Revenu permanent régulier.
- Une Promesse de vente documentée.
- Une Fiche d'information sur les transactions immobilières.
- Une Garantie hypothécaire adéquate.

a) Achat d'un logement social participatif (LSP) :

Le LSP est un programme participatif de logement social à mettre en place participation du demandeur de logement au financement de l'achat de logement.

¹³ Le champ d'application de la décision réglementaire n°1281/2011 du 17 aout a pour objet de définir les modalités de financement des crédits immobiliers aux particuliers.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

C'est un mode d'entrée de gamme, avec une aide direct du CNL, et éventuellement un prêt bancaire. Car les banque comme la CNEP entendent de leur part se positionner comme un véritable partenaire fortement l'expérience et le savoir-faire dans le financement de l'accès individuel à logement, offrant des meilleures conditions et les souhaits des promoteurs d'accompagnement du marché souhaitant investir dans LSP, et un financement de qualité pouvant atteindre 90% du prix de logement, et le remboursement sur une durée de 30 ans maximum dans la limite d'âge de 75 ans.

b) Achat d'un logement location-de vente :

La location de vente est un mode d'accès à un logement avec une pré-option pour l'acheteur en totalité à la fin du période de location indiquée sous l'inscription écrite.

Tout bénéficiaire du logement locatif peut effectuer le versement en prévision de payer plusieurs mensualités.

Les bénéficiaires d'un achat locatif sont soumis à des règles de propriété telles que déterminé par les lois et la réglementation en vigueur.

❖ Conditions d'accès à location-vente :

- Il attribué à tout postulant dont les revenus se situent entre montant \geq a 24000.00 DA et \leq a 06 fois le SNGM.
- « Ni lui ni son conjoint possèdent une grande partie du terrain à bâtir, une propriété à usage d'habitation et il n'a ayant pas bénéficiaire, ni lui ni son conjoint d'une aide financière pour la construction ou l'acquisition d'un logement ». ¹⁴

c) Achat un logement promotionnel :

Face à l'augmentation demande continue de besoin de financement, diversifier le logement en créant un cadre juridique pour inciter les promoteurs du développement du marché promotion immobilier.

➤ Crédit à la construction :

Ce crédit est destiné à financer la réalisation du projet de construction pour lui-même, pour le conjoint, ou dès l'âge ascendant entre ces crédits existants :

¹⁴ www.logement-algerie.com. Le 23/08/2021.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

a) Crédit construction en coopérative immobilière :

Dirigé par l'ordonnance n°76-62, la coopérative immobilière est une société civile avec des salariés et capital variable dont la finalité principale est de favoriser l'accès à la propriété (Aide à l'Accession à la Propriété AAP) pour le logement famille. La coopérative immobilière est constituée par un acte authentique développé par un notaire. Il est approuvé par l'Assemblée Populaire Communal (APC). La coopérative immobilière est contrôlée par l'AP¹⁵C et est le commissaire aux comptes désigné par l'APC, doit être extérieur à une coopérative immobilière, sélectionner sur une liste d'experts agréés par le ministre de la finance.

b) Crédit construction d'une habitation individuelle :

Il s'agit d'un prêt pour un particulier qui dispose d'un terrain de base à construire pour réaliser une construction individuelle.

Le montant du crédit un maximum de 90% du montant estimé des travaux et du montant, les délais de remboursement du crédit sont valables de 30% à 60% selon les revenus. Le remboursement est effectué pour un maximum de 30 ans à 75 ans.

c) Crédit extension d'une habitation surélévation :

Il est destiné au financement de l'agrandissement d'une maison individuelle sur le plan vertical (agrandir une maison sans déménager) ou sur le plan horizontal (ajouter une terrasse).

d) Crédit d'aménagement d'une habitation :

Ce type de prêt est destiné à financer des rénovations et décor. Le montant maximal du crédit est de 90% du montant évalué, et des travaux et inférieur à 50% de la valeur estimée de la garantie.

2.2.2) Le secteur réglementé :

Dans le cadre de ce secteur, les prêts accordés font l'objet d'une réglementation spécifique en termes de conditions d'octroi et de fixation des taux d'intérêts ainsi que la durée des crédits.

Il existe trois types de prêts :

¹⁵ L'APC : c'est l'organe de la commune en Algérie, et il a un rôle clé dans le marché immobilier, en termes de délivrance de permis et certificats de conformité, certificats d'urbanisme, et contribue à la réalisation de logement de sociaux.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

a) Le prêt épargne de logement :

Ce type de prêt distingue ce principalement pour offrir des tarifs préférentiels aux épargnants, ces derniers pouvant bénéficier d'un logement trois ans après l'ouverture de compte. La quantité de prêt théorique couvert par ces taux préférentiels est de trente (30) fois le taux d'intérêt cumulatif. L'épargne logement en Algérie a été créée par le journal officiel 19-02-1971. Ses objectifs sont :

- Encourager l'auto construction sans ingérence des pouvoirs publics.
- Booster l'économie.

b) Les prêts conventionnés :

Il est Fourni par les banques qui ont signature d'un accord avec l'Etat qui augmente le taux d'intérêt ou investit de l'argent mettre à disposition des banques d'aide sociale pour les gérés selon les normes sélective.

La CNEP- Banque a signé une convention avec le Ministre de la Défense National pour financer ses membres (militaires civils intégrés, retraites, veufs et ou ayant droits) en leur prêtant de l'argent au taux de 4,5% pour tous les produits accordés, vois les appliquer le prix subventionné si les conditions permettent.

Le financement lié à l'immobilier à usage résidentiel :

- Acquérir d'un logement neuf ou vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier public ou privé ou chez une promotion immobilière MDN.
- Achter un logement ancien auprès d'un particulier CBEP.
- Auto construction et crédit supplémentaire, extension, aménagement, surélévation d'un logement.
- Achat d'un terrain.
- Rachat de créance.

❖ Rachat de créance :

Le rachat de créance permet aux particuliers ayant un crédit immobilier dans une banque publique ou privée pour changer le partenaire en choisissant la CNEP-Banque. La créance

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

éligible au CRC doit être en phase le remboursement concerne exclusivement les prêts immobiliers accordés à construire, agrandir, développer ou acheter une propriété à usage d'habitation, commercial, professionnel. Peut également concerner l'achat d'un terrain pur construction immobilier¹⁶.

Selon la décision de révolution réglementaire N°1303/2012 du 01 décembre 2012, ce crédit destiné au règlement d'une dette liée à une hypothèque immobilière contractée par une personne physique d'une autre banque.

c) Les prêts à l'accession sociale (PAS) :

Ces prêts sont des recours communautaires qui ne vous permettent pas de bénéficier d'aides d'Etat, qui sont accordés selon les mêmes critères que les prêts agréés sans risque et sans intérêt par un fonds de garantie spécialisé. Cependant, seules les fondations les établissements membres du fonds sont habilités à le fournir type de crédit.

2.2.3) Le secteur aide :

Le secteur aide représente le secteur qui bénéficie de l'appui budgétaire de l'Etat. Cette aide peut prendre plusieurs formes, elles peuvent être des récompenses taux d'intérêts ou aides directes sous formes de primes et autres subventions (essentiellement de la CNL).

Les conditions d'applications du décret exécutif du 14 mars 2010 relatif au crédit les biens immobiliers au taux bonifié de 1% au 3% sont clôturés lors d'une réunion. Il a réuni des responsables du ministre du logement, des finances et de l'association des banques et institutions financières (ABEF). Toutes les banques nationales ont lancé ce nouveau produit. Candidats ayant disposé leur dossier avant la publication de ce décret, cependant, ne pouvez pas l'accès à ces prêts bienfaiteur.

Ainsi ces banques, ont développé un ensemble de normes qui définissent le type parmi les logements éligibles à la bonification d'intérêt la fourchette de prix ainsi que le tarif de référence est applicable pour déterminer le taux de récompense il sera prise en charge par le trésor public.

L'application n'est qu'à ses débuts. Chaque banque mènera sa propre campagne communiquée selon sa stratégie.

¹⁶ « Made-in-Alegria » lancement du crédit pour le rachat de créance, publié le 02-02-2012.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

a) Cadre conceptuel des crédits immobiliers au taux bonifié :

Un crédit immobilier est un prêt destiné à couvrir tout ou une partie d'achat l'immobilier, ou le processus de construction ou travailler dans l'immobilier existant.

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

Le décret confirme que le taux de bonification dû sur le trésor est dû à la différence entre le taux d'intérêt appliqué par les banques et les institutions financiers (le taux préférentiel qui est déterminé exclusivement pour les crédits mentionnés au 6%), le taux d'intérêt payable par le bénéficiaire. Les banques et les établissements financiers, en liaison avec les orientations générales du trésor, taux préférentiel pour déterminer ces taux de bonification, pour chaque catégorie de logement, notes de texte réglementaire. Le cout de financement la récompense déduite par les banques et les institutions financières est prélevée par le trésor sur le compte d'affectation spéciale n°302-132 intitulé « fonds de soutenir le taux d'intérêt sur les prêts accordé aux ménages pour l'acquisition, construction ou extension de logement ainsi que les promoteurs immobiliers dans le cadre de programme s soutenus par l'Etat. »

Généralement, les taux de bonifications sont rendus possibles grâce aux aides d'Etat. « La bonification des taux d'intérêts seront effectives à compter du 14 mars 2010, date de publication de l'arrêté exclusif susvisé en faveur de tout contrat de crédit signé à cette date. »¹⁷

En soutenant ces mesures, le système d'aide au logement ainsi que le décret précise que pour la construction des logements ruraux le bénéficiaire prend en charge :

- **Taux d'intérêt bonifiés à 1%** : pour le revenu mensuel net bas ou équivalent à 06 fois SNMG.
- **Taux d'intérêt bonifiés 3%** : revenue mensuel net plus de 6 fois et moins de 12 moins celui de la SNMG. Soutien des taux d'intérêt de bonification illimités ponctuel.

En complètement des lois de financement 2009 et 2010 visant à réduire les effectifs de logement et en soutien aux ménages à faible revenu, l'Etat a pris d'autres mesures pour la réduction du cout de logement, comme les rabais sur le prix des terrains à les promoteurs en profitent (80% dans le nord, 90% dans les hauts plateaux, 95% dans le sud) et baisse dans les

¹⁷ Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 09.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

impôts et non-discrimination sur les projets construire des logements promotionnels subventionnels LPA.

Outre la bonification taux d'intérêt, le mécanisme prévoit également des subventions.

Une aide financière de 700.000 DA pour les citoyens dont les salaires mensuel augmentent une à quatre fois la SNMG, et 400.000 DA pour ceux dont le revenu mensuel dépasse quatre à six fois.

b) Les crédits concernés par la bonification du taux d'intérêt :

Les prêts hypothécaires à taux bonifié ne concernent que le logement promotion collective et logement ruraux.

• logements promotionnels collectifs :

Pour le premier cas, l'acquisition d'un logement collectif neuf en copropriété et sa vente par promoteur immobilier privé ou public, il s'agit de :

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

• Logement ruraux :

Pour les deuxièmes catégories de logement relevant des dispositions du décret précité auparavant, il s'agissait « d'un crédit pour la construction de logement ruraux. »

Documents obligatoires pour bénéficier du taux d'intérêt.

La configuration du dossier de crédit est soumise aux mêmes règles et conditions que celles applicables actuellement dans la CNEP banque en plus d'effectuer des procédures et fiscalité réglementaire pour que les citoyens éligibles au dispositif puissent accéder rapidement aux prêt, le demandeur doit avoir les documents de base suivants :

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Pour obtenir un nouveau logement collectif auprès d'un aménageur public ou privé :

- Le logement neuf collectifs doit être soumis au régime de la coopérative.
- La mention « collectif » doit figurer sur la décision de cession du logement délivré par le promoteur, ou sur le contrat de vente envisagé.

Pour la construction des logements ruraux:

- Le titre de propriété du terrain est publié et enregistré avec un certificat de possession de terrain délivrée par le président du conseil d'administration de la société, dûment publié et enregistré.
- La décision d'éligibilité à l'aide de l'Etat dans le cadre du logement rural délivré par la commission d'Etat compétente.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Tableau 6: représentant les bonifications du taux préférentiel selon les catégories du client.

Construction rurale	Construction non rurale
<p>Taux Bonifie</p> <p>En vertu de la décision réglementaire n°1244/DGA crédit/2010 du 14 mai 2010 portant la bonification du taux d'intérêt prêt pour la construction rural et l'acquisition d'un logement promotionnel collectif.</p> <p>La bonification concerne toutes les catégories de client. Soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un taux d'intérêt bonifié 1% : L'emprunteur dispos d'un revenu mensuel net inférieur, ou égal à six (06) fois les S.N.M.G soit 108.000.00 DA. • Un taux d'intérêt bonifié 3% : Tout bénéficiaire disposant d'un revenu mensuel net supérieur à six (06) fois le S.N.M.G, soit entre 108.000.00 DA et 216.000.00 DA. 	<p>Jeune/Non Jeune¹⁸</p> <p>Epargnant/ Non Epargnant¹⁹</p> <p>Jeune : Regroupe les personnes physiques âgées de 40 ans au plus, à la date de la demande de crédit. Le taux appliqué pour les :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Epargnants : 5% • Non Épargnants : 6% <p>Non Jeune : Regroupe les personnes physiques dont l'âge supérieur à quarante ans (40) Le taux d'intérêt appliqué pour les :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Épargnants : <ul style="list-style-type: none"> - LEL : 5.75%. - LEP : 6.25%. • Non épargnants : 6.5%.

¹⁸ Dr n° 1422/ DGA-CR2DIT/du 29/03/2015.

¹⁹ La CNEP-Banque et les particuliers, 31 Mai 2016, P.67 et 68.

La CNEP-banque et les particuliers, 31 mai 2016, page 67 et 68.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Tableau 7: Représentant les bonifications du taux d'intérêt pour le crédit à l'accession.

La construction rurale	La construction non rurale
<p style="text-align: center;">Taux de bonification</p> <p>les prêts accordés pour l'acquisition d'un achèvement de nouveaux logements collectifs promotionnels ou d'une vente du plan le prix minimum est de douze millions dinars (12.000.000) DA sont soumis au « taux de bonification »</p>	<p style="text-align: center;">« Jeune/ Non Jeune »</p> <p style="text-align: center;">« Epargnants/ Non Epargnants »²⁰</p> <p>Les prêts accordés pour l'achat d'un logement entre particuliers, l'achat d'un local commercial, l'achat d'un logement promotionnel sont soumis au taux d'intérêts.</p>

c) Les bénéficiaires du crédit aux taux bonifié :

Tout algérien résidant en Algérie qui perçoit un salaire régulier (fonctionnaires en le secteur public ou privé pas seulement les fonctionnaires de l'Etat), a droit d'obtenir un crédit avec les intérêts bonifié entre 1% et 3% à condition qu'il ne soit pas endetté de toute institution financière en Algérie et le prêt lui est alloué l'achat d'une nouvelle maison l'empêche de profiter d'un logement rural.

Ce nouveau dispositif sera selon le directeur des études au ministre du logement l'urbanisme, porteur de solution aux deux problèmes qui ont fait les logements inaccessibles c'est-à-dire le cout de la construction qui augmente avec l'augmentation des prix matériaux de construction, la rémunération de la main-d'œuvre et land, la question de l'absence de contribution préalable des demandeurs. Ces deux problèmes font l'aide de caisse national de logement (CNL) à été « insignifiant ». Il est donc prévu d'aider les promoteurs en leur faisant bénéficier d'une réduction de prix de 80% pour les états du nord et de 90% pour ceux des hauts plateaux et 95% du sud. Ainsi les pouvoirs publics réduisent le cout des logements qui ont atteint des seuils excessifs.

Dès lors les prix des logements à construire sur ces configurations seront déterminés. Les ménages, bénéficieront de l'aide en fonction de leurs revenus. Donc ceux dont les salaires

²⁰Le titulaire d'un compte épargne LEL ou LEP ouvert au moins une année e avoir capitalisé, au moins 2000 DA d'intérêts. .

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

sont de 1 à 4 fois la S.N.M.G équivalent 700.000 DA de CNL et prêt immobilier à taux bonifié 1%. Ceux qui des revenus entre 4 et 6 fois la S.N.M.G peuvent prétendre à 400.000 Da. Une hypothèque avec un taux d'intérêt bonifié 1%. Des Catégories de prêt seront accordées aux ménages avec des salaires allant de 6 à 12 fois S.N.M.G immobilier à 3% d'intérêt. Il soutiendra les équipes du trésor public.

Les candidats résidants à l'étranger bénéficient également d'un soutien des prix d'intérêt

- De 1% lors de la conversion en dinars algériens de son revenu mensuel le bénéficiaire net en devise est inférieur ou égale à 06 fois la S.N.M.G en Algérie.
- De 3% lors de la conversion en dinars algériens son revenu mensuel net perçu en devises est supérieur à 06 fois et inférieur à 12 fois le S.N.M.G en Algérie.

Son objectif est d'aider les citoyens algériens avec un revenu moyen à obtenir un logement résidentiel.

2.3) Les conditions d'éligibilité :

a) cas d'un seul emprunteur :

L'emprunteur doit remplir un ensemble de conditions pour être éligible à l'accès au crédit CNEP qui sont les suivants :

- L'Age : l'âge du bénéficiaire doit être inférieur à 75 ans (70 ans dans le cas loyer résidentiel).
- La Capacité juridique pour contacter le prêt : être 19 ans où émancipé.
- La solvabilité : capacité de paiement suffisante.
- L'actif à financer est en Algérie.
- La revenue permanente : régulière supérieure ou égale à 27.000 DA.

b) Cas de la codébiton :

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Cela se produit lorsqu'une personne normale contracte un prêt avec une autre personne physique. La codébitation permet également d'augmenter le montant du crédit requis ainsi que la capacité de remboursement de l'emprunteur par voies de recours conjointement (si le paiement effectué par l'un des débiteurs) et invisible (la CNEP peut poursuivre tous les deux) sur les revenus du débiteurs solidaire qui est soumis à dans les mêmes conditions que le débiteurs principal.

c) Cas de la caution :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garant de rembourser les dettes de l'emprunteur en cas de défaut de paiement. La caution doit contenir le lien familial direct est avec le débiteur, qui a un revenu fixe, et basé en Algérie les moins de 75 ans doivent avoir une assurance vie pour le montant total du prêt permis.

Aujourd'hui Le marché du crédit immobilier en Algérie se développe, il est essentiel que tous les acteurs (ministre de logement, SRH, SCGI, CNL et la banque) établir un plan d'action commun afin de lever toutes les restrictions, les goulots d'étranglement tels que les prix promotionnels des logements, les services bancaires et en enfin le marché secondaire.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Section 03 : les contraintes de financement de l'immobilier en Algérie.

La banque en tant qu'intermédiaire financier, est au cœur du système de financement dans l'économie, tout le monde se tourne vers sa banque pour accéder au marché de la dette particulière, professionnels et homme d'affaire..... Afin de se faire payer aujourd'hui pour obtenir un bien ou un actif qu'ils ne peuvent pas se permettre de financer avec leur propre argent.

La banque est souvent présentée comme une contrainte de portefeuille. C'est elle des proportions inévitables et naturelles compte tenu des produits et matériaux proposé manipulé : l'argent

Les difficultés du crédit est le risque inhérent à l'activité bancaire qui n'est pas compensé maturité du crédit. L'évaluation de ces contraintes est la responsabilité essentielle de la profession bancaire.

Par conséquent, les nouvelles méthodes sont susceptibles d'améliorer l'efficacité des banques sur elles-mêmes. Parce que le banquier lorsqu'il accorde des prêts, s'il le fait en gros de l'argent qui ne lui appartient pas. Il doit donc être prudent dans la gestion de l'argent qu'il reçoit. Digne de confiance et fait souvent face à sa position de créancier.

3.1) Les différentes contraintes du crédit immobilier.

Les difficultés de crédit immobilier sont définies comme une contrainte que la contrepartie ne respecte pas ses engagements contractuels sur de bons de délais. Il est donc nécessaire que la banque le fasse mesure ces contraintes et se rend compte des répercussions potentielles qui peuvent en résulte de la réalisation de ce derniers.

3.1.1) Les Contraintes économiques :

On peut distinguer plusieurs types de contraintes économiques :

- **Les contraintes de contrepartie :**

C'est associé à une détérioration de la situation de l'emprunteur ou la valeur des garanties obtenues par l'établissement de crédit conduit à non-remboursement des dettes général ou en partie. Ces restrictions peuvent être renforcées par l'état de certains marchés ou d'un secteur

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

d'activité mais aussi par la politique de soutien et de diversification de la trajectoire que la banque maintient.

La restriction de contrepartie de l'établissement de crédit, est la sienne lorsque le débiteur ne remplit pas intégralement ses obligations. Ces contraintes revêtent 2 formes :

- La Contrainte d'emprunteur :

Dans le cas des prêts à la clientèle, l'entendu de la restriction a longtemps été confié exclusivement aux analystes crédits. Ensuite ils ont été aidés dans la prise de décisions par des programmes de classification basés sur des techniques statistiques, puis plus récemment, grâce à des systèmes experts qui intègrent l'expertise des meilleurs professionnels.

- La contrainte prêteuse :

La constitution des accords de garantie de refinancement est soumise aux mêmes règles étudiez la qualité du pair, c'est-à-dire sa capacité à remplir ses obligations. Là encore, les limites de l'obligation envers la même contrepartie sont définies.

• Les Contraintes de liquidité :

Restriction de la quantité (montant) qu'il est possible d'emprunter avec les institutions financières, qui limiter la capacité de ceux et celles qui en font l'objet de dépenser aujourd'hui leurs revenus futurs, appelée aussi restriction ou rationnement de crédit.

• Les Contraintes de change :

Le taux de change d'une monnaie détermine le niveau des prix de l'ensemble des produits issus du pays sur le marché mondial. A ce niveau de prix, certaines productions sont compétitives, d'autres pas : c'est qu'on appelle la contrainte de change. Plus le taux de change d'une monnaie est élevé, plus les entreprises doit être efficace.

• les contraintes d'immobilisation :

La restriction d'immobilisation est spécifique à la politique de la banque car il est lié à la qualité de gestion des ressources de trésorerie et des utilisations bancaires.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Le banquier doit toujours analyser et évaluer les difficultés de crédit à sa juste valeur avant de prendre toute décision de l'accorder crédit. En effet simple retard dans le paiement d'une échéance ou un délai entre les paiements et les encaissements peut argent emprunté.

Par ailleurs cette immobilisation des capitaux signifie que la banque ne peut pas convertir son portefeuille de prêts en espèces, afin de s'assurer que les fonds sont retirés par les déposants et continuent à financer leurs clients.

3.1.2) Les autres contraintes du crédit immobilier :

Après avoir définie les différentes contraintes économiques, on peut citer d'autres contraintes :

- **Contraintes techniques :**

Ils résultent du non-respect des normes réglementaires des conditions du crédit à savoir (le montant, la durée, les modalités de remboursement....etc.)

- **Contraintes administratifs :**

La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein établissement de crédit.

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

- L'organisation des différents services : juridique, contentieux.....etc.
- La mise en place d'in outil informatique efficace et maîtrisé.

- **Contraintes juridiques :**

- **La rédaction des contrats :** lors du l'ouverture d'un crédit immobilier, l'accord est nécessaire pour établir le prêt qui doit être signé par les différentes parties, et la rédaction du présent accord fera l'objet d'une étude particulière afin de déterminer les responsabilités de chaque partie. Le contrat doit inclure toutes les informations relatives à faire fonctionner le crédit.
- **L'hypothèque :** le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lorsqu'il prend hypothèque, il doit s'assurer que :
 - Le bien en question n'est pas déjà hypothèque.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

- S'assurer que l'acte hypothèque est enregistré et publié.
- L'acte hypothèque doit être dressé par un notaire chargé de vérifier la légalité du titre propriété.

- **La valeur de l'hypothèque :** la valeur des biens immobiliers est déterminée par le marché et elle varie donc en fonction de la volatilité de cette dernière, pourquoi le banquier a-t-il tendance à évaluer à chaque fois, si nécessaire, la valeur de son collatéral et ce sur la durée de vie du crédit immobilier.
- **Contraintes liées à l'évolution du marché de logement :**
 - Dégradation de quartier
 - Ralentissement générale du marché.
 - Effondrement du marché.

3.2) Les préventions contre les contraintes du crédit immobilier :

Sur la base d'information provenant de diverses sources, le banquier a estimé et avertit et la réduction des contraintes : ²¹

- **Les préventions contre les contraintes liées à l'emprunteur :**

Il faut évaluer la capacité et la volonté de rembourser de l'emprunteur par :

- Vérification de la source de l'apport personnel.
- Vérification de la provenance, de la qualité et du montant du revenu, sa disponibilité et celle des frais de notaire, taxe ou autres.
- Analyse la situation financière nette(en fonction de l'âge, de l'emploi)
- Calcul la capacité de remboursement
- Vérification de l'historique de crédit.

- **Les préventions contre les contraintes liées au bien immobilier :**
 - Evaluer la valeur marchande du bien immobilier et la faisabilité du projet (construction, extension, vente sur plan)
 - Evaluer la qualité du bien immobilier par :
 - L'examen du titre de propriété, la localisation, des plans et devise.

²¹BOUYAKOUB F. : l'entreprise et le financement bancaire, CASBAH éd, Alger, 2000, P.23.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

○ L'évaluation de la valeur marchande confirme par rapport d'expert.

• **Les préventions contre les contraintes liées à l'évolution de marché de logement :**

Evaluer l'influencer de l'évolution du marché sur la valeur des biens immobiliers en général et celui impliqué dans la demande de crédit par :

- L'analyse de l'offre et la demande de logement.
- Détermination de la conjoncture du marché (acheteur, équilibre, vendeur).
- Analyse l'évolution des prix, des volumes des ventes par catégories d'habitation afin cerner les tendances et les mouvements cycliques.
- Prévoir les prix et les volumes pour la prochaine année.
- Analyse des tendances de l'évolution du marché.

Chapitre II : le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes

Conclusion :

Le secteur immobilier est un secteur stratégique, et il a été conçu comme la clé reprise économique.

Le financement de l'immobilier a toujours été l'une des principales préoccupations de l'Etat, consiste à mobiliser des fonds destinés soit à des développements immobiliers ou obtention de logement pour différentes classes de la société.

En Algérie ce secteur se caractérise par un déséquilibre structurel entre l'offre et la demande de logement, qui met l'Etat dans l'obligation de mettre en place un système de financement efficace pour répondre à la demande de logement des ménages.

Cependant, depuis 1990, il ya eu des changements dans le secteur du logement dans ce domaine au niveau de son financement, c'est ainsi que l'on a assisté à une résurgence un dispositif de prise en charge de la gestion et du financement du logement, ou bien proposer de l'aide aux banques lors de crédit immobilier soit par offre garantie (telle que le statut SCGI, FGCMPI...), ou refinancement pour les portefeuille de prêts hypothécaires (SRH).

En effet, ces mesures de réorganisation et de restructuration de l'environnement du financement de l'immobilier ne sont apparues qu'après la faillite de plusieurs entreprise, le renouveau du secteur, de l'indépendance jusqu'à la fin des années 80.

Chapitre III :

*Etude comparative entre deux
crédits immobilier*

Introduction :

Actuellement les citoyens et les entreprises confrontées à nombreuses difficultés pour les prêts à long terme, laissez-les acheter ou construire des maisons.

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de la présence de la demande solvant. Ceci ne peut être atteint qu'avec la disponibilité du facteur financier, qui reste indispensable pour toute entreprise de logement.

Le processus de développement et de modernisation devrait inclure toutes les banques.

Le facteur financier fait référence aux différents types de crédit propose par le secteur financier. Cependant avec la concurrence entre les banques, chacune d'elles essaient une combinaison de produits tout en essayant d'apporter les meilleurs standards aux demandeurs de crédit immobilier sans trop difficultés, notamment la CNEP-Banque, qui permet aux particuliers ainsi qu'une large gamme de crédit moderne, avec des montants hypothécaires très important.

Après avoir consulté le prêt hypothécaire et l'avoir classé pour les particuliers dans le deuxième chapitre, nous compléterons cette partie par une étude comparative entre **(cession entre particulier et la construction d'un logement rural aux taux bonifié 1%)**.

Dans la première section nous présenterons CNEP-Banque, son développement, présentation de l'agence d'accueil, organigramme et statistique de participation et la réalisation de prêts pour les particuliers auprès l'organisme d'accueil, tandis que la deuxième et la troisième section seront consacrée à l'affichage deux dossier du crédit immobilier aux particuliers avec leurs exemples chiffrés.

Section 01 : présentation et organisation Générale de la CNEP-Banque.

La structure du système algérien après l'indépendance était dominée par les spécialisations des institutions financières qui n'étaient pas en mesure de remplir leur mission assez. Par conséquent, pour les résoudre les problèmes de financement et de recouvrement immobilier et la collecte d'épargne, l'Etat algérien a été contraint d'imposer des frais à une institution qui le garantit. Cela passe par la réorganisation physique du fond de solidarité pour les départements et communes algériennes, la remplacer par une nouvelle institution le « CNEP ».

La CNEP banque, banque de l'immobilier par excellence, est leader dans le financement de la promotion immobilière publique et privée, elle est également spécialisée dans la collecte d'épargne des ressources des ménages, finance les investissements dans toutes les activités économiques, hormis le commerce et le commerce d'extérieur. Elle est également leader dans la bancassurance (en partenariat avec une compagnie d'assurance étrangère).

Par ce qui suit, il s'agira de la mise en place de la CNEP « agence.. » qui est notre période de formation. Avant cela nous donnerons un aperçu de l'histoire de la CNEP-Banque.

1.1 Présentation de la CNEP-Banque :

La CNEP banque a été créé le 08 octobre 1964 sous l'égide de la loi n°64-227 comme alternative à la caisse de la solidarité de département et communes algériennes (CSDCA) précédemment institution française des retraites. « La CNEP-Banque aujourd'hui est la première caisse de dépôt en Algérie d'un stock d'épargne de l'ordre 1207 milliards de dinars et dont le siège social se situé au : CHéraga (Alger) ». ¹Il n'a fonctionné qu'à partir de 1966 et depuis, il s'est vu confier trois missions majeurs :

- La collecte d'épargne.
- Le financement de logement.
- La promotion immobilière.

L'évolution de l'historique de la CNEP-Banque a été marquée par :

Depuis sa création, la CNEP s'est donné pour mission de collecter épargne sur le livret d'épargne des familles avec un taux d'intérêt fixe de 2.8 % jusqu'en 1970 ; major des bourses prêts à l'achat d'une maison (prêt hypothécaires sociaux).

¹ Repris du lien www.cnep-banque.dz le 25/07/2021.

En avril 1971, la CNEP est chargé de financer les programmes de production de logement à l'aide de fonds d'épargne et de trésorerie en vertu de la règle du 19 février 1971. Courant 1975, les premier résidences sont vendues épargnants, titulaires de comptes d'épargne.

En 1979, 46 agences et bureaux de recouvrement de la CNEP étaient exploitées.

Au cours des années 1980, la CNEP prend en charge les nouvelles formes de financement c'est-à-dire le financement des particuliers pour la construction de logement et financement promotionnel du logement au profit exclusif des épargnants en fin décret n°80-123 du 13 septembre 1980 mais elle s'est aussi imposée dans la finance sectorielle hors logement (professions libérales, transports, santé...etc.) grâce à la diversité des produits offert aux clients.

La promulgation de la loi monétaire et du crédit (90-10 avril 1990) a conduit nombreuses évolution du système bancaire algérien, et donc en application des articles 114 et 137 de la loi n°90-10 du 14 avril et conformément à l'agrément n°97-01 du 09/06/1997 la CNEP à été agréée en tant que «CNEP-Banque », elle est désormais une société par action (SPA), qui dispose d'un capital pour ses actifs spécifié dans 14 .000.000.000 DA divisé en 14000 actions.

A cet égard, elle dispose tous droits pour exercer toutes les opérations qui lui sont concédées. Une banque qui respect la loi sur la monnaie et le crédit hors transaction le commerce extérieur.

L'assemblée générale extraordinaire a décidé le 31 mai 2005 que la CNEP-Banque intervient dans le financement de biens immobiliers à des fins administratives et professionnels, infrastructurelles de santé, industrielles, hôtelleries, sportive et culturelles.

L'assemblé générale ordinaire réunie les 28 février 2007 et 17 juillet 2008 relatif à la réorganisation stratégique vise à définir le périmètre d'intervention de la CNEP banque en terme de financement pour les promoteurs, ainsi que pour les entreprises.

a) Le financement de la promotion immobilière :

- L'acquisition ou l'aménagement de terrain destiné à la réalisation des programmes immobiliers.
- La réalisation d'opération de promotion immobilière.
- L'acquisition de biens immobiliers à achever ou rénover.

b) Le financement des entreprises :

- Les crédits par signature.
- Le leasing immobilier.
- Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprise d'entretien d'immeubles,...).

1.2 L'organisation de la CNEP-Banque :

Pour jouer son rôle d'intermédiation entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux, et pour fournir certains services à ses clients, la banque crée une organisation spécifique, qui lui est facile d'effectuer des différentes tâches.

L'objet de cette sous-section est de présenter l'organisation de la CNEP-Banque :

1.2.1 L'organisation des structures de la CNEP-banque :

Concernant sa réglementation, la CNEP-Banque est donc soumise à la loi de la monnaie et du crédit, notamment pour les dispositions de la résolution réglementaire n°78-95 du 25 novembre 1995, relative aux règles de précaution et au contrôle de l'autorité banque établie sous l'égide de la banque d'Algérie. Elle a une assemblée en lien avec la politique de développement de la CNEP-Banque, et de la compétence de son conseil d'administration gestion, cette dernière se développe beaucoup en diversifiant ses produits et son activité.

Nous distinguons trois niveaux de structures :

A. les structures centrales :

Au niveau central l'autorité du président-directeur général est exercée par sept directeurs généraux adjoints (développement, administration, assainissement, crédit, recouvrement, systèmes d'informations et finances, comptabilité et contrôle).

Ces DGA ont des missions, chacune dans leur domaine, d'animation, de coordination, assister et suivre les activités de ses vingt et une (21) directions centrales placées sous leur autorité.

En vue de mieux maîtriser et contrôler les fonctions de base de CNEP-Banque, elle est principalement pratiquée au niveau des organismes centraux et des ministres chargés de l'assainissement, du contrôle de l'épargne, des engagements de la comptabilité ont été mise en place, PDG est également rattaché à la direction de l'inspection général et la structure d'audit interne.

B. Les directions régionales :

Les directions régionales (appelées également direction de réseaux) constituent le maillon intermédiaire entre les agences et les conditions du siège. Elles exercent toute fonction déléguées par la Direction Générale.

Le premier article de la décision réglementaire n°74-95 du 21 novembre portant création l'organisation des directions régionales, qu'il définit comme une « structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire ».

Les taches déléguées à ces services ont été exécutées par des gestionnaires de réseau assisté, chacun par six chefs de service (personnel et moyen, financement, finance et comptabilité, informatique, épargne et contrôle du premier degré).

La CNEP-Banque actuellement quinze (15) réseaux d'exploitation.

C. Les agences :

L'organisation des agences de la CNEP-Banque est définie par la décision réglementaire n°-75- 95 du 21 novembre 1995. Au sens de cette décision, l'agence est une structure d'exploitation décentralisée dont le directeur est placé sous l'autorité du directeur du réseau auquel elle est rattachée administrativement.

A la date du 30 juin 2003, la CNEP-Banque remplit :

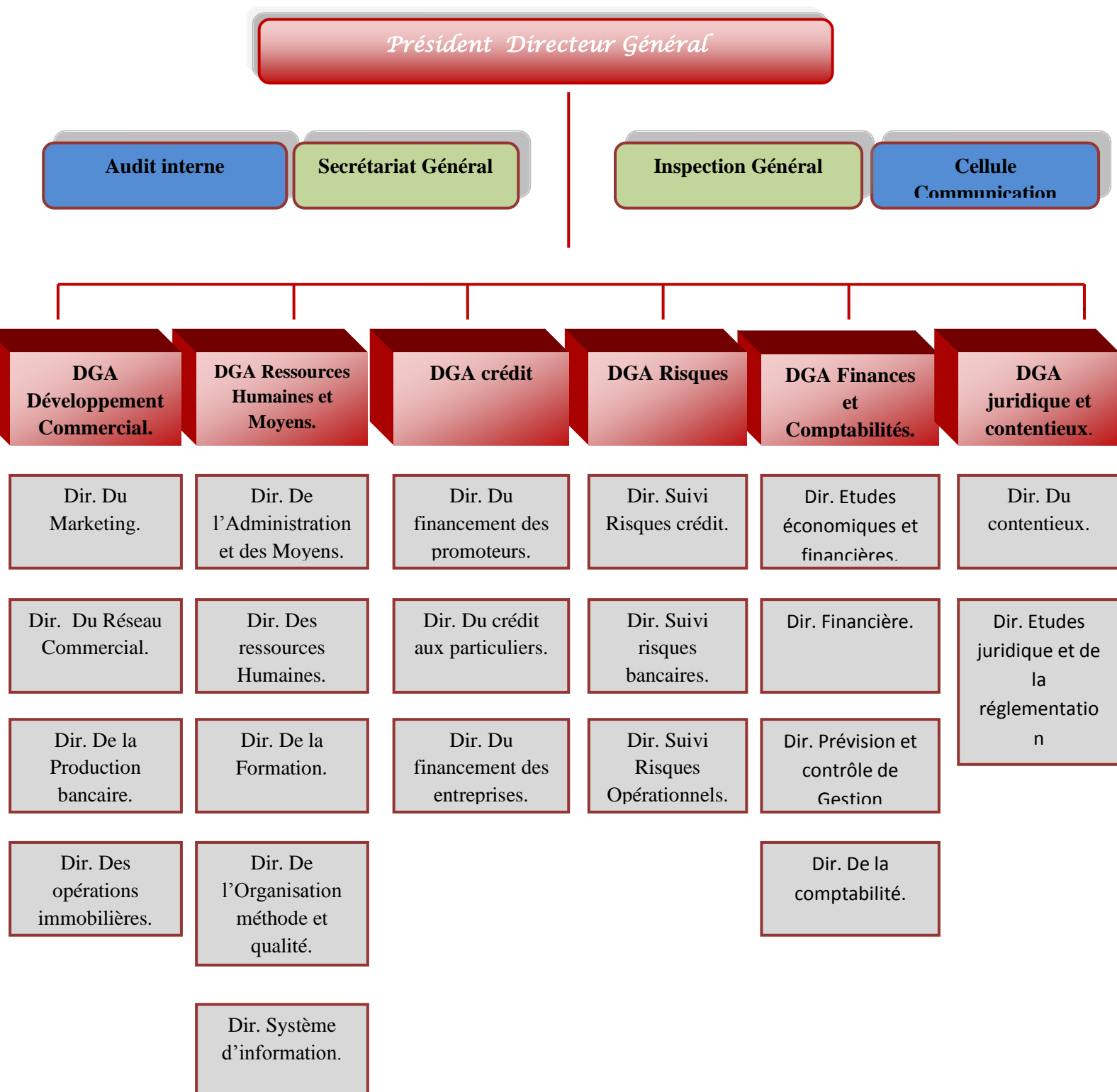
- 50 agences du type « A ».
- 68 agences du type « B ».
- 71 agences du type « C ».

Plus de détail sur l'organisation et les missions des agences de la CNEP-Banque sera précise dans le paragraphe « l'agence CNEP-Banque » : mission et organisation ».

N.B :

En plus de ces agences, 3500 guichets de postes & télécommunications sont soumis mis à la disposition de la CNEP-Banque pour la collecter des ressources au moyen de L.E.L (livret d'épargne logement) et le L.E.P (livret d'épargne populaire).

Figure 3 : Organigramme Générale de la CNEP-Banque.



Source: Manuel de procédure CNEP-Banque.

Grâce à la transformation de la CNEP en banque, cette dernière jouit aujourd'hui de nombreux avantages. En effet, en plus de la collecte de l'épargne de la clientèle, elle s'est vue aussi attribuer des placements à terme en bons de caisse et à travers les comptes de chèques ouverts aux particuliers, elle distribue des crédits aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises en offrant des crédits hypothécaires.

1.3 Présentation du Réseau de Tizi-Ouzou :

La direction du Réseau est une structure hiérarchique et de soutien aux agences implantées au niveau de sa circonscription territoriale, définie par voie réglementaire, elle exerce au niveau régional toute fonction déléguée par la Direction Générale.

Le document portant organisation Générale de la CNEP-Banque retrace ainsi les missions de la Direction du Réseau :

- Gérer, développer et rentabiliser le fonds de commerce de la banque.
- Veiller à l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque.
- Diffuser et vulgariser les textes réglementaires reçus des directions centrales.
- Server de feedback d'information aux structures centrales quant aux difficultés dans l'application de textes.
- Veiller stricte de la politique de contrôle de la banque et à la prise en charge effective ou réserves émises par les organes de contrôle de la banque.

La Direction du Réseau est structurée en cinq départements. L'organisation générale d'une Direction du Réseau est reprise dans l'organigramme.

1.3.1 Présentation du Département Contrôle du Réseau :

Le département contrôle du Réseau de Tizi-Ouzou est composé de 7 éléments chapeautés par un chef de département qui assure l'animation et le suivi de cette équipe.

1.3.2 Missions Du Département Contrôle :

Le Département Contrôle du Réseau Tizi-Ouzou assure les missions suivantes :

- Contrôle des engagements des agences relevant du Réseau soit 15 structures dont la fréquence est trimestrielle.
- Contrôle à distance de l'ensemble des volets d'activité des agences et ce pour permettre un suivi régulier des risques et surtout déceler à temps les anomalies pouvant engendrer des problèmes potentiellement problématiques pour l'institution bancaire.

- Réalisation de toute mission confiée par la Direction du Réseau ou les organes de la Direction Générale et ce pour rendre compte ponctuellement d'un aspect particulier de la gestion.
- Informer les structures du Réseau (les autres départements) de toute anomalie relevée et qui risque d'engendrer des risques à la banque.

1.3.3 L'organisation du Département contrôle :

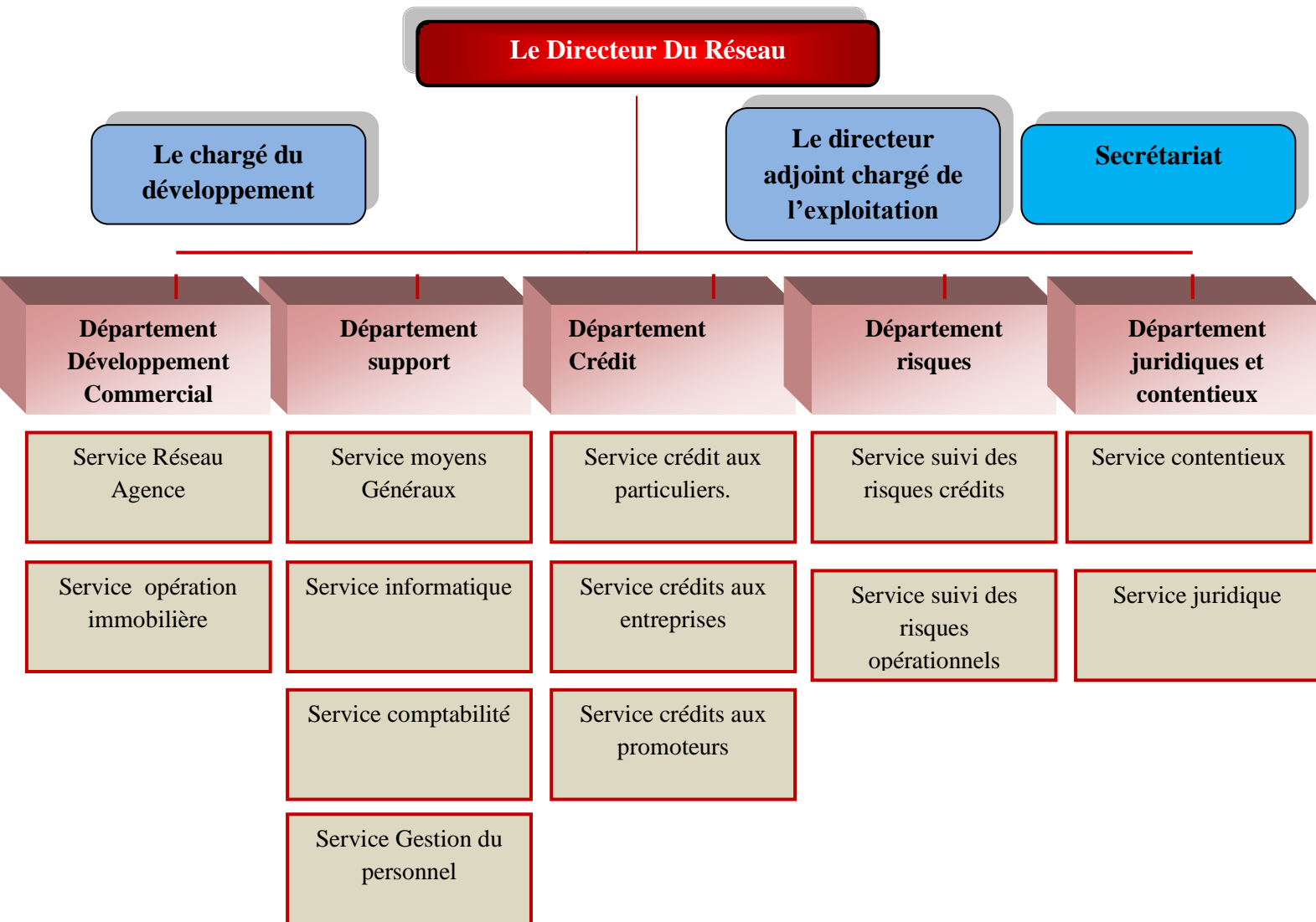
Le Département contrôle est composé de deux services : un service dédié au contrôle opérationnel et un autre service chargé du contrôle à distance.

Le service contrôle opérationnel intervient dans le cadre sur place et sur pièce des dossiers de crédit engagé par les agences ainsi que des contrôles des activités épargnent et comptabilité.

Le service contrôle à distance intervient quant à lui à distance et veille au suivi et à la tenue des dossiers permanents de contrôle, son rôle est crucial du fait qu'il vise à mettre en place des bases de contrôle qui lui permettent de baliser le terrain et de veiller à la détection à temps des erreurs éventuelles.

Les deux services sont complémentaires et travaillent en harmonie complète. Le service contrôle à distance sert généralement à préparer les missions du service opérationnel et faciliter par la même occasion l'intervention de ce derniers.

Figure 4 : Organigramme Générale d'une Direction de Réseau.



Contribution de la Direction du Réseau au financement de l'immobilier depuis la création

Tableau 08 : les statistiques des engagements crédit de la Direction du Réseau CNEP-Banque Tizi-Ouzou depuis la création jusqu'à à 2018.

Type de prêt	Nombre de dossier	%
Construction individuelle	525	21,49
Construction bonifié	899	36,80
Construction jeune	198	8,10
Vente sur plan non épargnant	195	7,98
Vente sur plan bonifié	296	12,12
Acquisition d'un logement auprès d'un particulier.	118	4,83
Aménagement	157	6,43
Achat local commercial	15	0,61
Prêt consommation	40	1,64
Total	2443	100

Source : Document interne de la CNEP.

A partir des données de tableau ci-dessous, on remarque que la Direction du Réseau finance ne générale en grand partie le crédit à la construction au taux bonifié (899 crédit) avec une part de 36,80% par rapport au total de type des crédits.

Ainsi, elle finance en 2ème type le crédit construction individuelle (525 crédit) avec une part de 21,49%.

On remarque aussi, que plusieurs crédits (1019 crédit), avec des parts faibles (entre 0% et 12,12%).

D'après, cette petite analyse de tableau, on remarque que les clients s'intéressent aux crédits à la construction et beaucoup plus à la bonification des taux d'intérêts, cela est dû à la différence entre les le taux bonifié 1% et un taux ordinaire fixé par la CNEP-Banque. C'est qui couvre cette différence (trésor public).

Section 02 : la première étude (cession entre particuliers)

Je vais présenter dans cette section un dossier de crédit immobilier au particulier (cession entre particulier). Pour mon premier cas d'étude une demande de financement exprimé par Mr X qui été solliciter à notre établissement, afin d'acquérir une habitation (une villa) auprès d'un particulier. En premier lieu on va identifier le demandeur de crédit ensuite les informations sur le crédit sollicité et le traitement de la demande.

1) Identification du demandeur, information sur le crédit sollicité et le bien acquérir.

Tableau 9: les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.

Désignations	Information personnelles	Désignations	Situation professionnel
Nom et Prénom	X	Profession	Ingénieur de forge
Date de naissance	09/09/1984	Employeur	Secteur public
Situation familial	Célibataire	Revenue mensuel net	71331,85
Adresse	Ihadden, Bejaïa	Crédit en cours	Néant
Désignations	Information sur le crédit sollicité	Désignations	Informations sur le bien acquérir
La date de la demande de crédit	21/06/ 2018	Type de logement	Villa (R+2)
Object de crédit	Cession entre particulier	Adresse	Cite Djema Targe Ouzemour
Crédit sollicité	4000.000,00 DA	Superficie	180 m ²
		Prix de cession	8.000.000,00 DA
		valeur du bien garantie	11.476.260,00 DA

Durée du prêt	40ans		
Différé	6 mois		

Source : élaborer à partir des documents de la CNEP-Banque.

2.1) Constitution du dossier (les pièces communes)

- Une demande de crédit signé par le postulant (annexe 01).
- Un extrait d'acte de naissance.
- Photocopié légalisée de la pièce nationale.
- Relève des émoluments récents (moins de trois mois) et attestation de travail.
- Autorisation de prélèvement sur compte CCP (annexe 02).
- Copie de la carte d'assurance
- Fiche de résidence
- Une fiche familiale pour les postulants mariés et individuelles pour les célibataires.

2.1.1) Pour les non-résidents :

Les justifications de revenu sont :

- Attestation d'emplois.
- Les trois derniers de fiche de paie.
- Une justification d'imposition.
- Une copie de contrat de travail.
- Copie de carte d'assurance.

Remarque : Toutes les copies doivent être légalisées auprès du consultant d'Algérie à l'étranger.

2.1.2) Les pièces liées à la nature de crédit sollicité (cession entre particulier) :

- Une copie de l'acte de propriété du logement objet de vente enregistré et publié.
- Une promesse de vente (fiche de transaction selon modèle CNEP), décrivant de manière précise le bien, son implantation, et le montant de transaction.

- Le certificat négatif d'hypothèque (conservation foncière) du bien objet de la vente original.
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionnée avec la CNEP-Banque.

2.1.3) Traitement de la demande :

Pour le traité il y'a :

2.1.3.1) Dépôt de dossier :

Le client se présenter à la Direction du Réseau afin de déposer son dossier, après avoir réuni tous les documents nécessaires permettent aux responsables de la banque d'avoir des informations pertinentes sur le postulant et son état financier et d'assurer en plus l'authenticité des informations fournis.

Le chargé de la clientèle procède à la vérification de la conformité et l'authenticité des pièces fournis et remet au client un titre de dépôt.

2.1.3.2) Etude de dossier :

Le charge de crédit procédera à l'enregistrement chronologique du dossier sur un registre ouvert, à cet effet. Et cela par :

2.1.3.2.1) Le contrôle (la consultation) du fichier central :

Le fichier national de la CNEP-Banque sera consulté par le chargé de crédit afin de vérifier si :

- ✓ Le postulant à déjà bénéficié d'un crédit auprès de la CNEP-Banque ou après d'une autre banque.
- ✓ Le postulant n'est pas d'incidents de paiement.
- ✓ Le client n'est pas interdit de chéquier.

2.1.3.2.2) L'élaboration de la fiche technique de crédit : (voir annexe 02)

2.1.3.3) Le calcul du droit au prêt :

Selon les conditions de la CNEP-Banque, le maximum à financer est de 90%, du prix de cession, sans toutefois dépasser les 90% de la valeur vénale du bien inscrite dans le rapport d'expertise, sans dépasser la capacité de remboursement.

Calculs des deux ratios du droit au prêt :

Ration 01 : le prix de cession *90% = 8000.000,00*90% = **7.200.00, 00 DA**

Ration 02 : la valeur de la garantie (valeur vénale)*90% = 11.476.260,00*90 = **10.328.634,00 DA.**

Donc le maximum à financer c'est la moindre des deux valeurs, qui est de 7.200.000,00 DA, mais ça capacité de remboursement lui reste d'en bénéficier, reste à s'assurer.

2.1.3.4) Le calcul de la durée de remboursement :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance CNEP-Banque a augmenté à **75 ans** la limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant², si le postulant à un âge ≤ 35 ans la durée maximal de crédit est de 40 ans, t si le postulant à un âge ≥ 35 la durée maximal du crédit est de 35 ans.

La durée de financement se détermine en fonction de la déférence entre l'âge de postulant et la limite d'âge (**la limité d'âge - l'âge de l'emprunteur**) elle se calcule comme suit :

La durée de remboursement = 75 - 34 = 41 ans

La durée de prêt sollicité est de 40 ans, donc on prend en considération la durée du prêt qui est de 40 ans plus le différé de 6 mois. Ce qui va donner :

La durée de remboursement = 39 ans et 6 moins

2.1.3.5) Le calcul de la capacité de remboursement :

Pour mon cas je vais calculer la capacité de remboursement pour un résident, la formule de calcul est comme suit :

3

La capacité de remboursement= (le mensuel net – SNMG)* 50%

² Le site www.CNEP-Banque.dz le 01/07/2021.

³ SNGM : c'est le Salaire National Minimum de Garantie a été fixé par les pouvoirs publics à dix-huit mille dinars (18000.00DA) depuis 2012.

Chapitre III : Etude comparative entre deux crédits immobilier

La capacité de remboursement = $(71333,85 - 18.000,00) * 50\%$

$$= 26.666,93 \text{ DA}$$

Donc la capacité de remboursement est 26.666,93 DA pour chaque mois.

❖ Le montant de crédit :

Le montant de crédit sa dépend de la capacité de remboursement ainsi que de la valeur tabulaire. Le calcul de cette dernière se fait comme suit :

$$\text{La capacité de remboursement (CR)} = 26.666,93 \text{ DA}$$

Sachant que le taux = 6.5% et la durée = 39ans et 6 mois.

$$\text{La valeur tabulaire VT} = (\text{Taux} / 12) / (1 - (1 + \text{Taux} / 12)^{-\text{durée}(n) * 12})$$

$$= (6.5/1200) / (1 - (1 + 6.5/1200)^{-474})$$

$$= 0.005870202$$

Donc le montant de prêt de calcule comme suit :

$$\text{Le montant de prêt} = \text{CR} / \text{la valeur tabulaire}$$

$$\text{Le montant de prêt} = 26.666.93 / 0.005870202$$

$$= 4.542.761,90 \text{ DA}$$

La capacité de remboursement de ce client lui permet d'avoir un montant de **4.542.761,90 DA**.

Mais il a sollicité juste de 4.000.000,00 DA, et c'est pour ça que la décision prise par la comité est limité à ce montant.

Le montant de prêt = 4.000.000,00 DA

2.1.3.6) Calcul des intérêts intercalaires mensuels :

Le calcul des intérêts intercalaires se fait comme se suit

Les intérêts intercalaires mensuels= montant de crédit * taux d'intérêt /12

$$= 4.000.000,00 * 0,065 / 12$$

$$= \mathbf{21.666,67 \text{ DA}}$$

Et pour me différé de six mois (06) = le montant des intérêts intercalaires mensuels*06

$$= 21.666,67 * 6$$

$$= \mathbf{130.000 \text{ DA}}$$

Les intérêts intercalaires mensuel pour ce client est de 21.666,67 et pour le différé il doit payer 130.000 DA

2.1.3.7) Calcul du crédit lié à l'assurance « CARDIF EL Djair » :

En application de la décision réglementaire n°1163/2008 du 05 novembre 2008, relative à l'assurance des emprunteurs « ADE » CARDIF EL Djair.

La présente décision réglementaire a pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires du crédit immobiliers, de leurs Co-emprunteurs ou caution contre (le risque de décès ou décès et invalidité absolue et définitive).

Le taux de prime emprunteur principal (voir annexe 4) = 0,045%

➤ calcul de la prime d'assurance sur le crédit :

Prime d'assurance = taux de la prime * montant de crédit

$$= 0,00045 * 4.000.000,00$$

= 1.800 DA

Par rapport à la nouvelle tarification en matière d'assurance « **CARDIF EL Djair** » le client payer un montant de 1.800 DA chaque mois.

➤ **Le calcul de l'échéance :**

Echéance = la valeur tabulaire* le crédit

= 0.005870202 * 4.000.000,00

= 23.208,08 DA

Mensualité de l'assurance : 1.800

La mensualité totale = échéance + assurance

= 23.208,08+1.800

=**25.008.08DA**

Le client doit rembourser à la CNEP-Banque chaque mois **25.008.08 DA**.

2.1.3.8) Le calcul de l'assurance SCGI :

Le montant de la prime SCGI est calculé par rapport au **ratio prêt / valeur** comme suit :

Le montant de prêt : 4.000.000.00 DA

La valeur du bien garantie : 11.476.260,00DA

Donc,

La ration prêt/valeur (RPV) = montant du prêt / valeur du bien garantie

= 4.000.000,00/11.476.260,00

= **34.85%**

On va situer le **RPV** d'après le tableau ci-après :

Tableau 10 : les différents taux de la prime SCGI (hors taxe) selon les ratios prêt/valeur (RPV).

Ratio : prêt/valeur RPV	Taux de la prime (hors taxe)
$RPV \leq 40\%$	0.50%
$40\% \leq RPV \leq 60\%$	0.75%
$60\% \leq RPV \leq 95\%$	1,00%

Source : document de la CNEP-Banque.

Le RPV est inférieur à 40% donc le taux de prime est de **0.5%** du montant du crédit.

Le montant de la prime hors de taxe (HT) = le montant de crédit * 0.5%

$$= 4000.000,00 * 0.5$$

$$= \mathbf{20.000,00 \text{ DA}}$$

Montant de la TVA = le montant de la prime (HT) * 0.19

$$= 20.000,00 * 0.19$$

$$= \mathbf{3.800,00 \text{ DA}}$$

Le montant de la prime en TTC = Montant de la prime hors de taxe (HT) + Montant de la TVA

$$= 20.000,00 + 3.800,00$$

$$= \mathbf{23.800,00 \text{ DA}}$$

Ce montant doit être payé en (FLAT) par l'emprunteur.

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

2.1.4) La présentation du dossier au comité de crédit :

Pour la décision d'octroi de crédit, le dossier sera présenté au comité de crédit, le crédit opte pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

- ✓ Montant de crédit accordé : 4 .000.000, 00 DA
- ✓ Taux d'intérêt : 6.5%
- ✓ Durée de prêt : 40 ans et 6mois différé
- ✓ Mensualité de remboursement : 25.008,08 DA
- ✓ Garantie : une hypothèque de premier rang sur le bien financer auprès la CNEP-banque plus une assurance catastrophe naturelle.

Remarque : les membres de comité de crédit qui se présente sont :

- Le directeur de réseaux.
- Le chef de département épargne.
- Le chef département contentieux.

Ils constituent un comité de crédit réseaux (CCR), par ce que le montant du crédit sollicité est de 4.000.000,00 DA, qui est située entre 3.000.000,00 DA < **le montant de crédit** ≤ 8.000.000,00 DA.

2.1.5) Etablissement des documents contractuels :

Après l'établissement de la décision de crédit, le chargé de crédit doit faire signer au client une notification d'acceptation d'octroi de crédit.

Une fois le client a notifié son accord, le chargé de crédit :

- Etablir une convention de crédit qui doit être visée par le client et le directeur d'agence en six (06) exemplaires :

Chapitre III : Etude comparative entre deux crédits immobilier

- ✓ Ouvre un compte de chèque auprès du front office dans lequel le client versera les échéances et aussi les frais d'études et de gestion.
- ✓ Demande de client des timbres fiscaux (48 timbres de 20 DA) et 1500 DA qui représente les droits d'enregistrement des conventions auprès de l'inspection enregistrement de la direction des impôts.

Remarque : avant la mobilisation du crédit, dans l'étape de la constitution du dossier l'emprunteur doit payer ces frais d'études et de gestion même la décision du comité de crédit est favorable.

Frais de l'assurance CARDIF = assurance mensuel*12

$$= 1.800,00*12$$

$$= \mathbf{21.600,00\ DA}$$

Ce montant est versé dans le compte d'assurance, considéré comme un secours pour l'assurance CARDIF, cette dernière procédera pour un prélèvement automatique, dans le cas de non-paiement de débiteur.

- Frais d'étude et de gestion de dossier = 15000,00 DA

$$\mathbf{TVA /frais d'études = 1500*0.19 = 2.850,00\ DA}$$

$$\mathbf{Montant de frais d'études et de gestion en TTC = 2.850,00+15000}$$

$$= \mathbf{17.850,00\ DA}$$

- **Assurance SCGI**= 23.800,00 DA
- **Enregistrement convention** = 1.500,00 DA
- **Timbres fiscaux** = 960,00 DA

2.1.6) Le suivi du dossier :

2.1.6.1) L'entrée de portefeuille :

Suivant la décision d'octroi du crédit, le chargé de crédit procède à la création du dossier et cela en le saisissant sur le système **T24**, il doit aussi effectuer l'entrée en portefeuille qui consiste en la comptabilisation de l'engagement en hors bilan.

2.1.6.2) La mobilisation de crédit :

La mobilisation de crédit se fait en une seule tâche puisque il s'agit d'un crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier. Le déblocage se fait par chèque de banque entre les mains du notaire chargé la transaction avec une lettre de remise de chèque de banque précisant l'obligation faite d'une inscription d'hypothèque de 1^{er} rang au profit de la CNEP-Banque.

2.1.6.3) Le remboursement du crédit :

Pendant la période de différé qui est (6) mois, le client est affranchi de tout paiement après cette période il paiera la mensualité jusqu'à l'amortissement total de son crédit, sauf s'il décide de faire un remboursement par anticipation intégral ou partiel

Section 03 : la deuxième étude (crédit à la construction à taux bonifié 1%)

Je vais présenter un dossier de crédit immobilier au particulier, pour notre cas d'étude une demande de financement est exprimée par Mr Y qui été sollicité à notre établissement pour bénéficier d'un prêt bancaire à la construction à taux bonifié 1% et cela d'après la décision d'octroi de crédit de l'aide de l'Etat à l'habitat rural (CNL). En premier lieu, je vais identifier le demandeur de crédit, ensuite les informations sur le crédit sollicité et le traitement de la demande de crédit.

Un tableau (se trouve dans la page qui suit) qui reprend les renseignements généraux sur l'emprunteur et le type de crédit de mon cas d'étude.

2) Identification du demandeur et informations sur le crédit sollicité.

Tableau 11: les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.

Désignations	Informations personnels	désignations	Situation professionnel
Nom et Prénom	Y	Profession	Chauffeur (semi-remorque)
Date de naissance	11/12/1974	Employeur	Secteur privé
Situation familiale	Marié	Revenue mensuel	53271,00
Adresse		Crédit en cours	Néant
Désignations	Informations sur le crédit sollicité		
La date de la demande du crédit	25/04/2019		
Objet du crédit	Construction		
Montant de crédit demandé	27985325,00		

Montant de crédit accordé	1705000,00		
La durée du prêt différé	30 ans		

Source : élaborer à partir des documents de la CNEP-Banque.

Avant que l'emprunteur dépose son dossier, il devrait remplir les conditions exigées par la CNEP-Banque, à savoir :

- Etre de nationalité algérienne.
- Etre majeur à la date de l'autorisation de financement.
- Le devis estimatif global établi par l'expert architecte ne doit pas dépasser les 2.800.000,00 DA.
- Posséder l'acte authentique du titre propriété publié et enregistré du terrain prévu pour la formule auto-construction ou de l'habitation pour l'extension ou à rénover.
- Pouvoir justifier des revenus stables au moins et équivalents à 1,5 fois le SNMG.
- Produire un certificat négatif du bien objet du crédit par la conservation foncière.
- Avoir une décision d'octroi de l'aide de l'Etat à l'habitat rural (CNL).

Une fois le crédit rempli toutes ces conditions, le banquier évaluera son éligibilité et sa capacité de remboursement.

3.1) Conditions du dossier :

Pour le dépôt de dossier :

Une fois le demandeur de crédit est éligible il doit fournir un dossier qui comporte plusieurs documents qui sert à identifier son état financier. Pour mon cas d'étude (construction à taux bonifié 1%), les documents que le postulant doit fournir sont les suivants : un sous dossier administratif, un sous dossier technique, un sous dossier recouvrement et sous dossier de garantie.

Après avoir fourni ces documents le chargé de la clientèle vérifier leur authenticité et leur conformité et remet un récépissé de dépôt au client.

Par la suite, pour l'étude du dossier le chargé de crédit procédera à l'enregistrement chronologique du dossier et consulte le fichier national de la CNEP-Banque afin de vérifier si le client n'a pas déjà bénéficié d'un crédit auprès des autres banques et s'il n'a pas d'incidents de paiement. En outre il va ouvrir des sous dossier pour classer les documents fournis par le client qui sont :

3.1.1) Un sous dossier administratif qui comporte :

a) Les documents relatifs à l'identification du client :

Ces documents contiennent toutes les informations personnelles relatives au client qui se résume comme suit :

- Demande de crédit se forme d'un formulaire délivré par la CNEP-Banque remplie et signe par le postulant.
- Un extrait de naissance.
- Un certificat de résidence.
- Une copie de la pièce d'identité.
- Relevé des émoluments et attestation d'emplois (voir annexe 5)
- Une copie de la carte CNAS.
- Une fiche familiale.

b) Les documents relatifs au type de crédit :

Ces documents englobent toutes les informations sur le lien de construction qui sont :

- Un certificat négatif d'hypothèque, délivré par les services fonciers, qui montre que l'emprunteur n'a rien hypothèque auprès d'autres banque.
- Un certificat de possession de terrain de construction.
- Une copie de la décision d'éligibilité à l'aide de l'Etat à l'habitat (CNL).

Après l'étude de dossier du client, une fiche technique sera établie en faisant ressortir la capacité de remboursement ainsi que tout l'élément qui comporte cette dernière.

3.1.2) Dossier technique :

Telle que la fiche technique (voir annexe06) qui comporte les informations relatives au montant du crédit ainsi que la capacité de remboursement, la mensualité, l'échéance, la durée

Chapitre III : Etude comparative entre deux crédits immobilier

de remboursement, les informations relatives au terrain de construction et cela après avoir analysé le rapport de l'architecte agréé par la CNEP-Banque.

L'élaboration de la fiche technique se fait comme suit :

a) Le calcul la durée de remboursement de crédit :

En ce qui concerne la limite d'âge pour l'octroi du crédit est déjà citée dans la première section cas pratique et qui est fixée à 75 ans.

La durée de remboursement du crédit est calculée comme suit :

La durée de remboursement de crédit = l'âge maximal – l'âge du postulant

Dans mon cas le client à 45 ans donc la durée de son crédit est :

La durée de remboursement = $75-45= 30$ ans.

Comme la durée maximal est 40 ans car son âge est supérieur à 35 ans. Donc la banque lui accorde une durée de 30 ans plus un différé de 3 ans et 36 mois ce qui va donner :

La durée de remboursement = $30-3= 27$ ans

b) Le calcul de la capacité de remboursement :

La capacité de remboursement est un élément essentiel afin de déterminer le montant du crédit, il se calcul en fonction du revenu mensuel net.

Pour mon cas d'étude (la construction d'un logement rural à taux bonifié), le calcul de la capacité du client se fait d'après le tableau (qui se trouve dans la page suivante) :

Tableau12: le pourcentage de prélèvement sur le revenu net.

Quotités maximales du revenu mensuel net			
Revenu mensuel net	Salaries du secteur public retraits et profession libérale	Salaries du secteur public	Commerçants/ artisans

1.1 SNMG < revenu < deux fois le SNMG	35%	30%	20%
Deux fois SNMG < revenu Quartes fois SNMG	40%	35%	30%
Quatre fois le SNMG < revenu < huit fois SNMG	50%	45%	40%
Huit fois le SNMG	55%	50%	45%

Source : documentation de la CNEP-Banque (le manuel de procédures des crédits hypothécaires).

(02) fois le SNMG <revenu< (04) fois le SNMG

C'est-à-dire (02) fois le SNMG < 53271,00 < (04) le SNMG, dans sa qualité professionnelle salarié, donc la capacité de remboursement se calculée de la manière suivantes :

Capacité de remboursement= le revenu mensuel net*la quotité

Capacité de remboursement = $53271,00 * 0,35$

= 18644.85 DA.

Capacité de remboursement = 18644.85 DA

La capacité de remboursement est de 18644.85 pour chaque moins.

c) Le calcul du montant de crédit :

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement et de la valeur tabulaire.

Sachant que le taux= 1% et la durée (n) = $27 * 12 = 324$ moins.

La valeur tabulaire= $(\text{taux}/1200) / (1 - (1 + \text{taux} / 1200)^{-n})$

$$= (1/1200) / (1 - (1 + 1/1200)^{-324})$$
$$= \mathbf{0.00352309}$$

Le calcul du montant de crédit se fait comme suit :

Détermination du droit au prêt = capacité de remboursement / la valeur tabulaire

Détermination du droit au prêt = $18644.85 / 0.00352309$

Détermination du droit au prêt = 5292186.69 DA

On remarque que le résultat trouvé est supérieur au montant d crédit sollicité par le client donc il peut bénéficier de sa totalité (170500,00)

Justification :

Donc, le client a bénéficié de l'aide de l'Etat (CNL) d'un montant de 700.000,00 DA dans le cadre de la construction rural.

Ensuite, il a un rapport en nature (le déjà construit), qui s'élève à **390325,00 DA** d'après l'évaluation de l'architecte dans le rapport établie.

Ce rapport est calculé comme suit :

Apport en nature = le devis estimatif global – l'aide de l'Etat (CNL)- le montant du crédit accordé

$$\text{Apport en nature} = 2795325.00 - 700.000.00 - 1705000.00$$
$$= \mathbf{390325 DA}$$

d) Le calcul de L'échéance :

Elle se calcule comme suit :

L'échéance = le montant de crédit accordé*la valeur tabulaire

$$= 1705000.00 * 0.00352309$$

$$= 6006.87 \text{ DA}$$

Donc :

L'échéance = 6006.87 DA

D'après le taux du prime emprunteur principal (voir annexe 04)

Elle se calcule comme suit :

Prime d'assurance = le montant accordé * 0.052%

$$= 1705000.00 * 0.052\%$$

$$= 886.6 \text{ DA}$$

f) Le calcul de la mensualité :

Elle se calcule comme suit :

La mensualité = l'échéance + prime d'assurance

$$= 6006.87 + 886.6$$

$$= 6893.74 \text{ DA}$$

Le client doit rembourser chaque mois un montant de **6893.74 DA**.

g) Le calcul de l'assurance SCGI :

Le montant de la prime de SCGI est calculé par rapport au **ratio prêt / valeur** comme suit :

Le montant de prêt : 1705000,00 DA

Le calcul de la valeur de bien garantie se fait comme suit :

Valeur de bien garantie = valeur du terrain estimé + déjà construit + montant de crédit
--

D'après le rapport établi par l'architecte :

La valeur de terrain est estimé à = 88500,00 DA

Le déjà construit = devis estimatif* 39%

$$= 2.795325,00 * 0.39$$

Le déjà construit = 1090176.75 DA

Donc, la valeur de bien garantie = 88500.00 + 1090176.75 + 1705000.00

$$= \mathbf{3680176.75 \text{ DA}}$$

Le ratio prêt sur valeur (RPV) = 1705000.00 / 3680176.75

$$= \mathbf{46.32\%}$$

On va situer le ration d'après le tableau ci-après :

Tableau 13 : les différentes taux de la prime SCGI (HT) selon les rations prêt /valeur (RPV)

Ratio : prêt/ valeur RPV	Taux de la prime (HT)
RPV ≤ 40%	0.50%
40% ≤ RPV ≤ 60%	0.75%
60% ≤ RPV ≤ 95%	1%

Source : documentation de la CNEP-Banque.

Le RPV se situe entre : $40\% \leq 46.32\% \leq 60\%$ ce qui implique un taux de la prime de 0.75% du montant de crédit.

Le montant de la prime en (HT) = le montant de prêt * 0.75%

$$= 1705000.00 * 0.75$$

$$= \mathbf{12787.5 \text{ DA}}$$

Le montant de la TVA sur la prime = le montant de la prime en (HT) * 19%

$$= 12787.5 * 19\%$$

$$= \mathbf{2429.63 \text{ DA}}$$

Le montant de la prime en TTC = $12787.5 + 2429.63$

$$= \mathbf{15217.13 \text{ DA}}$$

Remarque : le postulant doit payer ce montant en FLAT dans un délai maximum de 60 jours suivant la notification d'accord.

h) Le calcul des intérêts intercalaires :

Avant que le client commence à rembourser les mensualités, il est tenu de payer pendant la période du différé qui est de 3ans (36) moins les intérêts intercalaires qui de 84772.44 da dans mon cas.

La mobilisation du crédit s'effectuer en trois tranches :

➤ Les conditions du déblocage du crédit :

- Après le recueil de la garantie d'hypothèque de premier rang sur le terrain et a construction à bâtir :
 - La présentation de l'attestation d'ouverture de chantier.
 - Paiement des primes d'assurances CARDIF EL Djaire et SCGI.
 - Le paiement des frais d'études et de gestion du dossier.
 - La réception en compte de l'aide CNL (700.000,00) DA.

Chapitre III : Etude comparative entre deux crédits immobilier

La banque débloque le montant de la première tranche qui est égal à 40% du montant de crédit accordé.

Le calcul du montant de la première tranche se fait comme suit :

$$\text{Le montant de la 1 ère tranche} = \text{le montant de crédit} * 40\%$$

Le montant de 1 ère tranche = $1705000,00 * 40\%$

$$= \mathbf{682000.00DA}$$

Après avoir calculé le montant de la première tranche on passe au calcul des intérêts intercalaires :

$$\text{Intérêt intercalaires} = \text{le montant de la 1ere tranche} * \text{le taux d'intérêt} / 12$$

$$= 682000.00 * 1\% / 12$$

$$= \mathbf{568,33 DA}$$

Le client paye chaque mois une somme une somme 1.395,41DA, l'intérêt intercalaire plus la prime d'assurance dans la période entre la 1ere tranche et la 2eme tranche.

Le montant à payer : $568,33 + 886.6 = 1454.93 DA$

- Après avoir consommé le montant de la première tranche et cela le rapport établie par un expert architecte. Le montant du deuxième est de 30% du prêt accordé soit : $1705000.00 * 30\% = 511500,00 DA$

La somme que le postulant doit payer chaque mois sur la 1ere et la 2eme tranche jusqu'à le déblocage de la troisième tranche :

$$((682000.00 + 511500.00) * 1\% / 12) + 886.6 = 1.881,18 DA.$$

- Le montant de la troisième tranche est égal à 30% du montant de prêt accordé elle sera débloqué après le rapport établie par l'expert l'architecte qui confirme la consommation de la 2eme tranche.

Le client va payer les intérêts intercalaires jusqu'à la fin de différé qui est de 36moins 3ans d'une somme égale à :

$$(1705000.00*1/1) + 886.6 = 2307,43 \text{ DA.}$$

Remarque : d'après la notification d'acceptation d'octroi de crédit, les intérêts intercalaires sur chaque tranche débloquée payables les trentièmes (30 eme) jours après la date des déblocages, et durant toute la période différé de remboursement du principale. Le client commencera à rembourser son prêt une fois la période du différé est achevé.

3.1.3) Le dossier financier :

Le dossier financier contient deux sous dossier :

a) Un sous dossier de concrétisation du crédit :

Si la demande de crédit est favorable le directeur d'agence fera signer au client un contrat de crédit immobilier bonifié et ce dossier contient aussi ces documents :

- Un ordre de mobilisation de crédit.
- Une décision d'octroi de crédit.
- Une notification d'acceptation d'octroi de crédit.

b) Un sous dossier de l'évaluation de crédit :

La mobilisation du montant de prêt se fera par trois tranches dans lequel le déblocage de la 1ere tranche qui de 40% du montant de prêt se fera après la présentation de l'attestation d'ouverture de chantier établie par l'architecte, dans mon cas d'étude le postulant à ouvert son chantier et a entamé les travaux de réalisation du projet dont l'état d'avancement et de l'ordre de 39% selon l'évaluation de l'architecte.

D'après la convention le postulant doit payer les frais d'études et de gestion en (FLAT) selon le montant de crédit accordé.

Tableau 14 : les frais d'études et de gestion selon le montant de prêt voir (annexe 07).

Montant de crédit accordé.	Commission d'étude et de gestion.
500.000DA ≤ 1.984.000DA ≤ 5.000.000 DA	15000 DA

Source : documentation de la CNEP-Banque.

D'après le tableau le client va payer 15000 DA comme frais d'étude et de gestion plus d'autres charges telle que :

- **La TVA sur les frais de d'études et de gestion** = $15000 * 0.19 = 2.550,00$ DA

Ce montant sera versé à la direction des impôts.

- 3 exemplaires de la convention (7pages) avec un timbre fiscal qui s'élevé jusqu'à 20 DA.
- Le paiement des frais d'enregistrement qui sont de 500 DA.

D'après la convention le client doit payer aussi la commission d'enregistrement qui est fixée à 1/1000/an appliquée sur le montant du prêt restant le paiement de la première tranche.

3.1.4) Le sous dossier de recouvrement :

Ce volet contient une autorisation de prélèvement sur le compte c'est-à-dire que le postulant signe cette dernière, là où il s'engage également à maintenir sur son compte, une provision suffisante pour en permettre le prélèvement des mensualités et sa soumission aux pénalités de retard en cas d'insuffisances de provisions.

Comme il contient aussi une domiciliation irrévocable de salaire (annexe 08), c'est un engagement signé par le client dans lequel il verse un montant de son salaire mensuel au prêt de son ouvert auprès de la CNEP-Banque.

Il contient une fiche client particulier qui comporte des informations serviront à déterminer si le postulant est une personne politiquement exposée.

3.1.5) Le sous dossier garantie :

Ce volet contient ces garanties :

- Un acte d'hypothèque notarié de premier rang sur le bien objet du prêt.
- Une décoration de demande de consultation pour les interdits de chéquier qui déclare que le postulant n'a pas un interdit bancaire par la banque centrale.

- Une assurance des emprunteurs (CARDIF DJAZAIR), le débiteur s'engage à souscrire individuelle auprès de cette dernière contre le risque décès.
- La souscription du client auprès de la SCGI une assurance contre le risque d'insolvabilité.
- Une autorisation de la centrale des risques des entreprises et des ménages (CREM).

Ces dernières garantissent la CNEP-Banque contre le risque de non recouvrement c'est-à-dire dans le cas où le client refuse de rembourser son prêt, ou il est dans le cas d'impossibilité incapacité ou en cas de décès de ce derniers.

▪ La décision de prêt :

Après l'étude de dossier du client, et l'élaboration de la fiche technique de crédit on faisant ressortir sa capacité de remboursement, qui sert à calculer le montant du prêt qu'accorde la CNEP-Banque au client, une rémunération de **comité de crédit d'agence**⁴ sera tenue et sanctionnée d'un procès-verbal assortie d'une décision d'octroi de crédit. Ce dernier a donné un avis favorable et une notification d'acceptation d'octroi de crédit consenti aux conditions suivants :

- La durée du crédit : **30 ans**.
- La durée di différé de remboursement du principal : **36 moins**.
- Modalité et périodicité de remboursement : **mensuel**.
- Durée de remboursement de prêt : **27 ans**.

La notification d'acceptation d'octroi de crédit sera envoyée au postulant pour la signature précédé de la mention « lu et approuvé » dans lequel il aura un délai de huit (08) jours pour accepter et notifier cette offre.

Etude comparative entre cession entre particuliers et construction rural au taux bonifié 1% :

Tableau 15 : l'étude comparative entre cession entre particulier et construction rural au taux bonifié 1%.

Elément	Cession entre particulier	Construction rural au
---------	---------------------------	-----------------------

⁴ Comité de crédit agence : c'est les membres qui participent à la décision d'octroi de crédit qui sont : directeur d'agence en tant que président, le chef de service crédit et le chef de service contentieux par ce que le montant de crédit sollicité est inférieur à 3.000.000,00 DA.

		taux bonifié 1%
Durée	<p>La limite d'âge a 75 ans</p> <p>Si le postulant à un âge ≤ 35ans, la durée maximale est de 40 ans.</p> <p>Si le postulant à un âge ≥ 35, la durée maximale est 30 ans.</p>	<p>La limite d'âge a 75 ans</p> <p>Si le postulant à un âge ≤ 35 ans, la durée maximale est 40 ans.</p> <p>Si le postulant à un âge ≥ 35 ans, la durée maximale est 30 ans.</p>
Différé	6moins.	36 moins.
Montant de crédit maximal	3.000.000,00 DA <montant de crédit < 8.000.000,00DA	2.100.000,00 DA.
Construction du dossier	<p>Pour résidant.</p> <p>Pour non résidant.</p>	Pour résidant.
Traitement de dossier	<p>-dépôt de dossier.</p> <p>-étude de dossier.</p> <p>+contrôle du fiche centrale.</p> <p>+L'élaboration de la fiche technique de crédit.</p>	<p>-dépôt de dossier</p> <p>-un sous dossier administratif.</p> <p>+les documents relatifs à l'identification du crédit.</p> <p>+document relatif au type de crédit.</p> <p>-un sous dossier technique</p> <p>-le dossier financier.</p> <p>+un sous dossier de</p>

<p>Déblocage de crédit.</p>	<p>Par une seule tranche</p>	<p>l'évaluation de crédit. +le sous dossier recouvrement. +Le sous dossier de garantie. +la décision de prêt. -Réception l'aide CNL 7.000.000,00 DA. -1ère tranche 40% de montant accordé. -2ème tranche 30% de montant accordé. - 3ème tranche de montant accordé.</p>
<p>Le remboursement de crédit.</p>	<p>Pendant la période de différé qui est de six (06) mois, le client est affranchi de tout paiement auprès cette période il paiera la mensualité jusqu'à l'amortissement total de son crédit sauf, s'il décide de faire un remboursement par anticipation intégral ou partiel.</p>	<p>D'après la notification d'acceptation d'octroi d'un crédit, les intérêts intercalaires sur chaque tranche débloquée sont payables les trentième (30) jours après la date des débloques, et durant toute la période de différé de remboursement du principal.</p>

Chapitre III : Etude comparative entre deux crédits immobilier

		Le client commencera à rembourser son prêt une fois la période du différé est achevé.
--	--	---

Source : établi par moi-même

Conclusion :

Dans ce dernier chapitre qui contient l'étude de deux cas pratiques de crédits immobiliers aux particuliers (**cession entre particulier et la construction au taux bonifié 1%**) qui est le fruit de mon stage au sein de la Direction de Réseau CNEP-Banque. permis avec l'aide du personnel de mener une étude sur la procédure d'octroi de crédits immobiliers aux particuliers spécifiquement aux deux types de cité auparavant.

Pour la résolution des problèmes de la population rurale, l'état a mis en disposition des aides directes qui est là l'aide à la construction indirecte qui est la bonification des taux d'intérêts aux crédits immobiliers.

En fin la CNEP-Banque finance beaucoup plus le crédit à la construction au taux bonifié 1% qu'aux autres crédits, puisque cette bonification est venue pour donner une dynamique pour le logement rural en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation d'une croissance économique remarquable son activité principale est d'octroyer des crédits aux agents économiques en vue de mettre en œuvre leurs projets.

Leurs prêts font partie des principales ressources des banques et des moyens de construction de la monnaie.

Comme l'activité de la banque est associée aux risques, elle essaie toujours de les réduire afin d'augmenter sa rentabilité et ainsi atteindre la croissance économique.

La banque pour satisfaire ses clients propose une large gamme de produits que l'on distingue des crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs immobiliers pour le financement de logement.

Comme nous le savons tous, le prix des logements sont excessivement élevés, donc la plus part des ménages se trouvent vers le financement bancaire.

Un simple salaire ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire à la fois, alors il est obligé de demander un crédit bancaire.

Toutefois la notion de crédit est inespérable de la notion du risque ce qui fait apparaître les sociétés chargés de la solvabilité de la demande, la société de garantie des crédits immobiliers (SCGI), le fond de garantie de caution mutuelle de promotion immobilière (FGCMPI) et la société de refinancement hypothécaire (SRH) afin de donner plus de sécurité aux banques en manière d'octroi des crédits immobiliers, mais cela reste insuffisant en vue promouvoir un vrai marché immobilier.

Cependant la situation de l'habitat en Algérie n'a connu une évolution croissante qu'à partir de 2004, où le programme de livraison d'un million de logement durant 2005/2009 a été réaliser avec succès.

Malgré cette évolution, le déficit de logement en Algérie dépasse le million d'unités, alors que la demande ne cesse de croître selon les spécialistes du secteur, et dans l'espoir de combler ce déficit, plusieurs mesures incitatives employées par le gouvernement n'ont eu qu'un faible impact sur la satisfaction de la demande notamment en logement.

Et pour renforcer ces dernières, d'autres mesures concernent les taux de bonification ainsi que les aides de financement par la (CNL) ont été applicables depuis 2010.

Conclusion générale

L'étude d'un cas pratique m'a permis de répondre à ma problématique qui est comment s'effectue le financement bancaire de l'immobilier en Algérie ?

Pour que l'Algérie puisse dépasser la crise de l'immobilier, il est nécessaire que l'ensemble des intervenants (ministre de l'habitat, SRH, CNL, Banque) puissent établir un plan d'action commun de lever l'ensemble des contraintes qui sont les prix des logements élevés et la hausse des taux d'intérêts appliqués par les banques.

Ainsi pour réduire ce problème de logement je suggère quelques recommandations :

- ✓ Favoriser et améliorer la relation banque / client afin de bien servir le client.
- ✓ Créer une gamme de produits spéciaux pour les couches les plus démunies pour les aider à accéder à la propriété.
- ✓ Baisser les taux d'intérêts pour agrandir le panel des prétendants à ce crédit.
- ✓ Mettre en place des mesures permettant de réduire les risques cités précédentes.
- ✓ Développer le système bancaire interne.
- ✓ Il faut que les chargés de crédit soient persuasifs et capables de convaincre le client.

Enfin je souhaite que mon travail soit d'une grande utilité pour tous ceux qui auront à le consulter.

Bibliographie

➤ **Ouvrage :**

- Batac, Julien, et Vincent Maymo. « Les nouveaux outils de pilotage dans les banques », Revue, français de gestion, vol.191, no.1, 2009, PP.153-166.
- Bessis.J, « Gestion des risques et gestion Actif Passif », éd Dalloz, Paris, 1995, P.15
- BOUYAKOUB, Farouk, op, cit. P.249.
- CONSSO P, l'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001, Page.260.
- DESCAMPS, Christian, SOIVHOT, Jacques. « Economie et gestion de la banque ». Paris : Ems, 2002, P.11.
- HADJ SADOKT., « Les risques de l'entreprise et de la banque », éd DAHLAB, Alger, 2007, P.11.
- Jean Louis RIVES et Monique Contamine RAYNAUD. Droit bancaire. 5ème éd Dalloz, Paris, 1990, p. 499.
- LASARY, k. « Evaluation et Financement des projets ». Alger. Essalam, 2000.P.6. 249.
- MADDOUCHE, Yacine. Op, cité. 11.
- Pauget George et BETBEZE Jean Paul, les cents mots de la banque, éd PAUF, Paris, Mai 2007, p. 27.
- PRUCHAUDJ., « Evolution des techniques bancaires », éd SCINETFIQUES RIDER, Paris, 1960, P.50.
- Roncalli T, « La gestion des risques financier », éd Economica, Paris, 2009, P.162.
- SYLVIE de coussergous. « La banque, structure, marché, Gestion ». 2 éd. Paris. Dolloz, 1996.p5.
- SYLVIE de Cousseergous, BORDEAUX, Gautier. « Gestion de la banque : diagnostic à la stratégie ». 7 éd Paris. Dunod, 2013.P.4.
- SergeBETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier » éd, Dunod, Paris, 2015, P.53.

➤ **Mémoires :**

- AIT ABED et AZEM Kahina « le financement des projets immobiliers par la CNEP-Banque : c'est le crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence ben M'HIDI Tizi-Ouzou. » Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2014-2015 ;
- Diplôme D'ETUDE SUPPERIEUR DE BANQUE (des banques 2eme), « montage de dossier de crédit ».

➤ **documents drivées :**

- CNEP News, Numéro spécial bancassurance, éd 2009.
- La CNEP-Banque et les particuliers, 31 Mai 2016, P.67 et 68.
- La CNEP-banque et les particuliers, 31 mai 2016, page 67 et 68.
- Le titulaire d'un compte épargne LEL ou LEP ouvert au moins une année e avoir capitalisé, au moins 2000 DA d'intérêts.

➤ **Textes juridiques :**

- Décret législatif n° 93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09.
- Décision réglementaire n°1244/2010 du 04/05/2010, article 09.
- Décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010, fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt.
- Décision réglementaire n° 1373/2013 du 26/ aout 2003 qui définit le crédit location.
- Décret n°-235 du 05 octobre 2010 fixant le niveau de l'aide frontale octroyée par l'Etat à 700.000,00 DA et le plafond de devis estimatif à 2.8.00.000,00 DA.
- Décision réglementaire n°1303/2012 du 12/01/2012.
- « Made-in-Alegria » lancement du crédit pour le rachat de créance, publié le 02-02-2012.

- La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière (de journal officiel de la république Algérienne n°14).
 - La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière le maître d'œuvre.
 - La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.
 - La loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
 - La loi n°64-227 en substitution à la caisse de la solidarité de département et communes d'Algérie (CSDCA) ancienne institution française de retraités, l'arrêté interministériel du 09 avril 2002.
 - l'ordonnance n°03-11 du 22 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
 - L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
 - Article 543 du Code de Commerce Algérien.
- Sites internet :
- www.algerie.focus.com.
 - www.banque.info.cm.
 - www.CNEP.Banque.com.
 - www.CNL.com.
 - www.Cardifeldjazaire.com.
 - www.cours-cours-de-droit.net.
 - www.fGCMPI.com.
 - www.logement-algerie.com.
 - www.SGCI.dz.
 - www.SRH.com.
 - www.Service-public.fr.
 - www.tala-assurances.dz.

*Liste des tableaux et
figures*

La liste des tableaux :

Tableau N°1 : le montant de laide à l'accession à la propriété..... **Erreur ! Signet non défini.**

Tableau N°2 : Représente la quotité de financement accordé à l'emprunteur. **Erreur ! Signet non défini.**

Tableau N°3 : Représentant les quotités maximales de la capacité de remboursement des résidants en Algérie « un seul emprunteur ». **Erreur ! Signet non défini.**

Tableau N°4 : représentant la quotité maximale de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « un seul emprunteurs ». 50

Tableau N°5 : Représentant les quotités de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « Co-emprunteur ». 51

Tableau N°6: représentant les bonifications du taux préférentiel selon les catégories du client. 62

Tableau N°7: Représentant les bonifications du taux d'intérêt pour le crédit à l'accession. ... 63

Tableau N°8 : les statistiques des engagements crédit de la Direction du Réseau CNEP-Banque Tizi-Ouzou de puis la création jusqu'à à 2018. 81

Tableau N°9: les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité. 82

Tableau N°10 : les différents taux de la prime SCGI (hors taxe) selon les ratios prêt/valeur (RPV). 89

Tableau N°11: les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité. 93

Tableau N°12 : le pourcentage de prélèvement sur le revenu net. 96

Tableau N°13 : les différentes taux de la prime SCGI (HT) selon les rations prêt /valeur (RPV) 100

Tableau N°14 : les frais d'études et de gestion selon le montant de prêt voir (annexe 07). .. 103

Tableau N°15 : l'étude comparative entre cession entre particulier et construction rural au taux bonifié 1%. 105

La liste des figures :

Figure 1 : schéma finance direct et indirect **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 2 : schéma représentant le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie.
..... **Erreur ! Signet non défini.**

Figure 3 : Organigramme Générale de la CNEP-Banque77

Figure 4 : Organigramme Générale d'une Direction de Réseau CNEP-Banque Tizi-Ouzou **Erreur ! Signet non défini.**

Annexes

Annexe 1



DEMANDE DE CREDIT

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

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

REVENUS

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

CRÉDITS EN COURS CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

CRÉDIT SOLLICITÉ

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

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

Je souhaite m'assurer contre le risque Décès ou Décès et IAD sur le capital assuré au profit de la CNEP-Banque
Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et:

- Déclare être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information
 Souhaite renseigner un questionnaire médical.

Je suis informé que conformément à l'Ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

Cardif E I Djazair, siège social: 57 rue ABRI Arezki, Hydra-16035 Alger. RC n° 06B0973017 N.I.S.000616109062639

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

Annexe 2

AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR COMPTE

Je soussigné(e).....

titulaire du compte chèque N°.....

ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence.....

ou compte CCP.....

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

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

Fait àLe.....

RACHAT DE CREANCE

Créancier original : Adresse : Montant du Crédit initial :
 Montant de l'encours : à la date de :
 Situation de remboursemen : à la date de :
 Comportement :
 Montant des impayés : Nombre d'incidents de paiements :

INTERETS ACQUIS

Livrets d'épargne LEL		C. P. T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver	Montant	Qualité	Srce	Date ouver	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00	Total			0,00

Total Intérêts L.E.L : **0,00 DA** Total Intérêts L.E.P : **0,00 DA**

CREDIT A OCTROYER

EPARGNANT L.E.L

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

EPARGNANT L.E.P

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

NON EPARGNANT

Montant : 5 000 000,00 DA
 Durée : 30 ans Echéance : 31 778,19 DA
 Taux : 6,5 % Assurance : 2 250,00 DA
 Différé : 6 mois
 Intérêts intercalaires : 162 499,99 DA Mensualité : **34 028,19 DA**

BONIFIE

Montant :
 Durée : Echéance :
 Taux : Assurance :
 Différé : Mensualité :
 Intérêts intercalaires :

**CHARGES DU
 CRÉDIT NI**

Montant du crédit à accorder : **5 000 000,00 DA** Mensualité : **34 028,19 DA**

Fiche Technique Crédit v 17.03.02

PRET													
Catégorie de prêt	: Achat d'un logement auprès d'un particulier												
Prix de cession	: 8 000 000,00 DA												
Valeur du bien garantie	: 11 476 260,00 DA												
Type de prêt	: Initial												
OBJET DU PRET													
<table border="1"><thead><tr><th>LOGEMENT</th><th>TERRAIN</th></tr></thead><tbody><tr><td>Promoteur</td><td>Objet du permis</td></tr><tr><td>Site</td><td>Site</td></tr><tr><td>Typologie</td><td></td></tr><tr><td>Surface</td><td>Surface</td></tr><tr><td>Coût</td><td>Coût</td></tr></tbody></table>		LOGEMENT	TERRAIN	Promoteur	Objet du permis	Site	Site	Typologie		Surface	Surface	Coût	Coût
LOGEMENT	TERRAIN												
Promoteur	Objet du permis												
Site	Site												
Typologie													
Surface	Surface												
Coût	Coût												
POSTULANT													
Nom et prénoms	Lieu de résidence : Communauté européenne												
Date de naissance	Monnaie :												
Lieu de naissance	Revenu mensuel : 1 589,43 Euro												
Qualité professionnelle : Salarié	S.M.I.G : 1 000,00 Euro												
Profession	Cotation du jour : 1 Euro = 123,000 DA												
Employeur	= 0,00												
	Capacité de remboursement : 36 249,95 DA												
CODEBITEUR													
Lien de parenté	Lieu de résidence :												
Nom et prénoms	Monnaie :												
Date de naissance	Revenu mensuel : 0,00												
Lieu de naissance	S.M.I.G : 0,00												
Qualité professionnelle	Cotation du jour : = 0,000												
Profession	= 0,000												
Employeur	Capacité de remboursement : 0,00 DA												
CAUTION													
Lien de parenté													
Nom et prénoms													
Date de naissance	Revenu mensuel : 0,00 DA												
Lieu de naissance													
Profession													
Employeur	Montant de la caution : 0,00 DA												
CAPACITE DE REMBOURSEMENT													
Total capacité de remboursement : 36 249,95 DA													
ASSURANCE (Cardif)													
<table border="1"><thead><tr><th>POSTULANT</th><th>CODEBITEUR OU CAUTION</th></tr></thead><tbody><tr><td>-Formule simple (Décès seul)</td><td></td></tr></tbody></table>		POSTULANT	CODEBITEUR OU CAUTION	-Formule simple (Décès seul)									
POSTULANT	CODEBITEUR OU CAUTION												
-Formule simple (Décès seul)													
ASSURANCE (SGCI)													
Montant de la prime	: 44 625,00 DA												

Annexe 4

Article 1 : Objet.

En application de la décision réglementaire n° 1163/2008 du 05 novembre 2008, relative à l'Assurance des Emprunteurs « ADE » CARDIF Et Djazaïr, la présente décision réglementaire a pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires de crédits immobiliers, de leur co-emprunteur ou caution contre le risque « Décès ou Décès et invalidité absolue et définitive ».

Article 2 : Nouvelle tarification.

La nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, selon le type de prêt sollicité et ce, conformément à l'avenant n° 2 de la convention de distribution des produits d'assurances liant la CNEP-Banque et CARDIF Et Djazaïr est précisée, dans le tableau ci-après :

Type de prêt	Couverture	Taux de la prime Emprunteur principal	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 25 ans 40	Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 25 ans 40
* Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêts location vente (programme 65.000 logements)	Décès seul : 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
* Autres prêts immobiliers (y compris la location habitation)	Décès seul : 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Offre Enrichie (au choix du client)				
* Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès/ IAD accidentel		0,052%	0,042%	0,029%

Article 3 : Dispositions particulières.

La nouvelle tarification ne concernera que les nouveaux clients bénéficiaires de crédits immobiliers, leur co-emprunteur ou caution, sans effet rétroactif pour les anciens crédits.

Une note d'instruction définira les modalités de gestion de l'Assurance Décès ou Décès et Invalidité Absolue.

Article 4 : Dispositions abrogées.

Les dispositions de la décision réglementaire n° 1258/2010 du 20 décembre 2010 et la note d'instruction n° 07/2009 du 05 août 2009, susvisées, sont abrogées.

Annexe 5

RELEVÉ DES EMOLUMENTS

ET ATTESTATION D'EMPLOI

(À établir sur papier à entête de l'organisme employeur)

Mr/Mme/Melle :

Date de lieu de naissance.....

Est employé(e) au sein de notre organisme en qualité de :

A titre(1).....depuis le.....

Et perçoit a ce titre une rémunération mensuelle nette, non frappée

D'opposition Déduction faite des rappels, primes et indemnités non

Permanentés et détaillées comme suit :(2)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Toutes les indications et mentionnées portées sur cette présente attestation
sont Certifiées exactes.

Fait a.....le.....

Cachet et signature de l'employeur

(1)- préciser a titre permanent ou temporaire

(2) mentionner toutes retenues sur salaire par décision

de justice Pension ou remboursement d'un prêt.

Annexe 6

Rachat de créance

Créancier original : Adresse :
 Montant crédit initial : Comportement :
 Montant de l'encours : à la date de :
 Situation de rembourse : à la date de :
 Montant des impayés : Nombre d'incidents de paiement :

Intérêts acquis

Livrets d'épargne LEL		C . P . T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver.	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver.	Montant	Qualité	Srce	Date ouver.	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00				0,00
Total Intérêts L.E.L :			0,00 DA	Total Intérêts L.E.P :			0,00 DA		

Assurance (Cardif)

Postulant

Codébiteur / Caution

-Formule simple (Décès seul)

Crédit à octroyer

Bonifié

1 984 000,00 DA sur une durée de 40 ans à 1 %

Différé : 36 mois Intérêts intercalaires : 41 664,00 DA

Echéance : 5 347,53 DA Assurance : 734,08 DA Mensualité : 6 081,61 DA

Epargnant L.E.P

Différé : Intérêts intercalaires :

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Non épargnant

Différé : Intérêts intercalaires :

Echéance : 0,00 DA Assurance : 0,00 DA Mensualité : 0,00 DA

Montant du crédit à accorder : **1 984 000,00 DA**

Mensualité : **6 081,61 DA**

Assurance (SGCI)

Frais de dossier

Montant de la prime (TTC) : 17 707,20 DA

Frais de dossier (HT) : 15 000,00 DA

Fiche technique crédit

v 18.03.00

Prêt

Catégorie de prêt : Construction d'un logement rural (Prêt bonifié)

Formule 'Jeune'

Devis estimatif : 2 684 924,74 DA

Valeur du bien donné en garantie : 3 637 871,86 DA

Type de prêt : Initial

Objet du prêt

Logement

Terrain

Promoteur :

Objet du permis :

Site :

Site :

Typologie :

Surface :

Surface :

Coût :

Coût :

Postulant

Nom et prénoms :

Lieu de résidence :

Date de naissance : 04/08/1984 (33 Ans)

Monnaie :

Lieu de naissance :

Revenu mensuel : 20 543,79 DA

Qualité professionnelle : Salarié

S.M.I.G :

Profession :

Cotation du jour :

Employeur :

Capacité de remboursement : 6 163,14 DA

Codébiteur

Lien de parenté :

Lieu de résidence :

Nom et prénoms : Y

Monnaie :

Date de naissance :

Revenu mensuel :

Lieu de naissance :

Qualité professionnelle :

S.M.I.G :

Profession :

Cotation du jour :

Employeur :

Capacité de remboursement : 0,00 DA

Caution

Lien de parenté :

Nom et prénoms :

Date de naissance :

Revenu mensuel :

Lieu de naissance :

Profession :

Employeur :

Montant de la caution : 0,00 DA

Total capacité de remboursement : 6 163,14 DA

Annexe 7

17. Saisie arrêt	1 000 DA	
18. ATD reçus	1 000 DA	
19. Frais de Succession	2 000 DA	
20. Location de coffre fort		
20.1. Petit modèle	5 000 DA / an	veille calendrier date de prélèvement
20.2. Moyen modèle	8 000 DA / an	
20.3. Grand modèle	10 000 DA / an	
20.4. Cautonnement	10 000 DA	
21. Constitution de dossiers de crédits		
21.1. Crédit au personnel	2 000 DA	
21.2. Crédit immobilier		
21.2.1 : crédit \leq ou = 500 000 DA	8 000 DA	
21.2.2 : 5 000 001 \leq crédit \leq ou = 5 000 000 DA	15 000 DA	
21.2.3 : 5 000 001 \leq crédit \leq ou = 8 000 000 DA	25 000 DA	
21.2.4 : crédit $>$ 8 000 000 DA	30 000 DA	
21.2.5 : location-habitation (quelque soit le montant du prêt)	8 000 DA	
21.3. Promoteurs	50 000 DA	
21.3.1 : crédit \leq ou = 300 000 000 DA	80 000 DA	
21.3.2 : 300 000 001 \leq crédit \leq ou = 1 000 000 000 DA		
21.3.3 : crédit $>$ 1 000 000 000 DA	100 000 DA	
22. Commission d'engagement :	1/1000/an	
Crédit hypothécaire, entreprise et promoteur	Montant crédit non utilisé	
23. Commission de gestion de dossiers crédit :		
Entreprise et promoteur		
•Crédit \leq ou = 1 000 000 000 DA : paiement en une tranche à l'entrée en portefeuille		
•Crédit $>$ 1 000 000 000 DA et \leq ou égal à 5 000 000 DA paiement en deux tranches (50 % chacune), 1 ^{er} paiement début du 1 ^{er} semestre, 2 ^{ème} paiement début du 2 ^{ème} semestre	0.5 % flat montant crédit	
•Crédit $>$ 5 000 000 000 DA paiement en trois tranches égales, 1 ^{er} paiement début du 1 ^{er} semestre, 2 ^{ème} paiement début du 2 ^{ème} semestre, 3 ^{ème} paiement début du 3 ^{ème} semestre		
24. Commission "crédit par signature"		
24.1. Non provisionné	3%/an	Payable trimestriellement avec un minimum de 1 000 DA
24.2. Provisionné à 25%	2%/an	
24.3. Provisionné à 50%	1,5%/an	
24.4. Provisionné à 100%	1%/an	
25. Frais de délivrance de Caution	2 500 DA	
26. Remise de relevé de compte trimestriel	Gratuit	

Annexe 8

DOMICILIATION IRREVOCABLE DE SALAIRE

Je soussigné(e).....

Employé(e) au sein de votre organisme, vous prie de bien vouloir, à compter du mois de.....procéder au virement du montant de ma rémunération mensuelle, au crédit de mon compte chèque N°.....ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence.....

Je déclare par ailleurs, que cette domiciliation est irrévocable et ne pourra être, ni annulée, ni modifiée sans l'accord préalable de la CNEP-Banque.

Je vous prie d'agréer, monsieur, l'expression de ma parfaite considération.

Fait àLe.....

Décision de l'employeur

Nom.....

Prénom.....

Adresse.....
.....
.....

(Cachet et signature)

Signature

Tables des matières.

Tables des matières

Remerciement.	I
Dédicaces.	II
Liste d'abréviation	III
Sommaire	IV
Introduction générale	01

Chapitre I : typologies des banques et des crédits.

Introduction :	07
Section 01 : les différents types des banques et leurs crédits	08
1.1 Les différentes approches des banques.....	08
1.1.1 La banque intermédiaire financière	09
1.1.2 La banque établissement de crédit	12
1.1.3 La classification des banques	13
C1) Les banques commerciales	13
C2) Les établissements financiers	14
1.1.4 Métier de la banque	14
a)) La banque généraliste :	14
b) La banque spécialiste :	14
c) La banque de dépôt :	15
d) La banque d'affaire :	15
1.2 Aspects théoriques sur les crédits bancaires :	15

1.2.1	Définition du crédit :	16
1.2.1.1	Définition économique :	16
1.2.1.2	Définition juridique :	16
1.2.2	Les caractéristiques du crédit bancaire :	16
1.2.3	Typologie de Crédit Bancaire :	18
1.2.3.1	Le Crédit D'exploitation :	18
1.2.3.2	Les crédits par signatures :	21
1.2.3.3	Les Crédits Finaçant le Commerce Extérieur :	21
1.2.3.4	Le Crédit aux particuliers :	23
Section 02 : Les Crédits D'investissement.		24
2.1)	Définition de l'investissement :	24
A. La Déréglementation : désigne la suppression des règles de tarification, la suppression des contrôles des changes, l'abondant des politiques de bonification de taux d'intérêt.	 25
B. Le Décloisonnement des marchés des capitaux : ce décloisonnement correspond à l'abolition des frontières segmentant les marchés nationaux avec le reste du monde et aussi à l'abolition des frontières entre les marchés monétaires et les marchés financiers.	 25
C. La Désintermédiation finança : qui consiste à permettre l'accès direct des entreprises aux financements par les émissions des titres.	 25
Section 03 : Les Risques et les Garanties liées aux Crédits.		26
3.1)	Les Risques liés aux crédits :	26
3.1.1	Définition du Risque :	26
3.1.2)	Les Typologies du Risque :	26
1.2.3.1	Le Risque de Crédit :	27
1.2.3.2	Le Risque de Marché :	27

1.2.3.3 Le risque opérationnel :	29
3.2) Les Garanties Liées aux Crédits :	30
3.2.1) Les Formes De Garanties :	31
3.2.1.1) Les garanties Personnelles :	32
3.2.1.2) Les garanties réelles :	32
3.2.2) Les privilèges Immobiliers Spéciaux :	33
3.2.3) Autres garanties :	33
Conclusion :	34

Chapitre II: le mode de financement de l'immobilier par les banques algériennes.

Introduction	35
Section 01 : le dispositif public de logement	36
1.1 Les institutions chargées de la solvabilité de la demande :	37
1.1.1 La caisse nationale du logement (CNL) :	37
1.1.2 Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de a Promotion Immobilière (FGCMPI) :	39
1.1.3 La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique SATIM :	41
1.1.4La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SCGI):	42
1.1.5 L'institut Rechargée de Refinancement Hypothécaires :	42
Section 02 : les crédits immobiliers aux particuliers.	46
2.1) Définition crédit immobilier :	46
2.1.1) Crédit immobilier aux particuliers :	47
2.1.2) Les caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers :	47

a.	Quotité de financement :	47
b.	La durée :	48
c.	Le différé :	48
d.	Le taux d'intérêt :	48
e.	La capacité de remboursement :	49
f.	La périodicité de remboursement :	51
2.2)	Typologie des Crédits Immobilier aux particuliers:	52
2.2.1)	Le secteur aidé le secteur bancaire libre :	52
2.2.2)	Le secteur réglementé :	56
2.2.3)	Le secteur aide :	58
2.3)	Les conditions d'éligibilité :	64
Section 03 : les contraintes de financement de l'immobilier en Algérie.		65
3.1)	Les différentes contraintes du crédit immobilier.	66
3.1.1)	Les Contraintes économiques :	66
3.1.2)	Les autres contraintes du crédit immobilier :	67
3.2)	Les préventions contre les contraintes du crédit immobilier :	68
Conclusion :		70

Chapitre III : étude comparative entre deux crédits immobiliers.

Introduction :	72	
Section 01 : présentation et organisation Générale de la CNEP-Banque.	73	
1.1	Présentation de la CNEP-Banque :	73
1.2	L'organisation de la CNEP-Banque :	75
1.2.1	L'organisation des structures de la CNEP-banque :	75

1.3	Présentation du Réseau de Tizi-Ouzou :	78
1.3.1	Présentation du Département Contrôle du Réseau :	78
1.3.2	Missions Du Département Contrôle :	78
1.3.3	L'organisation du Département contrôle :	79
Section 02 : la première étude (cession entre particuliers)		82
2.1)	Constitution du dossier (les pièces communes)	83
2.1.1)	Pour les non-résidents :	83
2.1.2)	Les pièces liées à la nature de crédit sollicité (cession entre particulier) :	83
2.1.3)	Traitement de la demande :	84
2.1.3.1)	Dépôt de dossier :	84
2.1.3.2)	Etude de dossier :	84
2.1.3.2.1)	Le contrôle (la consultation) du fichier central :	84
2.1.3.2.2)	L'élaboration de la fiche technique de crédit :	84
2.1.3.3)	Le calcul du droit au prêt :	84
2.1.3.4)	Le calcul de la durée de remboursement :	85
2.1.3.5)	Le calcul de la capacité de remboursement :	85
2.1.3.6)	Calcul les intérêts intercalaires mensuels :	87
2.1.3.7)	Calcul du crédit lié à l'assurance « CARDIF EL Djaïr » :	87
2.1.3.8)	Le calcul de l'assurance SCGI :	88
2.1.4)	La présentation du dossier au comité de crédit :	90
2.1.5)	Etablissement des documents contractuels :	90
2.1.6)	Le suivi du dossier :	92
2.1.6.1)	L'entrée de portefeuille :	92

2.1.6.2) La mobilisation de crédit :	92
2.1.6.3) Le remboursement du crédit :	92
Section 03 : la deuxième étude (crédit à la construction à taux bonifié 1%)	93
3.1) Conditions du dossier :	94
3.1.1) Un sous dossier administratif qui comporte :	95
3.1.2) Dossier technique :	95
3.1.3) le dossier financier :	103
3.1.4) Le sous dossier de recouvrement :	104
3.1.5) Le sous dossier garantie :	104
Conclusion :	109
Conclusion générale :	110
Bibliographie :	112

Listes des tableaux et des schémas et des figures.

Annexe.

Tables des matières.

Résumé.

Résumé :

Le crédit immobilier aux particuliers a connu un essor considérable ces dernières années mais reste encore très mal exploité par nos banques car dans le contexte de la concurrence bancaire, les banques algériennes, plus particulièrement la CNEP-banque, est amenée à adapter ses produits aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des prêts ajustés à la situation socioéconomique caractérisé par un pouvoir d'achat décroissant et un besoin en logement très croissant. De plus, l'établissement de crédit doit tenir comptes des caractéristiques de chaque emprunteur et propose ainsi dans le cadre d'un même type de prêt des produits qui satisfassent les différents segments de clientèle.

Mots clés : crédit immobilier, CNEP banque, financement, Algérie.

Abstract

Mortgage lending to individuals has experienced considerable growth in recent years but is still very exploited by our banks because in the current of banking competition, Algerian banks, especially the CNEP-Bank, is brought to adapt its products to the needs and the specificities of customers by offering loans adjusted to the socio-economic situation characterized by a decreasing purchasing power and a highly increasing need for housing. In addition, the credit institution must take into account the characteristics of each borrower and thus offer, within the same type of loan, products that satisfy.

Key words: mortgage, CNEP-bank, financing, Algeria.