

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion
Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin d'études
en vue de l'obtention d'un diplôme de Master
Option : Finance

THEME

**Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque :
Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben
M'Hidi Tizi-Ouzou**

Présenté par :

AIT ABED Akila

AZEM Kahina

Encadré par :

M. CHALLAL Mohand

Promotion : 2014-2015

Remerciements

Au terme de cette étude, nous tenons tout d'abord à remercier Dieu pour nous avoir donné la santé, la patience, les moyens et l'aide afin que nous puissions accomplir ce modeste travail.

Nos vifs remerciements s'adressent à :

Monsieur **CHALLAL**, pour avoir proposé le thème de notre projet de fin d'études, éclairé notre chemin et mis à notre disposition ses compétences et ses conseils constructifs afin de mener ce travail à bon port.

Monsieur **LATTEB**, le directeur de la CNEP Ben M'Hidi Tizi-Ouzou.

Madame **MECHTOUB**, le chef du département épargne de la direction Régionale CNEP de Tizi-Ouzou

Melle **MOUAZ Kahina**, chargée d'étude au niveau de l'agence CNEP Ben M'HIDI de Tizi-Ouzou.

Nos remerciements vont aussi à l'endroit de tous ceux qui nous ont été d'un grand soutien et d'un support indéfectible au cours de notre cursus, et qui nous ont aidées pour la réalisation de ce travail.

Enfin, nous tenons à exprimer notre reconnaissance et notre respect à tous les enseignants de la Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, qui ont contribué à notre formation.

Dédicaces

Je dédie mon travail :

A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la
connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance ;

A mes très chers frères et sœurs ;

A mon promoteur Monsieur CHALLAL ;

A mes enseignants ;

A tous mes camarades de la promotion ;

A tous ceux qui m'ont aidée à la réalisation de ce travail.

Akila

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- Ma mère

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers toi.

Puisse ce travail être la récompense de ton soutien moral et tes sacrifices.

- Mon père

Puisse ce modeste travail constituer une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposé pour assurer mon bien être et mon éducation.

- A Mon frère et Mes sœurs

- Ma petite nièce « MELINA »

- Sans oublier mes camarades de la promotion et tous mes amis.

Kahina

Sommaire

Sommaire

| | |
|--|----|
| Introduction générale..... | 1 |
| PARTIE I: Présentation du marché immobilier en Algérie..... | 3 |
| Introduction de la partie I..... | 3 |
| Chapitre I : les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat..... | 4 |
| Introduction:..... | 4 |
| Section1 : La présentation du marché immobilier..... | 4 |
| Section2: évolution du marché immobilier en Algérie..... | 11 |
| Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier..... | 14 |
| Conclusion..... | 24 |
| Chapitre II : les crédits immobiliers aux particuliers..... | 25 |
| introduction..... | 25 |
| Section1 : généralités liées aux crédits immobiliers aux particuliers..... | 25 |
| Section 2 : types de crédits immobiliers et leurs caractéristiques aux particuliers | 26 |
| Section 3 : montage d'un dossier de crédit | 37 |
| conclusion..... | 46 |
| Chapitre III : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers..... | 47 |
| Introduction | 47 |
| Section1 : typologie des risques au crédit immobilier | 47 |
| Section2 : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers..... | 51 |
| Section3 : les garanties liées aux crédits hypothécaires | 59 |
| Conclusion..... | 65 |
| Conclusion de la partie I..... | 66 |
| Partie II : cas pratique étude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particulier | |
| Introduction de la partie II..... | 67 |
| Chapitre I : présentation et organisation générale de la CNEP Banque..... | 68 |
| Introduction | 68 |

| | | |
|---|---|----|
| Section1 : historique de la CNEP banque | 6 | 68 |
| Section 2 : organisation de la CNEP Banque | | 72 |
| Section3 : missions et opérations de la CNEP Banque | 7 | 75 |
| Conclusion..... | 7 | 77 |
| 7 | | 78 |
| Chapitre II : présentation de l'agence BEN M'HIDI..... | | 78 |
| Introduction..... | | 78 |
| Section 1: lieu d'implantation et description..... | | 78 |
| Section2 : l'équipe composant l'agence..... | | 79 |
| Section3 : produits proposés par l'agence..... | | 81 |
| Coclusion..... | | 82 |
| Chapitre III : le cas pratique de crédits immobiliers aux particuliers..... | | 82 |
| Section 1 : identification de l'emprunteur et Co-emprunteur | | 82 |
| Introduction:..... | | 84 |
| Section 2 : traitement de dossier | | 89 |
| Section3 : décision d'octroi..... | 8 | 91 |
| Conclusion..... | 9 | 92 |
| Conclusion de la partie II | | 93 |
| Conclusion générale | | |
| Bibliographie | | |
| Liste des tableaux | | |
| liste des abréviations | | |
| liste des annexes | | |

Introduction générale

Introduction générale

Le système bancaire algérien est devenu après l'indépendance, un moyen de mise en place d'une politique économique du pays de type dirigiste, basée sur la planification et marquée par le monopole de l'Etat.

Néanmoins, la libéralisation du secteur bancaire est intervenue avec la promulgation de la loi n°90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit. Les premiers signes de concurrence sont apparus à partir de la fin des années 1990, avec l'entrée dans ce secteur des banques et établissements financiers privés. Cette ouverture, conjuguée avec l'important renforcement patrimonial des banques publiques, a constitué un fort potentiel d'amélioration de l'intermédiation bancaire. Le financement de l'immobilier était durant des années exclusivement assuré par l'Etat, en sa qualité d'offreur unique de crédits.

Afin d'encourager le secteur de l'habitat, les banques se devaient donc de participer massivement au développement du marché hypothécaire. L'Etat a pensé à introduire de nouvelles réformes qui visaient essentiellement à le désengager du financement du logement, avec la transformation de la CNEP en Banque, et la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées, notamment L'Institution Chargée du Refinancement Hypothécaire (SRH), Société de Garantie de Crédit Immobiliers (SGCI), Fonds de Garantie et de caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), ainsi de l'acquisition de logements, sous plusieurs formes Logement Social Participatifs (LSP), Vente Sur Plan (VSP), l'auto construction. L'Etat a mis l'accent sur un type de crédit récent et très important dans le financement de l'immobilier : le crédit hypothécaire.

Pour cerner la fonction de crédit hypothécaire, et mettre en lumière l'approche du banquier lors qu'il accorde sa confiance et son concours à ses clients, il sera question de comprendre comment les banques, particulièrement la CNEP-Banque, peuvent participer à la résolution du problème de l'immobilier, tout en contribuant positivement au développement de l'économie du pays et à la réalisation d'une bonne rentabilité, en minimisant les risques des capitaux engagés.

Afin d'apporter des éléments de réponse aux interrogations évoquées, on a jugé que le financement bancaire de l'immobilier et son développement était une réponse aux problématiques énoncées, ainsi on a scindé notre travail en deux parties, comme indiqué ci-après :

La première partie concernera la présentation du marché immobilier en Algérie et divisé en trois chapitres : le premier porte sur les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat, le deuxième sur les crédits immobiliers aux particuliers et enfin le troisième traite les moyens de gestions des risques liés aux crédits immobiliers.

La deuxième partie est réservée à l'étude de cas pratiques qui ont pour but de mettre en évidence la présentation théorique est divisé en trois chapitres : le premier porte sur la présentation et organisation générale de la CNEP-Banque, le deuxième sur la présentation de l'agence BEN M'HIDI et enfin le troisième traite le cas pratique de crédits immobiliers aux particuliers.

PARTIE I:

Présentation du marché immobilier en Algérie

PARTIE I:Présentation du marché immobilier en Algérie**Introduction**

La création et l'émergence d'un marché immobilier restent impératifs au développement du secteur de l'habitat. La croissance démographique, la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques de l'Etat sont des facteurs qui nécessitent une intervention urgente et rapide des autorités compétentes en la matière pour satisfaire une demande de logements de plus en plus croissante.

Ainsi, l'Etat a accordé beaucoup plus d'importance à ce secteur par plusieurs initiatives afin d'atteindre les objectifs visés, notamment le programme prévu à l'horizon 2018, concernant la réalisation de 120.000 logements par an.

Pour mieux comprendre l'environnement du financement de l'immobilier en Algérie, on va essayer tout au long de cette première partie de présenter les marchés immobilier ensuite on, va exposer les crédits immobiliers aux particuliers , et en fin dans le troisième chapitre, on abordera les moyens de gestion des risques liés aux crédit immobiliers.

Chapitre I :

Les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat

Chapitre I : Les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habita

Introduction

Dans le secteur immobilier, les actifs ainsi que les marchés comprennent de nombreuses caractéristiques propres qu'il est nécessaire de connaître, afin de pouvoir mener une analyse plus approfondie d'un secteur aussi porteur que celui de l'immobilier, point de rencontre du secteur économique et du secteur social, ce qui représente un secteur de placement en perpétuelle expansion.

A travers ce chapitre, on va présenter le bien immobilier en premier lieu, en deuxième lieu, on va traiter l'évolution du marché immobilier, et enfin les sociétés chargées du financement de l'immobilier.

Section1 : la présentation du marché immobilier

1-le bien immobilier

1.1-Définition du bien immobilier

Le bien immobilier est un bien physique ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacé sans détérioration. Ayant une longue durée de vie économique, tels que les terrains et les constructions, il est considéré comme un bien immobilier par destination, vu sa fonction patrimoniale, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre de génération en génération.

1.2- Caractéristique des biens immobiliers¹

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

1.2.1-La durabilité

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

¹JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », l'Harmattan, 2009, P41.

1.2.2-L'immobilité

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

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

1.2.3-L'hétérogénéité

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

1.2.4-Autres caractéristiques

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- A- le bien immobilier comme un actif peu liquide et les couts de transaction sont très élevés ;
- B- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1.3-Typologie des biens immobiliers²

Une classification permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéité, mais ne permet jamais de les éliminer toutes, et comme on l'a vu, chaque bien immobilier est unique.

Le bien immobilier est classé par fonction selon son type et sa localisation géographique.

Les biens immobiliers sont classés dans les catégories suivantes :

- l'immobilier résidentiel ;
- l'immobilier professionnel ;
- autres types de biens immobiliers.

² Manuel d'un programme de formation, CNEP-Banque, « le prêt hypothécaire », 2007.

1.3.1- L'immobilier résidentiel

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

- Le logement ;
- Les résidences avec services ;
- Les résidences de tourisme.

A- Le logement

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

B- Les résidences avec services

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

C- Les résidences de tourisme

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

1.3.2-L'immobilier professionnel

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

- l'immobilier de bureau : ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise ;
- l'immobilier industriel : ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple des entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes ;
- l'immobilier commercial : centres commerciaux, super marchés.

1.3.3-Autre types d'immobiliers

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

2- Marché immobilier en Algérie

2.1-Définition du marché immobilier³

C'est le lieu où sont échangés les biens immobiliers tels que les terrains, les locaux, les maisons...

L'étude de l'offre et de la demande sur le marché immobilier peut être présentée comme suit :

2.1.1-La demande

La détermination de la demande sur le marché de l'immobilier dépend essentiellement des facteurs suivants :

A- Le facteur démographique

Il permet de déterminer les besoins sociaux d'une nation le niveau de la demande, ainsi que les prévisions des besoins en logement neufs.

B- Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement, ainsi le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire ;
- Un effet de masse dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres moyens.

2.1.2-l'offre

La détermination de l'offre dépend essentiellement du coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations en matière de Proximité et de la hauteur des bâtiments.

Elle dépend aussi de la capacité financière des entreprises de construction et de la fabrication de matériaux de construction.

³ MARTIN, Hoesl, « immobilier et gestion de patrimoine », P78

2.2-Les intervenants sur le marché immobilier⁴

Jusqu'à la fin des années 1980, l'état était le seul intervenant sur le marché immobilier.

Après les réformes entreprises, le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement, et la commercialisation.

Cette opération est répartie entre différents intervenants.

2.2.1-Les intervenants temporaires

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

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

A- Le maître d'ouvrage :

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

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

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

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

B- Le maître d'œuvre⁵

Il est désigné par le maître de l'œuvre pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux .

Le maître d'ouvrage peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

⁴ SELANDOUX JEAN-FRANCOIS, « le marché immobilier », maison d'édition, 2005, P30.

⁵Manuel de MAHIOU Samira, crédit immobilier, 2012.

C- L'entreprise de réalisation

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

D- Le promoteur

Conformément à la note d'inscription N° 01/2010 du 23 février 2010 relative aux procédures de traitement des crédits aux promoteurs, le promoteur est toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière.

Les Promoteurs sont aussi considérés comme étant des commerçants à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de la promotion immobilière pour la satisfaction de leurs propres besoins.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers :

D.1- Promoteurs privés

Ce sont des privés exerçant l'activité de promotion immobilière. En Algérie, leur participation qui ne dépassait pas les 10%, il y a quelques années ne cesse de s'accroître.

D.2- Promoteurs publics

Ce sont des organismes étatiques qui interviennent dans la politique menée par le gouvernement dans le cadre du logement sociale promotionnel.

En Algérie, ils sont représentés par : L'Office de Promotion et de Gestion Immobilières (OPGI),

Entreprise de Promotion du Logement Familial (EPLF), l'Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement (AADL), Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), L'assurance –IMMO (ex : CNEP –IMMO)...

2.2.2-Les intervenants permanents

A- L'arpenteur géométrique

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

B- L'expert immobilier⁶

Il a pour mission l'élaboration d'un rapport officiel fournissant la valeur actuelle et exacte du bien pour fin de financement.

Toute anomalie et désuétude pouvant affecté la valeur de la garantie doivent être signalées au prêteur.

C- Le notaire

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

- rédiger la promesse de vente ;
- établir l'acte de vente et l'acte hypothécaire ;
- examiner les titres ;
- faire signer les paries ;
- enregistrer la garante ;
- fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigé.

D- l'Assemblée Populaire Communale(APC)

L'APC est une institution étatique qui a pour rôle l'émission des certificats de conformité et les permis de construire.

E- La conservation foncière

C'est un organisme étatique dont le rôle est de déterminer de faire connaitre par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et d'autres droits réels existant sur les immeubles et d'inscrire les garanties d'hypothèque au profit des créanciers.

2.2.3-Autres***A-Etablissement prêteurs***

Les banques, Etablissements financiers et institutions financières qui participent au financement de l'immobilier soit, à travers les concours bancaires, les aides non remboursables ou les subventions tout eu en mettant en place une stratégie de financement destinée aux particuliers et aux promoteurs tels que l'aide de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et Fonds National de Péréquation des Ouvres Sociales (F.N.P.O.S)

⁶ Jean-Jacques, EORTUNAT, CHRISTEL, Jean.Varnet, « lexique pratique du financement de l'immobilier ».Paris, revu bancaire, édition, 2003, P74.

B- Les organismes de contrôle

L'Etat a mis en place des organismes de contrôle dans le but de vérifier la conformité des travaux avec les normes universelles.

En Algérie, le principal organisme de contrôle est le contrôle technique de construction (CTC), qui est un établissement public à caractère industriel et commercial, créé par l'ordonnance n° 71-85 bis du 29 décembre 1971 puis restructuré par le décret n°86-208 du 19 août 1986.

2.3-Segmentation du marché immobilier

Le marché immobilier en Algérie présente des caractéristiques spécifiques, du fait de sa nature marchande, il se divise en deux marchés :

- le marché primaire ;
- Le marché secondaire.

2.3.1-Le marché primaire

En d'autres termes le marché du neuf sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant jamais fait l'objet d'une occupation antérieure.

L'offre sur le marché primaire émane essentiellement et directement de sociétés de promotion immobilière.

Les demandeurs peuvent être des particuliers ou des entreprises.

2.3.2- le marché secondaire

Appelé également marché de l'occasion au sein duquel les opérations d'achat, de revente ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés, dans le rôle du financement bancaire sur ce marché et de permettre aux particuliers d'acquérir des logements anciens à travers des crédits immobiliers.

Section2:L'évolution du marché immobilier en Algérie

Le secteur de l'habitat en Algérie se caractérise par de nombreux changements dus aux demandes pressantes des populations d'améliorer le secteur immobilier. En effet, le marché de l'habitat a connu deux périodes principales qui sont les suivantes :

- La période avant 1986 qui se caractérisait par le règne du « monopole de l'Etat ;
- La période de 1986 à nos jours qui se caractérise par « l'ouverture du marché immobilier et la mise en place de nouvelles réformes ».

1-Le monopole de l'Etat

Depuis l'indépendance de l'Algérie et jusqu'à l'avènement de la loi bancaire du 19 aout 1986, le secteur financier et bancaire était constitué de trois(3) catégories d'institutions, à savoir :

- Le trésor public ;
- Les institutions financières bancaires : ces institution représentant la banque d'Algérie et les banques primaires qui avaient le statut de banques de dépôts et qui étaient au nombre de cinq(5) et qui sont les suivantes :
 - la Banque Nationale d'Algérie « B.N.A » ;
 - la Banque Extérieure d'Algérie « B.E.A » ;
 - la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « B.A.D.R » ;
 - le Crédit Populaire d'Algérie « C.P.A » ;
 - la Banque du Développement Local « B.D.L ».
- Les institutions non bancaires : cette catégorie d'institutions regroupe les établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public ou ne consentent pas directement des crédits. Ce sont :
 - La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance « C.N.E.P » ;
 - la Banque d'Algérie de Développement « B.A.D » ;
 - les compagnies d'assurance.

2- Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)

L'échec de la politique de l'Etat étant l'offreur unique et essayant de réduire l'écart entre l'offre et la demande l'a amène à introduire d'autres acteurs dans le processus de l'opération immobilière et à agrandir le champ d'intervention pour les autres organismes, et ce à travers des nouvelles lois.

2.1-La loi 86-07 du 04 mars 1986 sur la promotion immobilière

La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986, elle avait pour objectifs de :

- Agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions, et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et satisfaire la demande qui ne cesse de croître ;

- Faire intervenir les différentes institutions notamment les banques en matière de logement et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat ;
- Faire participer les citoyens au financement de leurs logements par la mobilisation de leurs épargnes ;
- Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie.

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

- l'accès au foncier doit obligatoirement transiter par l'APC, le fait que le promoteur soit assimilé à un simple souscripteur ;
- la limitation du crédit à 50% du coût d'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservations.

2.2-La loi bancaire de 1986

La loi du 19 août 1986 a été promulguée pour définir le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon la loi du 19 août 1986. Ces derniers sont définis comme étant « des personnes morales, effectuant des opérations à titre de profession habituelle ».

Cette loi classe les établissements de crédits en deux (2) catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôt de la clientèle et accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée ;
- Les établissements de crédits spécialisés dans la collecte de ressources afin de les octroyer dans une catégorie de crédits spécifiques, à l'image du cas de la CNEP.

2.3-La loi 90.10 relative à la monnaie et crédit

la promulgation de la loi 90-10 du 14 avril relative à la monnaie et au crédit avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers, et ce, en vertu des articles 114 et 115 de cette loi.

Cependant, les banques ont tenté de diversifier leurs activités, néanmoins le secteur immobilier ne constitue pas l'une de leurs priorités et c'est pour cela que ce secteur est resté à l'écart mais l'une des majeures causes de cette réticence est plus particulièrement liée à la nature très risquée des crédits hypothécaires (leurs durée, les risques encourus, le refinancement ...).

Pour remédier à ces crises, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place destinées au financement du logement (Sociétés de Refinancement Hypothécaire «S.R.H ») et leurs garanties (Société de Garantie des Crédit Immobilier « S.G.C.I »).

2.4- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relative à l'activité immobilière

Cette loi est venue annuler la loi 86-07, suite à l'échec qu'elle a connu, alléger les charges de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché immobilier neuf.

Selon l'article 2 de cette loi, l'activité de la promotion immobilière est définie comme étant « ... l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

L'article 3 de la même loi a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code de commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques (promoteurs publics et privé).

En dépit des efforts engagés par les autorités publiques en vue d'alléger la situation critique dont souffre le secteur de l'habitat, ce dernier reste toujours aussi délicat. C'est pour cela que depuis 1997, le schéma de financement de l'activité immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien des intervenants du marché immobilier et facilite ainsi l'octroi des crédits.

Section 3 : Les sociétés chargées du financement de l'immobilier

L'adaptation du décret législatif 93.03 du 1 mars 1993 sur l'activité immobilière est venue confirmer le choix de l'Etat de faire intervenir de nouvelles institutions financières pour forcer la CNEP et le trésor public dans le financement de l'habitat qui étaient les seuls intervenants sur le marché immobilier jusqu'à 1997.

Les institutions introduites par le décret 93.03 qu'on va développer dans ce chapitre sont :

- La caisse nationale de logement (CNL) ;
- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaire et de la monétique (SATIM) ;

- La société de refinancement hypothécaire (SRH) ;
- la société de garantie du crédit immobilier (SGCI).

1-La caisse nationale de logement (CNL)⁷

1.1-Présentation de la Caisse Nationale de Logement (CNL)

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

1.2-Les missions et attributions de la CNL

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

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

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

1.3-Les intervenants du CNL

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

Ces aides peuvent être des programmes :

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

⁷ Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers »,2012 .page 58.

1.4-L'aide d'accession à la propriété (AAP)

L'aide 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 2002. Elle est destinée aux citoyens, soit pour l'accession de logement neuf, soit à la construction de logement à usage individuel ; familial ou d'une organisation.

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

- Fixé à 700.000DA pour un revenu supérieur à une (01) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti et supérieur à 18.000,00 DA et inférieur ou égal à 72000,00DA ;
- Fixé à 400.000 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 72.000,00 DA et inférieur ou égal à 108.000,00 DA).

1.5-La convention CNL-Banque

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

2-La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)

2.1-Présentation de la S.A.T.I.M

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

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

2.2-Les missions de la S.A.T.I.M

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

- La modernisation des technologies bancaires ;
- Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- La promotion des traitements interbancaires ;
- La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la S.A.T.I.M s'effectuent, en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualiste de leurs investissements.

2.3-Les activités de la S.A.T.I.M

La mise en place d'une solution monétique interbancaire est officiellement opérationnelle depuis octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque. On a créé la centrale des risques des ménages. Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par pratiquement toutes les banques et donc, il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques, ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé la centrale des risques des ménages.

2.4-Création de la centrale des risques des ménages

Le crédit immobilier est actuellement pratiqué par la majorité des banques, ce que peut mener les ménages à contracter des crédits auprès de plusieurs banques en même temps.

Toutefois, il était nécessaire de mettre en place une base de données localisée au niveau de la SATIM et accessible à distance sur les crédits immobiliers accordés aux ménages afin que ces derniers ne se retrouvent pas dans des situations de surendettement.

La centrale des risques permet aux banques d'avoir les informations suivantes :

- le nombre et le montant des crédits dont a bénéficié le client ;
- le montant des mensualités des crédits contractés ;
- les crédits connaissant des retards de paiement.

Remarque

Il est à souligner que l'intervention réelle de la SATIM se résume en la gestion et la maintenance des distributions automatiques de billets (DAB) et l'élaboration des chèquiers et des cartes magnétiques.

3-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)⁸**3.1-Présentation de la SGCI**

La SGCI est une société par actions (SPA), créée le 05 octobre 1997, avec un capital social de 1.000.000.000 DA, ses actionnaires sont les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et la CNEP-Banque) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CCR et CA).

3.2- Les objectifs de la S.G.C.I

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

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

- gérer de manière autonome le fonds de garantie constitués des apports des établissements financiers ;
- contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- traiter toutes les opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet d'en faciliter le développement ou la réalisation ;
- fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières en prévision de l'acquisition de bien immobilier à usage d'habitation.

3.3- Les produits de SGCI

La SGCI offre deux types de produits :

3.3.1-L'assurance individuelle

Elle est émise au profit de la banque pour la couverture de risque d'insolvabilité (perte d'emploi, dégradation de la capacité de remboursement, perte de la source de revenu, surendettement...).

⁸ MANSOURI Mansour, « système et pratique bancaire en Algérie », Edition Houma, 2005, P24.

La prime est flat, elle est calculée sur le montant global du crédit et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

Au niveau de la CNEP-Banque, la souscription de la police d'assurance d'insolvabilité auprès de la SGCI a été suspendue le 01/04/2009 par la lettre N°144/DG/2009 et a repris effet par l'avènement de la DR N°1325 du 01 juillet 2012.

Le tableau suivant représente la nouvelle tarification applicable aux nouveaux clients, et ce, conformément aux dispositions de l'avenant N°04 du 22/05/2012 à la convention liant la CNEP-Banque a la SGCI.

Tableau 01: des tarifications applicables par la SGCI.

| Ratio Prêt /valeur (RPV) | Taux de prime(HT) |
|--------------------------|-------------------|
| RPV < 40% | 0.05% |
| 40% < RPV < 60% | 0.75% |
| 60% < RPV < 90% | 1% |

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

3.3.2-L'assurance portefeuille

Cette assurance concerne les portefeuilles des crédits dont le ratio prêt/valeur (valeur est inférieure à 40%). La prime flat est de 0.5% qui sera calculée sur le montant global du portefeuille des crédits et sur toute sa période. Cette prime est à la charge de la banque.

3.4-avantages liées à l'intervention de la S.G.C.I

Cette intervention présente des avantages certains pour l'établissement prêteur qui sont :

- La diminution du risque crédit ;
- L'étude du risque et de la faisabilité du projet qui se fait par une partie extérieure ce qui engendre moins de coûts à supporter ;
- En cas de défaillance de l'emprunteur, la banque évite les procédures de la saisie immobilière (qui sur très lentes et lourdes), la S.G.C.I se substituera au client et honorera ses échéances et aux banques pour le suivi des opérations de recouvrement des échéances.

3.5-La convention S.G.C.I-Banque⁹

Dans le cadre du contrat d'adhésion entre la SGCI et les banques, elle émet au profit de ces dernières, une couverture contre le risque de non remboursement des crédits immobiliers octroyés aux particuliers. Elle est valable durant toute la durée de vie du crédit sans dépasser les vingt (20) ans. Cette garantie couvrira alors la différence entre toutes les sommes récupérées par les banques et celles qu'elle aurait dû percevoir normalement.

Les conditions d'octroi de cette garantie sont principalement les suivantes :

- Prise de l'hypothèque comme garantie par la banque ;
- L'apport personnel de l'acquéreur doit être d'au moins 10% du cout global du logement ;
- Le montant du crédit ne doit pas dépasser 90% du prix de logement ;
- Le paiement d'une prime d'assurance unique par l'emprunteur lors de la mobilisation du crédit par le prêteur.

4-Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

(F.G.C. M.P.I)

4.1-Présentation de la FGCMPI¹⁰

La FGCMPI est une personne morale dotée de l'autonomie administrative et financière, prévue par le décret législatif n° 93.03 du 1 mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

Le FGCMPI a été créé par le décret exécutif n° 97-406 du 3 novembre 1997, placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat et ne poursuit pas de but lucratif.

Il est administré par un conseil d'administration et géré par un Directeur Général, il est doté d'une assemblée générale, d'un comité de garantie et de directions techniques.

4.2-La garantie du « F.G.C.M.P.I »

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

« Tout promoteur qui ne souscrit pas aux assurances et garanties du FGCMPI est puni d'un emprisonnement de deux (02) mois à deux (02) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à de deux millions de dinars (2.00.000 DA) »¹¹.

⁹ Guide MAHIOU Samira, « crédits immobiliers aux particuliers », 2011, P15.

¹⁰ Document MAHIOU Samira « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012, page50.

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

- Si le promoteur est une personne physique :
 - Le décès du promoteur, sans la reprise du projet par ses hérités ;
 - La disposition du promoteur, à condition qu'elle soit constatée par une autorité judiciaire ou administrative compétente ;
 - L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.
- Si le promoteur est une personne morale :
 - La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière) ;
 - La liquidation de l'entreprise pour des raisons que ce soit judiciaire ou par anticipation ;
 - La banque route même si elle revêt un caractère frauduleux.

4.3- L'adhésion

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de là garantie qui est obligatoire l'adhésion au F.G.C.M.P.I fait bénéficier d'avantages multiples.

4.4-l'acquéreur

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec l'attestation de garantie du F.G.C.M.P.I, le principal intérêt du fonds est de sécuriser l'acquéreur, dans de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il ya tout de même lieu de noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, ou le risque pour la banque était considérable, le fonds est venu sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

5- la société de refinancement hypothécaire (SRH)

5.1-Présentation de la S.R.H

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

¹¹ Article 74 de la loi 11-04 du 17 février 2011.

5.000.000DA). Son capital est détenu principalement par les actionnaires suivants : le trésor public, les banques (CPA, CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

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

5.2- les ressources de la S.R.H

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

- L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier ;
- Les emprunts sur le marché financier international ;
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie si celui –ci est jugé nécessaire.

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

5.3- Les missions de la S.R.H

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

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

5.4- Les conditions générales du refinancement par la S.R.H

Pour bénéficier d'un refinancement de la société de refinancement hypothécaire (S.R.H), l'établissement financier se doit de remplir certaines conditions qui se résument comme suit :

- avoir la qualité d'une banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;

- disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires (A.G.O) ;
- avoir un système de gestion de portefeuille de crédit hypothécaire jugé satisfaisant au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce, par la SRH.

Toute demande de refinancement se doit de comprendre les mentions suivantes:

- le nom et l'adresse du demandeur ;
- le montant du refinancement et les garanties fournies qui doivent être du premier rang ;
- les crédits octroyés ;
- objet de la demande de refinancement qui doit se porter sur des biens immobiliers ;
- le montant de refinancement de la demande ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;
- la période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans ;
- la S.R.H ne finance que les crédits effectivement décaissés, le décaissement doit être effectué dans un délai deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la S.R.H et la banque ;
- les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la S.R.H qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;
- le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la S.R.H suivant un échéancier avec une période de différé de deux (02) mois.

5.5-La convention S.R.H-Banque

La convention entre les deux parties, la banque et la S.R.H, stipule que la S.R.H finance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre d'acquisition de logements neufs. L'opération de refinancement hypothécaire accordé par la S.R.H a pour but de mettre à la disposition des banques des prêts à long terme dont le remboursement (principal +intérêt) se fera mensuellement par les banques suivant un échéancier comme la période de différé : 02 mois.

Cependant la lourdeur des conditions de refinancement constitue un frein (obstacle) majeur au développement de l'activité immobilière, ce qui mène ainsi les banques à orienter leurs investissements dans un secteur plus sûr, autre que celui de l'immobilier.

Conclusion

Afin d'assurer le bon fonctionnement et encourager le secteur immobilier sous tous les angles, entre autres : financier, foncier, technique et juridique..., une politique de l'habitat est certainement nécessaire pour atteindre une régression du déficit de logements et permettre ainsi une nette amélioration des deux indicateurs : le Taux d'Occupation de Logement (TOL) et le Taux d'Occupation de la Population (TOP), mais aussi faciliter le retrait progressif de l'Etat, en laissant alors place aux banques et autres institutions nouvellement créées. Après les réformes entreprises pour la relance du secteur de l'habitat, par l'ouverture du marché immobilier aux promoteurs publics et privés, l'implication des banques commerciales et des établissements financiers dans le financement du logement, la création de multiples sociétés et institutions, on remarque que le marché immobilier algérien a connu une évolution considérable au cours de ces dernières années.

Mais malgré cela, la crise persiste toujours, ce qui est dû essentiellement au manque de collaboration entre les différents intervenants sur le marché immobilier et de l'incapacité de certaines institutions financières à en assurer le financement.

Chapitre II :

Les crédits immobiliers aux particuliers

Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers

Introduction

Parallèlement aux crédits consentis aux promoteurs immobiliers, les banques sont appelées à financer la « demande », c'est-à-dire apporter leur concours financier aux ménages pour leur permettre de réaliser leurs projets immobiliers.

« Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit hypothécaire, c'est aussi un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, garanti pour une hypothèque de premier rang, sur le bien objet du financement ou à défaut un bien de substitution donné en garantie, d'une valeur supérieure ou égale »¹².

Section1 : Généralité liées aux crédits immobiliers aux particuliers

1-la présentation du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé et autre bien de substitution.

Le contrat du crédit est une convention signée par l'emprunteur et le prêteur dans laquelle figurent les caractéristiques détaillées du crédit accordé :

le montant, la durée, le taux, les modalités de remboursement, le cout total, la garantie, les pénalités ...

C'est une opération de mise à la disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier.

2-Condition d'éligibilité

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

- avoir la capacité juridique de contracter un prêt (majeur ou mineur émancipé) ;
- être solvable : justifier d'un revenu régulier permettant d'avoir une capacité de remboursement suffisante.
- être âgé de moins de 7 ans ;
- le bien à financer est situé en Algérie.

¹² Manuel de MAHIOU Samira « le crédit immobilier aux particuliers » novembre 2012, P8.

2.1-Dans le cas de la « Co-débition»

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

2.2-Dans le cas de la caution

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

- disposant d'un revenu stable ;
- domiciliés en Algérie ;
- la caution doit souscrire une assurance vie pour le montant global du crédit accordé.

2.3-Dans le cas d'un épargnant

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

Section 2 : Types de crédits immobiliers et leurs caractéristiques aux particuliers

A titre d'exemple, la CNEP Banque, qui est l'une des premières banques à s'être intéressée au financement de l'habitat par offre d'une gamme diversifiée de crédits aux particuliers.

1-Types de crédits immobiliers**1.1-Crédit à la construction**

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

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

Remarque

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

Ce crédit ne peut être approuvé que si les constructions sont inachevées est que le montant du prêt initial a été utilisé.

1.2-Crédit à l'accession

Ils sont destinés au financement pour son propre compte :

- d'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) ou d'un logement social participatif (LSP) auprès d'un promoteur ;
- d'un achat d'un terrain ;
- d'une habitation ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- d'un achat d'un local à usage commercial ou professionnel.

1.2.1- la vente sur plan (VSP)**A- Définition**

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

Cette technique a été introduite par le décret législatif N° 93-03 du 1 mars 1993, relatif à l'activité immobilière dont l'article 9 stipule que : « sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement .Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) ».

B- Caractéristiques de la vente sur plan

- Un contrat de vente sur plan est lui-même l'acte de vente, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de vente sur plan, contrairement au contrat de réservation ;
- Le contrat de vente sur plan doit être établi devant un notaire et être forme aux dispositions légales ;
- Le contrat vente sur plan (VSP) doit être enregistré et publié ;

- Le promoteur doit prendre une assurance obligatoire auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, (FGCMPI), cette attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

C- Les avantages de la vente sur plan

- Pour l'acquéreur
 - Les paiements effectués sont garantis par le FGCMPI ;
 - Un bien immobilier acquis en VSP est moins coûteux qu'un immobilier fini ;
 - Personnaliser le bien qu'il veut acheter et le réceptionner à une date déterminée.
- Pour le promoteur
 - Eviter le problème de mévente car le bien qu'il va réaliser est vendu à l'avance.
 - Le promoteur a la possibilité d'utiliser les fonds payés par les acquéreurs pour la réalisation de son projet et donc il aura moins recours au crédit bancaire, ce qui réduira le prix de vente.
- Pour la banque

Les banques interviennent dans un environnement sécurisant puisque la vente sur plan est une technique relativement sûre.

1.2.2-Achat de terrain

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

1.2.3-Logement social aidé ou participatif

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

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

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

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

1.3-Autre types de crédits

1.3.1-crédit location habitation

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

Pour être éligible au crédit, le postulant doit :

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

La durée du crédit est fixée en fonction de la durée du contrat de leasing qui a été allongée à 24 mois maximum au lieu de 18 mois au paravent quant à son montant plafonné jusqu'à présent à 300.000 DA, il passe à un million de DA, selon la même source.

Le taux d'intérêt appliqué pour la location –habitation baisse, en outre, d'un demi – point, à savoir à 7 % au lieu de 7,50 % .Le crédit CNEP location –habitation est remboursé avant l'âge limite de 70 ans.¹³

1.3.2-Crédit location-vente

La location-vente est un moyen d'accès au logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat.

Les logements réalisés dans le cadre de la location-vente sont destinés aux particuliers :

- n'ayant pas possédé un bien immobilier à usage d'habitation ;
- n'ayant jamais, bénéficié d'une aide financière de l'Etat ;

¹³www.algérie –focus.com

- dont l'âge ne dépasse pas les soixante dis ans ;
- n'ayant jamais bénéficié d'un crédit à la construction ou à l'accession ;
- n'ayant jamais bénéficié d'un crédit pour le compte d'autrui.

1.3.3-Le prêt jeune

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgée de trente-cinq (35) au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant fois, cette formule proposé par la CNEP Banque «le prêt hypothécaire pour jeune »permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon des différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu' à 40 ans, ce dernier (le crédit hypothécaire pour jeune)est accordé dans le cadre¹⁴ :

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

1.3.4-les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état¹⁵

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

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

¹⁴ Article 2 : champs d'application selon la note d'instruction N°01/2008 portant sur les modalités de la mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

¹⁵ Guide de MAHIOU Samira « crédit immobiliers » novembre 2012, P52.

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

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

Les taux d'intérêt bonifiés sont :

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

2- Caractéristiques des crédits aux particuliers

2.1-Quotité de financement

Le montant du crédit à accorder ne dépasse généralement pas les 90% de l'investissement du projet très souvent le banquier exige de son client un apport personnel de 10 % qui permet la réduction des risques et de s'assurer de la capacité de l'épargne du client.

La quotité de financement varie selon les paramètres suivant :

- Le type de crédit sollicité ;
- Le montant sollicité par le client ;
- La valeur vénale de la garantie ;
- Le montant des intérêts cumulés (cas d'un épargnement) ;
- Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- Le cout du projet ;
- L'âge du postulant.

Ces taux sont représentés par le tableau suivant selon la catégorie de prêt:

Le tableau 02 : les quotités de financement des crédits immobiliers

| Catégorie de prêt | Taux de financement | Base de calcul |
|--|---------------------|---|
| Achat de terrain | 90% | Du prix d'acquisition du terrain et le rapport d'évaluation. |
| Achat de logement VSP | 90% | Du prix de cession de logement et avances unitaires. |
| Achat de logement social participatif | 100% | Du prix de cession du logement-aides-apports. |
| Achat de logement auprès d'un promoteur | 90% | Du prix de cession de logement et le rapport d'évaluation. |
| Construction d'une habitation | 90% | Du devis estimatif des travaux de construction |
| Extension ou surélévation d'une habitation | 90% | Du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation |
| Prêt complémentaire | 90% | Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur du bien donnée en garantie. |
| Achat d'un local commercial | 90% | Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie. |
| Aménagement d'un local | 90% | Du devis estimatif des travaux dans la limite des 50% de la valeur de la garantie. |

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

2.2-la durée de prêt

La durée de prêt immobilier est déterminée en fonction de l'âge de l'emprunteur, en effet elle peut aller jusqu'à 40 ans dans la limite de l'âge de 75 ans.

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

Tableau 03 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers

| Catégorie | Durée maximale |
|--|--|
| Achat de terrain | 30 ans dont 12 mois de différé |
| Achat de logement LSP et VSP | 40 ans dont 36 mois de différé |
| Achat de logement auprès d'un particulier | 40 ans dont 36 mois de différé |
| Achat de logement auprès d'un promoteur | 40 ans dont 6 mois de différé |
| Construction d'une habitation | 40 ans dont 36mois de différé |
| Extension ou surélévation d'une habitation | 40 ans dont 36 mois de différé |
| Aménagement d'une habitation | 25 ans dont 36mois de différé |
| Prêt complémentaire | La durée restante inhérente au prêt initial et 6 mois de différé |
| Prêt pour « jeune » | 40 ans dont 12 mois de différé |
| Achat d'un local | 15 ans dont 3 moi de différé |
| Aménagement d'un local | 15 ans dont 3 moi de différé |

Source : Décision réglementaire de la CNEP-Banque

2.2.1-le différé

Le différé est appelé aussi la période de franchise, cette période permet aux clients de réduire l'effort de remboursement par une répartition mieux équilibré, il existe deux types de différés, à savoir :

A- Le différé total

Pendant toute la durée du différé, l'emprunteur ne paye rien, mais à la fin de la durée du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période du diffère), ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

B- Le différé d'amortissement

Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur doit payer les intérêts intercalaires (sans les intérêts de la période du différé). Le paiement de ces intérêts s'effectue, selon le choix du client, comme suit :

- Paiement mensuel durant la période de différé du remboursement ;
- Paiement mensuel après la consolidation (capitalisation) du crédit.

2.3-La capacité de remboursement

Une bonne appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit permettra d'assurer l'aboutissement du crédit.

La capacité de remboursement est calculée en fonction des revenus nets et dans les proportions suivantes :

$$\text{La capacité de remboursement} = \text{revenu} * \text{quotité}$$

Tableau 04: les quotités de la capacité de remboursement¹⁶.

| Quotité de revenu mensuel net | | |
|-------------------------------|---|---|
| Salariés | Commerçant, Artisan, Profession libérales. | Si le revenu mensuel net est : |
| 30% | 40% | Inférieur ou égal à (02) fois le SNMG ¹⁷ . |
| 40% | 45% | Supérieur à deux fois (02), et inférieur ou égale à quatre fois (04) le SMNG |
| 50% | 55% | Supérieur à quatre (04) fois, et inférieur ou égale à huit (08) fois le SNMG. |
| 55% | 60% | Supérieur à huit (08) fois le SNMG. |

¹⁶ La décision réglementaire n°1302/2012 du 12/01/2012.

¹⁷ SMNG : Salaire National Minimum Garanti, il est fixé à 18000 DA à partir du 01/01/2012.

Pour les non résidents c'est 50% du salaire après déduction du montant du SMIG du pays où ils résident

- pour le codébiteur résidant en Algérie c'est 30 % de son salaire.
- dans le cas de deux codébiteurs résidant à l'étranger, c'est 35 % des deux salaires.

2.3.1-Capacité de remboursement en cas d'une caution¹⁸

Les quotités ci-dessus peuvent atteindre 60% pour les salariés et 65% du revenu net du débiteur principal s'il est conforté par une caution prise comme appoint à ce revenu dans les limites pour les commerçants, artisans et professions libérales :

- 30% du revenu net du conjoint (caution) ;
- 15% du revenu net d'un ascendant, d'un descendant direct ou d'une collatéral.

2.3.2-Capacité de remboursement en cas d'une « Co-débition »

La capacité de remboursement des postulants en cas d'une « Co-débition » représente 40% des revenus mensuels nets cumulés des deux postulants.

2.4-Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est une fraction déduite du capital emprunté, qui représente le cout du crédit.

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux fixe ou variable.

2.4.1-Le taux d'intérêt fixe

Le taux d'intérêt fixe est constant pendant toute la durée du crédit, il permet ainsi à la banque et à l'emprunteur de prévoir sa trésorerie à long terme.

2.4.2-Le taux d'intérêt variable

Sur toute la période du crédit, le taux d'intérêt peut évoluer, soit à la baisse, soit à la hausse selon la conjoncture économique actuelle.

Ce type de prêt peut en effet faire bénéficier le client, et cela dans le cas d'une éventuelle baisse du taux, comme il peut aussi être désavantageux pour le client, et cela dans le cas d'une hausse du taux d'intérêt qui engendre ainsi une augmentation des intérêts à payer.

¹⁸ Le guide de MAHIU Samira, « pratique de financement 2011 ».

Tableau 05: les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque¹⁹

| Intitulé | Taux |
|-------------------|-------|
| Epargne livret | 5.75% |
| Epargne logement | |
| Epargne livret | 6.25% |
| Epargne populaire | |
| Non épargnant | 6.5% |

Source : Décision réglementaires de la CNEP-Banque

2.4.3-Le taux d'intérêt préférentiel

Il est inférieur au taux ordinaire, peut bénéficier de ce taux préférentiel, toute personne physique ayant la qualité d'épargnant un livret épargne ayant logement ou populaire avec au moins un cumul d'intérêt 2000DA.

2.4.4-Le taux d'intérêt bonifié

En vertu des article2, 3 et 4 du décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités de la modification des taux d'intérêts, peuvent bénéficier de ces taux (1% et 3%) selon le salaire de l'emprunteur ,les postulants pour l'achat d'un logement promotionnel collectif fini en VSP ou la construction d'un logement rural.

2.4.5-Le taux d'intérêt ordinaire

La CNEP Banque accorde à ses clients non épargnants des crédits immobiliers avec un taux d'intérêt ordinaire qui est actuellement de 6.5%.

2.5-Les modalités de remboursement

Le remboursement du capital est laissé au choix du client, et selon les modalités de remboursement suivantes :

2.5.1-Remboursement « in fine »

Le remboursement du crédit ne s'effectue en totalité (capital +intérêt) qu'à la fin de la durée du prêt, le client pour effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

¹⁹ Selon la décision réglementaire n°1371/2013 du 12/08/2013.

2.5.2-Remboursement « échelonné »

A-Remboursement a principal constant

Le montant du crédit est divisé par le nombre d'échéances, on obtient ainsi, à chaque échéance la même fraction du capital.

Quant aux intérêts, ils sont payés sur le capital restant dû

B-Remboursement par échéance constante

Dans ce cas, l'échéance est à chaque fois la même, elle comprend l'intérêt du capital restant dû et une fraction du capital.

2.5.3-Remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation.

Section 3 : Montage d'un dossier de crédit

1-Constitution du dossier

La constitution du dossier se subdivise en deux sous dossiers :

- Sous dossier administratif ;
- Sous dossier technique.

1.1-Le sous dossier administratif

1. Demande de crédit (modèle CNEP) signée par le demandeur ;
2. 02 extraits de naissance n°12 du demandeur de crédit ;
3. 02 fiches de résidence ;
4. 02 copies légalisées de la pièce d'identité du postulant ;
5. 02 attestations de travail pour les salaires ;
6. Justificatif de revenu récent, relevé des émoluments (modèle CNEP) pour les salariés.
7. Une fiche familiale pour les postulants mariés ;
8. Une copie de la carte d'immatriculation CNAS ;
9. Un relevé des intérêts pour les épargnants ;
10. Attestation de cession des droits d'intérêt des cédants (conjoint, ascendant, descendant) ;
11. Autorisation de prélèvement sur compte (afin de prélever l'échéance) ;

12. Une copie certifiée du registre de commerce pour les commerçants et l'investissement fiscal de l'IRG pour les commerçants et les fonctions libérales ;
13. Formulaire de caution solidaire ou de « co-débiton » s'il y a lieu.

Remarque

- Brevet de pension pour les retraités ;
- Pour les non-résidents les justificatifs de revenus doivent être légalisés au niveau du consulat algérien.
- Contrat bail pour les bailleurs.

1.2-le sous-dossier technique

Chaque catégorie de crédit a ses propres documents :

- achat d'un logement auprès d'un particulier :
 - une promesse de vente.
 - une copie légalisée de l'acte de propriété publiée et enregistrée.
 - Un rapport expertise.
 - Un certificat négatif d'hypothécaire récent.
- Achat d'un logement auprès d'un promoteur
 - Contrat de réservation notariée accompagnée de l'attestation de réception avec indication du type de logement, de sa consistance, du lieu d'implantation et le montant de la transaction ;
 - Pour un programme financé par la CNEP Banque, une attestation ou une décision d'attribution signé par le promoteur et précisant.

La consistance et la typologie du logement ainsi que le prix de cession.

- Construction individuelle
 - Le titre de propriété du terrain d'assiette enregistré et publié.
 - Une copie de permis de construire valable.
 - Le devis estimatif de la construction à réaliser établi par un architecte agréé par la CNEP-Banque.
 - Un certificat négatif d'hypothèque

- Extension ou surélévation
 - Un acte de propriété.
 - Un certificat négatif d'hypothèque
 - Une copie de permis de construction.
 - Un devis estimatif et descriptif des travaux établi par un expert agréé par la CNEP-Banque.
- Aménagement d'une habitation
 - Un acte de propriété du bien objet des travaux.
 - Un certificat négatif d'hypothèque
 - Une autorisation de petite voirie établie par l'APC
 - Un devis estimatif des travaux établi par un expert agréé par la CENP-Banque en plus d'un reportage photographique.
- Achat d'un logement « en vente sur plan »
 - Un contrat de vente sur plan notarié, établi au profit du postulant avec indication des conditions et modalités de paiement ;
 - Une attestation de garantie du projet souscrite auprès du FGCMPI.
 - Attestation de versement de l'apport personnel.
- Achat d'un terrain
 - Le certificat négatif d'hypothèque ;
 - Une promesse de vente notariée ou acte de vente établi par un notaire ;
 - Une copie légalisée de l'acte de propriété du terrain.
- Acquisition d'un logement LSP
 - En état fini
 - Une promesse de vente notariée ou acte de vente établi par un notaire ;
 - Attestation ou contrat de réservation.
 - En « vente sur plan »
 - Le contrat de VSP établie par un notaire ;
 - Une attestation de garantie du projet souscrite par le promoteur auprès du FGCMPI ;
 - Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.
- Prêt complémentaire
 - Un permis de construire renouvelé dans le cas où les travaux des gros œuvres ne sont pas achevés à 100% pendant la période de validité du permis initial ;

- Un rapport de visite et d'évaluation de la construction en cours, comprennent l'évaluation du terrain sur lequel est édifiée la construction, l'évaluation des travaux déjà réalisée accompagnée de reportage photographique.
- Prêt localisation- habitation
 - Engagement de localisation établi par le propriétaire leasing (modèle CNEP).
 - Domiciliation de salaire pour les salariés
 - Pour les commerçants : ordre de virement permanent, visé par la banque domiciliataire du compte.

2- Traitement du dossier

2.1-Vérification du dossier

Après réception du dossier, le chargé du crédit procède à la vérification des pièces constitutives du dossier, il doit s'assurer de l'authenticité des documents administratifs présentés :

- les justificatifs de revenu ;
- les actes de propriété ;
- le permis de construire.

2.2-Consultation du fichier clientèle

Cette étape est obligatoire car elle sert à contrôler et vérifier si le client a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP-Banque ou une autre banque, et aussi s'il n'est pas en situation d'impayé.

2.3-Etablissement des fiches techniques

Après vérification que le postulant n'a pas de crédit en cours et après la détermination des conditions du crédit appropriées (montant du crédit, le taux d'intérêt et la durée...) de façon à lui permettre de rembourser son crédit sans pour autant déstabiliser son budget, le chargé d'étude établit les fiches techniques en trois exemplaires (elles contiennent toutes les données familiales, durée du crédit, objet du financement...).

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

Le seuil du pouvoir d'engagement de chaque comité est présenté dans le tableau ci –après :

Tableau 06 : Les seuils d'engagement des comités de crédit²⁰

| Comité de crédit | Seuil d'engagement |
|------------------|------------------------|
| Agence | Jusqu'à 3 000 000 DA |
| Réseau | Jusqu'à 8 000 000 DA |
| Centrale | Sans limite de montant |

- Organisation du comité de crédit
- Comité de crédit agence(CCA)
 - Directeur d'agence ; président du comité ;
 - Le chef de service crédit aux particuliers de l'agence ;
 - Le chef de service épargne de l'agence ;
 - Le chef de service recouvrement.
- Comité de crédit régional(CCR)
 - Directeur du réseau, président du comité ;
 - Le chef du département financement ;
 - Le chef de département épargne ;
 - Le chef du département contentieux.
- Comité de crédit central (CCC)
 - Le président directeur général (PDG) ; président du comité ;
 - Le directeur général adjoint du contrôle ;
 - Le directeur général adjoint du recouvrement ;
 - Le directeur de financement des entreprises ;
 - Le directeur du financement de la promotion immobilière ;
 - Le directeur du financement des crédits aux particuliers.

Le comité de crédit se réunit sur convocation de son président pour délibérer et statuer sur l'ensemble des dossiers qui rentrent dans les limites du pouvoir d'engagement attribué.

²⁰ Décision réglementaire n°1289/2011 du 13 octobre 2011.

2.4-Elaboration des documents contractuels

Parallèlement à l'établissement de la décision d'octroi et avant la rédaction du contrat de prêt, l'agence remet à son client une lettre qui sera soit une notification d'acceptation ou de rejet de sa demande.

Le client dispose de 15 jours pour confirmer son acceptation, passé ce délai, l'agence n'est plus tenue par son engagement.

En fonction du seuil d'engagement, la structure concerné (agence, réseau, siège) établit la décision de crédit.

Après l'accord du client et sur la base de la décision, la responsable du crédit établit la convention de prêt en six (06) exemplaires.

2.5-Le frais du dossier

Les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, sont payés en une seule fois (FLAT) et ce, à l'ouverture d'un compte pour le client, les frais du dossier sont fixés comme suit :

Tableau 07: les frais du dossier applicables par la CNEP –Banque

| Montage de crédit | Frais du dossier (HT) |
|---|-----------------------|
| Crédit inférieur ou égal à 500.000 DA | 8000 DA |
| Crédit supérieur à 500.000 DA et inférieur ou égale à 500.000 DA | 15000.00 DA |
| Crédit supérieur à 5.000.000 DA et inférieur ou égal à 8.000.000 DA | 25000.00 DA |
| Crédit supérieur à 8.000.000 DA | 35000.00 DA |

Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque

2.6-recueil de garantie

Une fois les contrats de prêt signés et datés, l'agence procède au recueil des garanties prévues par la décision.

Pour se prémunir contre les risques de non remboursement, la banque a recours à des garanties réelles sur les biens immeubles qu'elle finance, ces garanties consistent en :

- L'hypothèque notariée de 1^{er} rang sur le bien objet du prêt ou un autre bien immobilier de valeur égale ou supérieur.

- La souscription d'une police d'assurance décès/ invalidité, auprès de la compagnie « CARDIF el Djazair » au nom du bénéficiaire du crédit ainsi qu'une assurance catastrophes naturelles au profit de la banque.

En plus de la garantie réelle, la banque peut demander une garantie personnelle telle la caution solidaire signée par le cautionnant éventuellement.

2.7-Mobilisation du crédit

Le responsable du crédit établit « un ordre de mobilisation des fonds », et ce, à la demande du client, mais avant cela, il doit s'assurer de l'accomplissement des formalités suivantes :

- Recueil des garanties ;
- Prélèvement d'un montant équivalent à une année d'avance sur la police d'assurance vie au compte de CARDIF ;
- En cas de caution ou de « Co-débiton », le Co-emprunteur doit être assuré auprès de CARDIF pour le même montant du crédit.

La mobilisation des tranches du crédit pour les différents types de crédit s'effectue comme suit : présenté dans le tableau N°8.

Tableau 08 : les modalités de déblocage des crédits immobiliers

| Catégorie | Montants et quotités de financement | Modalités de déblocage | Conditions de déblocage |
|--|-------------------------------------|--|--|
| Construction, extension ou surélévation d'une habitation | Inferieur à 2000000 DA | Une seule tranche | |
| | Entre 2000000 et 4000000 DA | 1 ^{ère} tranche 50% | A l'ouverture du chantier |
| | | 2 ^{ème} tranche 50% | Achèvement des gros œuvres |
| | Plus de 4000000DA | 1 ^{ème} tranche 40% | Attestation de démarrage des travaux |
| | | 2 ^{ème} tranche 30% | Consommation de 1 ^{ère} tranche |
| 3 ^{ème} tranche 30% | | Consommation de 2 ^{ème} tranche | |
| Aménagement d'une habitation | Jusqu'à 1000000 DA | 1 seule tranche | Au début des travaux |
| | 1000000D et 2000000DA | 1 ^{ère} tranche 50% | Consommation de 1 ^{ère} tranche |
| | | 2 ^{ème} tranche 50% | Consommation de 2 ^{ème} tranche |
| | Au-delà de 2000000 Da | 1 ^{ème} tranche 30% | Attestation de démarrage des travaux |
| | | 2 ^{ème} tranche 30% | Consommation de 1 ^{ème} tranche |
| 3 ^{ème} tranche 30% | | Consommation de 2 ^{ème} tranche | |
| Achat de terrain ou de logement | Quelque soit le montant | 1 seule tranche | Entre les mains du notaire s'il ya sortir de fonds |
| Achat d'un logement VSP | Quelque soit le montant | Plusieurs tranches selon le contrat VSP | Dans le compte du promoteur |
| Achat d'un local commercial | Quelque soit le montant | Une seule tranche | Entre les mains du notaire s'il ya sortir de fonds |
| Aménagement d'un local commercial | Jusqu'à 1000000DA | 1 ^{ème} tranche 50% | Attestation de démarrage des travaux |
| | | 2 ^{ème} tranche 50% | Consommation de 1 ^{ème} tranche |
| | 1000000D et plus | 1 ^{ème} tranche 30% | Attestation de démarrage des travaux |
| | | 2 ^{ème} tranche 30% | Consommation de 1 ^{ème} tranche |
| | | 3 ^{ème} tranche 30% | Consommation de 2 ^{ème} tranche |

Source : décision réglementaire de la CNEP-Banque

L'ordre de mobilisation est délivré sous forme de trois feuillets qui sont classés comme suit :

- Le premier feuillet est classé dans le dossier crédit du client ;
- Le deuxième feuillet est classé par ordre chronologique dans un classeur ouvert à cet effet, les ordres de mobilisation sont numérotés dans l'ordre de leur établissement ;
- Le troisième feuillet est classé dans la journée comptable.

3-Suivi du recouvrement²¹

Après l'établissement du tableau d'amortissement où sont fixées les échéances de remboursement, le chargé du recouvrement procède au suivi des remboursements du prêt à chaque date indiquée. La gestion de recouvrement constitue une phase très importante dans le cadre du traitement d'un dossier de prêt hypothécaire.

Le responsable du recouvrement doit prendre les démarches suivantes :

- 48 heures après la constatation de l'impayé, une lettre de rappel doit être adressée au client pour un délai de huit (8) jours ;
- après expiration du délai imparti au client au terme de la lettre de rappel, une lettre de mise en demeure est transmise par le directeur de l'agence au client défaillant, au moyen d'une notification exécutée par exploit d'huissier et sans recours aux services des avocats ;
Le délai accordé au terme de la lettre de mise en demeure est fixé à vingt (20) jours calendaires ;
- dans le cas où le client défaillant ne procède pas au règlement de l'impayé à l'issue de l'expiration du délai imparti par la lettre de mise en demeure, il incombe au directeur d'agence de saisir immédiatement aux fins de solliciter la diffusion d'une saisie arrêt sur tout éventuel compte dans une autre banque, il se doit d'introduire auprès du président du tribunal compétent, une requête visant l'obtention d'une ordonnance de saisie sur le compte identifié ;
- en même temps que la saisie arrêt, le directeur de l'agence et par le biais du chef du service contentieux exerçant sous son autorité, est tenu d'introduire auprès du président du tribunal, et sans recours aux services d'avocats, une requête visant l'obtention d'une ordonnance d'injonction de payer la somme due ;

²¹ Décision réglementaire n°1250/2010 du 06 juillet 2010.

- dans le mois qui suit la notification de l'injonction de payer, une procédure de saisie conservatoire doit se faire, elle consiste en l'identification de tout bien mobilier ou immobilier que détient le client et leur saisie devant un juge de fonds ;
- Après toutes ces procédures, intervient la sommation, il ya 2 cas :
 - Lorsque la garantie est une hypothèque conventionnelle, nantissement ou gage, les services de l'agence sont tenus de notifier par exploit d'huissier et sans recours aux avocats, une lettre de sommation au client.
Pour rappel, le délai imparti pour régularisation est de vingt(20) jours.
 - Lorsque c'est une hypothèque légale, on a à faire à deux sommations (la 1^{er} pur 30 jours de la 2^{eme} pour 15 jours).
En cas de non -paiement, un avocat doit être désigné pour la mise en œuvre de garantie.
- Les services de l'agence procéderont à la résiliation de la convention.

Conclusion

La CNEP-Banque, appelée plus particulièrement « banque de l'immobilier », a joué un rôle important dans le développement du marché immobilier algérien, et cela, par la diversification des produits qu'elle propose afin de les adapter aux besoins de sa clientèle et répondre ainsi à leur attente en matière d'habitat.

Toute fois, avant d'accorder un crédit à un client, le banquier se doit toujours de rester vigilant. Ainsi il doit procéder à une étude minutieuse de la demande de financement pour éviter le risque de non remboursement, et pour plus de sécurité, le banquier prend des précautions et garanties supplémentaires telles que la caution de l'hypothèque.

Dans la prochaine partie nous allons nous étaler sur les différents risques liés à l'octroi de crédits et les différents moyens pour se prémunir contre ses d'éventuels risques, ainsi que les garanties mises en place pour ces crédits.

Chapitre III :

Les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Chapitre III : Les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Introduction

L'octroi de crédits bancaires est une opération basée principalement sur la confiance, mais celle-ci ne signifie pas que le risque est inexistant, bien au contraire le risque est une notion liée au métier du banquier.

Ces risques liés aux crédits représentent alors une vraie menace potentielle pesant sur l'ensemble des activités de la banque. C'est pour cela que le métier du banquier est un métier à risque par excellence, par conséquent, de multiples moyens de gestion des risques sont instaurés. Toutefois, le banquier ne fait que le minimiser, car le risque zéro n'existe pas, et il doit impérativement exiger des garanties au moment de la prise de décision, afin de couvrir le montant accordé en cas d'insolvabilité ou de mauvaise foi du client.

L'objectif de ce chapitre est de présenter les moyens utilisés pour gérer les crédits immobiliers et les risques y afférents. A cet effet, on va scinder ce chapitre en trois (3) sections, dans la 1^{er} section, on va présenter les différents types de risque liés au crédit immobilier, la 2^{eme} section traitera des moyens de gestion des risques, enfin, les garanties liées aux crédits immobiliers seront présentées dans la 3^{eme} section.

Section1 : Typologie des risques au crédit immobilier

1-Les risques économiques

On distingue cinq types de risques

1.1-Le risque de marché

Malgré les avantages apportés par le développement des activités du marché au système de financement de l'immobilier en Algérie, les banques et les investisseurs sont confrontés à de multiples risques sur les titres qu'ils détiennent. Par la détention de ces titres, les banques sont exposées au risque d'insolvabilité et de perte totale ou partielle de la créance.

1.2-Le risque de non remboursement²²

Appelé aussi risque de contrepartie ou de signature, il est le plus récent, c'est quand l'emprunteur est dans l'impossibilité de faire face à ses dettes.

²² BESSIS.J, « gestion des risque et gestion actif-passif des banques », édition DALLOS, paris, 1995, P35.

Pendant longtemps, les banquiers parlaient de risque de crédit qui s'est élargie avec le développement des activités du marché, il représente une dégradation de la situation financière d'un emprunteur dans le cas d'insolvabilité. Ce dernier est divisé en quatre catégories qui sont les suivantes :

1.2.1-Risque général

Dans ce cas, l'insolvabilité de l'emprunteur peut être due à des facteurs externes tels que les catastrophes naturelles ou à la situation politique et économique du pays.

1.2.2-Risque professionnel

Ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné, il peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle, de concurrence des produits à moindre cout,²³...

1.2.3-Le risque propre à l'emprunteur

L'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner.

1.2.4-Le risque pays

Ce risque est aussi appelé le risque souverain, il concerne les pays en voie de développement caractérisés par une dette extérieure élevée. Le risque pays est lié à la probabilité de non-paiement des créances par des débiteurs résidents dans les pays jugés à risque.

1.3-Le risque de liquidité

Ce risque peut être défini comme : « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »²⁴Le risque de liquidité consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit à faire face à des éventuelles demandes de retrait de la part de sa clientèle. Il découle principalement de la fonction de transformation d'échéances d'une banque qui amène celle-ci à avoir des emplois dont le terme est supérieur à celui de ses ressources. Ce risque provient de deux origines :

1.3.1-Le risque de liquidité immédiate²⁵

Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retrait de ses déposants.

²³ Exemple : le secteur de la promotion immobilière peut être concurrencé par les programmes locatifs publics.

²⁴BESSIS J., «Gestion des risques et gestion actif – passif », Edition DALLOZ, PARIS 1995, page 44.

²⁵ DECOUSSERGUES.S, « la banque : structure, marche, gestion », Edition DALLOZ, Paris, 1996, P101.

1.3.2-Le risque de transformation

ce type de risque concerne les établissements de crédit qui utilisent les fonds déposés par la clientèle (à court terme) pour octroyer un crédit à moyen et long terme comme pour la CNEP-Banque qui utilise l'épargne collectée pour financer l'immobilier qui est généralement à long terme.

Pour assurer l'équilibre minimal entre les ressources et des emplois, les autorités financières de la banque d'Algérie ont demandé aux banques primaires de respecter un ratio permettant à tout moment de garantir les disponibilités nécessaires pour la couverture des engagements. Ce ratio est appelé ratio de liquidité.

Le ratio de liquidité est désigné comme suit :

$$\text{Ratio de liquidité} = \text{disponibilités} / \text{exigibilités} > 1 \text{ (soit 100\%)}$$

1.4-Le risque de taux

« Le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêt »²⁶.

La particularité de ce risque, c'est qu'il concerne à la fois les prêteurs et les emprunteurs, la hausse ou la baisse du taux d'intérêt débiteur ou créditeur aura des répercussions négatives sur l'activité de la banque, un prêteur à taux variable risque de voir sa rémunération diminuer (baisse de taux), de même qu'un emprunteur risque de voir ses charges augmenter (hausse de taux).

1.5-Le risque d'insolvabilité

Il peut être défini comme étant le risque pour la banque de ne pas disposer de fonds propres nécessaires pour absorber les pertes éventuelles.

Toutefois, la banque d'Algérie a fixé des règles prudentielles qui ont pour but de s'assurer que les banques sont bien aptes à faire face à leurs obligations, par l'application du ratio Cooke que nous verrons dans le prochaine chapitre.

²⁶ AUGROS.J.C et QUERUEL.M, « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Paris, 2000, P17

2-Les autres risques

2.1-Les risques techniques

Ces risques concernent le non-respect des normes réglementaires se rapportant à la durée, au montant, aux modalités de remboursement, à l'objet finance et aux taux applicables. Ce type de risque nécessite une vigilance et un contrôle particulier à toutes les étapes du crédit.

2.2-les risques administratifs

« C'est l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédit »²⁷. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire.

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

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

2.3-les risques juridiques

C'est l'ensemble des risques liés aux éléments qui vont suivre.

2.3.1-La rédaction du contrat

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, ou tout autre crédit, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie.

Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération de crédit.

2.3.2-L'hypothèque

Avant le recueil de garantie, le banquier doit prendre toutes les précautions nécessaires, il doit s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué et que le certificat négatif d'hypothèque est toujours valable ;
- L'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque soit fait auprès de la conservation foncière ;
- L'acte d'hypothèque soit établi et signé par un notaire.

²⁷ Guide de MAHIOU Samira, « le crédit immobilier aux particulier » mai 2011, P34.

2.3.3-La valeur de l'hypothèque

La valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché, elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier doit considérer uniquement la valeur vénale d'un bien donné en hypothèque.

Les risques encourus par une banque en effectuant ses opérations font toujours figure dans le paysage financier. Cependant, il existe des moyens multiples pour vaincre toute cette diversité de risques.

A travers cette section, on peut ainsi dire que les banques se doivent de rester vigilantes face aux risques inhérents aux crédits immobiliers.

Section2 : les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers

Après avoir présente les différents types de risques lies aux crédits, la bonne gestion et le contrôle de ces risques s'avère utile.

Pour s'en prémunir, le banquier doit s'entourer des méthodes d'analyse fiable, et d'outils pour mieux gérer ces risques.

L'instauration d'un système de gestion de risques efficace passe par trois étapes principales : la gestion préventive, la gestion opérationnelle et la gestion curative.

1-La gestion préventive²⁸

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

1.1-Les règles prudentielles

Les règles prudentielles de la banque d'Algérie sont destinées aux banques et aux établissements financiers, dans le but : de renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et de veiller à l'évolution des risques des banques.

Avec l'avènement de la loi 90-10 du 04 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité bancaire base sur les règles prudentielles universelles :

- Les ratios de solvabilité (ratio Cooke et ratio Mc Donough) ;

²⁸ MICHEL Mathieu., « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, 1995.

- Le coefficient de liquidité ;
- La règle de division des risques.

1.1.1-Les ratios de solvabilité

A-Ratio Cooke

En 1988, le comité de Bale²⁹ a élaboré le ratio Cooke qui avait pour objectif de renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international et de promouvoir des conditions d'égalité et de concurrence entre les banques à vocation internationale. Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture du risque.

« Les banque et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des crédits qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 8% »³⁰.

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

Fonds propres nets= fonds propres de base- éléments à déduire

- Les fonds propres de base
 - Le capital social ;
 - Les réserves (autres que les réserves de réévaluation) ;
 - Le report à nouveau (lorsqu'il est créditeur) ;
 - Les provisions pour risques bancaires généraux ;
 - Les bénéfices réalisés.
- Les éléments à déduire
 - La part non libérée du capital social ;
 - Les actions propres (détenues directement ou indirectement) ;
 - Le report à nouveau (lorsqu'il est débiteur) ;

²⁹Le comité de bale sur le contrôle bancaire ; institue en 1974 par les gouverneurs les banques centrales les pays du groupe des dix (g10) se réunit périodiquement au siège de la banque des règlements internationaux (BRI) qui se situe dans la ville suisse de Bale.

³⁰ L'article 03 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative a la fixation des règles prudentielle de gestion des risques.

- Les actifs incorporels ainsi que les frais d'établissement ;
- Le résultat négatif ;
- L'insuffisance de provision pour risque de crédit telle qu'évalué par la banque d'Algérie.
- Les actifs pondérés

Cette pondération concerne l'ensemble des engagements du bilan et en hors bilan. Ils sont pondérés suivant le risque attaché à chacun d'eux qui est en fonction des facteurs découlant de :

- la nature de l'actif ;
- La nature de la contrepartie ;
- La situation géographique de cette dernière ;
- Autres facteurs plus complexes, en particulier concernant les activités de marché, pour le hors bilan.

A.1- les avantages du ratio Cooke

- concentration des banques sur l'importance des fonds propres et leurs coûts ;
- Réduction des écarts entre les banques internationales ;
- simplicité méthodologique et mise en œuvre relativement facile.

A.2- Les limites du ratio Cooke

- classification des risques de manière arbitraire et sommaire ;
- Inadaptation des pondérations relatives aux engagements qui n'ont jamais été justifiés ;
- Le ratio ne tient pas compte des autres risques tels-que : le risque opérationnel et le risque de taux d'intérêt.

Après constatations de ces limites, le ratio Cooke a fait l'objet d'un examen de grande ampleur qui a abouti à de nouvelles normes de solvabilités internationales.

A ce titre, le comité de Bale qui a été à l'origine du ratio Cooke, a instauré un nouveau ratio appelé ratio Mc Donough.

B-Ratio Mc Donough

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

Le ratio Mc Donough tient compte de tous les types de risques, notamment le risque opérationnel.

Les réformes proposées par le nouveau dispositif de gestion des risques permettent de mesurer finement les risques et de renforcer la surveillance prudentielle et de mieux évaluer le niveau des fonds propres requis par chaque établissement.

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

$$\text{Ratio Mc Donough} = \frac{\text{fonds propres nets}}{(\text{risque de marché} + \text{risque de crédit} + \text{risque opérationnel})}$$

1.1.2-Le coefficient de liquidité

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

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

$$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{actifs réalisables à un mois}}{\text{passifs exigibles}} > 1 \text{ (soit 100\%)}$$

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

1.1.3-La règle de division des risques

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

Il permet aussi d'astreindre les banques et établissements financiers à un suivi régulier des risques engagés sur les clients importants.

A cet effet, la réglementation fixe un seuil à ses engagements :

- Les risques encourus sur le même client ne doivent pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement prêteurs ;
- La rapport entre, d'une part, l'ensemble des risques encourus par une banque au titre des concours accordés à des clients à gros risques ayant chacun obtenu des crédits supérieurs à 15% des fonds propres nets de la banque et, d'autre part, le niveau des fonds propres de la banque ne doit en aucun cas dépasser 10 fois de montant des fonds propres.

1.2-les créances risques et leur système de provisionnement

Afin d'assurer le recouvrement des créances en cas de défaillance éventuelle du débiteur, les banques et établissements financiers doivent en application de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers, classer les créances et constituer des provisions selon le degré des risques encourus. On distingue deux (02) types de créances :

- créances courantes ;
- créances classées.

1.2.1-Les créances courantes

Les créances courantes sont les créances qui ne présentent aucun ou peu de risques pour les banques et établissements financiers, elles sont généralement détenues sur des entreprises dont la situation financière est équilibrée et aussi vérifiée par des documents comptables certifiés pour une durée de 18 mois.

Ces créances peuvent être provisionnées de 1% par an dans la limite de 3% maximum de leur montant total, la nature de ce type de créance est une provision à caractère des réserves.

1.2.2-Les créances classées

Elles sont segmentées en trois catégories suivant le degré de risque qu'elles présentent, à savoir les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises :

A- Les créances à problèmes potentiels

Elles sont les créances détenues sur les entreprises dont la situation financière est en difficulté et risquant de retarder leur remboursement de 3 à 6 mois.

Ces créances peuvent être provisionnées à 30% au maximum, la nature de ce type de provision est une provision pour dépréciation.

B- Les créances très risquées

Elles sont les créances détenues sur des entreprises déstructurées financièrement et laissant entrevoir des pertes probables, leur recouvrements risque d'être retardé de 6 à 12 mois et peut être incertain. Ces créances peuvent être provisionnées à 50% au maximum, la nature de ce type de provision est une provision pour dépréciation.

C- Les créances compromises

Elles sont détenues sur des entreprises menacées de faillite, ou en cessation de paiement, le retard de leurs recouvrement dépasse les 12 mois, ces créances sont provisionnées à 100%, c'est une provision pour dépréciation.

Ces règles de provisionnement des créances ne sont pas sans incidences sur la gestion de la banque. En effet, leur augmentation diminue la rentabilité de la banque.

De ce fait, la banque doit veiller à :

- La mise en place d'un système de détention, de suivi et de gestion des créances risquées ;
- La gestion prudente des provisions (la couverture des risques) pour éviter des conséquences nocives sur le résultat.

2-La gestion opérationnelle

La gestion opérationnelle de risque crédit est la résultante des orientations stratégiques (développement, risque, rentabilité) arrêtées par les organes dirigeants de la banque.

Elle va consister à définir et à mettre en œuvre les outils de gestion du risque appropriés aux choix de développement effectués en cohérence avec la politique de maîtrise de risque élaborée par la banque.

Dans tout processus d'évaluation de risque crédit, le banquier doit obtenir et étudier l'information. Cette dernière est censée refléter l'image réelle du demandeur de crédit, vu qu'elle représente la base de toute étude, ainsi, le montage d'un dossier de crédit est un préalable à toute opération de prêt bancaire. Grâce aux informations fournies, le banquier peut cerner les besoins du demandeur et ce, à travers le dossier dans lequel sont réunis les différents documents exigés par la banque, le banquier peut apprécier la situation familiale, patrimoniale et professionnelle de client.

Des lors, il pourra lui proposer les conditions de crédit les plus appropriées à ses besoins.

2.1-Le système de délégation de crédit

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

«Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investie d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité de crédit, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou un de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte »³¹.

2.2. Le scoring (les modèles de score)

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

Pour appliquer ce modèle, il convient de disposer de deux populations d'emprunteurs, la première regroupant des emprunteurs n'ayant pas fait défaut et la deuxième de ceux ayant fait défaut.

« En Algérie l'importance de la demande de crédit formulée par une clientèle de plus en plus exigeante, notamment en matière de délais de traitement, la CNEP-Banque a engagé un projet de mise en place du scoring pour répondre aux mieux aux besoins de sa clientèle »³².

2.2.1-Les avantages du scoring

Le scoring permet à la banque :

- un traitement de masse des millions d'opérations relevant du crédit ;
- une réduction des délais de traitement des dossiers de crédits ;
- une économie de cout et de temps.

³¹ MATHIEU M., « l'exploitation bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, Paris, 1995, P160.

³² Article CNEP NEWS magazine, juillet 2009, N°27

2.2.2-Les limites du scoring

On peut indiquer les limites suivantes :

- Le crédit scoring est très sensible aux changements de la situation économique (inflation, évolution des taux d'intérêt...);
- Le scoring est une méthode de notation qualitative qui présente ses résultats sous forme de ratios, cela signifie que cette méthode ne tient pas compte des informations qualitatives du client.

3-La gestion curative

Les crédits hypothécaires restent des crédits à hauts risques vu :

- Qu'ils sont à long terme ;
- Qu'ils mobilisent des fonds assez importants.

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

3.1. Le contrôle et le suivi

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

- Sa notoriété et son comportement pour savoir s'il mérite toujours la confiance de la banque, ainsi que pour connaître si la créance de la banque est compromise ou pas ;
- La consultation de la centrale des risques pour savoir s'il n'a pas contracté d'autres engagements chez des confrères ;
- L'évaluation juste et précise du ou des biens qu'il a donnés en garanties et effectuer des évaluations périodiques.

3.2. Le recouvrement³³

La gestion curative du risque crédit débute dès le premier jour ou l'échéance du crédit a été impayée, c'est-à-dire dès que l'engagement pris par un client n'est pas respecté. C'est la fonction recouvrement.

Elle repose sur trois (03) principes essentiels pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité.

³³MICHEL Mathieu., « l'exploitation bancaire et le risque crédit », édition d'organisation, 1995.

3.2.1-La réactivité

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

3.2.2-La continuité

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

3.2.3-La progressivité

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

Section3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires

Afin de couvrir un risque futur possible de non remboursement du crédit, le banquier exige à son client des suretés réelles ou personnelles et également une panoplie d'assurances. La garantie est définie comme étant la matérialisation d'une promesse de payer faite au banquier par le débiteur ou une tierce personne, sous forme d'un engagement affectant à son profit selon divers procédés, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les membres appartenant à celui qui s'engage.

1-Les suretés personnelles

« Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier si à l'échéance le débiteur principal ne satisfait pas à ses engagements »³⁴.

Il existe plusieurs types de suretés personnelles (l'aval et la caution), mais dans le crédit immobilier, les banques se garantissent parfois par le cautionnement.

1.1-Le cautionnement³⁵

1.1.1-Définition

Le cautionnement est le contrat par lequel une personne physique ou morale, s'engage envers le créancier à rembourser le crédit qu'il a accordé au débiteur si celui-ci refuse l'exécution de

³⁴ : Guide de MAHIOU.S, « crédit immobilier aux particulier », mai 2011, p45.

³⁵ : Dans le langage courante la profession, le terme « caution » signifie également cautionnement, c'est-à-dire l'engagement pris.

cette obligation de remboursement et s'avère défaillant. Le cautionnement est donc un contrat, soumis aux principes généraux du droit civil.

1.1.2-Les formes du cautionnement

Le cautionnement peut être simple ou solidaire, suivant les exigences du créancier.

A-Cautionnement simple

Il permet à la caution d'opposer au créancier deux bénéfices :

A.1- Le bénéfice de discussion

c'est-à-dire que la caution n'est pas obligée envers le créancier à la payer qu'à défaut du débiteur qui doit être préalablement discuté dans ses biens affectés à la sûreté réelle.

A.2- le bénéfice de division

C'est lorsque le débiteur est cautionné par plusieurs cautions non solidaires, obligées pour la même dette et par le même acte, et que la dette se divise entre elles.

Ainsi, dans ce cas le créancier ne peut poursuivre chacune de ces cautions que pour sa part dans le cautionnement et, chaque caution peut requérir ce bénéfice de division.

B-Cautionnement solidaire

La caution se trouve sur le même plan que l'emprunteur, elle perd les bénéfices de discussion et de division. Elle peut donc être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque, quant à l'ordre des poursuites.

1.1.3-Avantages de la caution pour la banque

Le cautionnement présente un double avantage pour la banque puisque :

- Il élargit son champs de couverture des risques ;
- Il permet à la banque d'être un créancier avantage par rapport aux autres, en cas de faillite du débiteur principal.

1.1.4- Extinction du cautionnement

Le cautionnement s'éteint de deux (02) manières

A-Par voie accessoire

Lorsque le débiteur principal rembourse l'intégralité de sa dette, l'extinction de la caution se fait systématiquement puisqu'elle n'a plus lieu d'être.

B-Par voie principale

Le cautionnement peut disparaître alors même que l'obligation principale subsiste, notamment lorsque le banquier a perdu les sûretés réelles.

2-Les sûretés réelles

La sûreté réelle exclut la notion de personne et consiste dans l'affectation de biens meubles ou immeubles, affectation irrévocable en faveur et jusqu'à désintéressement du créancier.

2.1-L'hypothèque

L'article 882 du code civil la définit comme étant « le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

2.2-Les différentes formes de l'hypothèque

2.2.1-Hypothèque légale

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit exclusif de certains créanciers, en particulier les banques et les établissements financiers.

L'inscription de l'hypothèque légale doit être réalisée directement par l'organisme prêteur, qui se chargera de remplir les deux exemplaires du bordereau d'inscription. Elle est réalisée sur la base de la convention de crédit, précisant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie.

2.2.2-Hypothèque conventionnelle

C'est l'hypothèque qui est après consentement des deux parties qui ont convenu de sa nécessité. L'hypothèque conventionnelle peut porter sur un bien appartenant au débiteur comme elle peut concerner un bien qui appartient à la caution.

C'est le notaire, en sa qualité d'officier public, qui est chargé de l'inscription de l'hypothèque conventionnelle. Celle-ci est effectuée en vertu d'un acte authentique.

2.2.3-Hypothèque judiciaire

Conformément à l'article 345 du code des procédures civiles, cette hypothèque y est définie comme suit : « l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, constructions...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier ».

2.3-Les prérogatives du créancier hypothécaire

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux (02) droits :

2.3.1-Le droit de suite

L'hypothèque suit l'immeuble, le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothèque, en quelque main qu'il se trouve. L'hypothèque reste attachée à l'immeuble.

2.3.2-Le droit de préférence

Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de l'immeuble, en priorité de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilèges d'un rang inférieur.

2.4- Extinction de l'hypothèque

Du fait de son caractère accessoire, dès que la créance garantie est totalement remboursée, l'hypothèque disparaît. Le banquier procédera alors à la radiation de l'inscription d'hypothèque au niveau de la conservation foncière par un acte authentique appelé main levée.

3-Les assurances

3.1-Présentation des assurances

Selon l'article 619 du code de commerce : « l'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation précaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat ».

3.2- Les formes d'assurances

3.2.1- L'assurance décès et invalidité

L'assurance vie, souscrite par l'emprunteur au profit du prêteur, permet de rembourser le capital emprunté en cas de décès ou l'incapacité absolue ou définitive (IAD) tel qu'un handicap de l'emprunteur. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

A- Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France (CARDIF)

Le 25 mai 2008, la CNEP-Banque a signé un accord partenariat avec la société d'assurance CARDIF EL-DJAZAIR en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de la CNEP-Banque. D'après la décision réglementaire n° 01/2012 du 30 octobre 2012, le client peut choisir entre l'assurance décès simple ou l'offre enrichie (décès IAD).

La prime d'assurance est calculée sur le capital financé par la banque :

$$\text{Prime mensuelle} = \text{montant du crédit} * \text{taux}$$

Tableau 09: Les tarifications de l'assurance « CARDIF EL-DJAZAIR »

| Type de prêt | couverture | Taux de la prime emprunteur principal | Taux de la prime Co-emprunteur ou caution plus de 35ans | Taux de la prime Co-emprunteur ou caution moins de 35ans. |
|--|--------------------------------|---|--|--|
| Prêt bonifiés (1%, 3%) | Décès seul : 100% du CRD | 0 ,037% | 0,037% | 0,029% |
| Prêt location- vente | Décès seul : 100% du CRD | 0,037% | 0,037% | 0,029% |
| Autres prêts immobiliers | 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 | | 0,052% | 0 ,042% | 0,029% |

Source : décision réglementaire n°1304/2012 du 25.01.2012.

B- TALA assurance

Le 04 mars 2013 la CNEP-Banque a signé un accord avec la société TALA assurance en vue de couvrir les bénéficiaires des crédits immobiliers contre les risques décès et IAD.

La prime d'assurance consiste en un deuxième crédit accordé par la CNEP-Banque, pour le client.

3.2.2- L'assurance insolvabilité

C'est l'assurance société de garantie du crédit immobilier (SGCI) qui couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le « codébiteur » et la caution).

Cette assurance permet de rembourser le crédit en cas de perte d'emploi, de dégradation de la capacité de remboursement, de surendettement...

La prime d'assurance est calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau du risque encouru.

3.2.3-L'assurance catastrophes naturelles

Elle est établie par l'emprunteur auprès d'une compagnie d'assurance, contre les dommages matériels directs causes aux biens assurés ayant pour cause une catastrophe naturelle, en faveur de la banque.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur Algérien à travers l'ordonnance 03-12 du 12 aout 2003 a retenu trois événements importants à savoir :

- Les tremblements de terre ;
- Les inondations et coulées de boues ;
- Les tempêtes et les vents violents.

Conclusion

Un crédit est obligatoirement suivi par une prise de garantie qui doit couvrir le montant du crédit en cas d'impayé, « le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »³⁶.

La gestion du risque est donc une étape importante pour assurer la pérennité des banques et établissements financiers et pour se prémunir des risques de non recouvrement, car les risques d'aujourd'hui sont les pertes de demain.

L'appréciation des risques représente la garantie principale par le banquier. Toutefois, la prise de garantie reste l'ultime recours contre et analyse minutieuse de la situation de l'emprunteur reste toujours le meilleur outil pour minimiser le risque.

³⁶ BESSIS J., « Gestion des risques et gestion actif-passif des banque », éditions Dalloz, Paris, 1995.P2

Conclusion de la première partie

Le désengagement progressif de l'Etat dans le financement du secteur de l'immobilier s'est fait par la mise en place d'un nouveau dispositif de financement de l'immobilier, à travers l'implication des banques dans le financement de l'immobilier et la création des différents organismes tels que : la SRH pour le refinancement des prêts hypothécaires, la SGCI pour le partage des risques liés aux crédits immobiliers, la FGCMPI pour la garantie dans le cadre de la vente sur plan, la SATIM pour la détection des mauvais payeurs et la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande. Ces organismes ont contribué à une meilleure situation en matière de garantie, de gestion et de financement de l'immobilier. Par conséquent, pour assurer une gestion efficace, il est nécessaire que tout intervenant assure pleinement son rôle.

Le risque fait partie de l'activité de la banque. Pour se prémunir les banques se doivent de le gérer au quotidien, une gestion prudente doit permettre à la banque de faire face aux risques.

En Algérie, comme dans beaucoup d'autres pays, la réglementation a imposé aux banques des règles prudentielles précises, telles que la limitation de leur engagement global, la fixation d'un maximum d'engagement sur un même client et sur l'ensemble de la clientèle, ainsi que le provisionnement des crédits en fonction de la situation du secteur dans lequel évolue cette dernière.

Dans tous les cas, la garantie du banquier et les règles prudentielles doivent être consolidées par l'expérience du banquier, la connaissance du client et de sa situation financière, et la connaissance du produit à financer.

Partie II :

**Cas pratique : étude et traitement d'un dossier de
crédit immobilier aux particuliers**

Partie II : Cas pratique : étude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers

Introduction

Le paysage bancaire Algérien est marqué depuis le début des années 1990 par une mutation rendue possible par l'application de la loi 90-10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit.

Cette loi marquait un tournant car elle annonçait la naissance d'un nouveau système bancaire qui devait prendre en charge le financement de l'économie nationale d'une autre façon que celle qui a prévalu jusqu'alors.

En effet, les années de dirigisme économique ont abouti à un système bancaire que beaucoup de spécialistes ont tant décrié. Un système dont les lenteurs sont criardes et qui joue le rôle de simple caisse de l'Etat distribuant des crédits selon des autorisations administratives, et collectant l'épargne des ménages.

L'innovation introduite ou celle voulue est de permettre au système bancaire de jouer un rôle de plus en plus important dans le cadre des réformes initiées par les pouvoirs publics.

Les banques ont connu une évolution plus ou moins palpable dans la mesure où elles étaient libres de choisir la gamme des produits à offrir à la clientèle puisque la spécialisation qui avait prévalu avait disparu plus ou moins nettement.

Dans ce paysage bancaire, la CNEP banque a évolué au gré des réformes et de l'environnement tant réglementaire qu'économique.

La présente partie est donc consacrée à la présentation générale de la CNEP Banque à travers son historique, son évolution, son organisation ainsi que ses missions, ensuite on va présenter l'agence BEN M'HIDI et enfin on va traiter un cas pratique d'un crédit immobilier aux particuliers.

Chapitre I :

Présentation et organisation générale de la CNEP Banque

Chapitre I : Présentation et organisation générale de la CNEP Banque

Introduction

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance a obtenu son statut de banque le 27 juillet 1997 c'est ainsi qu'elle a pu diversifier ses produits.

Ce chapitre est consacré au rôle que joue la CNEP Banque dans le financement de l'immobilier. On va tout d'abord faire un bref historique de la CNEP, son organisation CNEP et ses missions.

Section1 : Historique de la CNEP

La caisse Nationale d'épargne et de prévoyance, par abréviation « CNEP », est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière. Elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 sur la base du réseau de la Caisse de solidarité des départements et des Communes d'Algérie (CSDCA)³⁷. Son siège social est à Alger.

Selon les termes de la loi N°64-227 du 10/08/1964, les missions dévolues à la CNEP étaient :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ Le financement de l'habitat social.

La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1er Mars 1967 à Tlemcen.

La CNEP a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements sont repris ci-après.

- **Première période (1964-1970) : collecte de l'épargne**

Cette période était celle de la mise en place du livret d'épargne. Les deux attributions principales assignées à la Caisse d'épargne de l'époque étaient :

- La collecte de l'épargne ;
- L'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).

³⁷Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie, ancien organisme social de retraites français.

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

Durant cette période, l'effort était surtout consacré à l'encouragement du financement de l'habitat et au développement de la présence de la caisse sur le marché d'épargne.

Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du trésor public. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux. A la fin de l'année 1975 furent vendus les premiers logements au profit des titulaires de livrets d'épargne.

En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.

- **La décennie 1980 : La CNEP au service de la promotion immobilière**

De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

Au 31 décembre 1998, 11 590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs.

Le réseau CNEP s'agrandit, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires).

- **après 1997 : La CNEP devient la CNEP Banque³⁸**

Le 6 avril 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, sa nouvelle dénomination est désormais la « CNEP Banque ». Cette dernière s'est vue élargir son champ d'action aux produits par décision N°01/97 du 09/06/1997 (portant Agrément d'une banque) émanant du ministère des finances.

Le Gouverneur de la Banque d'Algérie après délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit en date du 6 Avril 1997 décide :

Article 1 : En application des articles 114 et 139 de la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990, la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance est agréée à se transformer en banque.

Article 2 : La banque peut effectuer toutes les opérations prévues aux articles 110 à 113 de la Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990, à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

³⁸http://www.cnepbanque.dz/fr/index_fr.php?page=cadre_legislatif

Suite à cette décision ministérielle, la CNEP est sous la forme d'une société par Actions (SPA). Son capital social est fixé à 14 milliards de dinar divisé en 14 000 actions de 1.000.000,00DA chacune. La CNEP Banque a été immatriculée au registre de commerce en date du 24/12/2000 sous le numéro 00138291300, aussi tous les dirigeants ont été agréés par le gouverneur de la banque d'Algérie.

Outre ses 209 Agences d'exploitation, la CNEP Banque a signé depuis longtemps une convention avec les PTT (actuellement Algérie Poste) pour la distribution de ses produits via le réseau postal.

- **Le 31 Mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier**

L'assemblée Générale extraordinaire a décidé, le 31/05/2005, de donner la possibilité à la CNEP Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives et culturelles.

- **28 février 2007 :Premier repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

L'Assemblée générale ordinaire du 28 février 2007 relative au 1er repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- Les crédits à la consommation.
- Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants.
- Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

- **17 juillet 2008 : Deuxième repositionnement stratégique de la CNEP Banque**

L'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au 2ème repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel
- le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.

- Le financement des opérations d’acquisition, d’extension et/ou de renforcement des moyens de réalisation (équipements) initiées par des entreprises de production de matériaux de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment.
- Le financement de projets d’investissement dans les secteurs de l’énergie, de l’eau, de la pétrochimie ou de l’aluminerie.

Cette même année la CNEP Banque procède à la signature d’un accord de bancassurance avec CARDIF EL Djazair.

- **17 août 2011 :Troisième repositionnement stratégique de la CNEP-Banque**

Le 3ème repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d’intervention de la CNEP-Banque en matière de financement.

Crédits aux particuliers : est autorisé le financement des :

- Crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

Financement de la promotion immobilière : Sont autorisés :

- le financement de l’acquisition ou de l’aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers ;
- le financement de la réalisation d’opérations de promotion immobilière ;
- le financement de l’acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

Financement des entreprises : Sont autorisés :

- Le financement des investissements de tous les secteurs d’activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l’activité ;
- Les crédits par signature ;
- Le leasing immobilier ;
- Les services liés à l’habitat (bureaux d’études, entreprises d’entretien d’immeubles...).

Section 2 : Organisation de la CNEP Banque

Pour jouer son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux et assurer à ses clients certains services, la banque doit avoir une organisation adéquate.

Chaque banque dispose d'une structure propre et les attributions de chaque service ainsi que leurs dénominations qui varient d'une banque à une autre.

En ce qui concerne la CNEP, elle est organisée comme suit :

1 – Les structures centrales

Le siège de la banque comporte la direction générale ainsi que les directions centrales spécialisées dans les opérations bancaires et techniques.

La direction générale fixe la politique de la banque et coordonne l'activité de l'ensemble des directions.

La CNEP Banque est gérée par un conseil d'Administration qui comprend outre le Président Directeur Général nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit :

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

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux :

- Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du Président Directeur Général ;
- Il décide des actions judiciaires à introduire.

La gestion courante de la CNEP Banque et l'exécution des décisions du conseil d'administration sont confiées à un Président Directeur Général nommé par décret. Ce dernier assure le fonctionnement de la CNEP Banque comme il assure d'autres fonctions fixées au préalable.

Le contrôle du fonctionnement de l'institution est assuré par un commissaire aux comptes agréé par le ministère de l'économie et des finances. Les activités commerciales et administratives de ses agences sont encadrées par quatorze Directions de Réseaux, à compétence géographique déterminée sur la base d'un découpage du territoire national et l'implantation des agences.

D'après la décision réglementaire N°1147/2008 ayant pour objet la définition du nouveau schéma général d'organisation de la CNEP-Banque, elle est organisée au niveau central autour de six Direction Générales Adjointes :

- Développement commercial.
- Crédits.
- Risques.
- Ressources humaines et moyens.
- Comptabilité et finance.
- Juridique et contentieux.

Le Président Directeur Général est assisté par les structures suivantes :

- Secrétariat Général.
- Audit interne.
- Inspection générale.
- Cellule communication.

(L'organigramme de la CNEP Banque peut être représenté par le schéma repris en annexe N°1).

2- La direction régionale

Cette direction anime et contrôle le travail des agences. Elle est organisée en départements ou services spécialisés dans l'animation commerciale, le crédit, le contrôle et l'administration.

Des directions régionales peuvent être créées et regrouper un certain nombre d'agences.

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 ;
- Servir de Feed-back d'informations aux structures centrales quant aux difficultés rencontrées dans l'application de textes ;
- Veiller à l'application stricte de la politique de contrôle de la banque et à la prise en charge effective des remarques ou réserves émises par les organes de contrôle de la banque.

Outre ces missions, les directions régionales, qui sont au nombre de quatorze, sont chargées d'encadrer et de soutenir la mise en place de la nouvelle organisation des agences de la CNEP-banque afin de vulgariser cette nouvelle organisation bancaire. De ce fait, les tâches suivantes leur sont assignées :

- L'aménagement des agences.
- La formation du personnel.

3- Les agences

L'agence constitue la cellule polyvalente d'exploitation de base de la banque, elle est en relation directe avec la clientèle. Son rôle est de servir le client à travers la collecte des ressources (ouverture de comptes) et la distribution des crédits ainsi que les différents produits (services) qu'elle met à la disposition de ses relations.

Elle est chargée de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille de la clientèle. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement de la région.

L'agence est organisée en fonction des prestations qu'elle assure au profit de ses clients.

D'après l'article « 4 » de la DR n° 998/2005 relative à l'organisation des agences : L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployée et ce, conformément au dispositif en vigueur. Celles-ci peuvent relever des catégories suivantes :

- | | | |
|------------------------------|---|--|
| ○ Agence principale. | } | Dirigées par un Directeur et un directeur adjoint. |
| ○ Agence de catégorie « A ». | | |
| ○ Agence de catégorie « B ». | | Dirigée par un Directeur assisté par un directeur adjoint. |
| ○ Agence de catégorie « C ». | | Dirigée par un Directeur. |

Remarque

La décision réglementaire N°1147/2008 portant l'organisation générale de la CNEP Banque est venue après la DR n° 998/2005 mais elle n'a pas apporté de changement par rapport à la classification des agences.

Section 3 : Missions et opérations de la CNEP Banque

1-Les missions de la CNEP Banque

Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :

- La collecte de l'épargne ;
- Le financement de l'habitat ;
- La promotion de l'immobilier ;
- Le financement de l'investissement ;

1.1-La collecte des ressources

La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux Réseaux :

- Le Réseau propre à la CNEP banque réparti à travers tout le territoire national ;
- Le Réseau postal composé de 3271 points de collectes répartis sur les 48 Wilayas.³⁹

Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne Logement et livret d'épargne populaire) qui seront petit à petit remplacés par les cartes épargne, la CNEP banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :

- Les comptes chèques aux particuliers ;
- Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants ;
- Les dépôts à terme banque pour les personnes physiques ;
- Les dépôts à terme logements pour les personnes morales ;
- Les bons de caisse.

³⁹<http://www.poste.dz/services/sp/>

1.2-Le financement de l'habitat :

Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à :

- La construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant ou non épargnant) ;
- La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
- L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
- L'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés ;
- La cession de biens entre particuliers ;
- La location habitation ;
- L'acquisition de terrains destinés à la construction.

1.3-La promotion immobilière

Outre le financement des particuliers, la CNEP Banque intervient également dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics et privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location. Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

1.4-Le financement de l'investissement⁴⁰

La CNEP Banque a redéfinie son champ d'intervention. En plus des crédits immobiliers aux particuliers, promoteurs et entreprises du secteur du bâtiment en vigueur, elle a élargie sa gamme de crédits à l'ensemble des branches économiques. Cet élargissement vient conforter le positionnement de la CNEP sur le marché du financement des entreprises ; elle a donc mis en place des crédits destinés aux investisseurs et aux entreprises. Elle accorde un financement aux investissements de tous les secteurs d'activité économiques y compris en fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité ; les crédits par signature le leasing immobilier et les services liés à l'habitat.

2- Les opérations de la CNEP Banque

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

- Recevoir et gérer des fonds quel que soit leur durée et leur forme ;
- Emettre des emprunts à court, Moyen et long terme, sous toutes formes ;

⁴⁰ CNEP News N°33/2^{ème} trimestre 2012 page 5

- Consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- Participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- Donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- Effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la Banque.

Conclusion

Depuis sa création, la CNEP Banque a toujours été le leader du financement de l'immobilier, et pour garder sa place, elle n'a pas cessé de se développer, en diversifiant sa gamme de produits et en offrant des services adaptés aux attentes de ses clients, grâce aux multiples repositionnements stratégiques, et ce, malgré une forte concurrence par les banques consœurs (publiques et privés).

Pour fidéliser et conquérir d'éventuels clients, la CNEP banque décide de refaire son organisation générale et plus spécialement celle de ses agences réparties sur tout le territoire national.

Chapitre II :

Présentation de l'agence BEN M'HIDI

Chapitre II : Présentation de l'agence BEN M'HIDI

Introduction

Pour pouvoir procéder à la mise en œuvre de l'organisation commerciale de l'agence, la connaissance de cette dernière est nécessaire. Dans ce chapitre on va présenter l'agence d'accueil dans laquelle on a effectué notre stage pratique de fin d'études.

Section 1: Lieu d'implantation et description

L'agence BEN M'HIDI créé en 1979, fait partie des 15 agences du réseau de TIZI OUZOU, elle est implantée dans la ville de Tizi-Ouzou. L'agence est située dans un bâtiment se trouvant à l'avenue LARBI BEN M'HIDI sur la route principale de l'entrée Ouest de la ville de TIZI OUZOU.

L'agence est composée de trois niveaux (sous-sol, rez-de-chaussée et étage) d'une superficie totale de 326,10 m².

Section2 : L'équipe composant l'agence

L'agence comporte un effectif total de « 23 » employés dont un directeur et une directrice adjointe, réparti selon les services existant à l'agence.

La répartition du personnel peut être représentée comme suit :

Au sous-sol : 6 agents (dont un chauffeur)

Au rez-de-chaussée : 11 agents

A l'étage : 6 agents

Tableau 10: répartition du personnel par service

| Service | Nombre de personne | Taux |
|----------------|--------------------|--------|
| Administration | 2 | 8,9 % |
| Epargne | 8 | 34,8 % |
| Crédit | 3 | 13 % |
| Comptabilité | 2 | 8,9 % |
| Recouvrement | 3 | 13 % |
| Transactionnel | 4 | 17,4 % |

Source : décision réglementaire CNEP-Banque

Le personnel de sexe féminin est au nombre de 15 et il représente 65,22 %.

NB : le service épargne regroupe le commercial et le service portefeuille.

Section 3 : Produits proposés par l'agence

La CNEP Banque propose une large gamme de produits, particulièrement dans le domaine du financement de l'immobilier dans lequel elle est spécialisée. En ce qui concerne l'agence BEN M'HIDI elle propose les offres contenues dans le tableau N°11 suivant :

Tableau 11 : Les produits et services proposés par l'agences BEN M'HIDI

| Epargne et placement | Activités bancaires |
|--|--|
| Livret d'épargne logement (LEL) : à un taux créditeur de 2 % Livret d'épargne populaire (LEP) : à un taux créditeur de 2,5 % Carte épargne (CE) : qui remplacera petit à petit les livrets d'épargne logement et populaire Dépôts à terme logement Dépôts à terme banque | Compte chèque : c'est un compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physiques ou morales et associations civiles. Compte courant : c'est un compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physiques ou morales justifiant d'une activité commerciale. Carte interbancaire : c'est un instrument de paiement qui permet d'effectuer des retraits facilitant les achats, garantie une sécurité renforcée et un gain de temps appréciable. |
| Crédit immobilier | |
| Rachat de créance Crédit à taux d'intérêt bonifié (1% & 3%) Achat d'un logement auprès d'un particulier Achat d'un logement auprès d'un promoteur Achat d'un logement promotionnel aidé Achat d'un logement en Vente Sur Plan Achat d'un terrain Location-habitation (la CNEP n'accorde plus ce type de crédit) | Construction d'une habitation Construction locaux commerciaux Location d'une habitation Extension, surélévation d'une habitation Prêts immobiliers pour jeunes Crédits locaux à usage commercial et professionnel Crédit aménagements logement ou local commercial |
| Bancassurance | |
| CNEP Totale Prévoyance (assurance décès) : Il existe deux formules : Formule 1 : Toutes qui protège contre les risques de décès et d'invalidité absolue et définitive qu'elle qu'en soit la cause. Formule 2 : accidents protégeant contre les risques de décès d'invalidité absolue et définitive accidentelles. Sahti (assurance santé) : 2 formules sont proposées : Formule individuelle : couvre l'adhérent Formule familiale : couvre l'adhérent, son conjoint, et les enfants mineurs (moins de 19 ans). | |

Source : décision réglementaire CNEP-Banque

Conclusion

L'organisation commerciale en agence est l'organisation propre à la CNEP Banque qu'elle essaye de mettre en œuvre petit à petit au niveau de ses différentes agences réparties sur le territoire national, dans le but de rivaliser avec les banques qu'elles soient publiques ou privées, afin de garder sa place de leader dans l'immobilier et s'accaparer d'autres parts de marché.

Chapitre III :

Cas pratique de crédits immobiliers aux particuliers

Chapitre III : Cas pratique de crédits immobiliers aux particuliers

Introduction

Le cas pratique que on va étudier est une demande de crédit de 3.600.000 DA exprime par un homme qu'on appellera Dahmane, qui a sollicité l'établissement, afin d'acquérir une habitation auprès d'un particulier avec « co-débiton » jumelée.

Sur la base des informations fournies par le postulant, on peut déterminer les conditions de crédits auxquelles il ouvre droit, et procéder aux différentes étapes du traitement d'un dossier de crédit immobilier.

Section 1 : Identification de l'emprunteur et Co-emprunteur

1-Identification du demandeur

1.1-Information personnelle

Mr Dahmane (postulant), et sa femme Mélina (codébiteur) se sont présentés à l'agence CNEP Banque (agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou 202), pour solliciter un prêt pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier.

Nom et prénom : Mr M Dahmane

Date de naissance : 03 juin 1975 (âge 40 ans)

Situation familiale : marié (01enfant)

Adresse : Bordj El Kifane ALGER

1.2-Situation professionnelle

Profession : agent de constatation

Employeur : direction générale des impôts

Revenu mensuel net : 41560,68 DA

Qualité épargnant : épargnant LEL

Date d'ouverture de compte : 01 janvier 1999

Montant des intérêts cumulés : 7533,33 DA

Crédit en cours : néant

1.3-Identification du codébiteur

Nom et prénom : Mme M Mélina

Date de naissance : 04 décembre 1978 (âgé 37ans)

Profession : fonctionnaire (ENIEM)

Revenu mensuel net : 24172,84 DA

Qualité épargnant : non épargnante

Crédit en cours : néant

1.4-Information sur le bien objet du crédit

Surface : 72,47 m²

Type : F3

Adresse : nouvelle ville Tizi-Ouzou

Prix de cession : 4.000.000.00 DA

Valeur vénale du logement : 4.015.127.88 DA

Apport personnel : 400.000.00 DA

2-Constitution du dossier

2.1- pour le client

Le codébiteur Mme M Mélina doit fournir les mêmes pièces qu'a fournies le débiteur principal à l'exception de l'attestation d'intérêts vu qu'elle ne possède pas de compte au niveau de l'agence.

Pour ce faire, on doit lui demander les pièces communes suivantes :

- Demande de crédit selon le modèle CNEP Banque par le postulant ;
- Acte de naissance n°12 ;
- Relève des émoluments selon le modèle CNEP Banque ;
- Photocopie de la carte d'identité nationale légalisée ;
- Fiche de résidence ;
- Fiche familiale ;

- Photocopie légalisée de la carte d'assurance ;
- Extrait de rôle ;
- Attestation d'intérêts de Mr Dahmane ;
- chèque barré du postulant (pour les prélèvements CCP ou virement permanent) ;
- Autorisation de prélèvement sur compte ;
- Identification du Co-emprunteur.

2.2- Pour le bien objet de crédit

- Rapport d'évaluation du logement établi par un bureau d'étude agréé par la CNEP Banque ;
- Certificat négatives d'hypothèque, portant la mention néant, délivré par les services de la conservation foncier ;
- Acte de propriété du bien (au nom de vendeur) publié et enregistré ;
- La promesse de vente (modèle CNEP Banque).

Après avoir réuni les documents nécessaires, le client se présente à l'agence et dépose son dossier pour l'étude avec un accusé de réception.

Section 2 : Traitement de dossier

Pour s'assurer que le client n'a pas bénéficié d'un autre prêt d'une banque, le préposé au crédit consulte le fichier national de la CNEP Banque, ou encore s'il a déjà bénéficié d'un prêt auparavant et qu'il n'a pas eu des incidents de paiement (client à jour).

Après la vérification de tous les documents, le chargé au crédit procède au traitement du dossier.

1- le montant maximal à accorder

Mr M Dahmane peut obtenir selon les conditions de la CNEP Banque 90% du prix de cession inscrit sur la promesse de vente sans que le prix ne dépasse 90% de la valeur vénale du logement (la garantie inscrite dans le rapport d'expertise).

Pour ce faire, on calcule les ratios suivants :

Premier ratio :

90% de la valeur vénale du bien : $4\,015\,127,88 * 90\% = 3\,613\,615,09$ DA

Deuxième ratio :

90% du prix de cession : $4\,000\,000,00 * 90\% = 3\,600\,000,00$ DA

Après avoir calculé ces deux ratios, on choisit le montant le plus petit. Donc :

Montant maximal à accorder = 3 600 000,00 DA

On a informé le postulant que d'après l'expertise et la valeur d'acquisition, le montant demandé qui est de 3 600 000,00 peut lui être accordé, mais est-ce que sa capacité de remboursement lui permet d'avoir ce montant ?

2- la capacité de remboursement du postulant

Dans le cas d'une « co-débiton » la capacité de remboursement 40% des revenus des postulants.

$$\begin{aligned}\text{Capacités de remboursement} &= (\text{revenu1} + \text{revenu2}) * 40\% \\ &= (41\,560,68 + 24\,172,84) * 40\%\end{aligned}$$

La capacité de remboursement = 26 293, 408 DA

3- la durée de remboursement

La durée de remboursement dans le cas d'une « co-débiton » est la différence entre l'âge du postulant le plus âgé et la limite d'âge qui est de 75ans sans dépasser 30ans (sauf pour les jeunes de moins de 40ans).

Sachant que l'âge du postulant le plus âgé est de 40ans, donc :

$$75\text{ans} - 40\text{ans} = 35\text{ans}$$

Remarque

Le client a opté pour une durée de 30 ans.

La durée de remboursement est de 30ans (360 mois) dont 6 mois de différé.

4- droit au prêt aux taux préférentiels

Le postulant est titulaire d'un compte livret épargne logement donc il est épargnant avec un cumul d'intérêts de 7 533,33 DA, donc il peut bénéficier d'un taux préférentiel de 5.75% et vu que le codébiteur est non épargnant donc une partie du crédit va être calculée avec un taux préférentiel de 5.75% et une autre avec un taux de 6.5% (crédit jumelé).

Le montant du crédit à accorder au taux préférentiel de 5.75% est de 30fois le montant des intérêts cumules, donc :

$$\text{Prêt au taux préférentiel} = \text{cumul d'intérêts} * 30 = 7533,33 * 30$$

$$\text{Prêt au taux préférentiel} = 226\ 000.00 \text{ DA}$$

5- Détermination de la mensualité de remboursement

5.1- Au taux préférentiels (5.75%)

Pour déterminer la mensualité de remboursement, on doit d'abord calculer l'échéance ainsi que l'assurance CARDIF, donc :

5.1.1-Détermination de l'échéance

On a :

$$\text{Echéances} = \text{montant du crédit} * \text{valeur tabulaire}$$

$$\text{La valeur tabulaire} = \frac{\text{taux d'intérêt}/12}{(1 - (1 + \text{taux d'intérêt})/12)^{-(\text{durée} * 12) + \text{différé}}}$$

$$\text{Taux d'intérêt}/12 = 0.0575/12 = 0.004731666$$

$$\text{Durée} * 12 = 30 * 12 = 360 \text{ jours}$$

$$\text{Différé} = 6 \text{ mois}$$

$$\text{Valeur tabulaire} = 0.005872962529$$

$$\text{Echéance} = 226\,000.00 * 0.005872962529$$

$$\text{Echéance} = 1327,29 \text{ DA}$$

5.1.2-Détermination de l'assurance CARDIF

Le client a choisi l'offre enrichie de CARDIF EL Djazair qui couvre le décès et l'IAD au taux de 0.052% pour l'emprunteur principale et 0.042 pour le codébiteur (plus de 35ans).

Donc le montant de la prime d'assurance pour le montant du prêt au taux préférentiel est de :

$$226\,000 * (0.00052 + 0.00042) = 212,44 \text{ DA}$$

On sait que : la mensualite1 = échéance + prime d'assurance

$$\text{La mensualite1} = 1327,29 + 212,44$$

$$\text{La mensualite1} = 1539,73$$

5.1.3- Au taux ordinaire (6,5%)

La capacité de remboursement des emprunteurs est de : 26 293,408 DA, donc le montant de la mensualité sur toute la durée du crédit est de : 9 307 866,432 DA et le montant de la mensualité au taux préférentiel est de : 545 064,42 DA, donc le montant des mensualités du prêt accorde au taux ordinaire (6,5%) est de : 8 762 802,01DA.

Pour déterminer la mensualité du prêt au taux ordinaire, on a : 8 762 802,01/354

Donc : le montant de la mensualité au taux ordinaire (6,5%) = 24 753,67DA

6- Détermination du droit au prêt au taux ordinaire (6,5%)

On a : droit au prêt = mensualité / (valeur tabulaire + assurance)

Donc : montant du prêt = 24 753,67 / (0.0063556238690 + 0.00094)

Montant du prêt au taux ordinaire (6,5%) = 3 392 948,07 DA

- Suite à l'étude menée, la capacité du client permet de lui accorder un montant de (3 392 948,07 + 226 000) : 3 618 948,07 DA, vu que le client a sollicité un montant de 3 600 000 DA donc le montant à accorder au taux ordinaire est de (3 600 000- 226 000) = 3 374 000DA ;
- Détermination de la prime d'assurance de la partie du prêt au taux ordinaire (6,5%) :

$$3\,374\,000,00 * (0.00052 + 0.00042) = 3171,56 \text{ DA}$$

$$\text{Donc : l'échéance} = \text{mensualité} - \text{assurance} = 24\,753,67 - 3171,56$$

$$\text{L'échéance} = 21\,582,11 \text{ DA}$$

7- Calcul de l'assurance SGCI

La prime unique (FLAT) payable par le client, est calculée sur la base du montant du crédit et en fonction du ratio/ valeur de la garantie (RPV), donc :

$$\text{RPV} = 3\,600\,000.00 / 4\,015\,127.88 = 90\%$$

$$\text{Taux de la prime} = 1\%$$

$$\text{TVA} = 17\%$$

$$\text{Montant de la prime flat (HT)} = 36\,000 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = 6120 \text{ DA}$$

$$\text{Montant à payer (TTC)} = 36\,000 + 6120 = 42\,120 \text{ DA}$$

$$\text{Montant de la prime annuelle} = 42\,120 / 30 = 1404 \text{ DA}$$

$$\text{Montant de la prime SGCI} = 1404 \text{ DA}$$

8- Calcul des intérêts intercalaires

Intérêts intercalaires = (capital * intérêts * dure) / 12, on a :

$$- (226\,000 * 0.0575 * 6) / 12 = 6497,5 \text{ DA}$$

$$- (3\,374\,000 * 0,065 * 6) / 12 = 109\,655 \text{ DA}$$

$$\text{Montant total des intérêts intercalaires est de} = 116\,152,5 \text{ DA}$$

Section 3 : Décision d'octroi

Le chargé au crédit établit une fiche technique qui reprend toutes les informations nécessaires du postulant et sa demande de crédit et bien sur le résultat de la simulation de la demande (la capacité de remboursement, le montant du crédit à accorder, la durée,...). Le dossier de Mr M Dahmane a été présenté au comité de crédit de l'agence (CCA) pour établir la décision finale où il a opté pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

Montant du crédit : $226\ 000 + 3\ 474\ 000 = 3\ 600\ 000$ DA

Mensualité de remboursement : $1539,73 + 24\ 753,67 = 26\ 293,4$ DA (dont 3384 DA assurance décès + IAD)

Durée de remboursement : 30 ans dont 6 mois de différé

Le taux d'intérêts applique (jumelé) : 5,75% pour 226 000DA et 6,5% pour 3 374 000 DA

Etant donné que le montant du crédit dépasse le pouvoir d'engagement de l'agence (3 000 000 DA selon la décision réglementaire N°1289 du 13/10/2011), le dossier a été transmis au comité de crédit du réseau avec un procès-verbal de réunion du comité d'agence.

Une décision d'octroi a été établie et signée par le directeur régional, elle a été envoyée à l'agence pour la formalisation des procédures et l'établissement de la convention de crédit qui doit être signée par les deux parties (le client et le directeur d'agence qui représente la banque).

- ❖ Après confirmation d'acceptation des conditions du prêt par Mr M Dahmane et son codébiteur Mme M Mélina, et à leur présentation au niveau de l'agence, le chargé du crédit :
 - établit la convention de crédit qui reprend les conditions de prêt en six (06) exemplaires et les fait signer par l'emprunteur et le directeur d'agence ;
 - procédé à Ouverture d'un compte chèque auprès du service « caisse » dans lequel il versera :
 - Les frais d'études et de gestion du dossier qui sont de (vu dans la partie 2 le montant du crédit est supérieur à 3 000 000DA) 23 400 DA (TTC) ;
 - Assurance SGCI qui est de 1404 DA.

- Assurance CARDIF calculée sur 12 mois et ce pour la dernière année. Et les échéances mensuelles qui seront prélevées ultérieurement.
- demande à l'emprunteur de signer une autorisation de prélèvement sur compte cheque et de se munir des timbres fiscaux pour l'enregistrement des conventions auprès de l'inspection d'enregistrement de la direction des impôts ;
- demande une assurance catastrophes naturelles avec subrogation au profit de la CNEP Banque ;
- demande de désigner l'étude notariale chargée de la concrétisation de la transaction ainsi que l'inscription de l'hypothèque de 1^{er} rang au profit de la CNEP Banque.
 - ❖ Une création du dossier se fait sur le système en le saisissant dans l'application DANSYS (entrée en portefeuille) qui est une application informatique utilisée par la CNEP Banque et procède à l'engagement du montant du crédit (majoré du montant de l'assurance catastrophe naturelle), en comptabilisant l'opération suivant la décision d'octroi.
 - ❖ La mobilisation du crédit se fera en une seule tranche, puisque il s'agit d'un « crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier ». le montant du crédit sera verse dans le compte cheque du postulant qui aurait signe une demande de chèque de banque au nom du notaire qui donnera lieu à l'émission d'un chèque qui lui sera remis. Cette mobilisation est subordonnée à la souscription des assurances requises.
 - ❖ Le recueil de garantie dans le cas d'un crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier s'effectuera après la mobilisation du crédit. Dans notre cas, la garantie c'est le bien du financement, le notaire s'engage à inscrire une hypothèque de premier rang au profit de la CNEP Banque dans un délai de quatre mois selon la DR N°56/DGA/Cr/12 du 22 avril 2012, dans ce cas ; l'opération sera comptabilisée au bilan.

Après le déblocage du montant du crédit, l'emprunteur peut mettre fin au différé c'est-à-dire demander une consolidation (paiement du montant total des intérêts intercalaires et commencer à amortir son prêt : c'est-à-dire commencer la phase de recouvrement sur la demande du client (puisque tout doit être matérialisé), si non, il termine le différé puis il commence à rembourser son crédit.

A partir du septième mois, Mr M Dahmane et Mme M Mélina devront payer mensuellement le montant de 26 293,4 DA jusqu'à l'amortissement total de leur crédit sauf s'il y a

changement des conditions tel que stipulé dans le contrat de prêt (remboursement anticipé : partiel ou intégral).

Conclusion

Pour que l'opération de crédit immobilier aux particuliers suive son cours le plus normalement, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur parait plus qu'impérative, car les prêts hypothécaires sont considérés comme prêts à hauts risques puisqu'ils mobilisent de grandes sommes à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources à court terme.

Conclusion de la deuxième partie

Depuis les premières années de sa création, la CNEP-Banque a été le principal partenaire pour toute personne désirant bénéficier d'un logement.

Aujourd'hui la CNEP-Banque, à travers le changement de ses statuts et son recentrage sur l'immobilier depuis 2005, reste toujours le partenaire incontournable dans le financement du logement.

Les crédits hypothécaires aux particuliers, voire les facilités accordées à de meilleurs taux du marché, connaissent un grand développement. Néanmoins, l'ouverture du marché de l'immobilier aux autres banques reste, a créé une concurrence non négligeable pour la CNEP Banque. En effet, la fonction crédit reste le service le plus approprié afin d'assurer les objectifs et la finalité de la CNEP-Banque.

De ce fait, l'amélioration de la qualité de l'accueil et du service crédit en général est la condition pour une meilleure prise en charge du client.

La réalisation de tels objectifs nécessite l'intervention de tout un chacun en vue de faire de la CNEP une banque répondant aux exigences de l'heure actuelle et aux défis pas moins importants de demain.

Conclusion générale

Conclusion générale

Après quelques mois de stage pratique au niveau d'une agence CNEP-Banque, nous avons essayé, tout au long de ce travail, de cerner le développement du secteur de l'immobilier en Algérie et sa relation avec le système financier.

Le passage du système monopoliste au système d'économie de marché a éliminé les contraintes qui ont empêché les banques commerciales de collecter l'épargne liée au logement et de financer surtout, à grande échelle, des programmes immobiliers.

A tout moment, des événements imprévus pourraient compromettre l'opération et remettre en cause le remboursement des fonds prêtés. La banque prend donc toujours des risques mais elle les transforme et elle les incorpore aux produits bancaires. Sa protection est assurée par la prise de garanties quoique celles-ci soient accessoires et ne la mettent pas à l'abri d'événements imprévisibles.

Toutefois, quelles que soient les garanties offertes, le banquier ne doit pas perdre de vue qu'une bonne garantie n'est qu'une précaution *supplémentaire* et ne doit, en aucun cas, être considérée comme facteur motivant le banquier dans ses décisions. La décision doit reposer sur la qualité du dossier et non l'existence de garanties.

Malgré l'amélioration du système, il reste que l'indisponibilité de l'information, le problème du foncier, des ressources de financement, la hausse du taux d'intérêt, le système de fiscalisation, la durée de réalisation des projets et enfin la durée du traitement des dossiers au niveau de banques, sont à l'origine du déséquilibre du marché immobilier en Algérie.

Après avoir relevé quelques imperfections, nous avons estimé utile et nécessaire d'apporter les suggestions suivantes :

- Le règlement définitif de la question du foncier destiné au marché de l'immobilier et son expansion ;
- Le règlement de la question de la productivité dans le secteur de la réalisation afin de conférer au promoteur immobilier la possibilité de s'engager sur des coûts et des délais favorables ;
- Le règlement de la fiscalisation trop sévère dans le secteur du bâtiment et de la construction ;

- Des produits d'épargne plus attractifs et mieux adaptés aux opérations immobilières ;
- Le développement du marché hypothécaire, contribuera à moyen et à long terme à faire baisser les taux d'intérêt et de booster le financement de l'immobilier, et par conséquent, participer au développement du marché immobilier ;
- A court terme , le développement du marché hypothécaire dynamisera le marché financier ;
- L'implication de toutes les banques dans le financement de l'immobilier, permettra aux clients d'avoir la panoplie du choix entre les bailleurs de fonds, et par conséquent, le coût de financement baissera.

Enfin, nous souhaitons que notre travail soit d'une utilité, modeste soit-elle, pour tous ceux qui auront à le consulter.

Ouvrages

AUGROS J. C. et QUERUEL M., « risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Paris, 2000.

BERNET R., « principe de technique bancaire », Ed. DONAL, Paris, 2012.

BESSIS J., « gestion des risque et gestion actif-passif des banques », Ed. DALLOZ, Paris, 1995.

CHRISTOPHE B. et autres, « marche bancaire des particuliers », Ed. Foucher, Malakoff, 2012.

HOESLI M., « investissement immobilier », Ed. ECONOMICA, Paris, 2011.

DECOUSSERGUES S., « la banque : structure, marche, gestion », Ed. DALLOZ, Paris, 1996.

JEAN J. et autres, « lexique pratique du financement de l'immobilier », Ed. Revue bancaire, Paris, 2003.

GAUDIN M., « le crédit au particulier », Ed. SEFI, 1996.

Guide MAHIOU S., « crédits immobiliers aux particuliers », 2011.

Guide MAHIOU S., « crédit immobiliers aux particuliers », novembre 2012.

MATHIEU M., « l'exploitation bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser », Ed. d'organisation, Paris, 1995.

MISHKIM F., « monnaie, banque et marchés financiers », Ed. Pearson, France, 2013.

Textes juridiques

Décret législatif n°93-03 du 1^{er} mars 1993 sur l'activité immobilière.

Décision réglementaire N° 1325 du 01 juillet 2012 sur la nouvelle tarification de l'assurance insolvabilité.

Décision réglementaire N° 78-95 du 25 novembre 1995 fixant l'organisation de la CNEP Banque.

Décision réglementaire N° 1200/2009 du 26 avril 2009 portant sur le prêt complémentaire.

Décret législatif N° 93-06 du 01 mars 1993 relative a l'activité immobilière.

Décret exécutif n°10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banque et les établissement financiers

pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

Décision réglementaire N°1302/2012 du 12/01/2012.

Décret exécutif N°10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités de la bonification des taux d'intérêts.

Décision réglementaire N° 1289/2011 du 13 octobre 2011.

Décisions réglementaire N°1250/2010 du 06 juillet 2010.

La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit.

Note d'instruction n°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion des risques.

Décision réglementaire n° 01/2012 du 30/01/2012 relative a la gestion d'assurance CARDIF.

Code civile algérienne.

Code de commerce.

Sites internet

Www. Cnepbanque.dz

Www. Ons.dz

Www. Cnl.gov.dz

La liste des tableaux

Tableau 01: des tarifications applicables par la SGCI.

Tableau 02 : les quotités de financement des crédits immobiliers.

Tableau 03 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers.

Tableau 04: les quotités de la capacité de remboursement.

Tableau 05: les taux d'intérêt pratiqués par la CNEP-Banque.

Tableau 06 : Les seuils d'engagement des comités de crédit.

Tableau 07: les frais du dossier applicables par la CNEP –Banque.

Tableau 08 : les modalités de déblocage des crédits immobiliers.

Tableau 09: les tarifications de l'assurance « CARDIF EL-DJARAIR ».

Tableau 10 : répartition du personnel par service.

Tableau 11 : Les produits et services proposes par l'agences BEN M'HIDI.

La liste des sigles

AADL : Agence nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement

AAP : Aides à l'Accession à la Propriété

APC : Assemblée Populaire Communale

BAD : Banque Populaire de Développement

BADR : Banque Algérienne de Développement Rural

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance tout Risque

CARDIF : Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France

CCA : Comité de Crédit Agence

CCC : Comité Centrale du Crédit

CCP : Compte Courant Postal

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Sociale

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNL : Caisse Nationale de Logement

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CSDCA : Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

CTC : Contrôle Technique de Construction

CRC : Comité Régional du Crédit

DAB : Distributions Automatiques de Billets

DR : Décision Réglementaire

ENPI : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière

EPIC : Etablissement Public Industriel et Commercial

EPLF : Entreprise de Promotion du Logement Familial

FGCMPI : Fonds de Garantie de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière

FNPOS : Fonds National de Péréquation des Œuvres Sociales

FP : Fonds Propres

IAD : Invalidité Absolue ou Définitive

LAC : Lettre d'Autorisation de Crédit

LEL : Livret Epargne Logement

LEP : Livret Epargne Populaire

LSP : Logements Sociaux Participatifs

OPGI : Office de Promotion et de Gestion Immobilière

ONS : Office National des Statistiques

PDG : Président Directeur Général

RPV : Ratio Prêt Valeur

SAA : Sociétés Algérienne des Assurances

SATIM : Société d'Autofinancement des Transactions Interbancaires et de la Monnaie

SGCI : Société de Garantie des Crédits Immobiliers

SNGM : Salaire National Minimum Garantie

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire

TVA : Taux sur Valeur Ajoutée

TOP : Taux d'Occupation de la Population

TOL : Taux d'Occupation de Logement

VSP : Vente Sur Plan

Liste des annexes

Annexe01 : l'organigramme de la CNEP-banque.

Annexe02 : l'organigramme de l'agence BEN M'HIDI

Annexe03 : demande de crédit pour l'emprunteur.

Annexe04 : demande de crédit pour le Co-emprunteur.

Annexe05 : autorisation de prélèvement sur compte.

Annexe06 : demande de consultation de la centrale des risques.

Annexe07 : lettre de remise de cheque au notaire.

Annexe08 : fiche de suivi et contrôle.

Annexe09 : fiche de garantie du crédit immobilier SGCI.

Annexe10: fiche de renseignement sur une transaction immobilière entre particuliers.

Table des matières

| | |
|---|----------|
| Introduction générale..... | 1 |
| | |
| PARTIE I: Présentation du marché immobilier en Algérie | |
| I ntroduction de la partie I..... | 3 |
| | |
| Chapitre I : Les marchés immobiliers et l'évolution du secteur de l'habitat..... | 4 |
| Introduction..... | 4 |
| Section1 : La présentation du marché immobilier..... | 4 |
| 1-Le bien immobilier..... | 4 |
| 1.1-Définition du bien immobilier..... | 4 |
| 1.2- Caractéristique des biens immobiliers..... | 4 |
| 1.2.1-La durabilité | 4 |
| 1.2.2-L'immobilité | 5 |
| 1.2.3-L'hétérogénéité | 5 |
| 1.2.4- Autres caractéristiques..... | 5 |
| 1.3-Typologie des biens immobiliers..... | 5 |
| 1.3.1- L'immobilier résidentiel | 6 |
| A- Le logement..... | 6 |
| B- Les résidences avec services | 6 |
| C- Les résidences de tourisme | 6 |
| 1.3.2-L'immobilier professionnel | 6 |
| 1.3.3-Autre types d'immobiliers | 6 |
| 2- Marché immobilier en Algérie..... | 7 |
| 2.1-Définition du marché immobilier..... | 7 |
| 2.1.1-La demande..... | 7 |
| A- Le facteur démographique..... | 7 |
| B- Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt..... | 7 |
| 2.1.2-L'offre..... | 7 |
| 2.2-Les intervenants sur le marché immobilier..... | 8 |
| 2.2.1-Les intervenants temporaires..... | 8 |
| A-Le maître d'ouvrage..... | 8 |

| | |
|---|-----------|
| B-Le maître d'œuvre..... | 8 |
| C-L'entreprise de réalisation..... | 9 |
| D-Le promoteur..... | 9 |
| 2.2.2-Les intervenants permanents..... | 9 |
| A-L'arpenteur géométrique..... | 9 |
| B-L'expert immobilier..... | 10 |
| C-Le notaire..... | 10 |
| DLl'assemblée populaire communale(APC)..... | 10 |
| E-La conservation foncière | 10 |
| 2.2.3-Autres..... | 10 |
| A-Etablissement prêteurs..... | 10 |
| B-Les organismes de contrôle..... | 11 |
| 2.3-Segmentation du marché immobilier..... | 11 |
| 2.3.1-Le marché primaire..... | 11 |
| 2.3.2- Le marché secondaire..... | 11 |
| Section2: Evolution du marché immobilier en Algérie..... | 11 |
| 1-Le monopole de l'Etat..... | 12 |
| 2- Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)..... | 12 |
| 2.1-La loi 86-07 du 04mars 1986 sur la promotion immobilière..... | 12 |
| 2.2-La loi bancaire de 1986..... | 13 |
| 2.3-La loi 90.10 relative à la monnaie et crédit..... | 14 |
| 2.4- Le décret législatif 93-03 du 01 mars 1993 relative a l'activité immobilière..... | 14 |
| Section 3 : Les sociétés chargées de financement de l'immobilier..... | 14 |
| 1-La caisse nationale de logement (CNL)..... | 15 |
| 1.1-Présentation de la Caisse National de Logement (CNL)..... | 15 |
| 1.2-Les missions et attribution du CNL..... | 15 |
| 1.3-Les intervenants du CNL..... | 15 |
| 1.4-L'aide a accession à la propriété (AAP)..... | 16 |
| 1.5-La convention CNL-Banque..... | 16 |
| 2-La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique(SATIM).... | 16 |
| 2.1-Présentation de la S.A.T.I.M..... | 16 |
| 2.2-Les missions de la S.A.T.I.M..... | 17 |
| 2.3-Les activités de la S.A.T.I.M..... | 17 |

| | |
|---|-----------|
| 2.4-Création de la centrale des risques des ménages..... | 17 |
| 3-La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)..... | 18 |
| 3.1-Présentation de la SGCI..... | 18 |
| 3.2- Les objectifs de la S.G.C.I..... | 18 |
| 3.3- Les produits de SGCI..... | 18 |
| 3.3.1-L'assurance individuelle..... | 18 |
| 3.3.2-L'assurance portefeuille..... | 19 |
| 3.4-Avantages liés à l'intervention de la S.G.C.I..... | 19 |
| 3.5-La convention S.G.C.I-Banque..... | 20 |
| 4-Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (F.G.C.M.P.I)21 | 20 |
| 4.1-Présentation de la FGCMPI..... | 20 |
| 4.2-La garantie du « F.G.C.M.P.I »..... | 20 |
| 4.3-L'adhésion..... | 21 |
| 4.4-L'acquéreur..... | 20 |
| 5-La société de refinancement hypothécaire (SRH)..... | 20 |
| 5.1-Présentation de la S.R.H..... | 20 |
| 5.2- Les ressources de la S.R.H..... | 22 |
| 5.3- Missions de la S.R.H..... | 22 |
| 5.4-Les conditions générales du refinancement par la S.R.H..... | 22 |
| 5.5-La convention S.R.H-Banque..... | 23 |
| Conclusion..... | 24 |
| | |
| Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers..... | 25 |
| introduction..... | 25 |
| Section1 : Généralité liées aux crédits immobiliers aux particuliers..... | 25 |
| 1-La présentation du crédit immobilier aux particuliers..... | 25 |
| 2-Condition d'éligibilité..... | 25 |
| 2.1-Dans le cas de la coédition..... | 26 |
| 2.2-Dans le cas de la caution..... | 26 |
| 2.3-Dans le cas d'un épargnant..... | 26 |
| Section 2 : Type de crédits immobiliers et leurs caractéristiques aux particuliers..... | 26 |
| 1-Types de crédits immobiliers..... | 26 |
| 1.1-Crédit à la construction..... | 26 |

| | |
|--|-----------|
| 1.2-Crédit à l'accession | 27 |
| 1.2.1- La vente sur plan (VSP)..... | 27 |
| A-Définition..... | 27 |
| B-Caractéristiques de la vente sur plan..... | 27 |
| C-Les avantages de la vente sur plan..... | 28 |
| 1.2.2-Achat de terrain..... | 28 |
| 1.2.3-Logement social aidé ou participatif..... | 28 |
| 1.3-Autre types de crédits..... | 29 |
| 1.3.1-Crédit location habitation..... | 29 |
| 1.3.2-Crédit location vente..... | 29 |
| 1.3.3-Le prêt jeune..... | 30 |
| 1.3.4-Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état..... | 30 |
| 2- Caractéristiques des crédits aux particuliers..... | 31 |
| 2.1-Quotité de financement..... | 31 |
| 2.2-La durée de prêt..... | 33 |
| A-Le différé total..... | 33 |
| B-Le différé d'amortissement..... | 34 |
| 2.3-La capacité de remboursement..... | 34 |
| 2.3.1-Capacité de remboursement en cas d'une caution..... | 35 |
| 2.3.2-Capacité de remboursement en cas d'une coédition..... | 35 |
| 2.4-Le taux d'intérêt..... | 35 |
| 2.4.1-Le taux d'intérêt fixe..... | 35 |
| 2.4.2-Le taux d'intérêt variable..... | 35 |
| 2.4.3-Le taux d'intérêt préférentiel..... | 36 |
| 2.4.4-Le taux d'intérêt bonifié..... | 36 |
| 2.4.5-Le taux d'intérêt ordinaire..... | 36 |
| 2.5-Les modalités de remboursement..... | 36 |
| 2.5.1-Remboursement « in fine »..... | 36 |
| 2.5.2-Remboursement « échelonné »..... | 37 |
| 2.5.3-Remboursement par anticipation..... | 37 |
| Section 3 : Montage d'un dossier de crédit..... | 37 |
| 1-Constitution du dossier..... | 37 |
| 1.1-Le sous dossier administratif..... | 37 |

| | |
|---|-----------|
| 1.2-Le sous-dossier technique | 38 |
| 2- Traitement de dossier | 40 |
| 2.1-Vérification du dossier | 40 |
| 2.2-Consultation du fichier clientèle | 40 |
| 2.3-Etablissement des fiches techniques | 40 |
| 2.4-Elaboration des documents contractuels | 42 |
| 2.5-Le frais du dossier | 42 |
| 2.6-Recueil de garantie..... | 42 |
| 2.7-Mobilisation du crédit..... | 43 |
| 3-Suivi du recouvrement..... | 45 |
| conclusion..... | 46 |
| | |
| Chapitre III : Les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers..... | 47 |
| Introduction | 47 |
| Section1 : Typologie des risques au crédit immobilier | 47 |
| 1-Les risques économiques | 47 |
| 1.1-Le risque de marche | 47 |
| 1.2-Le risque de non remboursement | 47 |
| 1.2.1-Risque général | 48 |
| 1.2.2-Risque professionnel..... | 48 |
| 1.2.3-Le risque propre a l'emprunteur..... | 48 |
| 1.3-Le risque de liquidité | 48 |
| 1.3.1-Le risque de liquidité immédiate..... | 48 |
| 1.3.2-Le risque de transformation..... | 49 |
| 1.4-Le risque de taux | 49 |
| 1.5-Le risque d'insolvabilité | 49 |
| 2-Les autres risques | 50 |
| 2.1-Les risques techniques | 50 |
| 2.2-Les risques administratifs | 50 |
| 2.3-les risques juridiques..... | 50 |
| 2.3.1-La rédaction du contrat..... | 50 |
| 2.3.2-L'hypothèque..... | 50 |
| 2.3.3-La valeur de l'hypothèque..... | 51 |

| | |
|---|-----------|
| Section2 : Les moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers..... | 51 |
| 1-La gestion préventive | 51 |
| 1.1-Les règles prudentielles..... | 51 |
| 1.1.1-Les ratios de solvabilité..... | 51 |
| A- Ratio Cooke | 52 |
| A.1- les avantages du ratio Cooke | 52 |
| A.2- Les limites du ratio Cooke..... | 54 |
| B- Ratio Mc Donough..... | 54 |
| 1.1.2-Le coefficient de liquidité1.1.3-La règle de division des risques..... | 54 |
| 1.1.3-La règle de division des risques..... | 55 |
| 1.2-Les créances risquées et leur système de provisionnement | 55 |
| 1.2.1-Les créances courantes..... | 56 |
| 1.2.2-Les créances classées | 56 |
| A-Les créances à problèmes potentiels..... | 56 |
| B-Les créances très risquées..... | 56 |
| C-Les créances compromises | 56 |
| 2-La gestion opérationnelle | 56 |
| 2.1-Le système de délégation de crédit | 56 |
| 2.2-Le scoring (les modèles de score)..... | 57 |
| 2.2.1-Les avantages du scoring..... | 57 |
| 2.2.2 -Les limites du scoring | 57 |
| 3-La gestion curative..... | 58 |
| 3.1-Le contrôle et le suivi..... | 58 |
| 3.2-Le recouvrement | 58 |
| 3.2.1-La réactivité..... | 59 |
| 3.2.2-La continuité..... | 59 |
| 3.2.3-La progressivité..... | 59 |
| Section3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires | 59 |
| 1-Les sûretés personnelles..... | 59 |
| 1.1-Le cautionnement..... | 59 |
| 1.1.1-Définition..... | 59 |
| 1.1.2-Les formes du cautionnement..... | 60 |
| A-Cautionnement simple..... | 60 |

| | |
|---|-----------|
| A.1- Le bénéfice de discussion..... | 60 |
| A.2- Le bénéfice de division..... | 60 |
| B-Cautionnement solidaire..... | 60 |
| 1.1.3-Avantages de la caution pour la banque | 60 |
| 1.1.4- Extinction du cautionnement..... | 60 |
| A-Par voie accessoire..... | 60 |
| B-Par voie principal..... | 61 |
| 2-Les suretés réelles..... | 61 |
| 2.1-L'hypothèque | 61 |
| 2.2-Les différentes formes de l'hypothèque..... | 61 |
| 2.2.1-Hypothèque légale | 61 |
| 2.2.2-Hypothèque conventionnelle..... | 61 |
| 2.2.3-Hypothèque judiciaire..... | 61 |
| 2.3-Les prérogatives du créancier hypothécaire..... | 62 |
| 2.3.1-Le droit de suite | 62 |
| 2.3.2-Le droit de préférence..... | 62 |
| 2.4- Extinction de l'hypothèque | 62 |
| 3-Les assurances..... | 62 |
| 3.1-Présentation des assurances | 62 |
| 3.2- Les formes d'assurances | 62 |
| 3.2.1- L'assurance décès et invalidité..... | 63 |
| A- Compagnie Assurance Réassurance Des Investissements France (CARDIF)..... | 63 |
| B- TALA assurance | 64 |
| 3.2.2- L'assurance insolvabilité..... | 64 |
| 3.2.3-L'assurance catastrophes naturelles..... | 64 |
| Conclusion..... | 65 |
| Conclusion de la première partie..... | 66 |

Partie II : Cas pratique étude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers

| | |
|---|-----------|
| Introduction de la partie II..... | 67 |
| Chapitre I : présentation et organisation générale de la CNEP Banque | 68 |
| Introduction | 68 |
| Section1 : Historique de la CNEP banque | 68 |
| Section 2 : Organisation de la CNEP Banque..... | 72 |
| 1 – Les structures centrales..... | 72 |
| 2- La direction régionale..... | 73 |
| 3- Les agences | 74 |
| Section3 : Missions et opérations de la CNEP Banque | 75 |
| 1-Les missions de la CNEP Banque | 75 |
| 1.1-La collecte de la ressource | 75 |
| 1.2-Le financement de l’habitat :..... | 76 |
| 1.3-La promotion immobilière | 76 |
| 1.4-Le financement de l’investissement..... | 76 |
| 2- Les opérations de la CNEP Banque | 76 |
| Conclusion..... | 77 |
| Chapitre II : Présentation de l’agence BEN M’HIDI | 78 |
| Introduction..... | 78 |
| Section 1: Lieu d’implantation et description..... | 78 |
| Section2 : L’équipe composant l’agence | 78 |
| Section3 : Produits proposés par l’agence | 79 |
| Coclusion | 81 |
| Chapitre III : Cas pratique de crédits immobiliers aux particuliers | 82 |
| Introduction..... | 82 |
| Section 1 : Identification de l’emprunteur et Co-emprunteur | 82 |
| 1-Identification du demandeur..... | 82 |
| 1.1-Information personnelle..... | 82 |
| 1.2-Situation professionnelle | 82 |

| | |
|--|-----------|
| 1.3-Identification du codébiteur | 83 |
| 1.4-Information sur le bien objet du crédit | 83 |
| 2-Constitution du dossier..... | 83 |
| 2.1- Pour le client..... | 83 |
| 2.2- Pour le bien objet de crédit | 84 |
| Section 2 : Traitement de dossier | 84 |
| 1- Le montant maximal a accorder | 84 |
| 2- La capacité de remboursement du postulant..... | 85 |
| 3- La durée de remboursement..... | 85 |
| 4- Droit au prêt aux taux préférentiels..... | 86 |
| 5- Détermination de la mensualité de remboursement..... | 86 |
| 5.1- Au taux préférentiels..... | 86 |
| 5.1.2-Détermination de l'assurance CARDIF..... | 87 |
| 5.1.3- Au taux ordinaire (6,5%)..... | 87 |
| 6- Détermination du droit au prêt au taux ordinaire..... | 87 |
| 7- Calcul de l'assurance SGCI..... | 88 |
| 8- Calcul des intérêts intercalaires | 88 |
| Section3 : Décision d'octroi | 89 |
| Conclusion..... | 91 |
| Conclusion de la deuxième partie..... | 92 |
| Conclusion générale | 93 |
| Bibliographie | |
| Liste des tableaux | |
| Liste des sigles | |
| liste des annexes | |