

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de L'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté de des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion
Département des Sciences Commerciales



MEMOIRE

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME MASTER EN SCIENCES COMMERCIALES

OPTION : FINANCE

THEME



Gestion d'un crédit immobilier
Cas de la CNEP-banque



Présenté par :

M^{elle} : AMMICHE Ouiza

En cadré par :

M^{me} : HAMMACHE Soraya



Promotion : 2015

Remerciements

Je tiens à remercier d'abord « DIEU » le tout puissant qui ma procuré du courage et de la volonté pour achever ce travail aussi pour pouvoir suivre mes études avec succès.

*Un grand merci pour ma promotrice **M^m HAMMACHE Soraya** pour son aide, sa patience et ses conseils qui m'ont guidé.*

Je tiens à exprimer mes vifs remerciements à tous le personnel de la CNEP-banque

***M^r OUARAB M^{elle} AMGOUD** de m'avoir suivi et répondu à mes questions.*

Ainsi que tous mes professeurs qui ont contribué a ma formation durant mon cursus.

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à
la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables
d'exprimer mon amour et mon affection pour elle
à l'être qui m'est le plus cher ,à ma mère
Mon cher père qui a payé des années d'amour et du sacrifices le prix
de ma façon de penser.*

*Mes chers frères et à ma sœur
Tous mes amis(e) sans exception.*

Ouiza

« Liste des abréviations »

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

AAP : L'Aide à l'Accession à la Propriété

APC : L'Assemblée Populaire Communale.

BADR : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

BEA : La Banque Extérieure d'Algérie.

BET : Bureau d'Etudes Techniques.

BNA : La Banque Nationale d'Algérie.

CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algériennes des Assurances Transport.

CASNOS : Caisse Algérienne de Sécurité Sociale.

CCA : Comité de Crédit Agence.

CCC : Comité Central de Crédit.

CCP : Compte Courant Postal.

CCR : Comité Régional de Crédit.

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Sociale.

CNEP : La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CNL : La Caisse Nationale du Logement.

CNMA : Caisse Nationale Mutuelle Agricole.

CPA : Le Crédit Populaire d'Algérie.

C.R.C : Comité Régional de Crédit.

DFP : Direction du Financement de la Promotion immobilière.

DGA : Directeur Général Adjoint.

EPE : Entreprise Publique Economique.

EPIC : Etablissement Public Industriel et Commercial.

EPLF : Entreprise de Promotion du Logement Familial.

F.G.C.M .P.I : Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.

IAD : Incapacité Absolue ou Définitive

L.A.C : Lettre d'Autorisation de Crédit.

LEL : Livret Epargne Logement.

LEP : Livret Epargne Populaire,

LSP : Logement Social Participatif.

OMS : L'Organisation Mondiale de la Santé.

ONS : Office National des Statistiques.

OPGI : Office de Promotion et de Gestion Immobilière.

PDG : Président Directeur Général.

PV : Procès Verba

RPV : Ratio Prêt/Valeur.

SAA : Société Algérienne des Assurances.

SARL : Société A Responsabilité Limitée.

S.A.T.I.M : Société d'Autofinancement des Transactions Interbancaires et de la Monétique.

S.G.C.I : Société de Garantie des Crédits Immobiliers.

SIG : Système Interbancaire de Gestion.

SNMG : Salaire National Minimum Garantie.

SPA : société par actions

SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

TAF : Total A Financer.

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle.

TRFP : Taux de Rentabilité des Fonds Propre

TTC : Toutes Taxes Comprises.

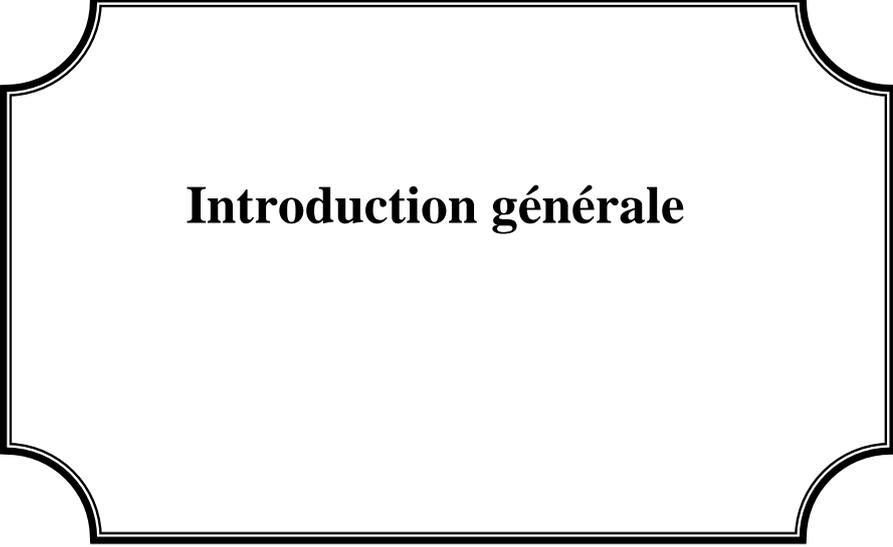
TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté

VRD : Voirie et Réseaux Divers.

VSP : Vente Sur Plans.

SOMMAIRE

Abréviations	
Introduction générale	1
Chapitre 01 : le marché immobilier en Algérie	4
Introduction	4
Section 1: Le marché immobilier	5
Section 2: Environnement du financement de l'immobilier en Algérie	11
Conclusion	26
Chapitre 02 : Les crédits immobiliers, cas de la CNEP-banque	27
Introduction	27
Section 1 : Les crédits immobiliers aux particuliers.....	28
Section 2: Crédits à la promotion immobilière	44
Conclusion	61
Chapitre 03 : Les risques de crédit et les moyens de leur gestion.	62
Introduction	62
Section 1 : Typologie des risques liés au crédit immobilier	63
Section 2 : La gestion des crédits immobiliers.....	68
Section 3 : Le recueil de garanties.....	79
Conclusion	87
Chapitre 04 : Etude du Cas pratique	88
Introduction	88
Section 1 : Présentation de la CNEP /banque	89
Section 2 : Achat d'un logement auprès d'un particulier (crédit jumelé)	96
Conclusion	107
Conclusion générale.....	108
Bibliographie	110
Liste des annexes	112
Liste des tableaux.....	113
Liste des schémas	114
Table Des Matières	115



Introduction générale

Introduction générale :

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

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements, car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaissent des germes d'une explosion sociale. A l'inverse, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de male vie des populations. D'ailleurs, ce secteur, qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place très importante dans les programmes de chaque Etat car il offre de nombreuses spécificités par rapport à d'autres secteurs, on peut citer :

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

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la relance économique du pays et dans le confort et le bien-être de la population. Il a consacré alors d'importants financements pour l'immobilier avec la participation de la CNEP-Banque en tant que seule institution financière, proposant ainsi des crédits hypothécaires aux détenteurs de livrets épargne, durant plusieurs années l'Etat était l'unique offreur sur le marché de l'immobilier.

En effet, la crise de logements en Algérie est l'une des conséquences d'une politique monopolistique de l'Etat qui intervenait dans tout le processus de production, de refinancement, de commercialisation et même de gestion. L'Etat s'est retrouvé impuissant face à la très forte demande qui ne cessait de s'accroître à cause de l'explosion démographique. Cela a poussé les autorités publiques à engager des réformes importantes dans le secteur de l'habitat et de son financement.

Toutefois, malgré ces réformes et les divers programmes que l'Etat a mis en place, le secteur du logement pêne toujours face à la très forte demande, cela est dû à la timide intervention des banques "à l'exception de la CNEP-Banque"; qui se sont montrées très réticentes quant à l'octroi de crédits immobiliers, cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit hypothécaire et la méconnaissance de l'importance des produits des produits des différentes institutions mises en place, mais aussi elle s'explique par l'exposition

des banques à des multiples risques résultant de l'activité de crédit auxquels elles ne s'étaient pas accoutumées.

Le développement du crédit immobilier en Algérie ne peut se faire qu'avec une bonne maîtrise des différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter un crédit.

De ce qui précède, nous traduisant notre problématique sous les termes suivant :

Comment se fait la gestion d'un crédit immobilier au sein de la CNEP-banque ?

Le travail que nous avons effectué dans le cadre de notre stage dans différentes structures de la CNEP-BANQUE, tente de mettre en exergue comment la banque peut être un élément dynamique de la relance du marché immobilier.

Pour cela il faudra mettre en évidence les éléments suivants :

- ✓ Les interventions de la banque en matière de financement de l'offre et de la demande de l'immobilier ;
- ✓ Les risques qu'encours les banques en accordant ces crédits ;
- ✓ Les moyens à mettre en place pour gérer ces risques.

Objectif du choix du sujet

Le choix de ce sujet est justifié par la grande importance accrue portée aux opérations de gestion du crédit et du risque ; et leur nécessité dans tous les domaines notamment le secteur bancaire, et comme étant nouveau, riche, vaste et surtout lié à notre formation en science de gestion.

Démarche et méthodologie du travail

Pour répondre aux interrogations posées précédemment, nous allons procéder dans notre recherche de la manière suivante :

Pour le cadre théorique, nous avons consulté une large et riche bibliographie (Ouvrages, Mémoire, Sites internet...), cette dernière nous a permis de se familiariser avec les concepts clés et prendre note des généralités sur le marché immobilier, mais surtout de comprendre les spécificités des crédits hypothécaire.

Pour ce qui est du cas pratique nous avons procédé à l'analyse des procédures de gestion du crédit au niveau de la CNEP-banque à travers l'exploitation des documents internes relatif à l'activité du crédit.

Structure du travail

Afin de tenter de répondre à ces questions, nous avons jugé nécessaire de structurer notre travail en quatre chapitres distincts :

- ❖ **Le premier chapitre « Le marché immobilier en Algérie »** : traitera les généralités sur le marché du l'immobilier, et l'évolution du ce secteur en Algérie, ainsi que les différentes réformes engagées par l'Etat pour son financement.
- ❖ **Un deuxième chapitre « Les crédits immobilier cas de la CNEP-banque»** : sera consacré aux différents crédits proposés par la CNEP-banque.
- ❖ **Un troisième chapitre « Les risques liés aux crédits immobiliers et les moyens de leur gestion »** : dans laquelle on exposera les différents risques auxquels la banque est confrontée lors de l'octroi d'un crédit immobilier, les moyens de prévention et de gestion ainsi que les différentes garanties liées à ce type de prêt.
- ❖ **Un quatrième chapitre « L'Etude du cas pratiques »** : qui illustre ce qui a été dit dans le deuxième chapitre avec un cas pratique.

Chapitre 01

Le marché immobilier en Algérie

Introduction :

Le logement constitue de nos jours un besoin de première nécessité pour tout un chacun, il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques et il reste l'élément primordial pour une relance à l'activité économique d'une nation.

Pour cela le secteur de l'habitat occupe une place très importante dans la politique de notre pays. Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ménagé plusieurs efforts pour mettre en place des mécanismes pouvant développer le secteur de l'habitat.

Après l'indépendance, le secteur de l'habitat se caractérisait par une politique monopolistique, la non réussite de cette politique a poussé l'Etat à suivre une autre politique à partir du 1986 qui se caractérisait par la mise en place d'un nouveau dispositif de financement regroupant plusieurs institutions. Cette initiative de l'Etat a eu pour effet un essor fulgurant ces dernières années, notamment, grâce au projet d'un million logements (2005 à 2009), le plan quinquennal (2010 à 2014) et la loi de finances 2010 qui prévoit des dispositions pour faciliter l'accès au logement, il s'agit de mesures d'incitation à l'acquisition de logement pour les particuliers, et d'encouragement pour les promoteurs immobiliers intervenant dans les différents programmes appuyés par l'Etat.

Malgré toutes ces initiatives, l'offre de logements n'arrive toujours pas à palier la demande énorme de la population qui continue à s'accroître de plus en plus.

A travers ce premier chapitre que nous allons diviser en deux sections, on va présenter le marché immobilier dans la première section, et dans la deuxième section on présentera la politique de financement et les réformes engagées dans le financement de logement.

Section 1 : le marché immobilier

Dans le secteur immobilier, les divers types de marchés immobiliers existant dans lesquels participent plusieurs intervenants comprennent de nombreuses caractéristiques propres qu'il est indispensable de connaître afin de pouvoir faire une analyse plus approfondie d'un secteur aussi porteur que celui de l'immobilier, point de rencontre du secteur économique et social, ce qui représente un secteur de placement en perpétuelle expansion.

En effet l'étude des caractéristiques de l'immobilier permet de distinguer la nuance existant entre ce type d'investissement et tous les autres types de placement.

1 : Définition

1.1-Définition d'un bien immobilier

Le bien immobilier, par nature, est un bien ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacé sans détérioration et ayant une longue durée de vie économique.

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti (ouvrage ou construction) et du support foncier (le sol).

Le financement du bien immobilier se fait à long terme et son coût est très élevé.

1.2- Caractéristiques d'un bien immobilier :

1.2.1-La durabilité :

Le bien immobilier est un bien physique caractérisé par une durée de vie physique et économique très longue, ce qui implique que :

- Le coût du logement est très élevé, cela veut dire que le logement représente le plus important engagement d'un ménage ;
- Le financement du logement se fait à long terme ;
- Il est difficile d'adapter l'offre à la demande surtout quand celle-ci est très élevée.

1.2.2-Actif réel :

Cette caractéristique découle directement de la précédente car l'immobilier est un élément essentiel du patrimoine¹ des ménages.

Mieux encore, l'immobilier en général, le logement en particulier est souvent le facteur déterminant de formation et de croissance du patrimoine des ménages pour lesquels l'accession à la propriété est le point de départ de la constitution du patrimoine.

¹ Selon le dictionnaire « Petit Larousse » : c'est l'ensemble des biens, droits et charges d'une personne.

1.2.3-L'immobilité :

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité ² qui ne peut être déplacé, sauf à prévoir des coûts très importants pour se faire. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

1.2.4- Un bien immobilier est un bien hétérogène :

Deux biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes. Deux parcelles de terrains ne peuvent par exemple jamais être exactement identiques car même si leurs caractéristiques sont très semblables, elles ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Outre cet aspect, les terrains diffèrent souvent selon leur destination (immobilier résidentiel, commercial, industriel...etc.), leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme, leur âge...etc. On peut donc dire que les sources d'hétérogénéité pour les biens immobiliers sont extrêmement nombreuses (l'adresse, la surface ou le volume de l'immeuble, la surface du terrain sur lequel est construit l'immeuble, l'année de construction, l'état de rénovation).

1.2.5-Les autres caractéristiques :

Au delà des spécificités qui viennent d'être présentées, les biens immobiliers sont aussi caractérisés par :

- Des coûts élevés de transaction, c'est-à-dire que ces biens sont des actifs peu liquides par comparaison avec des actifs financiers.
- L'information imparfaite est aussi une donnée fondamentale des marchés immobiliers. La transaction immobilière est très discrète. La règle de discrétion s'impose pour des raisons fiscales, pour des motifs de concurrence. Un promoteur ne tient pas forcément à la publicité d'un prix de vente. Cela, vis-à-vis de ses fournisseurs, puis de ses locataires, enfin de ses pairs, qui pourraient se prévaloir de construire ou de vendre moins cher et ainsi le discréditer.

1.3- typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers, rappelons-le, se caractérisent par leur très fort degré d'hétérogénéité. Il existe cependant, plusieurs sources d'hétérogénéités des biens immobiliers qui peuvent donc faire l'objet d'une classification. Cette classification permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéités, mais ne permet jamais de les éliminer toutes car comme nous l'avons vu, chaque bien immobilier est unique. Nous allons à présent, essayer de classer ces biens à titre d'exemple, par nature de fonction assignée au bien immobilier.

²Certaines constructions « très légères », peuvent être déplacées (mobile home, pavillons préfabriqués...etc.).

On peut dès lors distinguer deux familles principales et une troisième hybride. A savoir :

- L'immobilier résidentiel ;
- L'immobilier professionnel ;
- Les autres biens immobiliers.

1.3.1- L'immobilier résidentiel

Cette catégorie comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes. On y trouve essentiellement :

- Le logement : c'est d'une façon générale tout local destiné à l'habitation des ménages.
- Les résidences avec services : ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.
- Les résidences de tourisme : tels les hôtels et autres auberges où sont proposés des formules d'hébergement touristique particulière. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage.

1.3.2- L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend tous les biens à usage professionnel. On y trouve essentiellement

- L'immobilier de bureaux : ce type d'immobilier abrite des activités relatives à la direction, sans aucune manipulation de marchandises.
- L'immobilier industriel : ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple d'entrepôts, des usines, des industries légères et lourdes, ...
- L'immobilier commercial : c'est des biens immobilier qui abritent des fonctions commerciales comme par exemple les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés,

1.3.3- Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple : des mosquées, les hôpitaux, les écoles, les cimetières, l'immobilier de loisir (musées, parc d'attraction, etc.), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, etc.), l'immobilier agricole...

2-définition du marché immobilier :

Donc on définira le marché immobilier comme étant : le résultat des transactions réalisées sur les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante. La demande dépend essentiellement des facteurs liés à la démographie, les revenus les taux d'intérêt et la fiscalité, auxquels s'ajoutent quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. L'offre quant à

elle évolue en fonction de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles. La majorité de ces éléments sont influencés par les décisions prises par le pouvoir politique pour lequel l'immobilier est un secteur particulièrement attractif.

2.1- la segmentation de marché immobilier

L'immobilier, du fait de sa nature marchande, est inséré dans des circuits de commercialisation qui diffèrent selon la nature des intervenants et les caractéristiques de l'immeuble.

2.1.1- Le marché primaire

Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane essentiellement⁸ des promoteurs publics.

2.1.2- Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien³.

3-La situation du secteur de l'habitat en Algérie.

Le secteur de l'habitat en Algérie connaît une forte crise de répartition démographique inégale sur le territoire national.

La densité du pays est de 14 habitants/Km². Cependant, ce chiffre reflète mal la réalité puisqu' environ 90% des algériens vivent sur un peu plus de 10% du territoire, ils sont concentrés dans les régions du nord, leurs densités dépassent les 100 habitants/Km²

3.1-L'évolution de la population en Algérie :

D'après l'office national des statistiques, l'Algérie comptait au premier janvier 2012 (37,1) millions d'habitants⁴ et au premier janvier 2013 (37,8) millions d'habitants sur une surface de 2 381 741 km². La densité de la population est très différente d'une région à l'autre, deux tiers de cette population vivent seulement sur une bande côtière de 100km² que représentent 4% de la superficie totale du pays et le quart vit sur 1/10 du territoire et le reste (environ 2.000.000 km²) est occupé par 10% de la population.

³ AMGOUD Kamilia : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 13

⁴ Tirés du www.ONS.dz

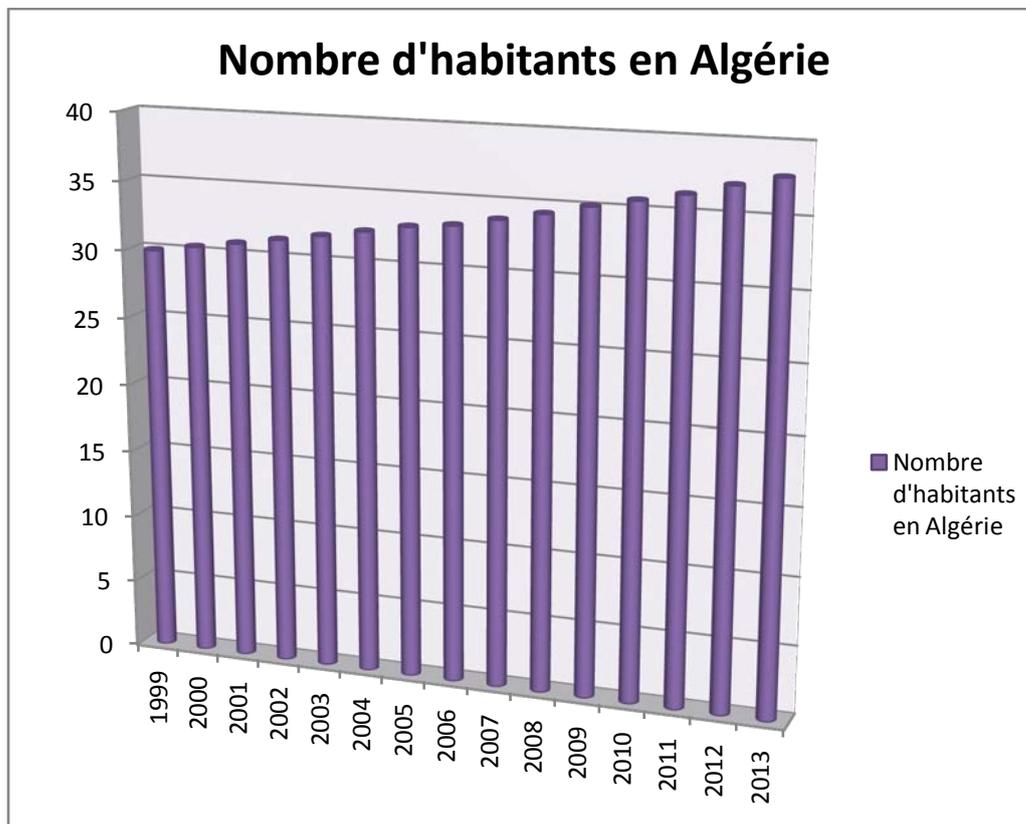
Le tableau suivant retrace l'évolution historique de la population algérienne depuis 1999 jusqu'à 2013.

Tableau 01: Evolution de la population en Algérie

Années	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Population (en millions)	29.96	30.41	30.87	31.35	31.84	32.36	32.9	33.2	33.8	34.4	35.1	35,7	36,3	37.1	37.8

Source : Office National des Statistique(ONS).

Graphique 01: L'évolution de la population en Algérie depuis 1999 jusqu'à 2013.



Source : Office National des Statistique(ONS).

L Algérie comptait 38,7 millions d'habitant au 1^{er} janvier 2014 avec un taux de croissance Annuel d'environ 2%

Plus de 50% de la population ont moins de 20 ans; d'ici quelques années la demande de logements augmentera davantage et par conséquent la flambée des prix continuera de plus belle.

3.2-L'évolution du parc du logement en Algérie :

Après le séisme de 21 Mai 2003 qui a causé une chute très importante en matière de la livraison de logements en Algérie, les autorités publiques ont mobilisé tous leurs efforts en mettant en place un large programme (programme quinquennal « 2005-2009 » concernant la production intense et la livraison de 1 Million de logements pour la période 2005-2009 et ce afin d'alléger la crise de logements et d'arriver à satisfaire la demande de la population.

Malgré tous ces efforts et malgré l'évolution régulière de la livraison de logements ces dernières années, le parc de logements en Algérie reste toujours en accroissement faible, il n'arrive guère à couvrir la demande, il a atteint à la fin de 2009 un total de 7.090.000 logements.

Le taux d'occupation par logement (TOL) « qui représente le nombre de personnes par logement, il est calculé par le rapport entre le nombre de la population totale et le taux de logements habités » est estimé à 4.84⁵ en fin 2009 en Algérie, alors qu'il doit être deux⁶. Personnes par logement pour permettre l'épanouissement des habitants selon les normes de l'OMS⁷.

D'après les déclarations du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, le secteur de l'habitat a enregistré un taux d'accroissement de 20% du 2005 à 2009 qui est un chiffre très encourageant mais il n'était pas suffisant pour couvrir la demande de logements.

Les programmes de livraison de logements entre 2004 et 2009 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 02: Livraison de logements en Algérie.

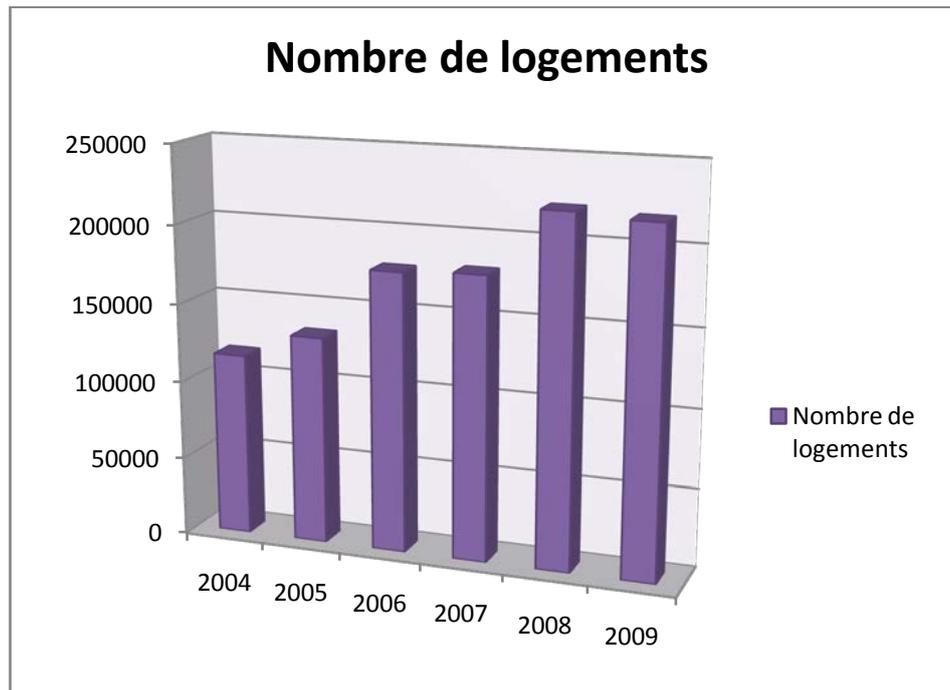
Livraisons	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	116.468	132.479	177.776	179.930	220.821	217.795

Source : Office National des Statistiques (ONS).

⁵ Source : Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.

⁶ OMS : L'organisation mondiale de la santé.

⁷ OMS : L'organisation mondiale de la santé.

Graphique 02: Livraison de logements en Algérie.

Source : *Office National des Statistiques (ONS).*

Toujours dans le but de diminuer la crise de logements en Algérie, l'Etat ne cesse de poursuivre ses efforts de production de logements, ça se traduit par le lancement d'un autre programme qui est celui de 2010-2014, il s'élève à 2 000 000 unités, il sera composé de 800 000 logements publics locatifs (LPL) ; 500 000 logements promotionnels aidés (LPA) par l'Etat et 700 000 logements ruraux aidés⁸.

Section 2 : environnement du financement de l'immobilier en Algérie

Dès l'indépendance la question de financement du logement a toujours été la préoccupation majeure des pouvoirs publics. Le financement du secteur de l'immobilier a connu beaucoup de changements depuis l'indépendance à ce jour

1 -le marché immobilier algérien :

Selon un article paru dans la revue interne CNEP-NEWS⁹. L'évolution du marché immobilier algérien a été marquée par deux périodes :

- De 1967 à 1986 ;
- De 1986 à nos jours.

⁸Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.

⁹Revue trimestrielle de la CNEP- BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'immobilier », réalisé par Mr DOUADI Kennouche.

Ces deux périodes se sont caractérisées par deux Politiques d'Etat différentes :

- Durant la première période : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier ;
- Durant la deuxième période : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

1.1- De 1967 A 1986

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

- Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- Une prédominance du programme locatif public ;
- Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.

De 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :

- La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industriel volontariste ;
- L'important accroissement démographique (3.21%) ;
- Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux anormalement élevé des impayés de loyers.

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

1.2- De 1986 A nos jours

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul « offreur » sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées **La nouvelle orientation de la politique de l'Etat** en matière de logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée, les pouvoirs publics limitant leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles et intermédiaires.

C'est dans cet esprit que dès 1986 un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place.

❖ Le cadre juridique de la promotion immobilière

Le cadre juridique mis en place par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.

- La loi 86-07 du 04 mars 1986

A- Objectifs de la loi

Avec la promulgation de cette loi les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

- L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante ;
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne ;
- L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.

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

B- Les limites de cette loi

- Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ;
- L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 93-03 du 1^{er} mars 1993.

-La loi 90/10 sur la monnaie et le crédit du 14 Avril 1990 :

En vertu des articles 114 et 115 de la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la spécialisation des banques et établissements financiers était effectivement levée, ce qui a permis aux banques de diversifier leurs activités.

Malgré tous les efforts des banques pour la diversification de leurs activités, le secteur de l'habitat est resté à l'écart de leurs objectifs.

Pour améliorer le secteur de l'habitat, les pouvoirs publics ont engagé des réformes qui avaient pour principaux objectifs d'inciter les banques commerciales à octroyer des crédits immobiliers aux particuliers, et de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement de ces crédits (SRH)¹⁰ et de leurs garanties (SGCI)¹¹.

-La loi 93/03 relative à l'activité immobilière :

La loi 93/03 relative à l'activité immobilière est venue remplacer la loi 86/07 du 04 mars 1986 après son échec.

L'article 02 de cette loi définit l'activité immobilière 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 ».

Dans son article 03, la loi 93/03 du 1^{er} mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique et elle a donné la qualité de commerçant au promoteur immobilier.

Comme le précédent texte, la loi relative à la promotion immobilière n'a pas connu le succès attendu et le développement de l'activité n'a pas été au niveau des espérances attendues.

2- le nouveau cadre institutionnelle de financement de l'immobilier

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à côté bien sur du Trésor Public. Afin, d'impliquer l'ensemble des banques, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et leur assurer la couverture contre les risques d'insolvabilité.

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

- La Caisse Nationale de Logement (CNL) ;
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;
- La Société de Garantie des Crédits Immobilier (SGCI) ;
- La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM).

Ces quatre institutions s'occupent de la couverture des banques contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs;

¹⁰ SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

¹¹SGCI : Société de Garantie des Crédits Immobiliers.

- La Société de Refinancement Hypothécaire.

Cette dernière fournit aux banques des ressources longues à travers le refinancement hypothécaire.

2.1- les institutions chargées de la solvabilité de la demande

Ces institutions s'occupent de la couverture des banques contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs.

2.1.1- La Caisse Nationale de Logement (CNL)

❖ Présentation

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif N° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif N° 94-111 du 18 mai 1994 est placé sous la tutelle du Ministère de l'habitat et de l'urbanisme.

❖ Missions

La CNL a pour missions principales de :

- ✓ Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- ✓ De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.

Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides et des autres financements destinés à l'habitat. La CNL, assure aujourd'hui :

- La gestion des programmes d'aides à l'accession à la propriété (AAP) ;
- La gestion de programmes de logements sociaux locatifs
- La gestion des programmes de la Banque Mondiale, mobilisé en 1999 et destiné au financement d'un vaste programme de résorption de l'habitat précaire décidé par le gouvernement.

❖ L'aide à l'accession à la propriété :

L'aide à l'accession à la propriété est encadrée par :

- ✓ Le décret exécutif N° 94-308 du 4 Octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale de logement en matière de soutien financier des manages.
- ✓ L'arrêté interministériel du 15 novembre 2000.
- ✓ L'arrêté interministériel du 02 août 2006.

En matière d'accession à la propriété, le soutien financier aux ménages est destiné soit à l'achat d'un logement neuf, soit à la construction d'un logement qui peut s'effectuer à titre individuel ou dans le cadre d'une organisation (coopérative immobilière, société civile immobilière, mutuelle...etc.), ce soutien financier consiste en aide financière non remboursable octroyée par l'Etat, soit directement au bénéficiaire soit par l'intermédiaire d'une institution financière de crédit.

L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants :

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou privé ou d'une aide de l'Etat destinée au logement, ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Désireux d'acquérir, ou de construire, un logement dont le prix d'acquisition, ou de réalisation ne dépasse pas 2.800.000,00 DA,
- Justifiant d'un revenu du ménage (revenu du bénéficiaire, augmenté de celui de son conjoint) inférieur ou égal à (06) fois le SNMG¹² soit 108.000,00 DA.

Le niveau de l'aide est déterminé sur la base d'une étude préalable, approuvée par les services habilités du ministre chargé de l'habitat, dans les limites des ressources financières susceptibles d'être mobilisées à raison d'un montant de :

- ➔ 700.000,00DA lorsque le revenu est supérieur à une (1) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (4) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 18.000,00 DA et inférieur au égal à 72.000,00DA).
- ➔ 400.000,00 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (4) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à six (6) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 72.000,00 DA et inférieur ou égal à 108.000,00 DA)

❖ La convention CNL-BANQUE :

La CNL à signer des conventions avec les banques en vue d'harmoniser la procédure de l'AAP en instaurant le principe du « GUICHET UNIQUE ». Celui-ci vise la facilité des démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant en face de lui un interlocuteur unique, tout en précisant le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes.

¹² SNMG : le Salaire national Minimum Garantie : il est fixé à 18.000,00 DA à compter du 01 janvier 2012.

2.1.2- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

❖ Présentation

La création du FGCMPI était prévue, tous d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière 93 / 03 du 1^{er} mars 1993, mais il n'a vu le jour qu'en 1997 par le décret N° 97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs, à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande par les futurs acquéreurs de logements dans le cadre d'une vente sur plans¹³.

❖ La garantie 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 avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.¹⁴

Le Fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances qu'il a versées après la réalisation d'un des événements suivants :

- Si le promoteur est une personne physique :
 - ✓ Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;
 - ✓ La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
 - ✓ L'escroquerie dûment constatée par les autorités judiciaires.

- Si le promoteur est une personne morale :
 - ✓ La faillite de l'entreprise ;
 - ✓ La liquidation de l'entreprise quelque que soit la raison ;
 - ✓ La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux ;
 - ✓ L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.

¹³ Article 11, alinéa 1 de la loi 93-03 sur l'activité immobilière : « Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du Fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur »

¹⁴ Selon le Guide de M^{me} Mahiou Samira : « Du charge du crédit et recouvrement crédit aux particuliers » 2004

❖ L'adhésion

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

Cette adhésion offre cependant au promoteur le caractère de mutualiste et le fait bénéficiaire d'avantages multiples*.

Remarque

La garantie FGCMPI permet aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs. Il est à noter aussi que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, où le risque pour la banque était considérable, le fonds est venu pour sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

2.1.3 La société de garantie du crédit immobilier

❖ Présentation de la SGCI :

La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) est une entreprise publique économique (EPE), créée le 05 octobre 1997 dans la cadre du programme global de restructuration du secteur financier. Elle a le statut d'une Société Par Actions (SPA) de droit privé avec un capital de 1.000.000.000,00 DA ramené à 300.000.000,00 DA. Ses actionnaires sont constitués de banques (CNEP-Banque, BNA, BEA, CPA, BADR) et de compagnies d'assurances (SAA¹⁵, CAAR¹⁶, CCR¹⁷, CAAT¹⁸).

La SGCI est une société **d'assurance** qui garantit les banques contre le risque de **l'insolvabilité** temporaire ou définitive de leur client ayant bénéficié de crédits hypothécaires. Elle permet aussi la mise en place d'une police d'assurance décès ou invalidité définitive.

❖ Missions de la SGCI :

La SGCI a comme principales missions de :

- ✓ Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, en prévision de l'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation ;
- ✓ Gérer de manière autonome le Fonds de garantie constitué 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 ;

¹⁵ SAA : Société Algérienne des Assurances.

¹⁶ CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

¹⁷ CCR : Compte Courant Postal.

¹⁸ CAAT : Compagnie Algériennes des Assurances Transport.

- ✓ Traiter toutes les opérations de crédit aux promoteurs immobiliers pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet ou susceptibles d'en faciliter le développement ou la réalisation.

❖ Définition de l'assurance insolvabilité :

L'assurance insolvabilité est la couverture offerte par l'assureur (SGCI) à la banque contre l'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le codébiteur et la caution) de procéder au remboursement du crédit dû essentiellement aux motifs suivants :

- ✓ La perte d'emploi ;
- ✓ La dégradation de la capacité de remboursement ;
- ✓ La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;
- ✓ La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ou caution ;
- ✓ Le surendettement ;
- ✓ Tout autre cas, dûment justifié.

❖ Les avantages de l'assurance insolvabilité :

✓ Pour les prêteurs (Banques) :

- Augmentation des volumes de crédits ;
- Gestion des risques ;
- Réduction des exigences en matière de constitution des provisions ;
- Accès à la titrisation.

✓ Pour les emprunteurs :

- Accès au crédit.

❖ La prime d'assurance :

La SGCI offre aux banques une couverture du risque relatif au crédit (le risque se rapportant à l'insolvabilité définitive ou momentanée de l'emprunteur) moyennant le paiement d'une prime d'assurance.¹⁹

- Paiement de la prime d'assurance :

L'emprunteur règle le montant de l'assurance en prime unique (**FLAT**) avant la mobilisation du crédit. Cette prime est versée intégralement et en une seule fois par l'agence CNEP-Banque au compte de la SGCI ouvert à cet effet.

¹⁹ Selon les dispositions de la décision réglementaire n° 1325/2012 du 20 juin 2012 fixant les nouvelles modalités et les règles de gestion de l'assurance contre le risque « insolvabilité » souscrite par la CNEP-Banque auprès de la SGCI

- **Mode de calcul de la prime d'assurance :**

Le montant de la prime d'assurance contre le risque « insolvabilité » est calculé sur la base du montant du crédit et en fonction du Ratio Prêt/Valeur à la garantie (RPV) du bien immobilier objet du crédit ou d'un autre bien immobilier offert en garantie de substitution, selon le tableau ci-après :

Tableau N°03 : Tarification de l'assurance insolvabilité.

Ratio : Prêt / valeur garantie (RPV)	Taux de la prime (hors taxe)
$RPV \leq 40\%$	0,50%
$40\% < RPV \leq 60\%$	0,75%
$60\% < RPV \leq 90\%$	1,00%

Source : CNEP/banque

- Le ratio Prêt/valeur (**RPV**) est le pourcentage (%) entre le montant du crédit et la valeur expertise du bien immobilier. **RPV maximum est fixé à 90%**.
- En ce qui concerne le crédit à la construction, la valeur de la garantie est égale à la valeur du terrain majoré du montant du crédit.
- La garantie « assurance » est valable durant toute la durée du crédit accordée à l'emprunteur.
- Le montant payé par l'emprunteur est égal à **l'assurance SGCI** (montant du crédit × taux de la prime) + **montant de la TVA** (17% du montant de la SGCI).

Remarque :

✓ En cas de remboursement intégral par anticipation du crédit garanti, l'assurance prend fin de plein droit et la portion de la prime déjà payée, pour la période où l'assurance ne court plus, est restituée au bénéficiaire dans un délai d'un mois à compter de la date de réception par la SGCI de l'attestation de solde.

✓ En cas d'annulation du crédit garanti avant son utilisation et après paiement de la prime d'assurance dans un délai de six (6) mois, cette dernière est restituée au bénéficiaire, déduction faite des frais de dossiers éventuels (10% du montant de la prime), dûment justifiés par l'assureur.

❖ La convention SGCI –Banques :

Dans le cadre d'un contrat d'adhésion signé 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 la banque et celles qu'elle aurait dû percevoir normalement

2.1.4- la société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM)**❖ Présentation :**

Créée en 1995, la SATIM est une société par actions (SPA), d'un capital social de 267 000 000,00 Dinars. Ses actionnaires sont les banques, à savoir : la BADR, BNA, BEA, CNEP-BANQUE, CNMA²⁰, et la BARAKA BANQUE. Elle est au service de ces dernières et met à leur disposition un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui intègre les trois prestations suivantes :

- La Centrale des Risques des Ménages ;
- Les transactions se rapportant à la monétique¹²;
- La commande des chèquiers.

❖ Création de la Centrale des Risques des Ménages :

La généralisation des crédits immobiliers à l'ensemble des banques peut conduire les ménages à contracter des engagements auprès de plusieurs banques en même temps, ce qui posera inévitablement un risque de surendettement et donc l'incapacité de payer. Pour maîtriser ce risque, il est devenu indispensable de mettre en place un réseau informatique interbancaire spécialisé sous forme de centrale gérée par la SATIM, dont la connexion de l'ensemble des banques serait obligatoire pour son bon fonctionnement.

La consultation de cette centrale²¹ permet de connaître les informations suivantes sur le demandeur de crédit :

- ✓ Le nombre et le montant des crédits immobiliers et à la consommation dont il a bénéficié ;
- ✓ Le montant mensuel cumulé de toutes ses échéances ;
- ✓ Le nombre de crédits connaissant des retards de paiement.

²⁰ CNMA : Caisse Nationale Mutuelle Agricole.

²¹ La centrale des risques des ménages est opérationnelle depuis le début 2001.

✓ **Remarque**

Les informations fournies par la Centrale des Risques des Ménages sont un moyen primordial pour se prémunir du risque d'insolvabilité de l'emprunteur avant même l'engagement de financement. C'est un moyen d'éviter le risque.

2.2- L'institution chargée du refinancement hypothécaire : « la société de refinancement hypothécaire » (SRH)

La Société de Refinancement Hypothécaire joue un rôle primordial dans le nouveau système de financement du logement. Elle a pour objectif de permettre aux banques de se refinancer, en leur évitant ainsi le recours à l'utilisation de ressources courtes dans des emplois à long terme. Elle leur permet donc de gérer leurs liquidités dans de meilleures conditions.

❖ Présentation :

La SRH est une société par actions ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur. Créée le 29 novembre 1997, elle est dotée d'un capital social de 3290 millions de Dinars intégralement souscrit et libéré. Ses actionnaires sont : le Trésor Public, les banques et les compagnies d'assurances publiques.

❖ Missions :

La SRH a pour missions principales :

- Le soutien de la stratégie du gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement ;
- Participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières ;
- 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 termes¹⁵ des emprunts hypothécaires.

En remédiant à l'insuffisance de l'épargne longue orientée vers le financement du logement, cette société se donne également comme objectif à moyen terme la création d'un marché hypothécaire et la titrisation²² des prêts hypothécaires.

❖ Conditions générales du refinancement :

²² « La titrisation consiste à transformer des créances, en l'occurrence des crédits bancaires, en titres négociables sur le marché financier », source : livre « le crédit au particulier » Par : Michel Gaudin, édition : SEFI. 1996.

Elles se résument en :

- L'accord préalable de la Banque d'Algérie des conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financés ;

Pour bénéficier du refinancement de la SRH, l'établissement financé doit remplir les conditions suivantes :

- Avoir la qualité de banque ou établissement financier agréer 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 des actionnaires ;
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaire jugé satisfaisant par la SRH ;
- Toute demande de refinancement doit comprendre :
 - Le nom et l'adresse du demandeur ;
 - Le montant de refinancement demandé ;
 - Les garanties fournis, ces dernières doivent être du premier rang.

Les crédits octroyés, objet de la demande de refinancement doivent se porter sur :

- L'achat de logements neufs ;
 - Construction d'une maison individuelle ;
 - Extension ou rénovation d'une habitation.
- Le montant de refinancement demandé 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. Le taux d'intérêts ne doit pas excéder trois (03) points du coût moyen des ressources ;
 - La SRH ne refinance que les crédits effectivement décaissés. Le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la SRH et la banque ;
 - Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la SRH 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 SRH suivant un échéancier avec une période de différer de

deux (02) mois. Comme garanties les banques affectent au profit de la SRH la subrogation¹⁷ des hypothèques de premier rang ;

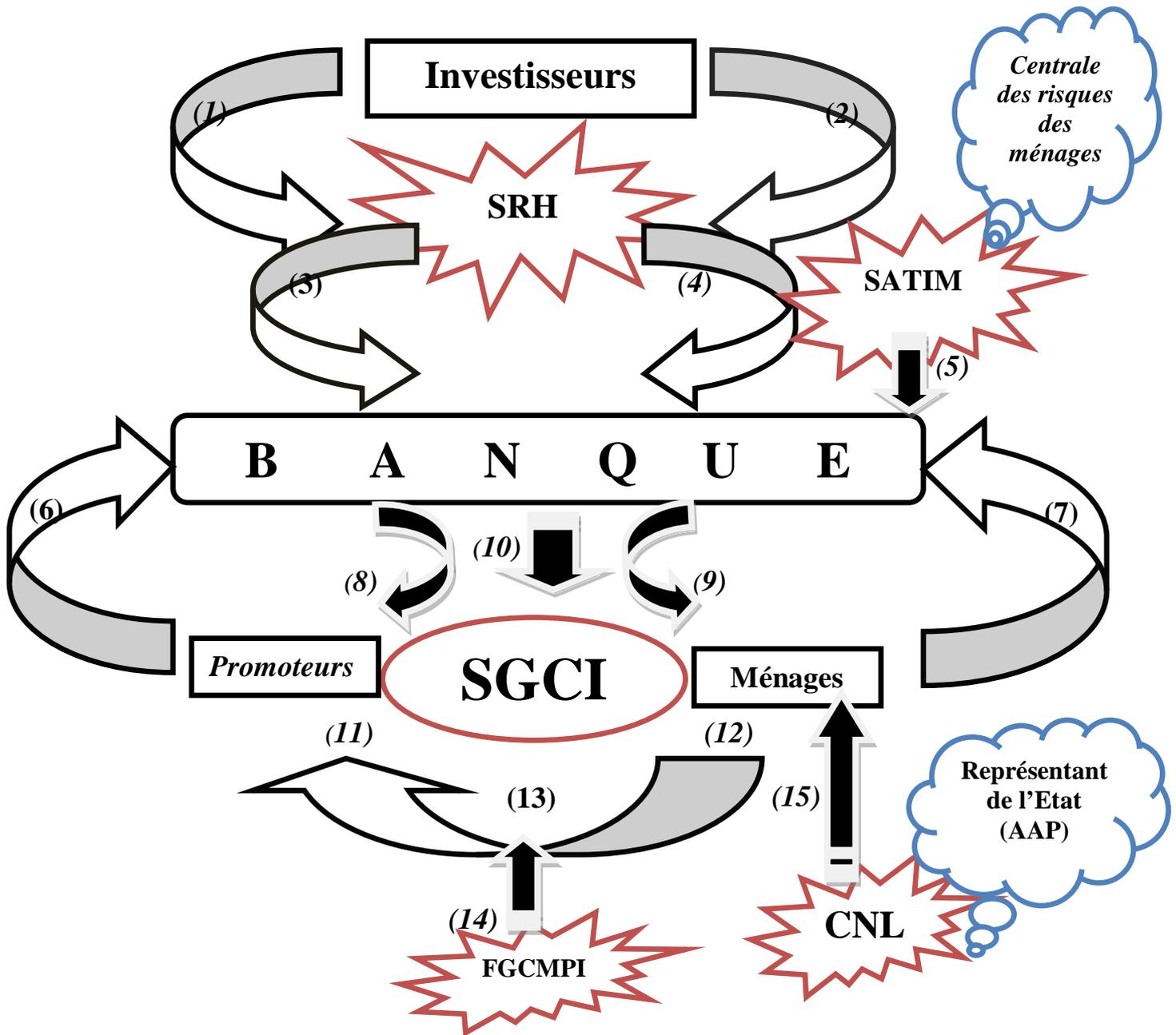
Les conditions de refinancement proposées par la SRH à ses adhérents depuis sa création ont été jugées excessives par les banques, notamment le taux d'intérêt très élevé (8% lors de sa création). Avec l'insistance des banques actionnaires, la SRH révisé son taux annuellement, ainsi, il a été vu à la baisse depuis, jusqu'à atteindre 4% en 2008. Malgré cela, les banques ne font toujours pas recours à ce type de refinancement, ce qui obligera la SRH à revoir son taux encore à la baisse afin d'attirer la clientèle.

Le nouveau dispositif du financement, qui se traduit par la création des organismes financiers complémentaires (CNL, FGCMPI, SGCI, SATIM et SRH) confirme que chacune des institutions a une valeur importante à ajouter pour le développement du crédit hypothécaire. Cependant, certaines d'entre eux y contribuent fortement à l'image de la CNL et du FGCMPI, d'autres ont encore du mal à réaliser les missions qu'on leur a confiées telle que la SRH. Les pouvoirs publics doivent mettre tous les moyens nécessaires à la disposition de ces institutions afin qu'elles puissent contribuer à l'amélioration de la situation du secteur de l'habitat.

Le schéma²³ suivant résume le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie et met en évidence le rôle primordial que joue la banque notamment dans le financement immobilier des promoteurs et des particuliers.

²³ AMGOUD Kamilia : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013 page 39.

Schéma 01 : Schéma représentant le nouveau dispositif du financement de l'immobilier en Algérie



Les légendes :

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

Conclusion :

La situation du secteur de l'habitat reflète le niveau de la croissance économique du pays, c'est pour cela l'Etat a engagé des sommes colossales dans le but d'améliorer et de développer ce secteur.

Le marché immobilier algérien a connue une évolution considérable au cours de ces dernières années grâce à la série de réformes entreprises par les autorités publiques, à l'ouverture du marché immobilier aux promoteurs publics et privés, à l'implication des banques commerciales et des établissements financiers dans le financement du logement ainsi qu'à la création des différentes institutions financières (CNL, SGCI, FGCMPI,SRH...) dans le but de sécuriser les banques spécialisées dans le financement de l'immobilier contre le risque de liquidité ou de l'insolvabilité des emprunteurs. Malheureusement, malgré tous ces efforts, la crise du logement persiste et le secteur de l'habitat en Algérie connaît toujours un déficit.

Chapitre 02

Les crédits immobiliers :

Cas de la CNEP-banque

Introduction :

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

C'est la raison pour laquelle l'existence des banques est indispensable pour le développement du secteur de l'immobilier, elles jouent un rôle très important en matière de la mobilisation des financements nécessaires au développement de la demande et de l'offre des biens immobiliers, mais aussi en matière de l'évaluation des capacités des demandeurs (particuliers) et des offreurs (promoteurs) à honorer leurs engagements .

La concurrence dans ce domaine s'accroît d'une manière considérable entre les banques, ces dernières s'intéressent à l'étude des caractéristiques de la clientèle et à la segmentation de leurs produits et ce, afin de répondre au mieux aux besoins d'une population diversifiée

Depuis l'indépendance à nos jours, la CNEP-Banque¹ occupe toujours la place du monopole en Algérie en matière du financement de l'immobilier, elle a pu garder sa part de marché et elle a su conquérir de nouveaux clients malgré la rude concurrence des autres banques publiques et privées qui se sont fortement intéressées au crédit immobilier.

Cette grande réussite de la CNEP-Banque dans le domaine de l'immobilier est due essentiellement à la diversification de ses produits qui répondent aux besoins de la clientèle, aux conditions avantageuses qu'elle offre, ainsi qu'à l'image de marque qu'elle a acquis auprès des citoyens algériens en sa qualité de banque de l'immobilier

A travers ce chapitre nous tenterons de présenter les types de crédits proposés par la CNEP-banque ; en deux sections ; la première portera sur les crédits immobiliers aux particuliers et la deuxième sur Les crédits à la promotion immobilière.

¹ La présentation de la CNEP-banque sera détaillée dans le quatrième chapitre.

Section 1 : les crédits immobiliers aux particuliers.

Les banques à leur tête la CNEP-Banque sont appelées à financer la « demande », c'est-à-dire apporter leur concours financier aux ménages pour leur permettre de réaliser leurs projets immobiliers.

En cette section nous allons parenté le crédit bancaire et ces conditions d'exigibilité ainsi que les différents produits de la CNEP-banque.

1- Définition d'un crédit bancaire :

Le crédit est l'opération par laquelle le propriétaire d'un bien économique, qui prend souvent la forme monétaire, en cède la jouissance à une autre personne pendant un certain temps moyennant une rémunération appelée intérêt, professionnelle à la durée de l'usage.

Le bénéficiaire de crédit doit restituer la contrepartie au terme convenu et payer de l'usage que l'en a fait.

Donc, le crédit bancaire est la mise à disposition par la banque d'une somme d'argent à un débiteur contre l'engagement d'être payée ou remboursée dans le futur, à une date déterminée. Il est systématiquement assorti du paiement d'intérêts. La somme d'argent mise à la disposition de l'emprunteur, ne porte que sur la somme numérique, énoncée au contrat indépendant de toute augmentation ou diminution de la valeur de la monnaie au moment du paiement.

2-Définition d'un crédit immobilier :

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation ou commercial. Il est accordé par la banque à un bénéficiaire et garanti par une hypothèque² de premier rang sur le bien financé.

Ce crédit est destiné à financer sous certaines conditions, l'acquisition, la construction et la réhabilitation de logements au bénéfice des particuliers.

Ce crédit est accordé conformément aux textes réglementaires en vigueur, à toute personne physique majeure résidente en Algérie ou Algérienne résidente à l'étranger (salariée, professionnelle, commerçante ou artisanne) disposant d'un salaire ou d'un revenu fixe.

3- Les conditions d'éligibilité :

Pour pouvoir bénéficier d'un crédit hypothécaire auprès de la CNEP-Banque, l'emprunteur doit remplir les conditions suivantes :

- ✓ Avoir la capacité juridique de contracter un prêt : être majeur ou émancipé ;
- ✓ Etre solvable: justifier d'une capacité de remboursement suffisante ;
- ✓ Etre âgé de moins de 75 ans ;

²L'hypothèque : selon l'article 222 du code civil, « le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang de cet immeuble en quelques mains qu'il passe ».

L'hypothèque peut être : conventionnelle lorsqu'elle est décidée librement entre le débiteur et le créancier, Légale lorsqu'elle est prévue par la loi, judiciaire lorsqu'elle découle d'une décision de justice.

- ✓ Disposant d'un revenu permanent et régulier supérieur ou égal le SNMG qui est égal à 18.000,00 DA.
- ✓ Le bien à financer est situé en Algérie.

3.1 Dans le cas d'un épargnant :

Les postulants ayant la qualité d'épargnants peuvent accéder aux crédits immobiliers avec des taux d'intérêts préférentiels pour la partie du crédit représentant trente (30) fois les intérêts cumulés dans son compte épargne.

❖ Les conditions liées à la qualité d'épargnant :

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

- ✓ Disposer d'un Livret Epargne Logement (LEL) ou d'un Livret Epargne Populaire (LEP), ou avoir souscrit à un plan ou compte de placement à terme depuis au moins une année au jour de la demande de crédit ;
- ✓ Avoir cumulé au moins 2.000,00 DA d'intérêts ;
- ✓ Le postulant peut bénéficier de la qualité d'épargnant acquise par :
 - son conjoint (même décidé), lorsque cette qualité n'a pas été déjà utilisée.
 - son enfant mineur(en qualité de tuteur).

❖ Cession des droits d'intérêts :

Les droits d'intérêts sont cessibles aux :

- ✓ Conjoint ;
- ✓ Ascendants et descendants directs ;
- ✓ Collatéraux directs (frères et sœurs).
- ✓ Employés à condition qu'ils aient la qualité d'épargnant.

N.B :

- ✓ L'épargnant peut céder la totalité ou juste une partie de ses intérêts acquis.
- ✓ Le père peut utiliser les intérêts de ses enfants mineurs ou de son conjoint.
- ✓ La transmission des intérêts aux ayants droits se fait par Frédha.

❖ Les avantages liés à la qualité d'épargnant :

Avoir la qualité d'épargnant ou bénéficier de la qualité d'épargnant acquise par le conjoint, les ascendants et descendants directs ou bien par les frères et sœurs permet au postulant de bénéficier d'un crédit immobilier au taux d'intérêt avantageux pour la partie du crédit représentant trente (30) fois les intérêts cumulés.

3.2 Dans le cas de la Codébition :

La Codébition est une formule qui permet à toute personne physique de contracter un crédit solidairement ou indivisiblement avec une autre personne physique appelée Codébiteur.

La Codébition permet d'augmenter la capacité de remboursement du postulant.

- ✓ Il y a solidarité lorsque la CNEP-Banque a le droit de poursuivre les emprunteurs ensemble, ou séparément, en vue de recouvrement de leur créance. Le paiement effectué par l'un des emprunteurs libère l'autre coobligé.
- ✓ Il y a indivisibilité lorsque l'engagement de chaque emprunteur porte sur le remboursement de la totalité du montant du prêt contracté auprès de la CNEP-Banque.

Les conditions nécessaires dans le cadre de la codébition sont :

- ✓ Les deux emprunteurs doivent obligatoirement justifier d'un revenu régulier ;
- ✓ La promesse ou engagement de vente du bien immobilier financé par la CNEP-Banque doit être établie aux noms des deux emprunteurs et le vendeur ;
- ✓ Le bien immobilier doit être la propriété indivisée des emprunteurs, sauf dans le cas des conjoints où le bien peut être la propriété de l'un des deux avec l'acceptation de l'autre.

3.3 Dans le cadre d'un cautionnement:

Le cautionnement est défini comme étant un contrat par lequel une personne appelée « **la caution** » garantit, sur son propre patrimoine, l'exécution d'une obligation en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

Comme la codébition, la caution est utilisée dans le but d'augmenter le montant du crédit sollicité par le postulant.

L'acceptation de la caution est conditionnée par³ :

- ✓ L'existence de lien de parenté direct entre la caution et le débiteur (ascendants, descendants directs, collatéraux et conjoints) ;
- ✓ Disposant de revenus stables.

³ Selon l'article 644 du code civil

4-la typologie des crédits immobiliers aux particuliers :

La CNEP-Banque est appelée à financer la demande des ménages en matière de l'immobilier pour leur permettre de réaliser leurs projets immobiliers, dans ce cadre elle offre une gamme très diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers :

4.1 Les crédits à la construction :

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

On distingue les crédits destinés à :

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

4.2 Les crédits à l'accession :

Ce sont des prêts destinés au financement pour l'acquisition à son propre compte :

- D'un logement neuf fini dans le cadre promotionnel ou logement social participatif (LSP).
- D'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) dans le cadre promotionnel ou logement social participatif.
- D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale.
- D'un terrain à bâtir.

D'un local à usage commercial ou professionnel dans un programme promotionnel financé par la CNEP-Banque.

4.3 Le crédit location-habitation :

Le crédit location-habitation⁴ est accordé à une personne physique remplissant des conditions définies ci-après, il est destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation.

La durée du crédit est fixée en fonction de la durée du contrat de bail qui doit être de douze (12) mois au minimum sans toutefois dépasser dix huit (18) mois, le montant du crédit ne peut en aucun cas dépasser 300.000,00DA, le taux d'intérêt est fixé à 7.5%.

⁴ Selon la décision réglementaire n° 1280 /2011 du 17 juillet 2011

4.4 Le crédit location-vente :

La location vente est un nouveau segment de l'offre de logements avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixée au départ par un contrat.

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

- Ayant un revenu ne dépassant pas cinq (05) fois le SNMG (qui est de 18.000,00 DA) ;
- N'ayant pas possédé en toute propriété un bien à usage d'habitation ;
- N'ayant pas déjà bénéficié d'une aide financière de l'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement ;
- N'ayant pas déjà bénéficié d'un crédit à la construction ou à l'accession ;
- N'ayant jamais bénéficié d'un crédit pour le compte d'autrui ;
- Dont l'âge ne dépasse pas les soixante dix ans.
- Ayant la qualité d'épargnant (avoir un Livret Epargne Logement (LEL) avec un cumul de 2.000,00DA d'intérêt au moins.

4.5 Crédit « rachat de créances » :

La décision réglementaire n° 1303/2012 du 12 janvier 2010 a pour objet la mise en place au profit des particuliers, un produit appelé « Crédit Rachat de Créance ».

Il est entendu par « Crédit Rachat de Créances » tout crédit destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier, contractée par une personne physique auprès d'une autre banque et de se subroger dans les droits de cette dernière, avec tous les attributs, accessoires, garanties (et exceptions) attachés à cette créance.

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

La CNEP-Banque accorde des prêts à taux d'intérêt bonifié pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif et pour la construction d'un logement rural par les bénéficiaires de l'aide frontale⁵

Les taux d'intérêts bonifiés sont :

→ De 1% pour les postulants ayant un revenu mensuel net inférieur ou égal à 06 fois le SNMG (c'est-à-dire un salaire inclus entre 18.000,00 DA et 108.000,00 DA).

→ De 3% pour les postulants ayant un revenu mensuel net supérieur à 06 fois le SNMG et inférieur à 12 fois le SNMG (c'est-à-dire un salaire supérieur à 108.000,00 DA et inférieur à 216.000,00 DA).

⁵ Selon la note d'instruction n° 03/2010 du 14 mars 2010 qui a pour objet de définir les modalités et les conditions de mise en œuvre de la bonification du taux d'intérêt appliqué aux crédits pour la construction d'un logement rural et l'acquisition d'un logement promotionnel collectif

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

Les crédits accordés par la CNEP-Banque avec un taux d'intérêt bonifié sont :

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

4.7 Le prêt hypothécaire « jeune » :

Le prêt hypothécaire « jeune » est accordé dans le cadre de :

- La construction d'un logement ;
- Une extension ou surélévation 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 fini ou en cours de construction auprès d'un particulier.

Est éligible au prêt hypothécaire « jeune », toute personne physique âgée de trente cinq (35) ans au plus à la date de dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé de dépôt faisant foi.

Le prêt «jeune» est une formule qui permet au client d'être financé à **100%** au maximum du prix initial du bien immobilier et ce, dans la limite de sa capacité de remboursement, et de bénéficier d'un crédit à taux de **6%** pour les non épargnants, et **5%** pour les épargnants sur une durée qui peut aller jusqu'à **40 ans**.⁶

5- Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers :

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques techniques bien spécifiques qui peuvent être résumées en ce qui suit :

5.1 La capacité de remboursement

Une bonne appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de crédit assure l'aboutissement du crédit.

⁶ La note d'instruction n°03/2011 du 16 Mars 2011 fixant les modalités de mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».

*** Cas d'un postulant résident seul:**

La capacité de remboursement du postulant est déterminée en fonction de son revenu mensuel net et selon les proportions énumérées dans le tableau suivant ⁷ :

Tableau 04: Détermination de la capacité de remboursement pour les crédits hypothécaires aux particuliers.

Quotité de revenu mensuel net		Si le revenu mensuel net est :
Salariés	Commerçants, Artisans, Professions libérales.	
30%	40%	Inférieur ou égal à deux (2) fois le SNMG.
40%	45%	Supérieur à deux (2) fois, et inférieur ou égal à quatre (4) fois le SNMG.
50%	55%	Supérieur à quatre (4) fois, et inférieur ou égal à huit (8) fois le SMNG.
55%	60%	Supérieur à huit (8) fois le SNMG.

Source : CNEP /banque

Le SNMG a été fixé par les pouvoirs publics à dix huit mille dinars (18.000,00 DA) et ce à compter du 01 janvier 2012.

-La capacité de remboursement est calculée comme suit :

La capacité de remboursement = le revenu net * la quotité

*** Cas d'un postulant non résident:**

Le non résident peut être défini comme toute personne ayant la nationalité Algérienne mais réside à l'étranger.

⁷ Selon la décision réglementaire n° 1302/2012 du 02 janvier 2012 qui a pour objet de réviser le mode de calcul de la capacité de remboursement des postulants aux crédits hypothécaires aux particuliers.

❖ Emprunteur seul :

La capacité de remboursement d'un postulant seul non résident se calcule comme suit :

La capacité de remboursement = le revenu net (en devise) – SNMG du pays où il réside * 50%.

❖ Co-emprunteurs :

La capacité de remboursement en cas des Co-emprunteurs non résidents se calcule comme suit :

La capacité de remboursement = la somme des revenus nets (en devise) - SNMG du pays où ils résident * 35%.

→ Le résultat sera converti en dinars selon la cotation du jour.

* Cas d'une codébition :

❖ Les deux codébiteurs résident en Algérie :

La capacité de remboursement des deux codébiteurs représente 40% des revenus nets cumulés des codébiteurs.

❖ L'un des codébiteurs réside en Algérie, l'autre réside à l'étranger :

La capacité de remboursement des codébiteurs ayant un lien de parenté de premier degré (conjoint, ascendant, descendant) résidents l'un en Algérie l'autre à l'étranger, est définie comme étant la somme de la capacité de chacun d'eux, déterminées en fonction de leurs revenus nets perçus en monnaie nationale ou en devise.

La capacité des Co-emprunteurs = la capacité du résident + la capacité du non résident

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

- Jusqu'à 30% du revenu mensuel net du conjoint, ou ;
- Jusqu'à 15% du revenu mensuel net d'un ascendant direct, d'un descendant direct ou d'un collatéral.

5.2 La durée du prêt :

La durée d'un prêt immobilier se détermine en fonction de l'âge de l'emprunteur, elle peut aller jusqu'à 40 ans (dans le cas du crédit jeune moins de 40 ans) dans la limite d'âge de 75 ans, elle varie selon les catégories de crédit.

- ★ Dans le cas d'un cautionnement ou d'une codébition :

Pour déterminer la durée de remboursement dans le cas du cautionnement ou de la codébition on prend en considération l'âge du postulant le plus âgé, dans la limite d'âge de soixante dix (75) ans.

5.3 Le taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt c'est une fraction déduite du capital emprunté qui représente le coût du crédit. Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable.

- Le taux d'intérêt fixe :

Dans le prêt à taux fixe, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce taux est constant pendant toute la durée du crédit, il permet à l'emprunteur et à la banque de prévoir leur trésorerie à long terme.

- Le taux d'intérêt variable :

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

- ➔ La majorité des banques algériennes, dont la CNEP-Banque fait partie, pratiquent un taux d'intérêt variable ; il est actuellement de 6.5% .

Tableau 05 : Les avantages et les inconvénients liés aux taux d'intérêts fixe et variable.

		Taux fixe	Taux variable
Avantages	Client	-Prévoir sa trésorerie à long terme. - Se prémunir d'une éventuelle hausse du taux d'intérêt.	- Bénéficiaire des baisses du taux d'intérêt.
	Banque	- Prévoir sa trésorerie à long terme. -Maintien le taux et se prémunir d'une éventuelle baisse du taux d'intérêt.	- Augmentation de la rentabilité en cas de la hausse du taux d'intérêt.
Inconvénients	Client	-Ne pas bénéficier d'une éventuelle baisse du taux d'intérêt.	-Augmentation des intérêts à payer en cas de la hausse du taux d'intérêt.
	Banque	-Soumettre au taux initialement fixé même en cas d'une évolution prévisible du taux d'intérêt. -Engendre un problème de trésorerie (manque à gagner) en cas d'une éventuelle augmentation d'un taux d'intérêt.	- Baisse de la rentabilité en cas de la baisse du taux d'intérêt.

Source : CNEP /banque

Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP-Banque peuvent être octroyés aux taux d'intérêts ordinaires, préférentiels ou bonifiés :

- ✓ 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%.
- ✓ Le taux d'intérêt préférentiel : il est inférieur au taux ordinaire, elle peut bénéficier de ce taux préférentiel toute personne physique ayant la qualité d'épargnant (avoir un livret épargne logement « LEL » ou un livret épargne populaire « LEP » avec au moins un cumul d'intérêts de 2.000,00 DA), le taux préférentiel est applicable sur la partie du crédit représentant 30 fois le montant des intérêts cumulés.
- ✓ Le taux d'intérêt bonifié : ils peuvent bénéficier du taux d'intérêt bonifié (1% et 3% selon le salaire de l'emprunteur) les postulants pour l'achat d'un logement

promotionnel collectif fini ou en VSP ou pour la construction rurale dans le cas où ils ont bénéficié de la décision de l'aide frontale.⁸

Le tableau suivant résume les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque :

Tableau 06 : Les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque.

Type de crédit	Taux d'intérêt		
	Non épargnant	Epargnant	
		Epargnant en LEL	Epargnant en LEP
Crédits à la construction :			
• Construction nouvelle.	6.5%	5.75%	6.25%
• Extension.	6.5%	5.75%	6.25%
• Surélévation.	6.5%	5.75%	6.25%
• Aménagement.	6.5%	5.75%	6.25%
Crédits à l'accession :			
• Acquisition d'un logement auprès d'un particulier ou d'un promoteur financé ou pas par la CNEP-Banque.	6.5%	5.75%	6.25%
• Achat d'un logement en VSP.	6.5%	5.75%	6.25%
• Acquisition d'un local commercial fini ou en VSP.	6.5%	5.75%	6.25%
• Achat d'un terrain.	6.5%	5.75%	6.25%
Location d'une habitation.	7.5%	7.5%	7.5%
Crédit location-vente.	-	5.75%	-
Rachat de créances.	6.5%	5.75%	6.25%
Prêt hypothécaire «jeune ».	6%	5%	5%
Crédits concernés par la bonification du taux d'intérêt.	1% ou 3% selon le salaire du postulant	1% ou 3% selon le salaire du postulant	1% ou 3% selon le salaire du postulant

Source : CNEP-banque

⁸KAMILIA Amgoude : « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude, école supérieure de banque page 68.

5.4 La périodicité des remboursements :

Sur le plan pratique, les crédits immobiliers à échéances mensuelles sont généralement les plus fréquents. Toutefois, il existe des prêts à échéances trimestrielles.

✓ Le remboursement par anticipation :

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

Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation⁹.

✓ Le différé :

Il existe deux types de différé à savoir : le différé total et le différé d'amortissement.

Le différé total : Pendant toute la durée du différé l'emprunteur ne verse rien mais à la fin du différé il devra commencer à payer le principal et l'intérêt, ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

Le différé d'amortissement : L'emprunteur ne paye que les intérêts et donc il lui restera de payer le capital initial à la fin du différé.

Les intérêts intercalaires :

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plans ou d'une auto construction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque, dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client. Ce dernier paie les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à courir jusqu'au versement total du crédit. Ces intérêts sont appelés des intérêts intercalaires et le remboursement du crédit débute à l'expiration de la durée de grâce.

5.5 La quotité de financement :

La quotité de financement peut aller jusqu'à 100% pour le prêt jeune si sa capacité de remboursement lui permet, mais, pour les non jeunes, souvent le banquier exige de son client un apport personnel qui lui permet de diminuer le risque, et de s'assurer de la capacité d'épargne de son client.

A chaque prêt, correspond un taux de financement. Ces taux sont représentés par le tableau suivant selon la catégorie de prêt.

⁹ Au niveau de la CNEP-BANQUE, aucune pénalité n'est appliquée.

Tableau 07 : Le taux de financement pour chaque catégorie de crédit.

Catégorie de prêt	Pourcentage de financement
- Achat d'un logement auprès d'un particulier/ ou d'un local commercial ancien	100% du crédit sollicité
-Achat d'un local commercial neuf	90% du prix de cession.
-Achat d'un logement auprès d'un promoteur	90% du prix de cession de logement.
- Achat de logements en VSP : d'un logement / ou d'un local commercial.	90% de la moindre des deux valeurs (prix de cession et valeur de la garantie par le FGCPMI).
- Construction d'une habitation / ou d'un local commercial / ou d'une coopérative immobilière	90% du devis estimatif des travaux de la construction.
-Aménagement d'une habitation / d'un local commercial.	90% du devis estimatif des travaux d'aménagement et dans la limite de 50% de la valeur de la garantie.
- Extension ou surélévation d'une habitation	80% du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation.
-Extension d'un local commercial	90% du devis estimatif des travaux d'extension et dans la limite de 90% de la valeur de la garantie.
- Achat d'un terrain	90% du prix de cession.
-Achat d'un logement social participatif	90% du prix de cession du logement.
- Location habitation	100% du montant du loyer limité à 300.000,00DA.
- Location-vente/ -Rachat de créances.	100% du montant de la location. 100% du montant de la créance.
-Prêt complémentaire : construction /extension / surélévation.	90% du devis estimatif des travaux restant à réaliser.
Prêts hypothécaire jeune : - Acquisition d'un logement neuf ou ancien. - Construction/extension/surélévation/VSP	100% du prix de vente 100% du devis estimatif des travaux.

Source : CNEP /banque

5.6 Les modalités de remboursement

Les crédits de ce secteur n'obéissent à aucune réglementation particulière et ils sont classés en deux catégories¹⁰ : les prêts à remboursements échelonnés et prêts remboursements non échelonnés.

A- Les prêts à remboursements échelonnés :

Ils sont classés à leur tour suivant le taux d'intérêt appliqué ; fixe ou révisable.

1-Les prêts à taux fixes :

Dans ce type de prêt, le taux d'intérêt moyen applicable sur la durée totale du crédit est connu dès le départ et ne peut en aucun cas être modifié. Ces crédits à taux fixe sont :

✓ Les prêts à échéances constantes :

Ce type de prêt est le plus utilisé généralement par les emprunteurs car il présente un grand avantage en matière des charges qui sont connues d'avance et souvent dégressives en terme réel. Toutefois, son inconvénient réside dans l'évolution de l'environnement économique qui peut être défavorables.

✓ Les prêts à échéances progressives :

Le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.

✓ Les prêts à échéances par paliers (ou prêt complémentaire par paliers) :

Dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Cette périodicité est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur.

✓ Le prêt modulable :

Ce type de prêt permet de proposer aux emprunteurs des financements adéquats à leurs besoins. Les prêts modulables se différencient des autres prêts par le fait qu'ils peuvent être modifié à tout moment et qu'il est possible d'apporter des modifications en cours de vie du crédit. Les échéances peuvent être modulées selon une périodicité annuelle, à la hausse ou à la baisse.

¹⁰ HENTOUR Fouad : « Le financement bancaire au service de l'immobilier » ; école supérieur de banque 2005

2- Les prêts à taux révisables :

Dans ce type de prêt, le taux d'intérêt peut être réajusté périodiquement en fonction d'un index et selon un mode de calcul déterminé contractuellement. ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions de l'environnement financier. Ils sont pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse des taux.

On peut classer ces prêts en fonction des types d'échéanciers, on distingue donc :

- ✓ Prêts révisables à échéances constantes et durée variable,
- ✓ Prêts révisables à échéances variables et durée constante,
- ✓ Prêts révisables à échéances et durée variable,
- ✓ Prêts révisables à échéances modulables.

B- les prêts à remboursements non échelonnés :

Dans ce type de prêts, la période d'amortissement du capital est soit reportée, soit laissée à l'initiative de l'emprunteur. Et donc on peut diviser ce type en deux (02) catégories qui sont Les prêts à amortissement différé et les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.

✓ Les prêts à amortissement différé :

Ce sont les prêts dont le remboursement du principal et parfois même le paiement des intérêts intervient au terme d'une période préalablement définie et qui peut aller de quelques mois après la mise en place du prêt à plusieurs années pour le capital et dans ce cas on est face à une franchise de remboursement. Sinon, il peut s'étendre sur toute la durée du crédit et on parlera alors d'un prêt « in fine ».

✓ Les prêts différés et à amortissements « in fine » :

Ils permettent à l'acquéreur d'un bien immobilier d'anticiper la vente d'un autre bien immobilier destiné à financer tout ou partie de la nouvelle acquisition où un autre prêt doit venir boucler le financement de l'opération

✓ Les prêts différés et à amortissements échelonnés :

Ils se présentent sous deux formes :

- Le crédit acquisition revente : Il couvrira l'ensemble des deux besoins d'acquisition du nouveau bien et d'anticipation de la vente du logement ancien. Cependant, seuls les intérêts sont perçus sur l'encours du crédit global tant que le bien initial n'est pas vendu et en cas de sa vente, tous les fonds revenant à l'emprunteur sont affectés au remboursement partiel du prêt et le solde passant en amortissements échelonnés.

-Dans l'autre cas, la durée et l'objet du différé (capital seul ou capital+intérêts) peuvent être définis en fonction des besoins et des capacités de l'emprunteur

5.7 Les modes de remboursement :

Au niveau de la CNEP-Banque, le remboursement du crédit s'effectue comme suit :

- Par prélèvement automatique sur compte chèque du postulant ouvert auprès de la CNEP-Banque ;
- Par prélèvement automatique sur compte courant postal (CCP).

Section 2 : crédits à la promotion immobilière

D'année en année, la CNEP-Banque ne cesse de multiplier ses produits destinés au financement du logement, en sus du financement des particuliers, elle finance les promoteurs immobiliers. Ce concours est destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations entrant dans le cadre de la promotion immobilière.

Cette section que nous allons porter sur la définition et les étapes à suivre lors du montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière.

1. Définition :

1.1: L'activité de promotion immobilière :

Selon la décision réglementaire N°1268/2011, l'activité de la promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation, l'aménagement ou la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

1.2 : Le promoteur immobilier :

Est appelé promoteur immobilier toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière telle qu'elle était définie précédemment. Les promoteurs immobiliers sont réputés commerçants, à l'exclusion de ceux qui réalisent des opérations de promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres ou ceux de leurs adhérents.

On distingue deux catégories de promoteurs immobiliers:

1.2.1 : Les promoteurs privés : c'est des privés exerçant l'activité de promotion immobilière. En Algérie, leur participation a connu un accroissement considérable ces dernières années.

1.2.2 : Les promoteurs publics : c'est des organismes étatiques qui interviennent dans la politique menée par le gouvernement dans le cadre du logement social et promotionnel. En Algérie, ils sont représentés par : l'EPLF, l'OPGI, l'AADL, ENPI, ASSURE-IMMO (ex CNEP-IMMO) ...etc.

1.3 : Le crédit à la promotion immobilière :

Le crédit à la promotion immobilière est le concours financier mis en place par une banque, destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations dans le cadre des activités de la promotion immobilière.

2-Les principes de financement de la promotion immobilière.

2.1 : La quotité du financement :

Le montant du crédit immobilier affecté par la CNEP-Banque pour le financement de la promotion immobilière est plafonné à 80% du coût global du projet immobilier. Toutefois, le Comité Central de Crédit (CCC) peut décider d'un financement à hauteur de 90% du coût du projet.

Cette limitation a pour objectif de permettre aux banques de mieux gérer leur risque. Pour le promoteur, cette limitation suscitera son implication dans la gestion de son projet. Aussi, cela permettra de diminuer le prix de cession des logements

2.2 : La part d'autofinancement du promoteur :

L'apport minimum du promoteur est de 10% du coût du projet, cet apport peut être constitué du terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition ainsi que les frais et les travaux préliminaires déjà engagés pour la réalisation du projet tels que : les études de sol, les études techniques, les travaux de viabilisation, l'installation de chantier...

Dans le cas où le terrain résulte d'une donation ou de l'acquisition d'une assiette foncière à un prix inférieur ou égal à 50% de sa valeur vénale, la part d'autofinancement retenue est de 50% de cette valeur.

L'apport du promoteur se fait selon la lettre d'autorisation du crédit (LAC), il peut être apporté préalablement à la première mobilisation du crédit puis les situations présentées vont être financées à 100% par la banque. Comme ça se peut que chaque situation présentée sera financée par l'apport du promoteur plus le financement de la banque.

2.3 : La durée du financement :

La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet. Généralement elle est limitée à trois ans au maximum, sauf dans le cas de non achèvement du projet le promoteur peut demander une prolongation du délai.

2.4 : La mobilisation du crédit :

La mobilisation du crédit se fait par des tranches suivant le plan de réalisation, et selon les demandes de mobilisation introduites par le promoteur auprès des services de l'agence accompagnées de factures et /ou situation des travaux, visées par le maître de l'œuvre et signées par l'entreprise, l'architecte et le promoteur.

Avant la mobilisation, le client doit souscrire un billet à ordre global dont l'échéance coïncide avec la date prévisionnelle de la livraison des logements, et portant sur le montant du crédit majoré des intérêts intercalaires prévisionnels couvrant toutes la période du crédit au profit de la banque¹⁰. Le billet à ordre représente une garantie, il offrira à la banque la possibilité de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie par la méthode de réescompte.

¹⁰ KAMILIA Amgoude : « Le financement de l'immobilier en Algérie » mémoire fin d'étude ; école supérieures ; Alger ; 2013 ; P 91.

2.5 : Les critères d'évaluation d'un crédit au promoteur :

Dans le cadre de la gestion des risques inhérents à toute opération de crédit, la CNEP-Banque est dans l'obligation de mettre en œuvre un certain nombre d'évaluations :

2.5.1-Les critères liés au projet :

Le banquier est tenu de faire une analyse approfondie de la demande de financement introduite par le promoteur, cette analyse se basera essentiellement sur :

- Une étude de la viabilité du projet (l'analyse du marché, l'analyse commerciale, l'analyse technique et l'analyse des coûts) ;
- Une étude de la rentabilité du projet (la détermination des critères de la rentabilité : la VAN, le TRI ...).

2.5.2-Les critères liés au promoteur :

La CNEP-Banque doit s'assurer de la situation financière du promoteur, s'assurer de la santé financière de la société et de ses aptitudes financières à faire face à ses obligations contractuelles et à l'autofinancement exigé pour la réalisation du projet.

Cette analyse portera sur l'analyse de l'endettement du promoteur et de sa capacité de remboursement et de sa moralité.

2.6 : La commercialisation :

Afin de permettre aux promoteurs de maîtriser leur projet dans sa globalité, il leur appartient de définir un circuit de commercialisation de leurs produits.

Un délai de six (6) mois est accordé aux promoteurs par la CNEP-Banque pour la commercialisation de leurs produits, à la fin de cette durée, le promoteur est tenu de rembourser la totalité de sa dette¹¹.

2.7 : Les garanties exigeantes

Tout crédit immobilier consenti par les banques doit être assorti d'une garantie contre le risque de non remboursement.

Dans le cadre d'un crédit de promotion immobilière, les principales garanties exigées par la CNEP-Banque est :

- L'hypothèque de premier rang sur le terrain et les constructions (le constituant de l'hypothèque doit être propriétaire du bien immeuble donné en garantie),
- Dans le cadre de la Société A Responsabilité Limitée (SARL) la banque exige une caution de ses associés.
- La souscription d'un billet à ordre global et une chaîne des billets à ordres
- Les garanties doivent être offertes sans conditions ni limites particulières

¹¹ KAMILIA Amgoude : « Le financement de l'immobilier en Algérie » mémoire fin d'étude ; école supérieures ; Alger ; 2013 ; P 91.

3- Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière

Cette période s'étend du dépôt du dossier jusqu'au recouvrement du crédit. On peut distinguer deux (02) phases principales¹² :

- La première phase : du dépôt de la demande à l'étude du dossier, sanctionnée d'un accord ou rejet de la demande ;
- La deuxième phase : si la décision est positive, intervient la mobilisation, le suivi du dossier, enfin, le recouvrement du crédit.

3.1 : Première phase

Cette phase vient à la base de chaque opération de crédit, elle commence du dépôt du dossier et jusqu'à l'élaboration de la décision finale (acceptation ou rejet de la demande de crédit).

3.1.1 : Constitution du dossier

Le dossier d'une demande de crédit destiné au financement d'une opération de promotion immobilière est constitué de trois (03) sous dossiers :

1. Le dossier juridique

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ La demande de financement précisant la nature de l'opération à financer, le montant y afférant ;
- ✓ L'autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie ;
- ✓ Le justificatif de la situation vis-à-vis de l'administration fiscale ;
- ✓ Copie légalisée du registre de commerce ;
- ✓ L'acte de propriété du terrain publié et enregistré ;
- ✓ Le statut de la société de promotion immobilière, le cas échéant ;
- ✓ Les références techniques du promoteur.

2. Le dossier technique

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ Le jeu de plans du programme immobilier projeté (plans de masse, étages, coupes et façades) ;
- ✓ Le permis de construire ;
- ✓ Devis descriptif général et devis estimatif ;
- ✓ Rapport technique déterminant le montant des travaux déjà réalisés sur fonds propres du promoteur.
- ✓

¹² Article 5 de la Note d'Instruction n°01/2010 du 23/02/2010 relative à la procédure de traitement des crédits aux promoteurs.

3. Le dossier financier

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ Le plan de financement prévisionnel ;
- ✓ Le plan de trésorerie prévisionnel ;
- ✓ L'état de pré commercialisation pour les projets destinés à une vente sur plan (VSP)
Les bilans et comptes des résultats des trois (03) dernières années pour les promoteurs ayant déjà exercé l'activité de promotion immobilière ;
- ✓ Etude technico-économique détaillée.

3.1.2 : Le dépôt de dossier :

Le dossier de demande d'un financement d'une promotion immobilière peut être déposé auprès :

- De l'agence territorialement compétente ;
- Du département crédit de la direction de Réseau territorialement compétente ;
- De la direction centrale du siège de l'institution.

3.1.3 : Réception de dossier

Les services de l'agence statueront sur la seule recevabilité du dossier de financement, pour ce faire, ils doivent procéder à la vérification des pièces constitutives du dossier.

Tout dossier incomplet fera l'objet d'un rejet immédiat.

Tout dossier déclaré recevable va être transmis, à la direction du réseau.

3.1.4 : Traitement au niveau des structures régionales

A la réception du dossier de financement, les services du réseau procéderont au préalable, à un second contrôle de la recevabilité du dossier, le cas échéant, inviter le promoteur à compléter son dossier. Si le dossier est recevable, les services du crédit concernés étudieront les dossiers :

- Juridique ;
- Technique ;
- Financier et commercial.

1- Examen du dossier juridique

Cet examen portera sur les différents documents juridiques présentés par la relation notamment :

- L'acte en vertu duquel le promoteur a la jouissance du terrain d'implantation du projet. Cet acte peut être constitué :

- Soit d'un acte de propriété enregistré, et publié. Il peut être établi sous forme notariée ou administrative. Il doit comporter tous les mentions obligatoires : origine de la propriété, situation et délimitation ;
 - Soit un acte de concession¹. En vertu de cet acte, les services des domaines, propriétaire d'un terrain non bâti, en confère la jouissance à une personne, pour une durée déterminée et moyennant le paiement d'une redevance annuelle. Cet acte n'entraîne pas un transfert de propriété au profit du promoteur, mais lui confère le droit d'ériger des constructions. Pour permettre à l'institution de constituer les garanties légales. Il est impératif de s'assurer que la durée de la concession sera, au moins, égale à vingt (20) ans.
- L'examen des statuts du promoteur : l'examen de ces documents revêt une importance primordiale car il permet :
 - D'apprécier l'aptitude de la société à exercer l'activité de promotion immobilière, cette dernière constitue-t-elle l'activité principale de la société ou est, elle une activité connexe seulement ?
 - D'apprécier la compétence des dirigeants de la société, sont, ils professionnels de la promotion immobilière ?
 - D'apprécier l'importance du capital social qui constitue un gage de pérennité de la société, et de son aptitude à faire face à ses obligations contractuelles.
 - La demande de financement qui doit être signée par la ou les personnes éligibles de le faire, aux termes des statuts de l'entreprise ;
 - Les pièces justificatives vis-à-vis l'administration fiscale : qui doivent être apurées datant de moins de trois (03) mois ;
 - Le registre de commerce qui doit être en cours de validité autorisant l'activité de promotion immobilière.

2- Examen du dossier technique

L'accomplissement de cet examen relève des prérogatives exclusives des services techniques de la direction du réseau et / ou de la direction de la promotion immobilière ou des bureaux d'études agréés. Cet examen a pour objectifs :

- De s'assurer de la fiabilité technique du projet en examinant les différents documents présentés par le promoteur ;
- De vérifier la sincérité des données financières relatives au coût de réalisation du projet ;
- D'évaluer les travaux réalisés par le promoteur sur ses fonds propres ;
- De s'assurer de la conformité des travaux projetés avec ceux autorisés par le permis de construire ;
- De vérifier la concordance entre les informations contenues dans les devis estimatifs et quantitatifs.

L'examen du dossier technique est consacré par l'établissement d'un rapport de faisabilité technique transmis par le responsable technique à la structure de crédit concernée.

3- L'examen du dossier financier

L'examen du dossier financier est accompli en trois (03) étapes¹³ :

- Examen de la viabilité du projet ;
- Examen de la rentabilité du projet ;
- Examen de la situation financière du promoteur.

❖ L'examen de la viabilité du projet

Cette analyse portera sur le marché local et sur les caractéristiques intrinsèques du projet.

a. Analyse du marché local

- L'ampleur du marché : il s'agira d'évaluer la demande potentielle en logement ;
- La concurrence : nombre de logements offerts à la vente, importance du programme locatif public, importance de l'auto construction ;
- Situation de l'emploi, niveau de revenus moyen, type d'activité...

b. Analyse des caractéristiques intrinsèques du projet

- Situation du projet, il s'agit d'apprécier la commercialité du programme en tenant compte de sa situation par rapport aux voies de communication, transport, commerces, école, centres de soins, administration etc..
- Typologie de construction (individuelle, collective, semi collective), il s'agira d'apprécier la conformité de la typologie envisagée par le promoteur avec les besoins de la clientèle, et les caractéristiques socioculturelles de la région ;
- Prix de cession : l'étude du prix de cession pratiqué par le promoteur permettra d'apprécier la commercialité du programme, cette étude portera sur l'analyse du prix au mètre carré, du prix unitaire (logement, commerce etc....) par rapport à la qualité de l'ouvrage et aux prix pratiqués par la concurrence pour un produit similaire.
- L'état de pré commercialisation²: l'état des réservations, remis par le promoteur à l'appui de sa demande de financement, constitue un document permettant d'apprécier le volume des réservations.

¹³ Selon l'article 07 de la de la Note d'Instruction n°01/2010 du 23/02/2010 relative à la procédure de traitement des crédits aux promoteurs.

❖ L'examen de la rentabilité du projet

Cette analyse aura pour but d'apprécier la rentabilité d'un projet viable à partir des flux de trésorerie qu'il générera. L'analyse portera sur :

- La rentabilité intrinsèque du projet ;
- La rentabilité après financement du projet.

a- La rentabilité intrinsèque du projet

Il s'agira de savoir si le projet que veut initier le promoteur, après avoir été jugé viable, est rentable en lui-même. Pour ce faire, il faudra calculer les flux de trésoreries, sans prendre en considération les frais financiers, et les évaluer au travers de certains outils d'analyse qu'on abordera ultérieurement.

b- La rentabilité après financement du projet

Il s'agit de connaître l'impact du financement (frais financiers) sur la rentabilité du projet.

❖ Examen de la situation financière du promoteur

L'examen de la situation financière du promoteur est différent de l'examen de l'aspect financier du projet, car si ce dernier tend à s'assurer de la faisabilité financière du projet, l'analyse de la situation financière du promoteur tend à s'assurer de la santé financière de la société et de ses aptitudes financières à faire face à ses obligations contractuelles et à l'autofinancement exigé pour la réalisation du projet.

3.1.5-Examen de dossier par les comites du crédit

L'octroi de crédits destinés au financement d'un programme immobilier relève des compétences exclusive du comité central du crédit (CCC), en conséquence, le comité régional (CRC) doit obligatoirement transmettre, revêtu de son avis, tout dossier soumis à son examen¹⁴.

1) Etablissement de la fiche de présentation au comité de crédit

Sur la base des avis juridiques, technique et financier afférents au projet, la structure de crédit concernée procède à l'établissement de la fiche de présentation du dossier au comité de crédits.

¹⁴ La composition des comites de crédit énuméré dans cette partie concerne la CNEP-banque. Cependant elle varie d'une banque à l'autre

2) Examen du dossier par le comité régional du crédit

Il est formé par :

- Le directeur du réseau ;
- Le chef de département du crédit ;
- chef de département épargne ;
- Le chef de service juridique.

Le dossier sera présenté au comité par le chargé du dossier ou le chef de service crédit. Son examen sera sanctionné par un avis motivé. Le dossier est ensuite transmis à la direction du crédit.

3) Examen du dossier par le comité central de crédit

Il est formé par :

- Le président directeur général (PDG) ;
- Le directeur général adjoint du crédit (DGA crédit) ;
- Le directeur général adjoint du contrôle (DGA contrôle) ;
- Le directeur général adjoint de recouvrement (DGA recouvrement) ;
- Le directeur de financement des entreprises (DFE) ;
- Le directeur de financement de la promotion immobilière (DFP) ;
- Le directeur de financement du crédit aux particuliers (DCP)

Le dossier sera présenté au comité par le chargé du dossier ou le chef de département crédit. La décision du comité est prise par la majorité des membres présents et se traduit par une décision d'octroi, de rejet ou de report.

3.1.6-Etablissement de la lettre d'autorisation du crédit (LAC)

L'autorisation de crédit vise à notifier, à l'agence domiciliataire, l'accord du comité central de crédit pour l'octroi du crédit immobilier sollicité.

Le chargé du crédit de la direction de financement des promoteurs procède à l'établissement de la (LAC), et la soumet pour visa préalable au chef de département crédit et à la signature du directeur central.

Après signature de la LAC, les services centraux du crédit transmettent :

- Une copie à la direction de l'agence domiciliataire pour mise en place du crédit ;
- Une copie à la direction de réseau de rattachement pour exploitation et suivi ;
- Une copie est classée dans le dossier ;

A la réception de la LAC, les services du réseau procéderont à la notification au promoteur de la décision d'octroi de crédit et des conditions y afférentes. Une copie de cette lettre de notification est transmise à l'agence domiciliataire.

3.2 : Deuxième phase

Après l'acceptation de la demande de crédit du promoteur et l'élaboration de la décision d'octroi, les services de crédit du réseau et de l'agence passent à la deuxième phase qui se résume essentiellement en l'établissement des documents contractuels, la mobilisation du crédit, le suivi du dossier et le remboursement du crédit

3. 2.1 : Etablissement des documents contractuels :

Après acceptation, par le promoteur, de l'offre de crédit de l'institution, les services de crédit de l'agence procéderont à l'accomplissement des formalités suivantes :

1-Etablissement de la convention de financement

Lorsque toutes les conditions prévues par la LAC sont remplies, et les réserves éventuelles levées, les services de l'agence établiront selon le modèle en vigueur et au recueil de la signature du client.

Lors de l'accomplissement de ces formalités, le chargé du crédit devra :

- Vérifier l'identité du signataire en transcrivant, sur le bas de la convention, les références de sa pièce d'identité ;
- Vérifier la validité de son mandat s'il signe pour le compte d'une société de promotion immobilière.

La convention ainsi signée par le promoteur ou son représentant, est transmise pour signature, à la direction du réseau de rattachement.

2- Ouverture du compte courant

Le service de crédit de l'agence récupère auprès de son client les documents nécessaires à l'ouverture d'un compte courant, lui fait signer la demande d'ouverture ainsi que la convention de compte courant, et transmet l'ensemble du dossier au service « caisse » de l'agence pour accomplissement des formalités d'ouverture de compte.

Il convient de préciser qu'à cette étape de mise en place, l'ouverture du compte ne comportera pas d'autorisation de tirage.

Par ailleurs, le compte courant ainsi ouvert, doit répondre aux conditions de fonctionnement particulières suivantes :

- Il ne donne pas lieu à la délivrance d'un chéquier, l'ensemble des mouvements « débit » y afférant doivent être exécutés par ordre de virement ;
- Il ne peut en aucun cas, être en position débitrice ;
- Toutes les recettes relatives au programme financé doivent être obligatoirement, domiciliées sur ce compte.

3.2.2 : le recueil des garanties

Tout crédit immobilier consenti par la banque doit être assorti d'une garantie contre le risque de non recouvrement, du fait de l'impossibilité, l'incapacité ou le refus de l'emprunteur de rembourser le crédit.

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, la garantie à constituer au profit de la banque, est une hypothèque de premier rang¹⁵.

1- L'inscription de l'hypothèque

L'efficacité de l'hypothèque dépend de son inscription, dans la mesure où cette formalité confère à cette garantie un rang qui sera respecté en cas d'éventuelle mise en œuvre. C'est pourquoi, cette phase d'inscription doit être accomplie de manière rigoureuse.

Pour procéder à l'inscription de l'hypothèque, les services de l'agence doivent présenter aux services de la conservation foncière territorialement compétents le dossier suivant :

- Une copie de la convention de crédit dûment signée par les deux parties ;
- Deux (02) bordereaux d'inscription, fournis par les services de la conservation foncière, signés et certifiés. Chacun des bordereaux doit contenir les indications suivantes :
 - La désignation du créancier (la banque) avec l'indication de son représentant (le directeur d'agence) et de la décision lui conférant les pouvoirs (décision de nomination au poste) ;
 - La désignation exacte du débiteur ;
 - L'élection de domicile du créancier (la banque) ;
 - La date, la nature du titre et la cause de la créance garantie par l'hypothèque ;
 - Le montant du capital garanti et ses accessoires ;
 - La date de remboursement de la dernière échéance ;
 - La désignation exacte de l'immeuble et la construction sur laquelle l'hypothèque est requise

Un des bordereaux est rendu aux services de l'agence après avoir été revêtu par le conservateur de la mention attestant de l'inscription de l'hypothèque.

^{15 15} Nous reviendrons avec plus de détail sur ce point dans le troisième chapitre

2- La conservation de l'hypothèque

Compte tenu de l'importance des bordereaux d'hypothèque, leur suivi et leur gestion doivent faire l'objet d'une gestion rigoureuse, pour ce faire les services de l'agence doivent accomplir les formalités suivantes :

- Procéder à l'enregistrement des bordereaux d'hypothèque sur un registre ouvert à cet effet ;
- Etablir une copie certifiée conforme du bordereau, et procéder à son classement dans le dossier juridique du client ;
- Transmettre les originaux des bordereaux au service juridique du réseau pour conservation.

3.2.3 La mobilisation du crédit

1- Le contrôle préalable

Préalablement à toute mobilisation de fonds, le chargé du crédit doit :

- Vérifier le solde du compte et que le paiement des factures n'entraînera pas une position débitrice du compte courant ;
- Vérifier que le paiement des factures n'entraînera pas un dépassement de l'autorisation de crédit ;
- Vérifier que le solde du compte courant permet le prélèvement des commissions afférentes au crédit ;
- Vérifier que les factures, présentées au paiement, correspondent au programme financé.

2- Le paiement

Après accomplissement des contrôles, ci-dessus, et sous réserve qu'aucune anomalie n'ait été relevée, le chargé du crédit procédera aux règlements des factures selon les étapes suivantes :

- Détermination de la commission de gestion⁵;
- Détermination de la commission d'engagement⁶;
- Imputation du montant des factures, présentées au paiement, majoré des commissions au solde du compte courant.

3.2.4 : suivi du financement

A l'effet d'assurer une meilleure gestion des crédits à la promotion immobilière, un suivi rigoureux de chaque dossier est indispensable, et ce à l'effet d'anticiper tout événement qui rendrait le sort du crédit aléatoire.

1- Le suivi technique

Des aléas techniques liés à la construction peuvent remettre en cause l'équilibre financier d'un projet, augmenter son coût de revient voire remettre en cause sa commercialisation.

Aussi, les structures techniques, centrales et régionales, doivent, au moins une fois durant la vie du projet, procéder ou faire procéder à une expertise technique du projet.

Cette expertise devra être exécutée lors des phases les plus importantes du projet :

- Avant l'octroi de la première mobilisation du crédit, pour s'assurer de l'utilisation préalable des fonds propres ;
- A la consommation des 30% du financement consenti ;
- A la consommation des 60% du crédit consenti.

2- Le suivi financier

L'objectif du suivi financier est d'effectuer un suivi statistique, et de collecter les informations permettant de détecter le plus en amont possible les difficultés éventuelles.

❖ Le suivi mensuel

Ce suivi est assuré par le service de crédit domiciliaire du promoteur, il doit être effectué mensuellement.

Pour se faire, le service crédit devra éditer un extrait du compte courant du promoteur et procéder à son analyse.

❖ Le suivi trimestriel

Une fois par trimestre, les services de l'agence devront procéder à l'établissement d'un point de gestion de chaque crédit, pour ce faire, ils devront, dix (10) jours avant la fin de chaque trimestre demander, au promoteur, la production :

- D'un plan financier prévisionnel actualisé ;
- D'un plan de trésorerie prévisionnel actualisé ;
- D'un état de commercialisation actualisé.

Sur la base de ces documents, le chargé du crédit procédera à l'établissement d'un point de gestion, et on effectuera l'analyse pour détecter tout éventuel problème présent ou à venir.

Ainsi, à titre d'exemple, une baisse de la marge ou une détérioration des fonds propres a pour conséquence une dégradation du plan financier et mettrait en cause le recouvrement de la créance de la banque.

Une copie du point de situation, analysée et commentée, devra être transmise au département crédit du réseau et à la Direction centrale du crédit, et, une autre devra être classée dans le dossier.

3- Information du promoteur

❖ Information régulière

A chaque fin de trimestre, le service crédit de l'agence devra notifier, au promoteur, les informations suivantes :

- Le montant de crédit mobilisé ;
- Le montant des commissions perçues au titre de la convention de crédit ;
- Le montant des frais financiers relatifs aux différentes tranches de crédit mobilisées.

❖ Information exceptionnelle

Tout événement, révélé par le contrôle mensuel et / ou trimestriel du projet, et pouvant avoir des répercussions négatives sur la bonne fin du projet, doit être, sans délai, porté à la connaissance du promoteur par courrier recommandé.

3.2.5 : recouvrement du crédit

Le recouvrement des créances, détenues par l'institution, sur le promoteur, au titre d'un crédit immobilier, est essentiellement réalisé sur les produits de la vente du programme immobilier, c'est pourquoi, il est indispensable que tous les produits des ventes soient versés sur le compte courant du promoteur ouvert auprès de la banque.

Pour se faire deux cas peuvent se poser :

- Vente du programme par tranches ;
- Vente totale du programme.

1- Vente partielle du programme

Dès notification, par le promoteur, de la mise en vente partielle de son programme les services de l'agence procéderont à :

- la consolidation du crédit par l'intégration des frais financiers au montant du crédit mobilisé ;
- la notification, au promoteur du montant ainsi déterminé.

Chaque paiement, effectué par les acquéreurs au titre de la cession partielle du programme, viendra en déduction de la dette du promoteur.

L'encours, déterminé à la fin de la commercialisation partielle du programme constituera la créance non remboursée, et portera, de ce fait, production de frais financiers au profit de la banque.

La même opération pourra être réalisée autant de fois que nécessaire jusqu'à recouvrement intégral du crédit.

2- Vente totale du programme

Dès notification, par le promoteur, de la cession totale de son programme, les services de l'agence procéderont à :

- la consolidation du crédit par l'intégration des frais financiers au montant du crédit mobilisé ;
- la notification au promoteur du montant ainsi déterminé ;
- L'encaissement du produit de la vente sur le compte courant du promoteur ;
- La déduction du produit de la vente de la créance détenue sur le promoteur

3.2.6 : Etablissement de l'attestation de solde

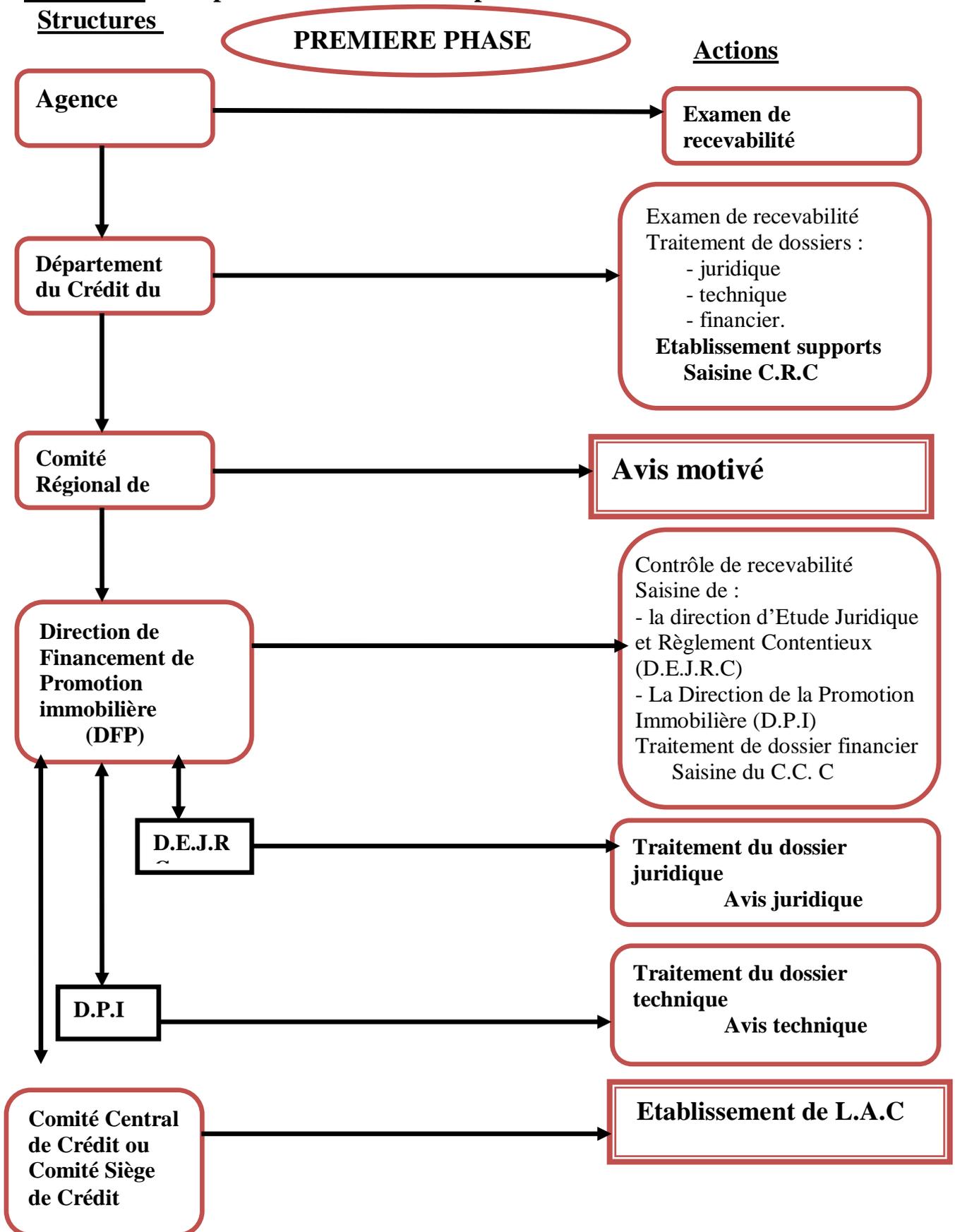
Après constatation du recouvrement total de la créance détenue sur le promoteur, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet à la direction de réseau de rattachement aux fins de signature et notification au promoteur et au service juridique du réseau.

3.2.7 : Etablissement de la mainlevée d'hypothèque

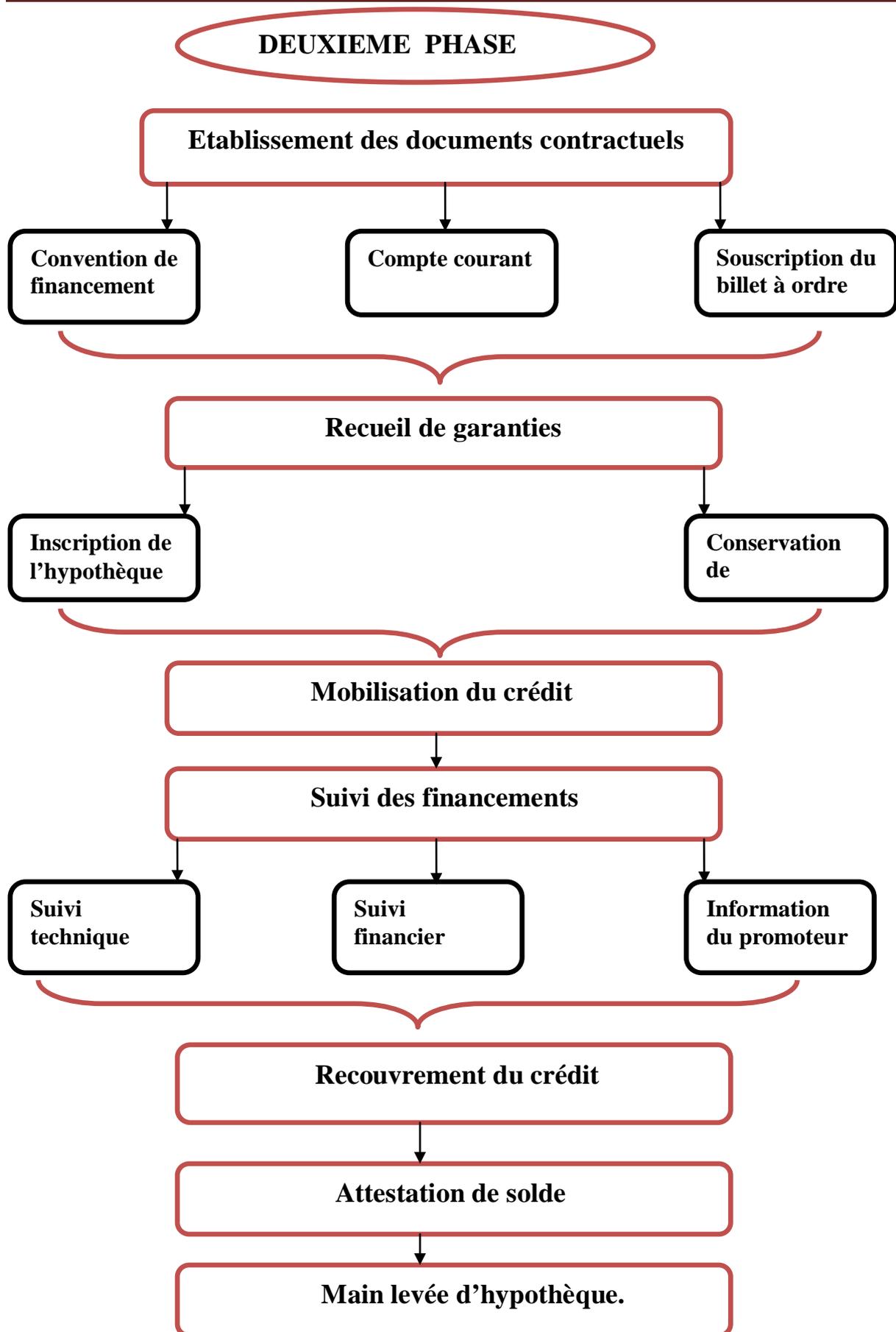
Dès réception de l'attestation de solde, le service juridique du réseau procédera à l'établissement de la mainlevée d'hypothèque et veillera à sa transmission à la conservation foncière territorialement compétente, et à la transmission d'une copie, à des fins d'exploitation à l'agence domiciliataire et à la direction du financement des promoteurs

La promotion immobilière constituait et constitue toujours l'un des axes stratégiques du développement du tissu urbain en Algérie.

Schéma 02 : Les phases d'un crédit à la promotion immobilière.



Source : document interne de la CNEP-banque.



Source : document interne de la CNEP-banque.

Conclusion :

La CNEP-Banque appelée « Banque de l'habitat » participe fortement au développement du marché immobilier en Algérie en assurant le financement de l'offre et de la demande en matière de l'immobilier, elle n'a ménagé aucun effort dans le but de répondre aux attentes des citoyens.

Cependant, devant ces divers produits que la CNEP-Banque offre à ses clients, le banquier doit rester toujours vigilant avant de prendre la décision d'octroi du crédit. Il doit procéder à une étude minutieuse de la demande de crédit, d'une part, pour s'assurer que le client mérite sa confiance et d'autre part, pour apprécier les risques de non remboursement du crédit.

Dans la prochaine partie, nous allons traiter les différents risques liés au crédit, puis nous allons s'étaler sur les différents moyens pour se prémunir contre les risques et en fin nous allons analyser les garanties liées à ces crédits.

Chapitre 03

Les risques de crédit et les moyens de leur gestion

Introduction :

Le métier du banquier est le métier du risque par excellence, l'histoire de la banque nous révèle que le crédit est indissociable à la notion du risque, en accordant un crédit, le banquier prend le risque de non remboursement à cause de défaillance totale de l'emprunteur ou de sa mauvaise foi. C'est la raison pour laquelle le banquier doit élaborer une étude fine et rigoureuse en tenant compte de toutes les informations relatives au client et susceptibles d'apporter des éclaircissements afin d'éviter des dommages parfois irréversibles. Mais cette étude n'est jamais suffisante, pour se prémunir contre le risque, le banquier doit suivre aussi les autres moyens de gestion du risque mis à sa disposition pendant toute la durée de vie du crédit, ces moyens de gestion peuvent être résumés en la gestion préventive, la gestion opérationnelle et la gestion curative.

En gérant le crédit qu'il accorde grâce aux différentes méthodes de gestion mises à sa disposition, le banquier ne fait que minimiser le risque, car le risque zéro n'existe pas. C'est la raison pour laquelle, 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, mais la prise de garantie ne doit en cas être l'élément prioritaire qui déclenchera la décision d'octroi de crédit.

Pour mieux comprendre nous allons deviser ce chapitre en trois sections ; la première portera sur typologie des risques liés aux crédits immobiliers, la deuxième sur les moyens de gestion contre les risques de crédit, et enfin Le recueil des garanties.

Section 1 : typologie des risques liés au crédit immobilier

Le risque est indissociable du crédit, et quelque soit le degré de prudence avec lequel est menée l'étude du dossier crédit, le risque persiste toujours et devient le principal souci du banquier, c'est la raison pour laquelle le banquier est tenu d'attacher la plus grande importance aux « sinistres » afin de bien les identifier, les analyser et entrevoir les moyens de s'en prémunir.

Dans cette section nous allons présenter les différents risques liés aux crédits immobiliers qu'on peut classer en deux catégories: les risques économiques et les risques généraux.

1- les risques économiques

1.1- Le risque de contrepartie

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés¹.

1.1.1- Le risque crédit

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupés en quatre (04) catégories :

- Le risque général : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;
- Le risque professionnel : ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui 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 coûts²;

¹ Cette définition du risque de contrepartie est inspiré de celle de l'ouvrage de « COUSSERGUES » « la banque ; structure : marche ; gestion » édition DALLOZ ; paris 1996.

² Exemple : le secteur de la promotion immobilière peu être concurrencé par les programmes locatifs publique.

- 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 ;
- Le risque pays : ce risque appelé aussi, risque souverain s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelles). Ce risque se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.

1.1.2- Le risque sur le marché

Le développement du marché hypothécaire en Algérie, avec tous les avantages qu'il offrira au système de financement l'immobilier exposera néanmoins, les banques et les investisseurs à de multiples risques.

- Les investisseurs : le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH³ en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance ;
- Les banques : le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseur car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :
 - Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH ;
 - Une restriction des conditions de refinancement, exigés par la SRH qui cherchera à se couvrir d'avantage ;
 - Ou encore, les deux en même temps.

Ceci risquera de provoquer :

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de la demande) ;
- Une diminution de la rentabilité des banques voir même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.

³ Société de refinancement hypothécaire

1.2- Les 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 actifs⁴ ». Les risques de liquidité consistent en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Il résulte de la transformation d'échéances où le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois. Ce risque touche en premier lieu les établissements de crédit spécialisés, surtout ceux qui se sont spécialisés dans le financement de l'immobilier aux particuliers (à long terme), sur des ressources d'épargne (à court terme).

Ces risques comportent deux origines à savoir :

- Le risque de liquidité immédiate ;
- Le risque de transformation.

1.2.1- Le risque de liquidité immédiate

Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants. Lors de crises systémiques, une panique se manifeste et la banque ne parvient pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables qu'elle doit détenir comme exigibles. Cette situation reste exceptionnelle, mais ce risque n'en demeure pas moins quotidien et la réglementation bancaire à prévue, a cet effet, un ratio de liquidité⁵ à respecter pour toutes les banques.

1.2.2- Le risque de transformation

Il consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courtes durées.

Donc, les banques qui transforment leurs ressources à court terme en crédits à moyen et long terme, notamment le crédit immobilier, risqueront de ne pas pouvoir faire face à leurs engagements immédiats.

Cependant l'activité de transformation exercée par les banques peut être limitée en les obligeant à refinancer un pourcentage minimum de leurs emplois à moyen et long terme, pour des ressources stables. Cette transformation en matière d'activité de crédits immobilier, consiste à se doter de ressources liquides en cédant ou en donnant en nantissement des portefeuilles de prêts, octroyés.

⁴ BESSIG.J « gestion des risques gestion actif-passif » Edition DALLOZ ; paris 1995 ; page 44.

Ce risque est surveillé par le coefficient de fonds propres et de ressources permanents :

$$\text{Coefficient de fonds propres et de ressources permanentes} = \frac{\text{Les fonds propres et assimilé} + \text{les ressources} > 5\text{ans}}{\text{Les immobilisations} + \text{emplois} > 5\text{ans}}$$

De nos jours, la transformation constitue des principales causes de non liquidité d'une banque. Alors, afin de minimiser ce risque, la banque doit :

- Favoriser la collecte de ressources plus longue en vue de couvrir les crédits immobiliers octroyés à long terme ;
- L'utilisation des nouvelles techniques de refinancement à savoir : le refinancement hypothécaire.

1.3- Le risque des taux d'intérêts

Le risque de taux d'intérêt peut être défini comme étant : « le risque de voir les résultats affectés défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts »⁵. Ce risque résulte d'une variation divergente du rendement des emplois de la banque (crédits) et du coût de ses ressources (refinancement).

Ce risque concerne à la fois les prêteurs et les emprunteurs, il se présente en cas de crédit à taux variable, ainsi, un prêteur risque de voir sa rémunération diminuer s'il ya lieu d'une baisse de taux d'intérêt, de même qu'un emprunteur risque de voir ses charges augmenter s'il ya lieu d'une hausse de taux d'intérêt, mais en contre partie la possibilité de gain existe aussi.

La surveillance de ce risque est très importante surtout en matière de crédits immobiliers, du fait qu'il est difficile de prévoir l'évolution des taux sur une longue période.

1.4- Le risque de solvabilité

Le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres.

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

Toutefois, la réglementation prudentielle par l'application du ratio COOKE, fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.

⁵ Inspiré de; AUGROS J.C. et QUERUEL M., risque de taux d'intérêt et gestion bancaire, Paris 2000, page17.

1.5 Le risque de change :

Le risque de change peut être défini comme étant « la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la banque. »⁶

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

2 -les autres risquent

2.1- Les risques techniques

Ces risques concernent le non respect des normes réglementaires des conditions de crédit à savoir :

La durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer ou encore le taux. Ce type de risque doit être entouré d'une vigilance et une attention particulière durant toute la durée de vie du crédit.

2.2- Les risques administratifs

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédits immobiliers. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire. Pour faire face, il faut réunir un bon nombre de moyens, parmi eux :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services, juridique et contentieux, contrôle (inspection), comptabilité ;
- Faciliter la communication entre les différents services ;
- L'outil informatique qui doit être efficace et maîtrisé.

2.3- Les risques juridiques

Ces risques concernent :

- La rédaction des contrats : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signée par les différentes parties.

⁶ Michel ROUACH. et Gérard NOULLEAU. : « le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993.page : 249.

La rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ainsi, le contrat doit comporter toute les informations se rattachant à l'opération du crédit immobilier.

- L'hypothèque : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :
 - Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
 - S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;
 - L'acte d'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tache de vérifier la régularité du titre de propriété.

- La valeur de l'hypothèque : la valeur d'un bien immobilier est déterminé par le marché est donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois que c'est nécessaire la valeur de sa garantie et cela durant toute la durée de vie du crédit immobilier.

A travers cette présentation sommaire des principaux risques liés à l'opération d'octroi du crédit, nous pouvons dire que les risques auxquels est confronté le banquier dans l'exercice de son activité habituelle sont multiples, et peuvent se manifester suite à des causes diverses.

Le banquier doit donc accorder un intérêt particulier à l'identification du risque, à son appréciation et enfin à sa gestion pour empêcher l'émergence d'une menace risquant de mettre en péril l'activité de son établissement.

Section 2 : la gestion des crédits immobiliers

La multiplicité des risques encourus par les banques en matière d'octroi des crédits bancaires, a rendu impérative l'instauration d'un certain nombre de moyens de préventions et de gestion du risque.

Pour se prémunir contre les différents risques, l'analyse minutieuse de l'emprunteur reste la meilleure garantie, néanmoins, le banquier dispose de plusieurs autres moyens de gestion qui lui permet de limiter les conséquences d'une éventuelle défaillance de l'emprunteur et d'assurer la bonne fin d'une opération du crédit.

La stratégie de la banque vis-à-vis du risque passe par trois étapes graduelles selon un ordre chronologique, dans cette section on va étudier les trois étapes de gestion qui sont La gestion préventive ; La gestion opérationnelle et en fin la gestion curative.

1: La gestion préventive:

La gestion préventive du risque crédit est la première phase du traitement des risques, elle intervient avant la décision d'octroi du crédit. La gestion préventive du risque nécessite un suivi et un contrôle minutieux de la part du banquier.

Ce type de gestion consiste en l'évaluation du risque afin d'éviter la perte potentiellement générée par sa réalisation. Elle vise à éviter la prise de risque au-delà d'une limite jugée acceptable.

La gestion préventive du risque consiste à suivre des méthodes qui contribuent à limiter le risque en respectant les règles prudentielles, et en procédant à la classification et au provisionnement des créances risquées.

1.1 : Les règles prudentielles :

Les règles prudentielles sont définies comme étant des normes de gestion imposées par la Banque d'Algérie aux banques et aux établissements financiers. Elles sont applicables sur le plan international par les banques et elles ont un caractère préventif. Elles ont pour but de renforcer la structure financière des établissements de crédit, de surveiller l'évolution des risques des banques en assurant une meilleure gestion des risques bancaires et de protéger les déposants.

Le principe d'une surveillance prudentielle a pour objet de :

- Rapprocher les pratiques Algériennes des normes internationales en matière de gestion des risques de crédit.
- Assurer un ratio de solvabilité capable de garantir les dépôts de sa clientèle en assurant une couverture permanente des crédits octroyés par ses fonds propres.
- Eviter le risque de concentration des engagements sur une seule personne physique ou morale.

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

Ces règles sont les suivantes :

- Le ratio de solvabilité (Ratio Cooke puis Ratio Mc Donough) ;
- Le ratio de division des risques ;
- Le coefficient de liquidité.

1.1.1 : Le ratio de solvabilité :

✓ Le ratio Cooke:

Le ratio Cooke est un ratio de solvabilité bancaire ou encore ratio de couverture de risque, il est recommandé par le comité de Bâle I⁷ en 1988, ce ratio tient ce nom de Peter Cooke, un directeur de la banque D'Angleterre qui était un des premiers à proposer la création du Comité de Bâle et fut son premier président.

Ce ratio fixe la limite de l'encours pondéré des prêts accordés par un établissement financier en fonction des capitaux propres de la banque.

Les banques sont tenues de garder un volant de liquidité équivalant à 8% de leurs fonds propres afin de faire face aux impondérables : retournement de la conjoncture et augmentation des impayés de la part des ménages moins solvables, retraits soudains aux guichets de la banque.

L'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers définit le ratio Cooke comme suit :

« Les banques et Etablissements 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 risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 8% ».

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Les fonds propres nets}}{\text{Les actifs pondérés}} \geq 8\%.$$

•Les fonds propres nets :

Les fonds propres nets = les fonds propres de base + les fonds propres complémentaires - les éléments à déduire.

•Les actifs pondérés :

Pour permettre la couverture de risque-crédit qu'encourt la banque, la réglementation prudentielle a prévu un système d'évaluation des risques en procédant à la pondération des actifs du bilan et hors bilan.

⁷Comité institué en 1974 sous l'appellation du « Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires » par les gouverneurs des banques centrales des pays du G10.

Tableau 08: Les pondérations appliquées aux risques.

du bilan	Taux de pondération
Crédits à la clientèle	100%
Crédits au personnel	
Titres de participation et de placement autre que ceux des banques et établissements financiers.	
Mobilisation	
Concours accordés aux banques et établissements de crédits installés à l'étranger.	20%
Concours accordés aux banques et établissements de crédits installés en Algérie.	5%
Créances sur l'Etat et assimilées	0%
Dépôts à la Banque d'Algérie	
Engagements hors bilan	Taux de pondération
Engagements de risque élevé.	100%
Engagements de risque moyen.	50%
Engagements de risque modéré	20%
Engagements de risque faible.	0%

Source : CNEP/banque

✓ **Ratio Mc-Donough :**

En 2006, les banques adopteront au niveau mondial un nouveau ratio de solvabilité, selon les recommandations du Comité de Bâle II, appelé ratio Mc Donough⁸, il remplacera le ratio Cooke entrée en vigueur en 1988.

Le ratio Mc Donough est plus élaboré que le ratio Cooke, il est destiné à mieux appréhender les risques bancaires, il tient compte désormais en plus des risques de la solvabilité, des risques de crédit, des risques opérationnels et des risques de marché.

L'application de cette norme conduira les banques à respecter un minimum de **8 %** entre les fonds propres et ses risques dont **6 %** au titre de risque de crédit, **1.6 %** au titre de risque opérationnel et **0.4 %** au titre de risque de marché.

L'entrée en application devait intervenir le 1^{er} janvier 2006. Pendant cette année, le ratio Cooke a continué d'être calculé en parallèle mais le ratio Mc Donough est devenu la seule norme à partir du 31 décembre 2006.

⁸ Mc Donough : du nom de l'actuel président du Comité de Bâle également vice-président de la Réserve Fédérale de New York.

Le risque « Mc Donough » s'exprime de la manière suivante :

$$\text{Ratio Mc Donough} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risque de marché + risque de crédit + risque opérationnel}}$$

1.1.2 : Le ratio de division des risques :

Le ratio de division de risques a été mis en place afin d'éviter de mettre en péril solvabilité d'une banque, à cause de la défaillance d'un client sur lequel elle détient un niveau important du risque crédit. Il impose aux banques la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, et permet aux banques d'éviter la concentration de crédits auprès d'un seul emprunteur ou un groupe de clients.

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

- Les risques encourus sur le même client ne doivent pas dépasser 25% des fonds propres de l'établissement prêteur ;
- Le total des risques encourus sur les clients ayant dépassé 15% des fonds propres doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres

1.1.3 : Le coefficient de liquidité :

Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme en l'obligeant à réduire la transformation de ces derniers en crédits afin d'éviter de rester incapable de satisfaire les demandes de retrait exprimées par les clients.

Le coefficient s'exprime par le rapport suivant:

$$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{Actifs réalisables à un mois}}{\text{Les passifs exigibles et certains éléments de hors bilan.}} \geq 100\%$$

Le numérateur du coefficient comprend l'ensemble des liquidités (crédits à la clientèle, valeurs mobilières, etc.) détenues par les banques.

Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au plus un mois à courir (dépôts, engagement hors bilan, emprunts subordonnés etc.), augmentées du solde emprunteur de trésorerie.

1.2 : Les créances risquées et leur système de provisionnement :

L'instruction N°74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers oblige ces derniers à classer leurs créances en fonction de leur degré de risque mesuré en nombre d'échéances impayées, et ce afin de constituer des provisions appropriées au risque encouru.

On distingue deux types de créances : Créances courantes et créances classées.

1.2.1 : Le reclassement des créances :

Tableau 09: Modèle de reclassement des créances.

Nature de la créance		Recouvrement	Situation financière	Gestion et perspectives	Observations
Les Créances courantes		Les créances dont le recouvrement dans les délais parait assuré.	Elles sont détenues par des entreprises dont la situation financière est équilibrée (vérifiée par des documents comptables certifiés de moins de 18 mois)	Satisfaisante	Créances couvertes par : -La garantie de l'Etat, banques et établissements financiers ou compagnies d'assurances ; - Garanties, dépôts ou actifs financiers
Les créances classées	A problèmes potentiels	Les créances représentatives de crédits et d'intérêts impayés depuis plus de 3 mois mais dont le retard est inférieur à 6 mois.	Elles sont détenues par des entreprises dont la situation financière est en difficulté.	Connaît des difficultés	/
	Très risquées	Très incertain, elles présentent des risques de retard de paiement (principal+intérêt) entre (6 mois et 12 mois).	Elles sont détenues par des entreprises dont la situation financière est déséquilibrée.	Laisse entrevoir des pertes	/
	Créances Compromises	Ce sont des créances dont le remboursement est incertain, des retards de paiement plus de 12 mois	Elles sont détenues par des entreprises dont la situation financière est déstructurée et menacée de faillite.	/	Recouvrement : Epuiser toutes les voies de recours

Source : CNEP/banque

La législation bancaire a plafonné le délai d'impayé par nature de crédit à :

- 180 jours (6 mois) pour le crédit immobilier.
- 90 jours (3 mois) pour les autres crédits.

Cette différence s'explique par le fait que les risques de perte définitive que peut encourir le banquier sur un crédit immobilier sont réduits grâce aux garanties hypothécaires d'où le prolongement de ce délai .

Il est donc nécessaire pour tout établissement de crédit de mettre en place un système de détection, de suivi, et de gestion des créances risquées. Une gestion prudente de provision est également requise afin d'éviter les conséquences néfastes sur les résultats.

2 : La gestion opérationnelle :

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

Elle définit et met 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.

Les informations utiles à une gestion dynamique du risque opérationnel devraient être régulièrement communiquées à la direction générale.

2.1 : Le montage d'un dossier de crédit :

Le montage d'un dossier de crédit est un préalable à toute opération de prêt bancaire. En effet, à travers le dossier de crédit, le banquier peut apprécier la situation familiale, patrimoniale, et professionnelle du client.

Dans tout processus d'évaluation du risque crédit, le banquier doit obtenir et travailler une matière première essentielle qui est l'information. C'est à partir de l'information émanant d'origines diverses que le banquier apprécie, prévient et limite le risque. On dit de celle-ci, quelle est le point névralgique de toute étude de crédit, son exhaustivité et sa crédibilité sont le gage d'une bonne appréciation de la situation de la relation du banquier.

Grâce aux informations fournies, le banquier peut cerner les besoins du demandeur de crédit.

Le montage d'un dossier de crédit immobilier passe par les étapes suivantes :

1. Connaître le client et l'objet du crédit:

Il s'agit de connaître la situation familiale, patrimoniale et professionnelle du client, ainsi que la nature, la durée et les modalités de remboursement du crédit..

2. Etudier la faisabilité du projet:

Le banquier doit faire une analyse détaillée du projet que le client veut réaliser, dans le but de se mettre dans la peau de son client afin de pouvoir le conseiller au mieux et lui proposer un crédit correspondant à ses besoins.

3. Analyser l'endettement des ménages :

Le banquier doit évaluer toutes les ressources du ménage à partir desquelles il peut calculer sa capacité d'endettement, ce n'est qu'après cette analyse que le banquier envisage le financement ou non du projet.

4. Demander les pièces et les documents nécessaires :

Exiger tous les documents adéquats permet d'éviter tout risque administratif et de confirmer la véracité des déclarations de l'emprunteur.

2.2Le système de délégation :

*« Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte ».*⁹

Le système de délégation de crédit est l'un des outils de maîtrise du risque crédit; Sa mise en place conduit au développement de l'entreprise bancaire ainsi que la maîtrise du risque crédit.

2.3La méthode du scoring :

✓ Définition:

«En Algérie devant l'importante 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 la clientèle»¹⁰.

Avant d'accorder un prêt à un client, le banquier doit d'abord estimer le comportement de la stabilité de l'éventuel acquéreur. Le scoring est une méthode qui lui permettra d'évaluer le risque qu'il prend en prêtant de l'argent.

La méthode « score » appelée aussi « l'analyse discriminante multi variée » ou encore « crédit scoring » est l'une des méthodes automatisées de notation. C'est une méthode de détection et de quantification du risque de défaillance des clients. Les analyses statistiques d'un client sont intégrées dans la «*fonction score*» aboutissant à un résultat chiffré

⁹MATHIEU.M, "L'exploitation bancaire et le risque crédit : mieux le cerner pour mieux le maîtriser", La revue Banque Editeur, Paris, 1996.

¹⁰ Article CNEP NEWS magazine

représentant un certain niveau de risque. Cette classification résulte de l'analyse historique des incidents de paiements graves ou légers qui sont classés en clients incertains.

«L'idée est de calculer un score à partir des informations collectées auprès du client (revenus, âge, secteur d'activité...), dont on connaît déjà la situation (défaillant ou non défaillant »¹¹.

L'efficacité attribuée au crédit scoring, comme outil de maîtrise des risques, sera liée aux caractéristiques retenues lors de son élaboration ainsi qu'aux conditions de son utilisation.

Pour les crédits immobiliers aux particuliers, les principales variables de sélection utilisées sont :

- Le revenu de l'emprunteur;
- Le patrimoine de l'emprunteur (en termes d'apport personnel) ;
- Combinaison systémique revenu / patrimoine ;
- Tentative d'évaluation de la dette du demandeur au moyen de la déclaration fournie par celui-ci ;
- Profession, ancienneté dans l'emploi ;
- Situation familiale ;
- Age du demandeur ;
- Ancienneté du compte bancaire.

✓ **Les avantages du scoring :**

L'intérêt de modèles de score dans la banque repose aujourd'hui sur plusieurs avantages :

- Un traitement de masse d'emprunteurs ;
- Réduction des délais de traitement des dossiers de crédit (de plusieurs jours à quelques heures pour les crédits standards) ;
- Une économie de coût due au gain de temps.
- Le crédit scoring nous permet d'avoir une politique de sélection des risques homogènes et objective et donc traiter les dossiers des clients de la même façon, quelque soit le lieu et le moment de la demande.

✓ **Les conditions d'utilisation :**

Les modèles de score présentent l'avantage de pouvoir être audités. On peut énoncer les conditions suivantes de puissance et de stabilité des modèles de score :

- Le modèle doit contenir un maximum d'informations ;
- Il doit être construit sur des historiques qui couvrent une période assez longue pour couvrir un cycle économique (autour de 7ans selon le Comité de Bâle) ;
- Les coefficients de la fonction de score doivent être significatifs et conformes aux attentes ;

¹¹ Par Mr 'MAZARI Sofiane' ; Directeur des contrôles des engagements ; CNEP News.

- Les populations d'emprunteurs (les segments de la clientèle) sur lesquelles est estimé le modèle de score doivent être relativement homogènes.

✓ Les limites du score :

Malgré la simplicité de l'analyse, la rapidité de prise de décision et l'objectivité du choix des indicateurs, la technique score soulève un certain nombre de limites aux procédures de son élaboration ou à l'évaluation de la situation économique.

- Le modèle de score est très sensible aux changements de la situation économique (inflation, évolution du taux d'intérêt ...).
- La disponibilité de l'information, qui n'est jamais exhaustive pour refléter l'image du client ;
- Le scoring est une méthode de notation quantitative qui présente ses résultats sous forme de ratios, cela signifie que cette méthode ne tient pas compte des informations qualitatives du client.
- Les modèles de scores sont des outils statistiques, qui comportent deux types d'erreurs d'appréciation : (l'une consiste à classer en défaut des emprunteurs sains, et l'autre consiste à classer comme sain, un emprunteur dont la probabilité de défaut est en réalité élevée).

Le crédit hypothécaire utilise beaucoup le scoring, c'est un paramètre important dans l'évaluation d'un client. Mais le crédit scoring n'est pas une méthode miracle qui permet de supprimer purement et simplement le risque, mais un outil qui peut aider à limiter le risque crédit. Il n'a pas pour objet de remplacer le travail d'analyse qui reste indispensable.

2.4 Le refinancement :

Le risque de liquidité est en permanence présent dans l'activité bancaire. Il est lié à la fois aux engagements de l'établissement et à ses ressources.

Pour cette raison, un établissement financier peut remplacer ses ressources financières utilisées jusqu'à présent par de nouvelles ressources en provenance du marché monétaire ou de la Banque Centrale, cette transformation en matière de l'activité de crédits immobiliers consiste à se doter de ressources liquides en cédant ou en donnant un nantissement des portefeuilles de prêts octroyés.

3 : La gestion curative :

Le crédit immobilier est un crédit à long terme, qui mobilise des fonds importants ce qui implique un risque important encouru par le banquier, d'où la nécessité d'un contrôle et d'un suivi continu des emprunteurs. En cas de retard de remboursement ou d'impayé, une nouvelle étape du processus du crédit immobilier est mise en œuvre c'est le recouvrement (gestion curative).

3.1 Le contrôle et le suivi :

Après l'octroi du crédit, la banque se doit de suivre la situation de l'emprunteur, ce suivi nécessite toutes les informations ayant trait à l'évolution du bénéficiaire du crédit en matière :

- **De la notoriété :** Vérifier la notoriété du débiteur ainsi que son comportement afin de savoir s'il mérite toujours la confiance de la banque en lui, et pour savoir si la créance de la banque est compromise ou pas.
- **Des besoins financiers du débiteur :** Mettre à la disposition du client d'autres crédits en vue de satisfaire ses besoins de financement dus au développement de son activité. Le banquier se doit toutefois consulter la centrale des risques pour savoir s'il n'a pas contracté d'autres engagements chez des confrères.
- **Des garanties :** La banque doit effectuer une surveillance permanente sur la valeur des biens pris en garantie en estimant convenablement le prix réel du bien immobilier et donc de la garantie collectée avant de prendre la décision de financement. Le banquier doit également procéder à des évaluations périodiques.

3.2 Le recouvrement :

La gestion curative du risque crédit commence dès le premier jour où l'échéance du crédit a été impayée ou l'engagement pris par un client non respecté. La phase recouvrement est alors entamée, elle repose sur trois (3) principes essentiels pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité.

- **La réactivité :** Ce principe consiste en la prise en compte de la contrainte temps pour éviter une accumulation des impayés. Il suppose aussi l'utilisation de moyens adaptés pour la détection des impayés et l'organisation de leur gestion.
- **La continuité :** Ce facteur permet d'éviter des ruptures dans la gestion du crédit. Il représente le second secteur clé du succès de la fonction recouvrement.
- **La progressivité :** S'effectue dans le déroulement de l'opération de recouvrement, par la mise en place de mesures contraignantes pour le client sur le plan juridique, depuis l'agence jusqu'au service contentieux de la banque.

On peut donc considérer que le recouvrement au sein d'une banque intervient à la fin du crédit lorsque le remboursement est périodique, le recouvrement contentieux quant à lui intervient en cas de non remboursement. Pour ce faire, il doit couvrir correctement les risques de la banque.

La gestion des risques est donc primordiale pour assurer la pérennité de l'établissement bancaire, elle lui permet de disposer d'une visibilité suffisante, elle constitue aussi un réel atout concurrentiel si elle est menée de manière rigoureuse pour permettre de prendre en compte le risque en amont des décisions.

Un crédit bancaire est obligatoirement suivi par une prise de garantie qui doit couvrir le montant du crédit en cas d'impayé. De ce fait la troisième section sera consacrée au recueil des garanties liées à l'opération d'octroi du crédit.

Section 03 : Le recueil de garantie

L'étude minutieuse du dossier de crédit, ou bien sa prévention par les différents moyens vus précédemment, ne veut nullement signifier que le banquier a définitivement éliminé les différents risques auxquels peut s'exposer son institution. C'est pour cela qu'il recueille des garanties afin de se prémunir contre toute mésaventure qui pourrait survenir, notamment le non-remboursement du crédit.¹²

1-L'hypothèque :

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier. C'est une sûreté réelle qui confère un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Elle est définie par l'article 822 du Code Civil comme suit : « Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe. »

1.1 Les différentes formes de l'hypothèque :

Il existe trois (03) sortes d'hypothèques qui sont classées suivant leurs modes de constitution car l'hypothèque peut être conventionnelle lorsqu'elle est décidée librement entre le débiteur et le créancier, légale lorsqu'elle est prévue par la loi et judiciaire lorsqu'elle découle d'une décision de justice.

1.1.1-L'hypothèque conventionnelle :

Le débiteur, appelé *constituant*, consent une hypothèque lui appartenant, à son *créancier*, par un contrat passé entre eux. Le contrat d'hypothèque doit être notarié et soumis à l'enregistrement et à la publication par une inscription à la conservation des hypothèques.

Au terme de son délai qui est de dix (10) ans, et à défaut de renouvellement l'inscription ne produit plus d'effet. Il est à noter seulement que l'hypothèque peut être dispensée de renouvellement pendant 35 ans à condition que ce soit précisé (décret n° 77/47 du 19 février 1977).

¹²KAMILIA Amgoud : « le financement de l'immobilier en Algérie » mémoire de fin d'étude ; école supérieure de banque 2013 page 1 34.

Selon le Code Civil Algérien, une tierce peut affecter son bien à la garantie de la dette du débiteur ; il s'agit dans ce cas de « caution réelle ».

1.1.2-L'hypothèque légale :

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit uniquement des banques et établissements financiers en garantie du recouvrement de la créance détenue sur le débiteur.

Cette hypothèque a pour base légale le décret exécutif N° 2006-132 du 03 avril 2006 fixant les modalités d'application des dispositions de l'article 96 de la loi N° 2002-11 du 24 décembre 2002. Cette dernière modifiée par la loi N° 2005-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finance 2006.

L'acte d'hypothèque n'est donc pas authentique, du fait qu'il ne nécessite pas de convention notariée entre la banque et le constituant.

De ce fait la banque inscrit l'hypothèque sur la base de la convention de crédit, en précisant le montant du prêt garanti ainsi que la description du bien hypothéqué.

L'hypothèque doit être inscrite à la conservation foncière pour qu'elle soit inopposable aux tiers.

L'hypothèque légale prend rang à la date de son inscription. Elle est dispensée de renouvellement pour une durée de 30 ans.

1.1.3-L'hypothèque judiciaire :

Elle est définie dans l'article 345 du code de la procédure civile comme suit :

« L'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains constructions, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier ».

1.2- Droits conférés pour la banque :

L'hypothèque confère à la banque un droit de suite et un droit de préférence :

* Le droit de suite : Il confère la possibilité de suivre l'immeuble hypothéqué en quelques mains qu'il passe pour être payé suivant l'ordre d'inscription de sa créance.

* Le droit de préférence : Il permet de se faire payer par priorité aux autres créanciers une fois le bien vendu.

1.3- Condition de formation de l'hypothèque :

Le contrat de l'hypothèque doit être conforme à certaines conditions de fond et de forme qui sont :

Les conditions de fond :

- ✓ Le constituant doit être en mesure d'hypothéquer : un mineur émancipé ou un majeur ont la capacité d'hypothéquer un bien immobilier contrairement au mineur non émancipé. Pour le majeur en curatelle et en tutelle, ils peuvent hypothéquer un bien avec les autorisations du curateur et du conseil de famille respectivement⁽¹⁾.
- ✓ « Le constituant doit être propriétaire de l'immeuble à hypothéquer »⁽²⁾. C'est-à-dire qu'il doit être en possession d'un titre prouvant qu'il est titulaire du bien qu'il veut hypothéquer.

Les conditions de forme :

- ✓ L'acte constitutif d'une hypothèque conventionnelle doit être nécessairement un acte authentique et revêtant la forme notariée sous peine de nullité.
- ✓ L'acte notarié doit comporter avec exactitudes toutes les informations indispensables à savoir : la créance garantie, sa cause et son montant mais aussi la désignation individuelle de chaque immeuble (adresse exacte, référence cadastrales...).

1.4- L'extinction de l'hypothèque :

L'hypothèque disparaît avec l'extinction totale de la créance garantie. Dès que la créance garantie est totalement remboursée, l'hypothèque, du fait de son caractère accessoire, sera éteinte. Le banquier procédera alors à la radiation de l'inscription d'hypothèque au niveau de la conservation foncière par acte authentique appelé main levée.

Remarque :

Il existe aussi un autre type d'hypothèque, c'est *la promesse d'hypothèque* qui n'est pas une sûreté réelle mais elle permet d'éviter des frais d'inscription et des frais de main levée d'hypothèque en cas de revente du bien avant remboursement complet du capital. Seulement cette technique n'est pas intéressante pour la banque ce qui l'a rendue inusitée dans la pratique.

Il existe aussi une sûreté immobilière qui est « le privilège de prêteur de deniers ».

Cette sûreté que confère la loi au créancier qui a fourni à l'emprunteur les fonds pour l'acquisition du bien immeuble.

Il est à signaler qu'en pratique, l'hypothèque est la garantie réelle la plus utilisée. En ce qui concerne les garanties personnelles, le cautionnement sous ses différentes formes qu'il peut revêtir reste la garantie personnelle la plus utilisée.

2 -Le cautionnement :

2.1- Définition :

Le cautionnement peut être défini comme étant « le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même »¹³.

C'est une sûreté personnelle, qui confère à son titulaire un droit de gage général. Il est de ce fait un créancier chirographaire et ne dispose donc ni de droit de préférence, ni de suite sur les biens de la caution.

2.2- Caractéristiques du cautionnement :

- Il lie la caution à la banque;
- Le cautionnement est une garantie personnelle;
- C'est un contrat unilatéral, c'est-à-dire qu'il ne crée d'obligations qu'à la charge de la caution;
- L'acte de cautionnement s'effectue le plus souvent sous seing privé et il doit comporter des mentions obligatoires qui sont nécessaires pour établir la preuve de l'étendue des obligations de la caution;
- C'est une sûreté accessoire au contrat de prêt signé entre la banque et le débiteur principal. Son existence, sa validité et son étendue seront donc totalement dépendantes de ce lien principal.

2.3- Différents types de cautionnement :

Il existe deux types de cautionnement qui sont :

- ✓ Le cautionnement simple ;
 - ✓ Le cautionnement solidaire.
-
- ✓ **Le cautionnement simple :**

Il confère à la caution poursuivie par l'établissement de crédit deux bénéfices : bénéfice de discussion et bénéfice de division.

* **Le bénéfice de discussion :** Il permet à la caution d'exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal, avant de lui réclamer un paiement.

* **Le bénéfice de division :** Il offre en cas de plusieurs cautions simples, la possibilité à la caution poursuivie d'exiger du créancier qu'il divise les poursuites entre toutes les cautions pour une fraction de la dette (au prorata du montant de l'engagement)

¹³ Article 644 du code civil Algérien

✓ Le cautionnement solidaire et indivisible :

Dans ce cas, la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal et se trouve du coup sur le même plan que l'emprunteur. Elle renonce de surcroît aux bénéfices de discussion et de division.

Elle peut aussi être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.

2.4- Avantages du cautionnement :

La prise du cautionnement comme garantie présente plusieurs avantages qui sont :

- ✓ Il offre une grande souplesse et sa mise en place est très simple
- ✓ Il peut garantir tout type de crédit que ça soit acquisition d'un logement neuf, construction, amélioration...
- ✓ Le remboursement de la créance est assuré à 100%
- ✓ La simplicité de la mise en place réduit les coûts des procédures de gestion

3- La garantie de la SGCI :

Comme citée dans le chapitre précédent, la SGCI a pour principale mission de garantir les prêts hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers.

Nous allons présenter donc, l'étendue de la garantie accordée par la SGCI en couverture de l'insolvabilité de l'emprunteur (particulier) ainsi que les modalités de couverture et de remboursement.

3.1-Présentation et étendue de la garantie :

La garantie des crédits aux particuliers, peut être simple ou totale :

- Garantie simple : Elle couvre l'assuré, c'est-à-dire la banque, contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti.
- Garantie totale : Elle comprend, outre la garantie simple, une couverture des retards momentanés de règlement d'échéances par l'emprunteur.

3.2-Modalités de couverture du sinistre :

* **Insolvabilité momentanée** : Durant la durée de la garantie, la couverture porte au maximum sur :

- Quatre (04) échéances mensuelles cumulables ;
- Six (06) échéances mensuelles non cumulables

La couverture des sinistres liés aux retards de règlements ne court qu'après un délai d'une année après la mise en place du crédit garanti.

* **Insolvabilité définitive** : On distingue

- **Couverture limitée** :

Dans le cas d'une couverture limitée, la mise en jeu de l'hypothèque et la réalisation des biens hypothéqués ne relève pas de la responsabilité de l'assureur.

L'indemnité due en cas de sinistre, est égale à 90% du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus, diminuée du montant obtenu de la mise en vente du bien hypothéqué.

- **Couverture intégrale** :

Dans le cas d'une couverture intégrale, la mise en jeu de l'hypothèque et la réalisation des biens hypothéqués relève de la responsabilité de l'assureur.

L'indemnité due en cas de sinistre, est égale à 60% du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus à la date de la mise en jeu de la garantie, après constatation du sinistre.

Le solde du bien, déduction faite de l'indemnité de 60% déjà versée, est payé à l'assuré, après ladite vente, dans la limite des 30% restants.

3.3-Avantages liés à l'intervention de la SGCI :

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 sont très lentes et lourdes), la SGCI se substituera au client et honorera ses échéances et aux banques pour le suivi des opérations de recouvrement des échéances.

4- Les assurances

Elles permettent de remédier aux risques liés à la vie courante tel le risque maladie, invalidité, chômage, décès....

Elles ne font pas partie des garanties juridiques mais elles sont étroitement liées aux crédits octroyés aux particuliers.

4.1- Définition :

« 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 pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat »¹⁴.

4.2- Les forme d'assurance :

❖ L'assurance décès ou décès et invalidité :

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

Le 25 mars 2008 la CNEP-Banque avait signé un accord de partenariat avec la société d'assurance **CARDIF EL DJAZAIR** (une filiale de BNP PARIBAS) en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de la CNEP-BANQUE.

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

La prime d'assurance décès ou décès et invalidité est calculée sur le capital financé par la banque :

$$\text{Prime d'assurance décès ou décès et IAD} = \text{Capital Financé} \times \text{Taux de prime}$$

La CNEP-Banque a introduit par la décision réglementaire n°1304/2012 du 01/02/2012 relative à la gestion d'assurance CARDIF une nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs, de leur Co-emprunteur ou caution contre le risque « décès ou décès et invalidité absolue et définitive »

Le client peut choisir entre la formule d'assurance simple (décès) et la formule d'assurance enrichie (décès + IAD). **Taux de la prime :**

¹⁴Article 619 du code civil algérien, édition 2007.

Tableau 10: Les taux de la prime d'assurance décès et décès / IAD.

Type de prêt	Couverture	Taux du prime emprunteur principal prime e principal	prime Co-emprunteur ou caution plus de 35 ans	Co-emprunteur
Prêts bonifiés (1% et 3%)	Décès seul : 100% du CRD	0.037%	0.037%	0.029%
Prêts location vente	Décès seul : 100% du CRD	0.037%	0.037%	0.029%
Autres prêts immobilier	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 : CNEP/banque

La CNEP-Banque perçoit une commission égale à **15%** de la prime d'assurance mensuelle. Elle est versée annuellement par CARDIF El DJAZAIR au compte de produit de la CNEP-Banque, intitulé « Commission assurance ADE CARDIF ».

A la signature du contrat de prêt, le client aura à verser une provision équivalente à 12 primes mensuelles. Cette provision servira à palier d'éventuels retards de remboursement au cours de la durée de crédit. Lors de la dernière année de crédit, le client ne versera aucune prime si la provision est égale à 12 échéances.

❖ **L'assurance incendie :**

Elle permet, dans le cas où le bien serait détruit par le feu ou une explosion, de dédommager l'emprunteur tout en permettant à la banque de recouvrer sa créance. Néanmoins, ce type d'assurance n'est pas une obligation pour le client.

❖ **L'assurance catastrophes naturelles :**

Les catastrophes naturelles peuvent être définies comme étant des événements naturels d'une intensité anormale. La souscription à cette assurance est une obligation instituée par les pouvoirs publics dès le 1^{er} septembre 2004.

Le dispositif réglementaire mis en place par le législateur Algérien à travers l'ordonnance 03-12 du 12 août 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 :

Pour conclure, le risque est indissociable de l'opération de crédit, le banquier doit être vigilant lors de l'octroi du crédit, il doit d'abord identifier et évaluer le risque pour pouvoir le minimiser.

Avec l'avènement des nouvelles méthodes de gestion du risque crédit et en vue d'un développement du marché hypothécaire en Algérie, les banques doivent diversifier leurs activités et utiliser ces nouvelles techniques pour une meilleure gestion des crédits.

C'est pour se couvrir du risque de non remboursement que le banquier exige toujours des garanties. Le rôle de la garantie dans le processus du crédit immobilier est très important, mais il y a lieu de préciser que la garantie ne fonde jamais un crédit ; on accorde jamais un crédit parce qu'on a la garantie adéquate mais parce qu'on a la certitude d'être remboursé, c'est bien l'appréciation des risques qui représente la garantie principale et primordiale pour le banquier.

Les garanties ne sont considérées dans le milieu bancaire que comme des issues de secours qu'on n'emprunte qu'en cas d'incident et le banquier espère ne jamais avoir à faire recours à la mise en jeu de la garantie

Chapitre 04

Etude de cas pratiques

Introduction :

Après avoir passé en revue toute une gamme de concours que peut accorder la CNEP-Banque à son client, ainsi que les différentes méthodes d'analyse du risque crédit, une illustration chiffrée s'avère nécessaire voir primordiale, et ce afin de mieux saisir les aspects théoriques, pour l'étudiant, et mieux apprécier la démarche suivie, pour le lecteur.

Pour ce faire, nous avons décidé de conclure notre travail par ce quatrième (04) chapitre qui sera consacrée au traitement d'un dossier de crédit analysé et accepté par la banque d'accueil, tout en utilisant les techniques précédemment abordées.

Ce chapitre sera donc divisé en deux sections, la première sera consacrée à la présentation de la CNEP-banque et la deuxième pour l'étude d'un cas pratique concernant les crédits immobiliers aux particuliers,

Section1 : Présentation de la CNEP banque.

La CNEP Banque « la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance - Banque » est spécialisée depuis sa création en 1964, dans la collecte de l'épargne, les crédits immobiliers aux particuliers, le financement des promoteurs publics et privés et le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment. Elle constitue la pionnière du crédit immobilier, elle a pour mission de faciliter aux Algériens en général et à ses épargnants en particulier l'accès au logement. En participant au financement de nombreux projets de logements sociaux, elle a pu soulager le Trésor Public.

La CNEP Banque reste la banque qui offre la plus large gamme de crédits immobiliers sur le marché national, aux meilleurs taux pour ses épargnants ainsi que pour les demandeurs qui ne disposent pas d'un livret d'épargne. Cet élargissement de l'offre de crédits a été accompagné par un allègement des conditions d'éligibilité avec moins de bureaucratie, plus de sécurité et de célérité.

A travers cette section, nous allons aborder la présentation de la CNEP Banque en mettant l'accent sur sa création, son évolution et son organisation.

1-Présentation et historique de la CNEP-Banque.

1.1 Présentation de la CNEP-Banque :

La CNEP « Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance » a été créée par le décret N^o 64-227 du 10 août 1964, paru dans le Journal Officiel N^o 66 du vendredi 14 août 1964 de la République Algérienne Démocratique et Populaire, sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA)¹ avec pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne.

La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 01 mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne CNEP était déjà commercialisé depuis une année à travers le réseau P& T.

De nos jours, la CNEP-Banque est une société par actions (SPA) au capital social de quatorze milliards(14.000.000.000,00) de dinars, libéré entièrement, il se divise en 14.000 actions de 1.000.000.000,00 de dinars conformément à la dotation délivrée par le Trésor Public. Son siège social se trouve au : 42, Rue Khelifa Boukhalfa- Alger, mais, il a été transféré à Garidi1, îlot G6 Kouba, Alger.

En 1997, la CNEP a obtenu son agrément de banque, au sens de l'article 114 de la loi 90-10 par le règlement N^o01/97 du Conseil de la monnaie et du crédit.

¹ CSDCA: Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie, ancien organisme social de retraites français.

1.2 Historique de la CNEP- Banque :

Avant d'être transformée en banque, la CNEP a connu de nombreuses étapes dans son évolution qu'on peut résumer comme suit :

➤ Première période « 1964 à 1970 »: Collecte de l'épargne sur livret :

Durant cette période la CNEP s'est assignée comme mission :

- ✓ La collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (le taux d'intérêt était 2.8% jusqu'à 1970).
- ✓ L'octroi de crédit pour achat de logement (prêts sociaux) le réseau de la CNEP était constitué de deux agences (Alger, Tizi-Ouzou) ouvertes au public en 1967.
La collecte était surtout assurée par le réseau P&T (575 points de collecte)

➤ Deuxième période « 1971 à 1979 » : Encouragement du financement de l'habitat :

Durant cette période, la CNEP était surtout chargée du financement de l'habitat, ses principales activités durant cette période se résument comme suit :

- ✓ L'utilisation des fonds d'épargne et les fonds du Trésor Public pour financer les programmes de réalisation de logements (instruction N°08 du 27 avril 1971 de la direction du Trésor public)
- ✓ La mise en œuvre d'un nouveau produit d'épargne qui est le compte d'épargne devise (instruction CNEP du 08/04/1971).

Ces activités ont données un essor considérable en matière d'épargne, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit des épargnants dont les livrets ont au moins deux (2) ans d'ancienneté et ils ont cumulé au moins cinq cents (500,00) dinars d'intérêts

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

➤ Troisième période « décennie 80 » : La CNEP au service de la promotion immobilière :

A partir de 1980, la CNEP s'est assignée de nouvelles tâches qui concernent :

- ✓ Le financement des particuliers pour encourager la construction individuelle.
- ✓ Le financement de l'habitat promotionnel au profit des épargnants.

La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de santé, des coopératives de service et des transporteurs.

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

⇒ Quatrième période « 1990 » : Instauration de la loi 90/10 sur la monnaie et le crédit :

La CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne en Algérie vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représentés au 31 Décembre 1990, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de DA pour un total de 80.000 prêts.

⇒ Cinquième période « 1997 à nos jours » : La CNEP en tant que banque :

➤ **Avril 1997** : Le 06 Avril 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque, elle porte le nom de CNEP Banque.

Sa transformation en banque lui donne les avantages suivants :

- ✓ Bénéficiaire du soutien du réseau des banques et établissements financiers ;
- ✓ Pouvoir de création monétaire ;
- ✓ Accessibilité au refinancement de la Banque d'Algérie ce qui lui permettra de régénérer sa trésorerie aussi de développer ses capacités de financement en toute sécurité ;
- ✓ Pouvoir délivrer des chèquiers aux clients et leur ouvrir des comptes à vue ;
- ✓ Pouvoir effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

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

L'Assemblée générale extraordinaire a décidé, le 31 mai 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 et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

➤ **28 Février 2007** : Repositionnement stratégique de la CNEP - Banque :

L'Assemblée générale ordinaire du 28 Février 2007 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser à la CNEP-Banque au titre des crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ;
- ✓ 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 autorisées 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 : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque :**

L'Assemblée générale ordinaire du 17 Juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide que sont autorisés à la CNEP-Banque en matière de financement :

❖ **Des crédits aux particuliers:**

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

❖ **Financement de la promotion immobilière:**

- ✓ 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.

❖ **Financement des entreprises :**

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

➤ **17 Août 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque :**

Le repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement :

❖ Crédits aux particuliers:

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

❖ Financement de la promotion immobilière :

- ✓ 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 :

- ✓ 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'étude, entreprises d'entretien d'immeubles).

2- Conséquences de la transformation de la CNEP en banque sur le plan commercial :**2.1 : Avec le secteur bancaire : la CNEP - Banque**

- ✓ Est soumise à la libre concurrence pour ses activités ;
- ✓ Est tenue d'adhérer à l'ABEF avec laquelle elle partage les préoccupations et les projets d'intérêt commun ;
- ✓ Bénéficie du soutien du réseau des banques et établissements financiers ;
- ✓ Offre elle-même les services de son réseau aux confrères.

2.2 : Avec la clientèle :

- ✓ Elle perd le monopole des produits qu'elle commercialise ;
- ✓ Elle est tenue de maîtriser ses marges pour soutenir la concurrence ;
- ✓ Elle peut diversifier ses activités.

3-L'organisation des structures de la CNEP-Banque :

La CNEP-Banque est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration, son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes. Son organisation a évolué au fur et à mesure de la diversification de ses activités. Dans son organigramme hiérarchique, nous distinguons trois niveaux de structures .

3.1 : La direction générale :

La CNEP-Banque est dirigée par un Président Directeur Général « **PDG** », assisté de six Directeurs Généraux Adjoints « **DGA** » :

- Le DGA chargé du développement commercial ;
- Le DGA chargé du crédit ;
- Le DGA chargé du risque;
- Le DGA chargé de ressources humaines et moyennes ;
- Le DGA chargé de la finance et de la comptabilité;
- Le DGA chargé du recouvrement.

Ces DGA sont sous l'autorité directe du PDG, ils ont pour missions d'assurer l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des 24 Directions Centrales placées sous leur autorité. Sont aussi rattachées au PDG la Direction de l'Inspection Générale et une structure d'Audit Interne.

3.2 : La direction régionale :

La décision réglementaire 74-95 du 21 novembre 1995 fixe les dispositions d'organisation des directions régionales. L'article premier de cette décision définit la direction régionale comme : «une structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire ». Les missions dévolues à la direction régionale sont prises en charge par un Directeur de réseau, assisté de cinq chefs de département à savoir :

- Le département du personnel et des moyens ;
- Le département du financement ;
- Le département des finances et de comptabilité ;
- Le département de l'informatique ;
- Le département de l'épargne ;
- Le département de contrôle.

La CNEP- Banque compte actuellement treize (13) réseaux d'exploitation.

3.3 : Les agences :

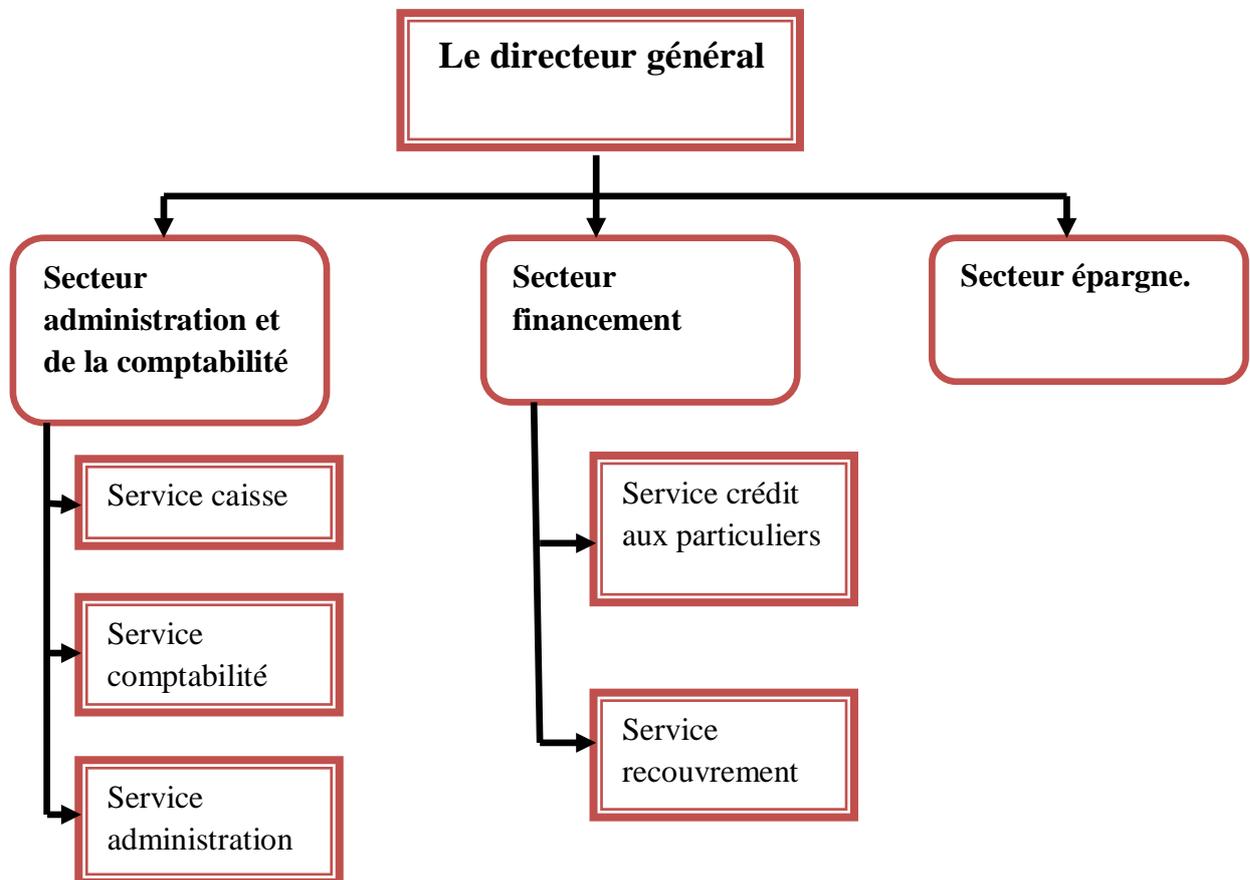
L'organisation des agences de la CNEP-Banque est définie par la décision réglementaire 75-95 du 21 novembre 1995.

Au sens de cette décision, les agences sont des structures centralisées, hiérarchiquement rattachées aux directions régionales.

La CNEP-Banque disposait d'un grand réseau à travers le territoire national avec 223 agences à la fin de 2011 et ce réseau atteindra 233 agences à la fin de 2013.

Notre agence d'accueil est organisée comme suit :

Schéma 0 3 : Organigramme de l'agence 206 azazga



Source : CNEP-banque

Du fait de sa transformation en banque et son historique en tant que première institution qui a financé l'immobilier, la CNEP-Banque se trouve imputée dans un environnement financier fortement concurrentiel où seuls les mieux préparés pourront s'adapter aux changements induits par le développement.

Vu les nouvelles tâches acquises après sa transformation en banque et son historique (la première institution qui a financé l'immobilier), la CNEP-banque a pu dominer le marché immobilier pendant plus d'une vingtaine d'années.

Elle détient maintenant plus de 80% du marché en finançant l'offre (les promoteurs et les entreprises de construction et de fabrication de matériaux de construction) et la demande (les particuliers). D'après la revue « CNEP NEWS », la CNEP-Banque est au 10^{ème} rang au classement des 90 premières banques du Maghreb.

Section2 : achat d'un logement auprès d'un particulier (Crédit jumelé)

Dans cette section nous allons traiter une demande de prêt exprimée par Mr xxx qui a sollicité notre établissement afin d'acquérir un logement auprès d'un particulier.

Après la présentation des documents nécessaires par le postulant, nous procédons à la détermination des conditions du crédit et l'échéancier de remboursement en suivant les étapes du traitement d'un dossier de crédit immobilier.

1 : Liste des documents à fournir :

❖ les informations sur le client.

Afin de bien identifier le demandeur, on lui demande de présenter le dossier suivant :

- Demande de crédit selon le modèle CNEP-Banque ;
- 02 actes de naissance N° 12 ;
- 02Fiche de résidence ;
- Fiche familiale postulant marié a défaut d'une fiche individuelle
- Relevé des émoluments selon le modèle CNEP-Banque ;
- Autorisation de prélèvement /ou carte de sécurité sociale
- Une attestation d'affiliation a la CNAS
- Extrait de rôle +cheque barré
- Attestation des intérêts.

❖ Dossier technique :

- une copie légalisée de l'acte de propriété du logement.
- Certificat négatif d'hypothèque.
- CC6 délivré par le service de cadastre
- Une promesse de vente ou fiche de renseignement sur une transaction immobilière
- Un rapport d'expertise du logement accompagne des photos établi par un BET agréé par la CNEP-banque

Tableau 11 : les informations sur le client.

Nom et prénom	Xxx
Date de naissance	07/12/1976
Adresse	Agouni guizan –azazga
Profession	Enseignant
Le revenu mensuel	46 166.25
Qualité d'épargnant	Epargnant
Montant des intérêts cumulés	25.833,33 DA

Source : CNEP /banque

Tableau 12 : Les informations sur le bien à financé.

Type du logement	F 3
Superficie	58.62 M ²
Emplacement	Quartier tizi bouchen-azazga
Prix de cession	2.950.000,00 DA
Valeur vénale du logement	3.688.370,00 DA

Source : CNEP /banque

Tableau 13 : les informations sur le crédit sollicité

Date de la demande	Le 15 /09/2014
Objet du crédit	Achat d'un logement auprès d'un particulier
Montant du crédit sollicité	2.800.000,00 DA
Montant d'intérêt	774.999,99 DA.

Source : CNEP /banque

2 : Traitement de la demande de crédit

2.1 : réception du dossier :

A la réception du dossier, le banquier procède à la vérification de la conformité des pièces fournies par le client. Dans le cas de la conformité des documents, il établit un accusé de réception au profit du client.

Pour s'assurer que Mr xxx n'a pas eu des incidents de paiement auparavant, le chargé du crédit procède à la consultation du fichier national ; à la consultation de la centrale des risques du moment que le montant sollicité dépasse 2.000.000,00DA, et à la consultation de la centrale des impayés ; Mr xxx n'est pas répertorié dans le fichier national et il n'est pas interdit de chéquier,

Le chargé du crédit passe ensuite à l'établissement de la fiche technique, puis il présentera le dossier du crédit au comité de crédit pour prendre la décision d'acceptation ou du rejet de la demande de financement par l'élaboration d'un PV (Procès Verbal) de réunion.

2.1.1 : Maximum à financer :

Selon les conditions de la CNEP-Banque, le maximum à financer pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier pour les jeunes est du 100% donc le montant du crédit est de 2.800.000 ; 00 DA et sans dépasser la capacité de remboursement du postulant.

Le montant du crédit à accorder au postulant ne pourra en aucun cas atteindre le montant demandé qui est de **2.800.000,00 DA.**

2.1.2 : La capacité de remboursement du postulant.

La capacité de remboursement du postulant est déterminée en fonction de son revenu mensuel net et selon les proportions énumérées dans le tableau suivant ² :

Tableau 14: Détermination de la capacité de remboursement

Salariés	Si le revenu mensuel est net
30%	Inférieur ou égal à deux (2) fois le SNMG.
40%	Supérieur à deux (2) fois, et inférieur ou égal à quatre (4) fois le SNMG.
50%	Supérieur à quatre (4) fois, et inférieur ou égal à huit (8) fois le SMNG.
55%	Supérieur à huit (8) fois le SNMG.

Source : CNEP /banque

Le revenu de client représenté est plus de deux fois le SMIG et inférieur à quatre fois donc il se positionne dans le deuxième palier soit 40% de son revenu qui est **46 166.25**.

Soit :

Salaire net de 46 166.25 DA, sa capacité de remboursement sera égale à :

$$46\ 166.25 * 40\% = 18.466,50\ DA.$$

Capacité de remboursement =18.466,50 DA.

2.1.3 : La durée du prêt

La durée de remboursement en nombre de mois qui est au maximal 30 ans dans la limite d'âge est de 75 ans.

² Selon la décision réglementaire n° 1302/2012 du 02 janvier 2012 qui a pour objet de réviser le mode de calcul de la capacité de remboursement des postulants aux crédits hypothécaires aux particuliers.

Donc la durée maximale de remboursement du prêt = 75 ans – 38ans = 37 ans

La durée du prêt dépasse la durée maximale du crédit pour les non jeunes, donc on prend en considération cette dernière qui est 30 ans.

La durée du prêt = 30 ans = 360 mois.

La durée de remboursement est **30 ans** dont **6 mois** du différé

2.1.4 : Les taux d'intérêts débiteurs appliqués par la CNEP-Banque:

Les taux d'intérêts appliqués au niveau de la CNEP-Banque sont les suivants :

Tableu15 : Les taux d'intérêt débiteurs appliqués par la CNEP-Banque.

Epargnant : Livret épargne logement (LEL)	5.75%
Epargnant : Livret épargne populaire (LEP)	6.25%
Non épargnant	6.5%

Source : CNEP /banque

Le postulant est titulaire d'un Livret Epargne Logement (LEL), donc il jouit de la qualité d'épargnant avec un cumul d'intérêts de 25.833,34 DA, il peut bénéficier alors d'un taux d'intérêt préférentiel de 5.75%.

Donc, il s'agit d'un crédit jumelé, une partie du crédit va être calculée avec un taux préférentiel de 5,75%, et une autre partie avec un taux ordinaire de 6.5%.

❖ Calcul des éléments du droit au prêt au taux épargnant (5,75%)

✓ La détermination du montant du prêt au taux préférentiel :

La partie du crédit pour laquelle on va appliquer le taux d'intérêt préférentiel **5,75%** représente **30 fois** le montant des intérêts cumulés.

- Prêt au taux préférentiel = = 25.833,34 DA*30 = **775.000,00 DA**

Prêt au taux préférentiel = 775.000,00 DA

✓ La détermination de la mensualité crédit épargnant :

-La mensualité = l'échéance + l'assurance

✓ Calcul de l'échéance :

L'échéance sera égale au montant du crédit accordé avec un taux préférentiel de 5.75% multiplié par la valeur tabulaire

-L'échéance = le montant du crédit * la valeur tabulaire

- Le montant du crédit

Comme nous l'avons calculé précédemment, Le montant du crédit que la banque peut accorder M xxx avec un taux préférentiel de 5.75% est de **775.000,00 DA**

- La valeur tabulaire

- La valeur tabulaire = $\frac{t/12}{1 - \left[1 + \frac{t}{12}\right]^{-(\text{durée} \cdot 12) + \text{différé}}}$.

t : taux d'intérêt. n : la durée du crédit exprimée en mois

- Taux d'intérêt = 5.75% /12= 0.4791666667%

- Durée*12= 30*12= 360 mois

- Différé = 6 mois

La valeur tabulaire = 0.005872962527.

- L'échéance :

L'échéance = 775.000,00 DA *0.005872962527= **4.551,54 DA.**

L'échéance =4.551,54 DA.

✓ Calcul de l'assurance (CARDIF) :

La CNEP-Banque propose à leurs clients deux formules d'assurance CARDIF, la formule simple qui couvre le décès seul, et la formule enrichie qui couvre le décès et l'invalidité absolue et définitive (IAD).

M xxx a choisi la formule enrichie.

• Les tarifications applicables à M xxx :

Le taux de la prime est de **0,052%**³.

La prime d'assurance CARDIF pour **775.000,00 DA**

✓ $775.000,00 \text{ DA} * 0,052\% = 403$

La prime d'assurance = 403**✓ Calcul de la mensualité :**

On sait que la mensualité est égale au montant de l'échéance plus la prime d'assurance.

• La mensualité = $4.551,54 \text{ DA} + 403 \text{ DA} = 4954 ; 54$

La mensualité = 4954 ; 54**❖ Calcul des éléments du droit au prêt au taux ordinaire (6.5%) :****✓ La détermination de la mensualité crédit épargnant :**

La capacité de remboursement de Mr xxx est de 18.466,50DA. Le total des mensualités que doit payer l'emprunteur pendant toute la durée du crédit doit être inférieure ou égal à sa capacité de remboursement multipliée par cette durée.

Dans le cas de Mr xxx, on prend la capacité de remboursement multipliée par la durée du crédit est égale au total des mensualités sur la durée du prêt.

Le total des mensualités sur la durée du crédit est égal à : $18.466,50 * 354 = 6.537.141,00 \text{ DA}$.

³ Selon la décision réglementaire N°1304/2012 du 1^{er} Février 2012 relative à la gestion de l'assurance décès et IAD CARDIF EL Jazzai qui a pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires de crédits immobiliers.

Le total des mensualités aux taux ordinaire (6.5%) égal au total des mensualités sur la durée du crédit moins le total des mensualités aux taux préférentiel (5.75%).

-Le total des mensualités aux taux 6.5% = 6.537.141,00 -1.753.907 ;16 = 4.783.233 ;34DA.

Donc, la mensualité au taux ordinaire est égale à : $4.703.672,34 / 354 = 13.511 ; 96$ DA

La mensualité = 13.511 ; 96

✓ **La détermination du montant du prêt au taux non épargnant :**

• **Le montant maximum à accorder au taux ordinaire (6.5%) :**

Le montant maximum à accorder au taux ordinaire (6.5%) est égal au montant maximum à financer moins le montant à accorder aux emprunteurs au taux épargnant (5.75%).

Le montant maximum a accordé au taux ordinaire :

$2.800.000 ; 00 - 775.000,00 = 2.025.000 ; 00$ DA

Montant du prêt = La mensualité / La valeur tabulaire + Total de taux de la prime d'assurance

• **La valeur tabulaire :**

- Taux d'intérêt /12= 6.5% /12= 0.5416666667%
- Durée*12= 30*12= 360 mois.
- Différé = 6 mois.

La valeur tabulaire = 0.006355623869.

• **Montant du prêt :**

$$\text{Le montant du prêt} = \frac{13.511 ; 96}{0.006355623869 + 0.052\%} = 1.965.197 ; 63$$
 DA

Le montant du prêt au taux ordinaire (6.5%) est inférieur au montant maximum à financer avec le taux de 6.5% donc Mr xxx ne pouvait prétendre qu'à un financement de = **1.965.197 ; 63** que nous allons arrondir pour des raisons pratiques à **1.965.000, 00 DA** avec le taux ordinaire (6,5%).

Montant du prêt = 1.965.000,00 DA

✓ **Détermination de la prime d'assurance et de l'échéance de la partie du prêt au taux ordinaire (6.5%) :**

- La prime d'assurance = $1.965.000,00 \text{ DA} * 0.052\% = 1021; 80 \text{ DA}$

La prime d'assurance = 1021 ; 80 DA.

- L'échéance = la mensualité – l'assurance = $13.287,21 - 1021; 80 = 12.265 ; 41 \text{ DA}$.

L'échéance = 12.265 ; 41 DA.

2.1.5 : Calcul des intérêts intercalaires :

La période de différé est de 6 mois (180 jours).

✓ **Les intérêts intercalaires = $C * I * N / 360$.**

C : capital. I : intérêts N : nombre de jours.

Dans notre cas, le prêt est jumelé, les intérêts intercalaires sont calculés comme suit :

- **Intérêt 01** = $775.000,00 * 5.75\% * 180/360 = 22.281,25 \text{ DA}$.
- **Intérêt 02** = $1.965.000,00 \text{ DA} * 6.5\% * 180/360 = 63.862 ; 5 \text{ DA}$

Montant total des intérêts intercalaires = 86.143 ; 75 DA

2.2: Décision d'octroi :

Le chargé du crédit a établi une fiche technique qui reprend toutes les informations nécessaires de Mr xxx et sa demande de crédit ainsi que le résultat apparu dans la simulation de la demande (la capacité de remboursement, le montant à accorder, la durée du prêt, le taux d'intérêt à appliquer).

Ensuite, le dossier de crédit a été présenté au Comité de Crédit Agence (CCA) pour l'élaboration de la décision finale d'octroi où il a opté pour un avis favorable dans les conditions suivantes :

- Montant du crédit = **2.740.000,00DA**.
- Mensualité de remboursement = **18.466,50DA** dont **1.424 ; 80 DA** d'assurance décès et invalidité.
- Taux d'intérêt : **5.75%** pour 775.000,00 DA et **6.5%** pour 1.965.000,00 DA
- Durée du prêt : 30 ans dont 6 mois du différé.
- Les garanties : une hypothèque de premier rang sur le bien à financer au profit de la CNEP-Banque plus une assurance catastrophes naturelles.

Après l'acceptation du client de toutes les conditions du crédit, le chargé du crédit a établi une convention de crédit qui doit être signée par le client et le directeur de l'agence.

✓ Les services de l'agence ont procédé à l'accomplissement des formalités suivantes :

- L'ouverture d'un compte chèque pour Mr xxx dans lequel ils prélèveront les commissions, et dans lequel le client versera les mensualités qu'il doit rembourser chaque mois.
- Demander à Mr xxx de signer une autorisation de prélèvement sur compte chèque.
- Demander à Mr xxx de ramener 20 timbres fiscaux de 40,00DA ou 40 timbres de 20,00DA pour l'enregistrement des conventions auprès de la direction des impôts, plus 1.000,00DA comme frais d'enregistrement.
- Demander au client de souscrire une assurance catastrophes naturelles auprès d'une compagnie d'assurance avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.
- Demander aussi au client de désigner l'étude notariale chargée de la transaction.

✓ Suivant la décision d'octroi, le chargé du crédit a procédé à la création du dossier sur le système, il a saisi toutes les informations concernant Mr xxx, les numéros 002343 et 002344 ont été attribués automatiquement à ce dossier de crédit.

2.3 : Les commissions :

Mr xxx a payé les frais d'étude et de gestion de son dossier :

Le crédit accordé à Mr xxx est de **2.740.000, 00 DA.**, ce montant est supérieur à **1.000.000,00 DA** et inférieur à **3.000.000,00 DA** donc les frais que le client a payé étaient de **14.040,00 DA TTC**.

La mobilisation du crédit était dans les deux mois qui suivent la signature de la convention donc, le client n'a pas payé les commissions d'engagement.

2.4 : La prime d'assurance «contre le risque d'insolvabilité » :

Avant la mobilisation du crédit, Mr xxx a réglé le montant de l'assurance en prime unique (FLAT). La CNEP-Banque verse intégralement et en une seule fois cette prime d'assurance au compte de la SGCI.

Montant de la prime = (Montant du crédit *Taux de la prime) +TVA.

- Valeur du bien : 3.688.370,00 DA
- Montant du crédit : 2.740.000,00DA.
- Ratio prix /valeur (RPV) :71%. $60\% < RPV \leq 90\%$.
- Taux de la prime : 1,00 %.
- TVA : 17%.

❖ **Montant de la prime d'assurance à payer par Mr xxx :**

- Montant de la prime (hors TVA) : 2.740.000,00DA. *1,00% =**27.400DA.**
- Montant de la TVA : 27.400DA. *17% = **4.658 ; 00 DA**
- Montant à payer =27.400 ; 00DA+4.658 ; 00 DA =**31.671 ; 90 DA**

Montant de la prime = 32.058 ; 00 DA

N.B :

En plus des frais d'étude et de gestion du dossier de crédit et l'assurance insolvabilité que le client doit payer avant la mobilisation du crédit, il doit payer une année d'avance de l'assurance CARDIF, en payant cette assurance, le client ne paie pas l'assurance de la dernière année de remboursement du prêt, dans le cas d'un remboursement par anticipation le client sera remboursé.

Le montant de cette assurance que Mr xxx avait payé est :

$$1.424 ; 80 *12=17.097 ; 60.$$

2.5 : Mobilisation du crédit :

Du moment que ce crédit concerne l'achat d'un logement auprès d'un particulier la mobilisation se fera en une seule tranche dans le compte chèque du client puis par remise de chèque au notaire chargé de la transaction. La mobilisation est subordonnée à la souscription des assurances requises.

2.6 : Recueil de la garantie :

Dans notre cas « achat d'un logement auprès d'un particulier », le recueil de la garantie s'effectuera après la mobilisation du crédit, la garantie c'est le bien objet de financement. Le notaire inscrit une hypothèque de premier rang au profit de la CNEP-Banque.

2.7 : Remboursement du crédit :

Pendant les six (6) mois du différé, Mr xxx ne paie que les intérêts intercalaires et l'assurance chaque mois.

A partir du septième mois, ils paieront mensuellement un montant de **18.466.50 DA** jusqu'à la fin de la durée de remboursement « 29 ans et 6 mois » (jusqu'à l'amortissement total de leur crédit).

N.B :

Comme c'est mentionné dans la convention de prêt, Mr xxx ont la possibilité de rembourser leur crédit totalement ou partiellement avant la dernière échéance prévue initialement dans le contrat de prêt.

Cette procédure leur évitera de payer les échéances futures et leur permettra d'économiser le coût des intérêts et l'assurance prévus jusqu'à la fin du prêt.

Conclusion :

Dans cette quatrième partie réservée au traitement de cas pratique, nous avons essayé d'appliquer les méthodes d'analyse développées auparavant dans la deuxième partie qui traite la typologie des crédits immobiliers aux particuliers offerts par la CNEP-Banque, l'application de ces méthodes d'analyse à ce dossier nous a permis de nous familiariser avec le traitement pratique des dossiers ainsi que de confronter notre avis quant à l'efficacité de ces techniques.

Au terme de l'étude, nous avons comparé les résultats obtenus et la démarche que nous avons empruntée avec ceux de la banque. Cette comparaison nous laisse conclure sur le fait que la différence entre les méthodes n'implique pas forcément des différences entre les conclusions. Toutefois, une étude non approfondie conduit inévitablement à l'omission de certains éléments plus au moins importants selon les cas. Ces omissions pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadéquates.

Pour que toutes les études des différents dossiers de crédit soient fiables, il faudrait mettre à jours les supports au niveau des banques en introduisant les méthodes et techniques d'analyse exhaustives, notamment la pratique d'évaluation de projets. Le banquier doit porter un intérêt aux systèmes de collecte et de traitement de l'information pour mieux cerner le client.

Conclusion générale :

Les banques, par leur contribution dans la gestion du secteur de l'immobilier, étaient confrontées à plusieurs contraintes (manque de ressources à long terme, la prise de risque...etc.), afin de donner plus de sécurité aux banques en matière d'octroi de crédits immobiliers, l'Etat a mis en place un nouveau dispositif du financement qui consiste en la création de certaines institutions dont la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) pour le refinancement des prêts hypothécaires, la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) pour le partage du risque lié au crédit immobilier, le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) pour la garantie dans le cadre de la Vente sur Plan, et la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande.

En outre, ces dernières années, le gouvernement a mis en place une série de mesures visant à réduire la crise du logement endurée particulièrement par les ménages à faibles et moyens revenus, en citant la loi de finances complémentaire 2009 qui a introduit la bonification par le Trésor Public des taux d'intérêts des prêts accordés par les banques, pour l'acquisition d'un logement collectif, les revenus des bénéficiaires ne sont pas censés dépasser un niveau de revenu fixé par référence au Salaire National Minimum Garantie (SNMG). Par ailleurs, la loi de finances 2010 prévoit la création d'un fonds de bonification des taux d'intérêts pour l'acquisition ou la construction de logements, ainsi qu'aux promoteurs immobiliers, dans le cadre de programmes soutenus par l'Etat.

Grace à l'ensemble de ces mesures, le crédit immobilier a connu une croissance de 50%, selon l'ABEF (Agence des Banques et Etablissements Financiers), plus de 260 milliards de dinars ont été engrangés par les banques dans ce secteur de crédit et avec l'entrée en vigueur de la bonification du taux d'intérêt.

En plus des lois de finances 2009 et 2010 qui visent à réduire la crise de logement et soutenir les ménages à faibles revenus, d'autres mesures ont été prises par l'Etat afin de réduire le coût du logement, comme les abattements sur le prix du foncier au profit des promoteurs (80% au Nord, 90% dans les hauts plateaux et 95% dans le Sud) et l'allégement de la fiscalité et de la parafiscalité quand il s'agit de projets de réalisation de logements promotionnels aidés (LPA).

Le décollage du crédit immobilier se renforce depuis le début de l'année 2012. Des chiffres recueillis auprès de la CNEP-Banque le confirment.

Malgré toutes ces mesures prises par l'Etat, et le développement considérable du secteur de l'immobilier ces dernières années, l'Algérie enregistre toujours un déficit en logements qui est toujours loin d'être totalement résorbé, et le marché de l'immobilier en Algérie est resté déstructuré et désorganisé, cette situation est due en premier lieu aux mécanismes d'intervention mis en place qui arrivent actuellement à leur limite, et aussi aux risques qu'on ne peut écarter de l'opération du crédit malgré toutes les mesures prises dans ce cadre, il est évident que plus l'échéance est lointaine, plus la probabilité d'événements imprévisibles augmente. Cela a poussé les banques à préférer d'investir dans d'autres secteurs hors le secteur hypothécaire qui est plus risqué.

Pour palier le déficit du logement en Algérie, il est nécessaire que tous les intervenants dans ce secteur y participent, notamment l'Etat en renforçant le cadre juridique qui régit l'organisation du marché immobilier et de la profession du promoteur immobilier afin d'éviter tous les actes frauduleux qui peuvent nuire aux acquéreurs et l'amélioration des prestations existantes, en ajoutant à cela les banques doivent doubler d'efforts afin d'atteindre les objectifs escomptés.

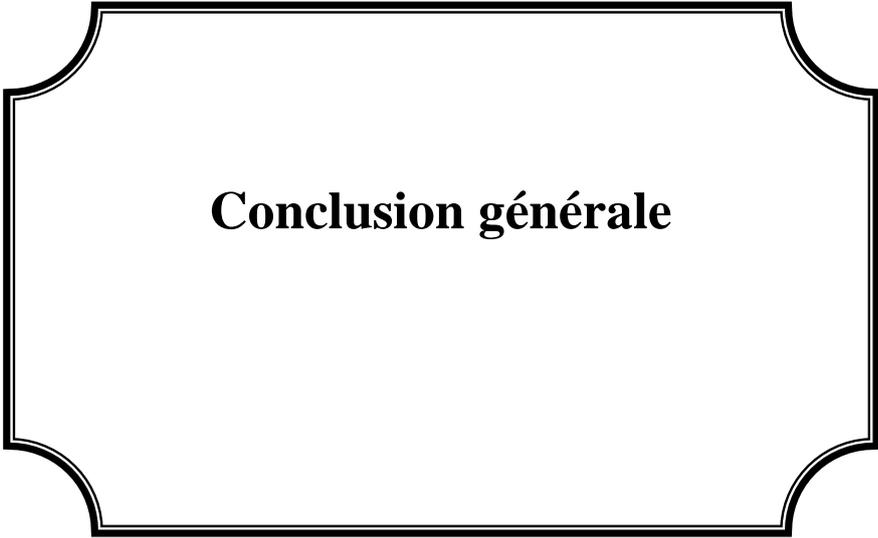
Après le stage pratique que nous avons effectué au sien de l'agence « CNEP-Banque 206 »

A travers son activité de crédit immobilier aux particuliers, la CNEP-Banque joue un rôle très important dans la société algérienne du fait qu'elle permet aux individus de devenir propriétaires des logements même avec un revenu moyen.

Néanmoins on a estimé utile d'apporter les suggestions suivantes :

- ❖ La favorisation du développement du logement rural en donnant plus de facilités par exemple l'augmentation du montant de l'aide, et ce pour diminuer la pression dans le milieu urbain.
- ❖ Réglementer le marché foncier et l'organiser de manière à permettre à tous les promoteurs d'y avoir accès.
- ❖ La mise en place d'un système de contrôle des prix de cession des biens immobiliers afin de combattre l'inflation non justifiée des prix surtout en milieu urbain
- ❖ Implication de toutes les banques dans le financement du logement : ceci constitue un atout concurrentiel qui conduit à une baisse du coût du crédit.
- ❖ Varier les produits immobiliers afin de répondre aux différents besoins de la clientèle.
- ❖ Recours au **leasing immobilier** : ce mode de financement permet aux ménages « crédit preneur » de bénéficier d'un financement intégral sans disposer d'un apport personnel. Le crédit bailleur quant à lui, demeure le propriétaire du bien durant toute la durée de location, ce qui serait un avantage en matière de la maîtrise et de la gestion des risques ;
- ❖ Encourager le crédit à l'investissement destiné au financement des projets de réalisation d'entreprises de fabrication de matériaux de construction afin de réduire le coût du logement et ainsi de faciliter l'accès à la propriété au citoyen.
- ❖ Réorganisation des services Crédit et Recouvrement : Il serait préférable de consolider pleinement les services Crédit et Recouvrement. Pour de meilleures performances, il serait plus judicieux d'assigner à chaque employé un quota de clients au lieu d'avoir deux services distincts avec un chargé de crédit et un chargé de recouvrement..

L'application de toutes ces recommandations et mesures contribuera certainement à améliorer le secteur de l'habitat en Algérie et à développer le marché hypothécaire, par conséquent le développement économique de notre pays, tous ça joue un rôle très important dans l'amélioration des conditions de vie des citoyens.



Conclusion générale

« Bibliographie »

Ouvrages :

- **AUGROS J.C. et QUERUEL M. :** « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Paris, 2000.
- **DECOUSSERGUES.S :** « La banque : structure, marché, gestion. » ; Edition DALLOZ-1996.
- **Guide de M^{me} MAHIUO Samira :** « Du charge du crédit et recouvrement crédit aux particuliers » 2004.
- **JOEL BESSIS :** « Gestion des risques et gestion Actif-Passif des banques », Edition DALLOZ, Paris, 1995.
- **MATHIEU M.** « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Ed. BANQUE EDITEUR, Paris, 1995
- **MAHIUO Samira :** « Les crédits immobiliers ». Novembre 2012.

Mémoires :

- **MEZOUH Hocine et ALIOUAT Makhloof :** « Le crédit immobilier, cas : pratique au sein de la CNEP-Banque », Mémoire de fin d'étude en sciences de gestion, option finance, 2011.
- **ABAS Kahina :** « Les crédits immobiliers aux particuliers, cas de la CNEP-Banque », Mémoire de fin d'étude en sciences de gestion, option finance, 2011.
- **AMGOUD Kamilia :** « financement de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude école supérieure de banque ,2013

Revue et journaux :

- Le quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- CNEP-News : Juillet 2009 ; N°27.
- CNEP-News : « Glossaire de l'immobilier », Janvier 2006.
- Revue trimestrielle de la CNEP- BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'immobilier », réalisé par Mr DOUADI Kennouche.

Textes juridiques :

- Loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- La décision réglementaire 1200/2009 du 26 avril 2009.
- La note d'instruction n°03/2010 du 29 juin 2010, portant modalités de mise en œuvre de la bonification du taux d'intérêt.
- La note d'instruction n°04 du 19/07/2010..
- La note d'instruction n°01/2011 du 01/02/2011 portant sur les procédures de traitement des crédits aux promoteurs.
- La note d'instruction n°03/2011 du 16 Mars 2011 fixant les modalités de mise en œuvre du prêt hypothécaire « jeune ».
- La décision réglementaire N°1268/2011 du 28 mars 2011, l'activité de la promotion immobilière.
- La décision réglementaire n°1280 /2011 du 17 juillet 2011.
- La décision réglementaire n° 1283/2011 du 28 Aout 2011 portant sur les prêts locaux commerciaux et professionnels.
- La décision réglementaire n° 1302/2012 du 12 Janvier 2012 portant révision du mode de calcul de la capacité de remboursement des postulants au crédit hypothécaire aux particuliers.
- La décision réglementaire n° 1303/2012 du 12 Janvier 2012, portant crédit « Rachat de Créances ».
- La décision réglementaire n°1304/2012 du 25 Janvier 2012 fixant la nouvelle tarification de l'assurance Décès et IAD (ADE) CARDIF EL JAZZAIR.
- La décision réglementaire n° 1325/2012 du 20 Juin 2012 fixant les nouvelles modalités et les règles de gestion de l'assurance contre le risque « insolvabilité » souscrite par la CNEP-Banque auprès de la SGCI.
- Le code civil, le code de commerce et le code de procédures civiles algériens.

Sites internet :

- www.cnepbanque.dz
- www.ONS.dz
- www.ons.dz
- www.wikipédia.com

« La liste des tableaux »

Tableau 01 : Evolution de la population en Algérie	09
Tableau 02 : Livraison de logements en Algérie	10
Tableau 03 :Tarification de l'assurance insolvabilité.....	20
Tableau 04 : Détermination de la capacité de remboursement pour les crédits hypothécaires aux particuliers.....	34
Tableau 05 : Les avantages et les inconvénients liés aux taux d'intérêts fixe et variable	37
Tableau 06 : Les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque	38
Tableau 07 : Le taux de financement pour chaque catégorie de crédit.....	40
Tableau 08 : Les pondérations appliquées aux risques.....	71
Tableau 09 : Modèle de reclassement des créances.....	73
Tableau 10 : Les taux de la prime d'assurance décès et décès / IAD.....	86
Tableau 11 : les informations sur le client	95
Tableau 12 : Les informations sur le bien à financé.....	96
Tableau 13 : Les informations sur le crédit sollicité.....	96
Tableau 14 : Détermination de la capacité de remboursement.....	98
Tableau 15 : Les taux d'intérêt débiteurs appliqués par la CNEP-Banque.	99

« La liste des graphiques »

Graphique 01 : L'évolution de la population en Algérie de puis 1999 jusqu'à 2013.....	09
Graphique 02 : Livraison de logements en Algérie.....	11

« La liste des schémas »

Schéma 01 : Schéma représentant le nouveau dispositif de financement de l'immobilier En Algérie.....	25
Schéma 02 : Les phases d'un crédit à la promotion immobilière	59
Schéma 03 : Organigramme de l'agence « 206 » d'azazga.....	95

« La liste des annexes »

Annexe 01: Organigramme de la CNEP-Banque.

Annexe 02: La demande de crédit Co-emprunteur ou caution.

Annexe 03: Autorisation de prélèvement sur compte.

Annexe04: La fiche technique crédit.

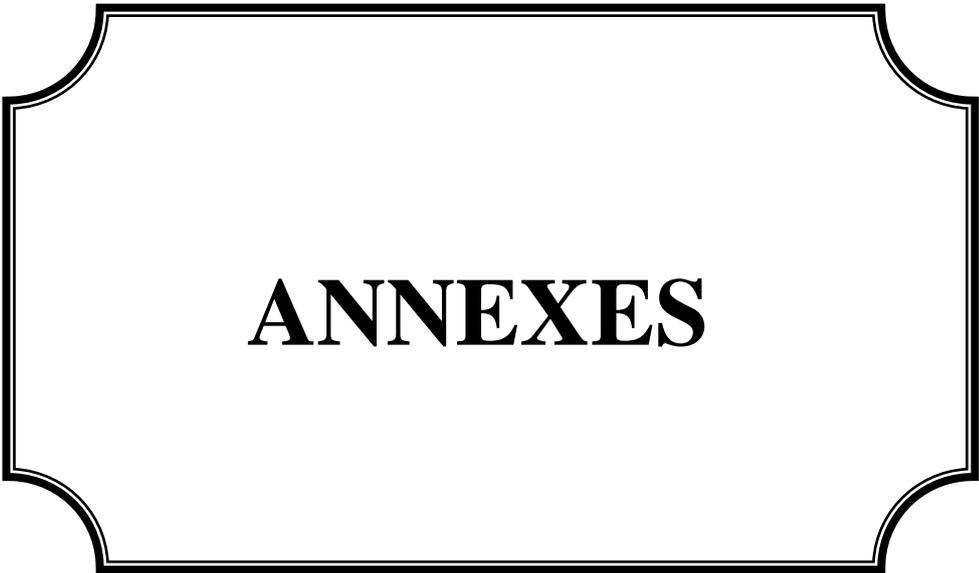
Annexe 05: identification de la caution.

Annexe 06: Acte de caution solidaire

Annexe 07: fiche signalétique de la caution.

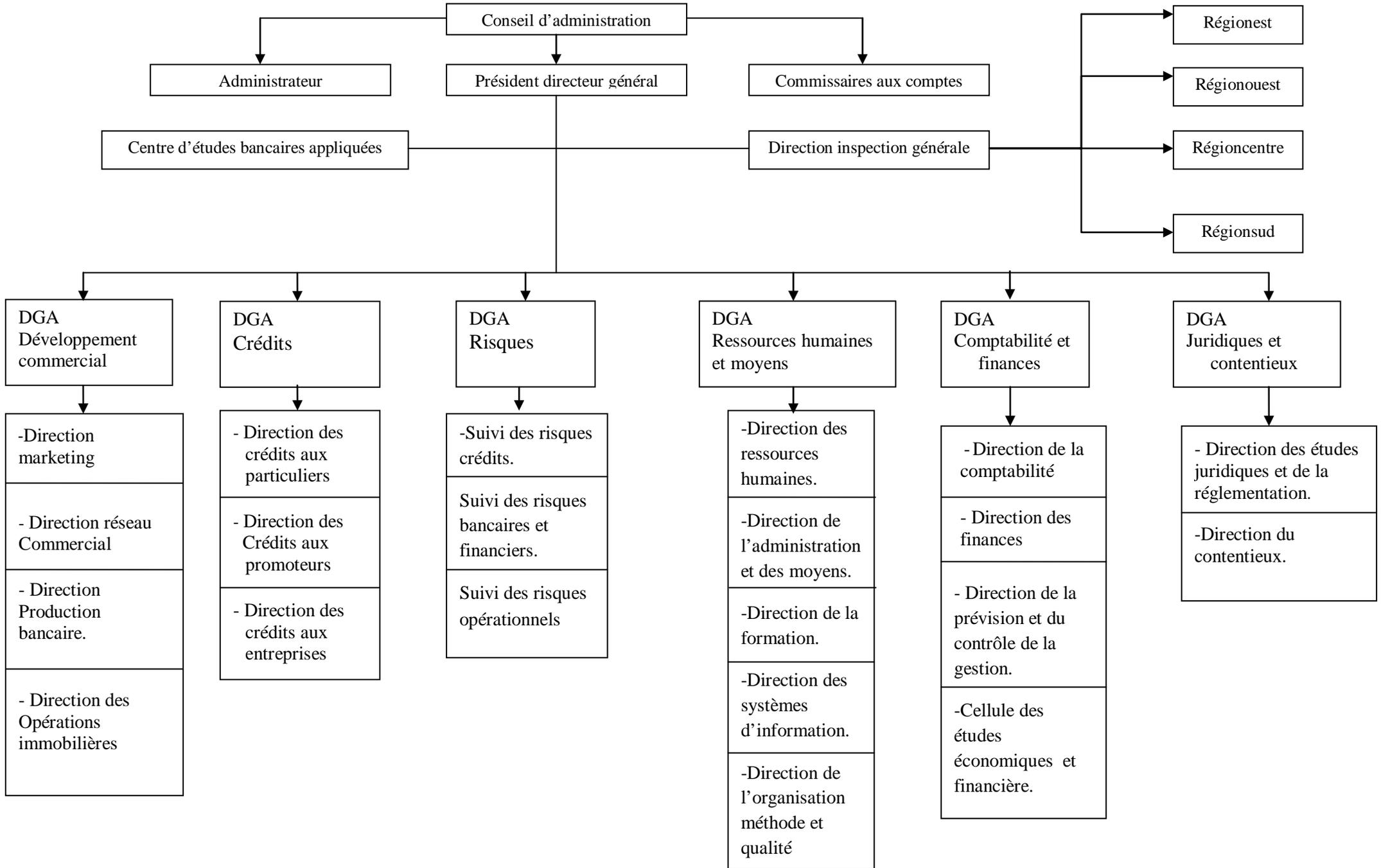
Annexe 08: demande individuelle d'adhésion au contrat ARC groupe -

Annexe 09: liste des documents a fournir



ANNEXES

ORGANIGRAMME DE LA CNEP – BANQUE



LISTE DES DOCUMENTS A FOURNIR

ACHAT D'UN LOGEMENT AUPRES D'UN PARTICULIER

- Demande de crédit selon formulaire CNEP ;
- 01 acte de naissance (N°12) ;
- 02 fiches de résidence ;
- 02 copies légalisées de la carte d'identité nationale ou PC ;
- Fiche familiale pour postulant marié à défaut une fiche individuelle ;
- 01 relevé des émoluments selon modèle CNEP ;
- Autorisation de prélèvement ;
- Attestation de revenue pour les retraités délivrée par la caisse des retraites.
- 02 copies légalisées de la carte de sécurité sociale.
- Extraits de rôle. + cheque barré
- Attestation des intérêts (Pour les postulants épargnants

Pour les travailleurs chez un prive

- A.T.S (Pour le secteur privé) ;
- Contrat de travail couvrant une période de 24 mois ;
- Relève de compte ccp ou bancaire ; 6 mois minimum ;

Pour les commerçants ;

- 01 copie légalisée du registre de commerce ;
- 02 copies légalisées de la carte fiscale ;
- 01 copie légalisée de l'avertissement fiscal ou le certificat d'imposition C20.
- Attestation de mise à jour CASNOS et CNAS.

Pour les non résidents ;

- 02 copies légalisées au niveau du consulat algérien de la carte consulaire ;
- Trois dernières fiches de paie légalisées au niveau du consulat algérien ;
- Attestation de travail ou copie légalisés du contrat de travail.
- Avis d'imposition.
- Relève de compte de 12 mois.

Dossier technique :

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du logement ;
- Certificat négatif d'hypothèque
- CC6 délivré par les services du cadastre.
- Promesse de vente.
- Rapport d'expertise portant estimation du logement accompagné des photos établit par un bureau d'étude conventionné avec la CNEP-Banque



طلب فردي للإلتحاق في عقد التأمين الجماعي لتسديد القرض
DEMANDE INDIVIDUELLE D'ADHESION
Au Contrat ARC GROUPE

Contractant : رقم العقد :
 Groupe Assuré :
 (Nom Prénom) Demandeur d'adhésion : اسم و لقب طالب الإلتحاق :
 Adresse complète : العنوان بالكامل :
 Date de naissance : N° de carte d'identité : تاريخ الميلاد : رقم بطاقة التعريف :
 Bénéficiaire(s) : المستفيد (ين) :

Montant initial à assurer (en chiffres) : (بالأرقام) :
 (en lettres) : (بالحروف) :

Durée de remboursement du crédit an(s) dont le délai de différé (franchise) de an(s)
 مدة تسديد القرض سنة مع العلم أن الإعفاء من التسديد مدته سنة

Tableau d'amortissement du crédit doit être impérativement joint à la présente demande
 جدول إستهلاك القرض يجب أن يرفق إجباريا لهذا الطلب

Mode de paiement de la prime choisi (cocher la case choisie)
 طريقة دفع الأقساط التأمين المختار (ضع علامة في الخانة المختارة)
 - Prime payable en une seule fois (Unique) - قسط تأمين يدفع مرة واحدة
 - Prime payable annuellement pendant toute la période du contrat - قسط تأمين سنوي يدفع خلال كل مدة العقد
 - Prime payable annuellement pendant une période inférieure à celle du contrat - قسط تأمين سنوي يدفع خلال مدة أقل من مدة العقد

NB : Tout Bulletin, dont le questionnaire de santé, figure au verso qui n'a pas été totalement rempli et signé sera rejetée avant tout examen.

ملاحظة هامة : كل كشف به الإستجابات الصحي الموجود في ظهر الطلب غير مملوء كلياً و غير ممضي هو مرفوض قبل أية دراسة

A le في
 Demandeur d'adhésion - طالب الإلتحاق Signatures امضاءات
 le Contractant - مستفيد

Décision de la société : قرار الشركة :

Annexe N° 07



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

Direction du réseau de Tizi-Ouzou

AGENCE CNEP BANQUE
LAMALI TIZI OUZOU
CODE : 207

CNEP Banque
SPA au Capital de 14 000 000 000
Siège Social: 42 Rue Khelifa Boul

Fiche Signalétique de la caution

CAUTION

N°..... (*)

Nom :.....
Prénom :.....
Date de naissance :.....
Lien de parenté avec le cautionnaire :.....
Adresse :.....
.....
Domiciliation bancaire :.....
Employeur :.....
Justificatif de revenu :.....
Montant de revenu :.....

CAUTIONNAIRE

N° CLIENT

Nom :.....
Prénom :.....
Date et lieu de naissance :..... à.....
Montant cautionné :.....
Garantie réelle constituée :.....

Fait à :.....le :.....

Signature du Directeur

x

J'accepte en mon nom personnel et au nom des mes ayants droits que toutes demandes et Significations soient faite à la CNEP, Agence de : _____
Wilaya de : _____ Ainsi que la compétence du tribunal de : _____

(1) à Concurrence de : _____

pour garantir les engagements de :
Mr ou Mme _____

Fait à _____ le _____

(2) _____

(3) _____

Très important :

- (1) Montant en chiffres et en
- (2) Signature précédé de la mention « Bon pour caution conjointe et solidaire » .
- (3) N° C N I de la caution.

RESEAU : TIZI-OUZOU
AGENCE : LAMALI AHMED
CODE : 207

ACTE DE CAUTION SOLIDAIRE

Je soussigné (e) Monsieur , Madame, _____
Né (e) le : _____ à _____
Demeurant à : _____
Exerçant la profession de : _____
Agissant en mon nom personnel déclare me constituer caution solidaire de :
Mr ou Mme _____ Né (e) le : _____
Au profit de la caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance, Agence de : _____
Ce cautionnement solidaire s'applique au paiement de toutes sommes dues par l'emprunteur :
Mr ou Mme _____ au titre du crédit qui lui été accordé par contrat
N° _____ en date du _____ tant en principal qu'un intérêts, intérêts moratoires
Et frais accessoires y afférents.

- J déclare par le présent engagement que ce cautionnement est indivisible, au sens de l'article 665 du code Civils, de sorte qu'en cas de décès, chacun de mes héritiers ou représentants sera tenu à l'exécution de la totalité de cet engagement.

- Je déclare renoncer au bénéfice de discussion et accepte de payer la CNEP sans pouvoir exiger de celle-ci qu'elle poursuive préalablement l'emprunteur et accepte que l'exigibilité anticipée du cr2dit, prononcé à l'encontre de l'emprunteur me soit étendue.

- en outre, je reconnais que la modification ou la disparition des rapports de fait ou de droit existants ou susceptibles d'exister entre moi-même et l'emprunteur ne me déliera pas de mes obligation envers la CNEP.

- le présent engagement sera valable jusqu'au compt remboursement des sommes dues par l'emprunteur au titre du Crédit dont il a bénéficié, étant précise que je resterai tenu à l'égard de la CNEP, meme si celle-ci est amenée à accorder des délais de paiements à l'emprunteur.

Par ailleurs, je m'engage à contracter aupprès d'une compagnie d'assurance agréée parla CNEP ,
Une assurance-vie et invalidité garantissant un capital égal à : _____
.....
et a désigner la CNEP comme bénéficiaire de cette assurance

Aussi je m'engage à poursuivre cette assurance pendant toute la durée du Crédit, à régler les Primes à bonne date et à justifier de ces paiements en remettant à a CNEP les quittances de primes.



Annexe No 04

IDENTIFICATION DE LA CAUTION

Nom : Prénom : Sexe M F

Date et lieu de naissance

Fils ou fille de et de :

Situation familiale Célibataire Marié (e) Veuf (ve)

Adresse du domicile..... N° Tél :

Profession..... Employeur :

Adresse dell'employeur.....

Pièce d'identité N° Délivré (e) le à

N° du registre de commerce N° d'identification fiscale

REVENUS

Revenu de la caution DA

Nombre d'enfants à charge

Dont moins de 20 ans

CREDITS EN COURS

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

Après d'autres Banques	Nature du crédit	Banque domiciliaire	Montant échéance / mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			
Remboursement à jour OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>			

NATURE DU CREDIT CAUTIONNE

CREDITS IMMOBILIERS

Type de crédit

Personne cautionnée (nom et prénom).....

Montant du prêt à cautionner..... DA

La caution atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et s'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements et justificatifs complémentaires et permettre toutes consultations jugées utiles et nécessaires par la CNEP-Banque

Signature

Annexe N° 03

Fiche Technique Crédit

Date d'effet : #Nom /

Réseau :	Structure :
Catégorie de Prêt :	
POSTULANT	
Nom et Prénoms :	Revenu Mensuel :
Date de Naissance :	
Lieu de Naissance :	
Profession :	
Employeur :	Capacité de Remboursement : <input style="width: 100px;" type="text"/>

CAUTIONNAIRE		CODEBITEUR	
Lien de Parenté :		Lien de Parenté :	
Nom et Prénoms :		Nom et Prénoms :	
Date de Naissance : (Ans)		Date de Naissance : (Ans)	
Lieu de Naissance :		Lieu de Naissance :	
Profession :		Profession :	
Employeur :		Employeur :	
Revenu Mensuel : 0,00 DA		Revenu Mensuel : 0,00 DA	
Montant Caution : <input style="width: 100px;" type="text"/>			

CAPACITE DE REMBOURSEMENT

Total Capacité de Remboursement: DA

INTERETS

Livrets d'épargne LEL		C. P. T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver	Montant	Qualité	Srcce	Date ouver	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00			Total	0,00

Total Intérêts L.E.L. : 0,00 DA Total Intérêts L.E.P. : 0,00 DA

OBJET DU PRET

LOGEMENT		TERRAIN		VEHICULE	
Promoteur :		Objet du Permis :		Marque :	
Site :		Site :		Type :	
Typologie :					
Surface :		Surface :	0,00 m ²	Concessionnaire :	
Coût :		Coût :	0,00 DA	Adr. du Conces :	
Valeur du Bien :		Devis estimatif :	<input style="width: 100px;" type="text"/> DA		

RESULTAT

Qualité	Epargnant LEL	Epargnant LEP	Non Epargnant
Intérêts Intercalaires (DA)	0,00	-0,00	
Différé (Mois)			
Montant (DA)	0,00	0,00	
Durée (Ans)			
Taux (%)			
Mensualité	0,00	0,00	
Montant du Crédit à accorder : <input style="width: 100px;" type="text"/>	DA		Mensualité : <input style="width: 100px;" type="text"/>
			DA

Signature du préposé au crédit : _____

Signature du Directeur d'Agence : _____



ENGAGEMENT DE PROVISION EN COMPTE

Sousigné ;

Nom : Prénom (s) :

Adresse :

Carte d'identité N° Délivrée le par

N° de compte courant N°

Je m'engage à maintenir sur mon compte-chèques n° ouvert auprès

l'agence CNEP, en permanence et jusqu'à

remboursement intégral de mon crédit, un montant de DA ,

présentant une (01) fois et demi la mensualité de remboursement du crédit qui m'a

accordé par la CNEP en date du

Fait à; le

(Signature légalisée)

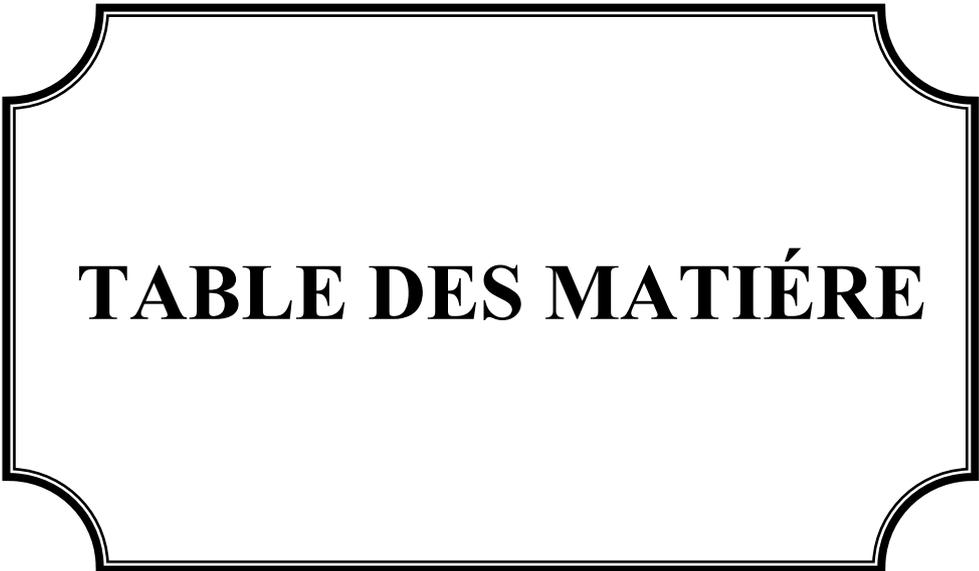
A decorative frame with a double-line border and rounded corners, containing the title text.

TABLE DES MATIÈRE

TABLE DES MATIÈRE

Abréviations	
Introduction générale	1
Chapitre 01 : le marché immobilier en Algérie	4
Introduction	4
Section 1: le marché immobilier	5
1. -Le bien immobilier	5
1.1 -Définition	5
1.2- Caractéristiques.....	5
1.2 1. -durabilité	5
1.2.2- Actif reel	5
1.2.3 -L'immobilité	6
1.2.4 -Hétérogénéité	6
1.2.5- Les autres caractéristiques	6
1.3. -Typologie des biens immobiliers	6
1.3.1- L'immobilier résidentiel.....	7
1.3.2- L'immobilier professionnel.	7
1.3.3- Autres types de biens immobiliers.....	7
2 – Définition du marché immobilier.	7
2.1- la segmentation de marché immobilier	8
2.1.1- Le marché primaire.	8
2.1.2- Le marché secondaire.....	8
3-La situation du secteur de l'habitat en Algérie.....	8
3.1-L'évolution de la population en Algérie	8
3.2-L'évolution du parc du logement en Algérie	10
Section 2: environnement du financement de l'immobilier en Algérie	11
1. le marché immobilier algérien	11
1.1- De 1967 A 1986	12
1.2- De 1986 A nos jours	12
2-le nouveau cadre institutionnelle de financement de l'immobilier.....	14
2.1- les institutions chargées de la solvabilité de la demande	15
2.1.1- La Caisse Nationale de Logement (CNL).....	15

2.1.2- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)....	17
2.1.3 -la société de garantie du crédit immobilier.....	18
2.1.4- la société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM).	21.
2.2- l'institution chargée du refinancement hypothécaire : « la société de refinancement hypothécaire » (SRH).....	22
Conclusion	26
Chapitre 02 : Les crédits immobiliers cas de la CNEP-banque.....	27
Introduction	27
Section 1 : les crédits immobiliers aux particuliers.....	28
1 - Définition d'un crédit bancaire	28
2 - Définition d'un crédit immobilier	28
3 - Les conditions d'exigibilité.....	28
3.1- Dans le cas d'un épargnant	29
3.2- Dans le cas de la Codébiton	30
3.4- Dans le cadre d'un cautionnement.....	30
4 - La typologie des crédits immobiliers aux particuliers.....	31
4.1 -Les crédits à la construction.....	31
4.2- Les crédits à l'accession	31
4.3 - Le crédit location-habitation	31
4.4 - Le crédit location-vente	32
4.5 - Crédit « rachat de créances »	32
4.6 - Les crédits proposés par la CNEP-Banque aux taux d'intérêts bonifiés	32
4.7- Le prêt hypothécaire « jeune »	33
5 - Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers.....	33
5.1- La capacité de remboursement	33
5.2 - La durée du prêt	36
5.3 - Le taux d'intérêt	36
5.4- La périodicité des remboursements... ..	38
5.5 - La quotité de financement.....	39
5.6 -Les modalités de remboursement.....	41
5.7 -Les modes de remboursement	43

Section 2: crédits à la promotion immobilière	44
1. -Définitions	44
1.1 -L'activité de promotion immobilière	44
1.2 -Le promoteur immobilier	44
1.2.1- Les promoteurs privés.	44
1.2.2- Les promoteurs publics.	44
1.3 -Le crédit à la promotion immobilière	44
2-Les principes de financement de la promotion immobilière.	45
2.1 - La quotité du financement	45
2.2 -La part d'autofinancement du promoteur	45
2.3 -La durée du financement.	45
2.4- La mobilisation du crédit.....	45
2.5 -Les critères d'évaluation d'un crédit au promoteur	46
2.5.1 -Les critères liés au projet	46
2.5.2 -Les critères liés au promoteur	46
2.6- La Commercialisation	46
2.7-Les garanties exigeantes	46
3-Montage d'un dossier du crédit	47
3.1 Première phase	47
3.1.1 Constitution du dossier	47
3.1.2 Le dépôt de dossier	48
3.1.3 Reception de dossier	48
3.1.4 Traitement au niveau des structures régionales	48
3.1.5 Examen de dossier par les comites du crédit	51
3.1.6 Etablissement de la lettre d'autorisation du crédit (LAC).....	52
3.2 deuxième phase.....	53
3.2.1 Etablissement des documents contractuels	53
3.2.2 Le recueil des garanties	54
3.2.3 La mobilisation du crédit	55
3.2.4 Suivi du financement	55
3.2.5 Recouvrement du crédit	57
3.2.6 Etablissement de l'attestation de solde	58

3.2.7 Etablissement de la mainlevée d’hypothèque	58
Conclusion	61
Chapitre 03 : Les risques de crédit et les moyens de leur gestion.....	62
Introduction	62
Section 1 : Typologie des risques liés au crédit immobilier	63
1.1. Le risque de contrepartie	63
1.1.1- Le risque crédit	63
1.1.2- Le risque sur le marché	64
1.2- Les risque de liquidité	65
1.2.1- Le risque de liquidité immédiate.....	65
1.2.2- Le risque de transformation.....	65
1.3- Le risque des taux d’intérêts	66
1.4- Le risque de solvabilité	66
1.5- Le risque de change	67
2 -Les autres risquent.....	67
2.1- Les risques techniques.....	67
2.2- Les risques administratifs.....	67
2.3- Les risques juridiques.....	67
Section 2 : la gestion des crédits immobiliers.....	68
1- La gestion préventive.....	69
1.1 -Les règles prudentielles	69
1.1.1 -Le ratio de solvabilité	70
1.1.2 -Le ratio de division des risques.....	72
1.1.3 - Le coefficient de liquidité	72
1.2 - Les créances risquées et leur système de provisionnement.....	73
1.2.1 -Le reclassement des créances.....	73
2 - La gestion opérationnelle	74
2.1 - Le montage d’un dossier de crédit	74
2.3 - La méthode du scoring ... :..... ;.....	75
2.4 -Le refinancement	77

3 - La gestion curative	77
3.1 - Le contrôle et le suivi	78
3.2 - Le recouvrement	78
Section 3 : Le recueil de garantie	79
1 -L'hypothèque.....	79
1.1 -Les différentes formes de l'hypothèque	79
1.1.1-L'hypothèque conventionnelle	79
1.1.2-L'hypothèque légale	80
1.1.3-L'hypothèque judiciaire	80
1.2 - Droits conférés pour la banque	80
1.3 - Condition de formation de l'hypothèque	81
1.4-L'extinction de l'hypothèque	81
2 -Le cautionnement	82
2.1- Définition	82
2.2-Caractéristiques du cautionnement	82
2.3- Différents types de cautionnement	82
2.4- Avantages du cautionnement	83
3- La garantie de la SGCI	83
3.1-Présentation et étendue de la garantie	83
3.2-Modalités de couverture du sinistre	83
4- Les assurances	84
4.1- Définition	85
4.2- Les forme d'assurance	85
Conclusion	87
Chapitre 04 : Étude du cas pratique.....	88
Introduction	88
Section 1 : Présentation de la CNEP-banque	89
1-Présentation et historique de la CNEP-Banque.....	89
1.1 -Présentation de la CNEP-Banque	89
1.2 -Historique de la CNEP- Banque	90
2 - Conséquences de la transformation de la CNEP en banque sur le plan commercial	93

2.1 - Avec le secteur bancaire : la CNEP - Banque	93
2.2 - Avec la clientèle	93
3 -L'organisation des structures de la CNEP-Banque	93
3.1- La direction générale	94
3.2 -La direction régionale	94
3.3- Les agences	94
Section 2 : Achat d'un logement auprès d'un particulier (Crédit jumelé).....	96
1- Liste des documents à fournir	96
2- Traitement de la demande de crédit	97
2.1- Réception du dossier	97
2.1.1 - Maximum à financer	97
2.1.2- La capacité de remboursement du postulant	98
2.1.3-La durée du prêt.....	99
2.1.4 -Les taux d'intérêts débiteurs appliqués par la CNEP-Banque.....	99
2.1.5 - Calcul des intérêts intercalaires	103
2.2- Décision d'octroi	103
2.3-Les commissions	104
2.4-la prime d'assurance « contre le risque d'insolvabilité ».....	104
2.5- Mobilisation du crédit	105
2.6- Recueil de la garantie	105
2.7- Remboursement du crédit	105
Conclusion.....	107
Conclusion générale	108
Bibliographie	110
Liste des annexes	112
Liste des tableaux.....	113
Liste des schémas	114
Table Des Matières	115