

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Ecole Supérieur de Commerce Mouloud Kacem Nait Belkacem



**Mémoire de Fin du cycle en vue de l'Obtention du Diplôme du Master en
Sciences Commerciales**

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème

**Le financement bancaire et l'analyse des mécanismes
d'octroi d'un crédit immobilier en Algérie**

Etude de cas de CPA banque

Présenté par :

GOUTAL Radhwane

Encadré par :

Dr.DELMADJI Ahlam

Lieu de stage : Crédit populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef

Période du stage : du 06/3/2023 au 12/04/2023

Année universitaire : 2022-2023

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Ecole Supérieure de Commerce Mouloud Kacem Nait Belkacem



**Mémoire de Fin du cycle en vue de l'Obtention du Diplôme du Master en
Sciences Commerciales**

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème

**Le financement bancaire et l'analyse des mécanismes
d'octroi d'un crédit immobilier en Algérie**
Etude de cas de CPA banque

Présenté par :

GOUTAL Radhwane

Encadré par :

Dr.DELMADJI Ahlam

Lieu de stage : Crédit populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef

Période du stage : du 06/3/2023 au 12/04/2023

Année universitaire : 2022-2023

Remerciements

Dieu, merci de m'avoir donné la santé, la foi et le courage pour terminer une phase parmi les phases d'étude et de réaliser ce modeste travail

Je tiens à exprimer ma gratitude et mes sincères remerciements à ma promotrice **Dr DELMADJI Ahlam** d'avoir accepté de diriger ce mémoire et qu'elle m'a guidé et orienté tout au long de ce travail, je la remercie aussi pour sa disponibilité permanente et ses conseils.

Je tiens à remercier également le personnel du CPA Agence 123 de Chlef et plus particulièrement le directeur de l'agence **Mr. Benhmida, Mme Salaoutchi Rima** et **Mr. Hartani Kamel**

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

Nos vifs remerciements également à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire de fin d'études.

Dédicace

C'est avec un immense plaisir que je dédie ce mémoire
à :

À cette femme généreuse, tendresse et patiente et
merveilleuse qui est **ma mère**

À cet homme sacrifice, **mon père** qui est vraie la source
d'encouragement

J'espère qu'un jour je pourrai leurs rendre un peu de ce
qu'ils ont fait pour moi, que Dieu leurs prête bonheur et
longue vie.

A mes deux chers sœurs **FELLA, IKRAM** et mon cher
frère **AMINE** qui m'ont toujours soutenue et
encouragée.

A tous mes amis sans exception : **Mohamed, Nabil,
Yasser, Khalid**

Merci

SOMMAIRE

Remerciements	
Dédicace	
Liste des tableaux.....	A des
Liste des figures.....	A
Liste des Annexes.....	A
Abréviations.....	A
Résumé.....	A
Introduction générale.....	A
Chapitre I : Les modalités de financements et les crédits.....	1
Section 1 : Les principales sources de financement des entreprises	2
Section2 : Les aspects théoriques sur les crédits.....	10
Section 3 : Les risques liés au crédit	21
Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers.....	33
Section 1 : La présentation du marché immobilier et son évolution en Algérie	34
Section 2 : Les types et les caractéristiques de crédit immobiliers aux particuliers.....	43
Section 3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires	52
Chapitre III : Etude de cas : L'intervention de CPA banque en matière d'octrois des crédits immobiliers aux particuliers.....	65
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	66
Section 2 : Les étapes de réalisation d'un crédit immobilier aux particuliers.....	76
Section 3 : Etude de cas (Crédit immobilier aux particuliers PAP)	86
CONCLUSION GENERALE.....	98
BIBLIOGRAPHIE.....	101
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	

Liste des tableaux

Désignation	Page
Tableau 01 : Avantages et inconvénients de chaque forme de financement	6
Tableau 02 : Les avantages et les limites du ratio Cook	25
Tableau 03 : Les trois piliers de la réforme Bale 2	26
Tableau 04 : Evolution des indicateurs de la situation du logement	39
Tableau 05 : Evolution du capital social du CPA	67
Tableau 06 : Les taux exigés par CPA-Banque pour le remboursement selon RGNM	79
Tableau 07 : Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité	86
Tableau 08 : La fiche de score	88
Tableau 09 : Les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les ratios prêts/valeurs (RPV)	91
Tableau 10 : Nombre des crédits immobiliers accordés	94
Tableau 11 : Montant des crédits accordés par l'agence CPA 123	95

Liste des figures

Désignation	Page
Figure 01 : Un crédit documentaire réalisé à vue	19
Figure 02 : Typologie de crédits	20
Figure 03 : Evolution des indicateurs de la situation du logement	39
Figure 04 : Evolution capital social CPA-Banque	67
Figure 05 : Organigramme du CPA	69
Figure 06 : Organigramme de l'agence CPA Chlef 123	71
Figure 07 : Organisation du service crédit	74
Figure 08 : Nombre des crédits immobiliers accordés par CPA 123 Chlef	95
Figure 09 : Montant des crédits accordés par l'agence CPA 123 Chlef	96

Liste des Annexes

Annexe I : Fiche signalétique (Financement de l'achat d'un bien immobilier de particulier à particulier)

Annexe II : Procuration

Annexe III : Demande d'un crédit immobilier

Annexe IV : Offre de crédit

Annexe V : Accusé de réception

Annexe VI : Déclaration sur l'honneur

Annexe VII : Compte rendu de visite

Annexe VIII : Autorisation de débit d'office

Annexe IX : Autorisation de crédit

Annexe X : Lettre d'engagement de souscrire et de renouvellement des assurances : - Multirisque habitation-Catastrophe naturelle Immobilier

Annexe XI : Police d'assurance pour le crédit immobilier –SGCI-

Annexe XII : Demande d'Etablissement d'un Acte de Propriété et Acte d'affectation Hypothécaire

Annexe XIII : Comité de crédit Agence CPA 123

Liste des abréviations

- APC** : Assemblée Populaire Communal
- AADL** : Agence national de l'Amélioration et du Développement du Logement
- AAP** : Aide à l'Accession à la propriété
- BFRE** : Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation
- BDL** : Banque de Développement Local
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie
- BEA** : Banque Extérieur d'Algérie
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- CNEP** : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance banque
- CNL** : Caisse National du Logement
- CAT-NAT** : Catastrophe Naturelle
- CREDDOC** : Crédit Documentaire
- CMT** : Crédit à Moyen Terme
- CLT** : Crédit à Long Terme
- CNAS** : Caisse National de Sécurité Sociale
- CCP** : Comptes Courants Postaux
- CCA** : Comité de Crédit Agence
- CRC** : Comité Régional de Crédit
- DAJ** : Direction des Affaires Juridiques
- DGA** : Directions Générales Adjointes
- DOR** : Direction Organisation et Réglementation
- DCSP** : Direction des Crédits Spécifiques et aux Particuliers
- DA** : Dinar Algérien
- EPLF** : Entreprise de Promotion du Logement Familial
- ENPI** : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière
- EPE** : Entreprise Publique Economique
- FGCMPI** : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle et la Promotion Immobilière
- FICP** : Fichier National des Incidents de remboursement de crédits aux Particuliers
- FCC** : Fichier Central des Chèques
- IAD** : Assurance Décès et Invalidité
- LSP** : Logement Social Participatif
- LPA** : Logement Promotionnel Aidé
- LPP** : Logement Promotionnel Public

MRH : Multi Risque Habitation
OPA : Offre Publique d'Achat
OPGI : Offices Promotion et de Gestion Immobilière
OMS : Organisation Mondiale de la Santé
ONS : Office National des Statistiques
PCN : Plan Comptable National
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PMI : Petites et Moyennes Industries
PDG : Président Directeur Général
RGNM : Revenu Global Net Mensuel
RPV : Ratios Prêts/Valeurs
SGCI : Société de garantie Crédit Immobilier
SRH : Société de Refinancement Hypothécaire
SNMG : Salaire National Minimum Garanti
SPA : Société Par Action
TOL : Taux d'Occupation par Logement
TOP : Taux d'Occupation par Pièce
TTC : Toutes Taxes Comprises
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
VC : Venture Capitalistes
VSP : Vente Sur Plan
VEFA : Vente en l'Etat Futur d'Achèvement

Résumé

En Algérie, le gouvernement a longtemps détenu un monopole sur le financement immobilier en raison de son statut de seul offreur. Toutefois, face à l'inefficacité de sa politique et à la diminution de ses ressources financières, l'État a jugé nécessaire en 1986 d'apporter plusieurs réformes au système de financement du logement. La plus récente repose sur le financement du logement par le biais du crédit immobilier, avec différentes modalités. Cette approche fait partie d'un nouveau dispositif visant à augmenter la concurrence entre les banques commerciales pour offrir des meilleurs produits sur le marché immobilier.

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire du crédit immobilier, pour cela nous avons effectué un stage pratique au sein de l'agence du Crédit Populaire d'Algérie 123, Chlef ou nous avons vu la procédure suivie dans le traitement d'un dossier d'un crédit immobilier. Il convient de souligner que l'octroi d'un crédit immobilier dépend de plusieurs paramètres, tels que la solvabilité, la durée, la quotité de financement, la capacité de remboursement, le taux d'intérêt et le différé.

Les mots clés

Le financement immobilier, logement, crédit immobilier, les banques, marché immobilier, Crédit Populaire d'Algérie, la quotité de financement, le taux d'intérêt.

ملخص

في الجزائر، احتكرت الحكومة لفترة طويلة تمويل قطاع العقارات بسبب دورها كمقدم الخدمة الوحيد. ومع ذلك، وبناءً على فشل سياساتها وتراجع قدرتها المالية، اعتبرت الدولة ضرورة إدخال عدة إصلاحات في نظام تمويل السكن عام 1986. ويستند أحدثها إلى تمويل السكن عن طريق الائتمان العقاري بتنوع وسائله. يعتبر هذا النهج جزءاً من إطار جديد يهدف إلى زيادة المنافسة بين البنوك التجارية لتقديم أفضل المنتجات في سوق العقارات

ويهدف عملنا إلى معرفة كيفية تمويل البنوك للائتمان العقاري، ولهذا الغرض قمنا بإجراء تدريب عملي في فرع البنك الشعبي الجزائري 123 بمدينة الشلف حيث راقبنا الإجراءات المتبعة في معالجة ملف طلب الائتمان العقاري. يجدر التأكيد على أن منح الائتمان العقاري يعتمد على عدة معايير مثل القدرة على السداد، والمدة، ونسبة التمويل، والفائدة، والتأخير

الكلمات المفتاحية

تمويل العقارات، السكن، الائتمان العقاري، البنوك، سوق العقارات، البنك الشعبي الجزائري، نسبة التمويل، الفائدة

Introduction générale

La déclaration universelle des droits de l'homme a reconnu en 1948 le droit de chaque individu à disposer d'un logement décent, d'un autre côté, est un indice de développement du secteur immobilier qu'est un des éléments primordiaux pour le développement d'un pays.

Le logement constitue un des éléments essentiels du patrimoine détenu par les ménages, et son acquisition est considérée comme un objectif important pour un ménage locataire. Avec l'envolée des prix des logements et la crise qu'a connu l'Algérie en matière d'habitat ces dernières années, le logement reste, plus que jamais, au cœur du débat social.

En règle générale, le secteur de la construction de logements (et par extension, de tout l'immobilier) joue un rôle de plus en plus déterminant dans l'économie nationale, étant donné l'ampleur de ses effets de diffusion sur les autres secteurs et les implications des évolutions des prix des actifs immobiliers sur l'inflation, la politique monétaire et la stabilité financière.

En 1977, des réformes au niveau de financement du logement sont mises en place, et la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées à savoir la société de garantie des crédits immobiliers « SGCI », et le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière, « FGCMPI ». Malgré les réformes mises en œuvre par les pouvoirs publics, le financement de l'immobilier n'a pas augmenté proportionnellement aux besoins potentiels ou réels du marché du logement algérien.

En conséquence, les banques ont dû contribuer de manière significative à la croissance du marché hypothécaire, qui était devenu plus sûr en raison des produits fournis par ces nouvelles organisations.

Le financement bancaire est un sujet d'importance majeure dans le développement économique de tout pays, y compris l'Algérie. Les banques jouent un rôle important en fournissant des financements aux particuliers et aux entreprises pour réaliser leurs projets. L'un des types de financement les plus courants est le crédit immobilier, qui permet aux individus d'acquérir un bien immobilier en empruntant des fonds auprès des banques. En Algérie, les mécanismes d'octroi de crédits immobiliers sont réglementés par la Banque d'Algérie, l'autorité monétaire nationale.

En Algérie, l'octroi de crédits immobiliers est soumis à des réglementations strictes, notamment en termes de ratio de solvabilité et de garanties exigées. Les banques doivent également respecter les normes prudentielles établies par la Banque d'Algérie pour assurer la stabilité financière du pays.

L'intervention des banques qui semble indispensable pour participer massivement au développement du marché immobilier est devenue plus sûre avec les produits offerts par ces nouvelles institutions.

En somme, le financement bancaire, et en particulier le crédit immobilier, joue un rôle essentiel dans l'économie algérienne. Les mécanismes d'octroi de crédits immobiliers sont

réglementés pour assurer la stabilité financière du pays et pour garantir que les emprunteurs disposent d'un financement approprié pour réaliser leurs projets immobiliers.

La crise actuelle du logement en Algérie sert de force motrice de l'importance du sujet de notre étude en soulignant le rôle critique que joue l'industrie immobilière pour répondre à ce besoin critique et fondamental. Parce que la satisfaction du logement des ménages peut avoir un impact significatif sur la croissance économique et l'expansion de la population. C'est pourquoi nous avons décidé de nous concentrer sur le sujet du crédit immobilier et ses facteurs.

Notre objectif est d'essayer d'évaluer la contribution de la Banque CPA au financement des prêts hypothécaires résidentiels pour les emprunteurs individuels. Ce problème nous pousse à poser la question suivante :

De quelle manière s'effectue le financement bancaire immobilier en Algérie ? Et quels sont les mécanismes appliqués par la banque « CPA » pour octroyer ce crédit ?

Pour mieux comprendre cette problématique et être précise, on va essayer de répondre aux questions suivantes :

- Comment les banques contribuent-elles au financement de l'immobilier ?
- Comment se fait la gestion des risques rencontrés lors de l'octroi de crédit et quelles sont les garanties exigées ?
- Comment se fait le traitement d'une demande de crédit au niveau de la CPA Banque ?

Afin de répondre à la problématique et aux questions préalablement posées, nous avons formulé les hypothèses de recherche suivantes :

- ✓ La banque a mis en place une gamme variée de crédits immobiliers pour répondre aux demandes et aux besoins de ses clients.
- ✓ La banque dispose de diverses stratégies pour se protéger contre les risques associés à ces crédits.
- ✓ La CPA Banque procède à une étude de montage de la demande de crédit immobilier équivalente à celle des autres banques à savoir, privées, publiques ou mixtes.

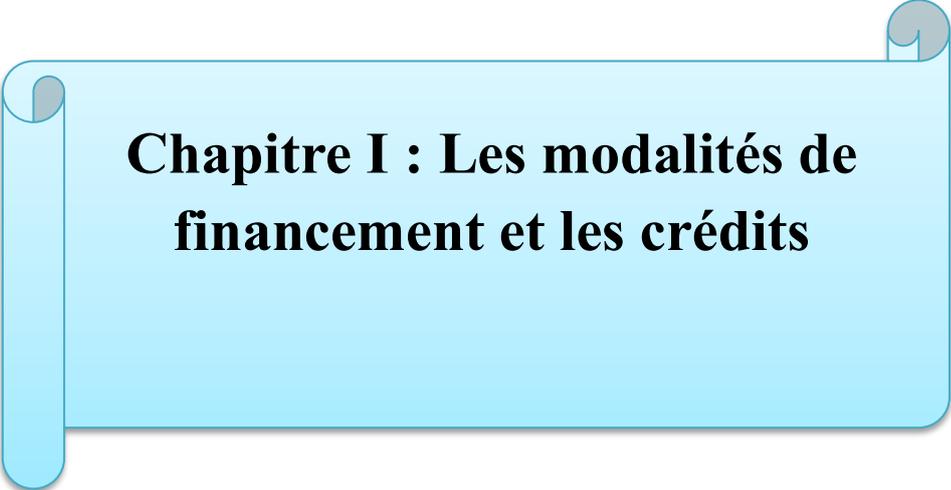
Il est raisonnable d'utiliser une approche descriptive tout en s'appuyant sur la recherche et les consultations des ouvrages, mémoires, sites internet de la partie théorique pour répondre aux questions posées précédemment. Ensuite, dans la partie pratique, on utilisera une approche analytique en utilisant les données et informations que j'ai recueillies lors de mon stage à l'agence CPA-Banque.

Pour le plan du mémoire, Nous allons structurer notre travail en trois (03) chapitres :

Le premier chapitre intitulé « Les modalités de financement et les crédits » sera composé de trois (03) sections. Dans la première section, nous nous intéresserons aux principales sources de financement des entreprises. Dans la deuxième section, nous aborderons les aspects théoriques sur les crédits. Dans la troisième section, il convient de porter un regard sur les risques liés aux crédits.

Le second chapitre intitulé « Les crédits immobiliers aux particuliers » qui sera composé de trois (03) sections. Dans la première section, nous traiterons la présentation du marché immobilier et son évolution en Algérie. Dans la deuxième section, nous mettrons l'accent sur les types et les caractéristiques du crédit immobilier aux particuliers. Dans la troisième section, nous nous intéresserons particulièrement aux moyens de gestion des risques liés aux crédits immobiliers.

Le troisième chapitre sera consacré à la présentation de notre cas pratique. Ainsi, à travers trois (03) section, nous présenterons l'intervention de CPA banque en matière d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers. Dans la première section, nous procéderons par la présentation de CPA banque. Dans la deuxième section, nous évaluerons la première étude de cas. Dans la troisième section, nous représenterons la situation du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers par CPA banque.



**Chapitre I : Les modalités de
financement et les crédits**

Introduction du chapitre I

Dans l'ensemble, les modalités de financement et les crédits sont des outils importants pour les entreprises et les particuliers qui cherchent à obtenir des fonds pour leurs projets et leurs activités. Il est important de bien comprendre les différentes options disponibles afin de choisir la méthode de financement la plus appropriée pour répondre à vos besoins financiers.

Les crédits peuvent être accordés par des banques, des coopératives de crédit ou des sociétés de financement. Par conséquent, plusieurs types des crédits peuvent être distingués :

Les crédits aux particuliers, les crédits de fonctionnement, les crédits de commerce extérieur et les crédits d'investissement.

Le présent chapitre sera divisé en trois sections, la première sera consacrée aux principales sources de financement des entreprises, la deuxième va présenter les aspects théoriques sur les crédits, la troisième et la dernière section se portera sur les risques liés aux crédits.

Section 1 : Les principales sources de financement des entreprises

Dans cette section, on va tenter d'exposer quelques notions de base sur le financement et les différents modes de financement. Ensuite d'entamer les mécanismes de financement indirect via la banque et cela à travers une présentation de la banque et les différents rôles de cette dernière.

1 Le financement : Notions de base et généralités

1.1 Les besoins de financement

Pour survivre et se développer. L'entreprise a besoin de ressources financières pour financer son cycle d'investissement, cycle d'exploitation et ses besoins en matière d'innovation.

1.1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps¹ ».

Quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements² :

-Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents.

- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).

-Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.

- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

En effet, les investissements nécessitent des sources financières importantes et stables, ils sont caractérisés par leur longue durée, qui commence avec l'achat initial et se termine avec la cession ou la mise au rebut de l'actif concerné.

1.1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation

Le cycle d'exploitation correspond à « l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou services) vendus³ ».

¹ Mourgues Nathalie, « Le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica », 1994, Page 15.

² Ginglinger Edith ; « Gestion financière de l'entreprise », édition Dalloz, 1991, Page 45.

³ Barreau Jean, Delahaye Jacqueline et Delahaye Florence, « Gestion financière », Dunod 2005, page 401.

Toute entreprise, indépendamment de sa structure financière et de sa performance, peut rencontrer des difficultés temporaires de financement de son besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE). Dans ce cas, il a la possibilité de contracter des crédits à court terme appelés également « crédits de fonctionnement » ou « crédits d'exploitation⁴».

2 Les modes de financement

Le choix de financement le mieux approprié représente un aspect déterminant de la stratégie financière de l'entreprise. Cependant, afin de réussir ce choix, l'entreprise doit connaître, au préalable, les différentes sources de financement existantes.

En effet, plusieurs sources de financement peuvent se présenter : le financement par fonds propres, le financement par endettement, le financement par quasi-fonds propres, le financement par ouverture du capital, ainsi que d'autres sources de financement.

2.1 Financement interne : Le financement par les fonds propres

2.1.1 L'autofinancement

« L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur⁵ ».

Autrement dit, l'autofinancement est une forme de financement interne dans laquelle une entreprise utilise ses propres ressources financières pour financer ses activités ou ses projets.

L'autofinancement est souvent appelé 'financement par les bénéfices' car il est basé sur l'utilisation des bénéfices générés par l'entreprise pour financer ses propres besoins.

D'un point de vue comptable, une définition peut être donnée à l'autofinancement, cette définition résulte du tableau de financement du plan comptable national (PCN) et est comme suit :

Autofinancement = Capacité d'autofinancement- Dividendes distribués au cours de l'exercice

Les avantages et inconvénients de l'autofinancement

➤ Les avantages

L'autofinancement présente des avantages certains sur un plan stratégique et sur un plan financier⁶ :

- **Sur le plan stratégique** : L'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.

⁴ Fadoua Anairi et Saïd Radi, Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie, Maroc, Page 320

⁵ Cohen Elie, « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991.

⁶ Bernet-Ralland ; principes de techniques bancaire, édition Dunod, 2002.

- **Sur le plan financier :** L'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.

De plus, l'amélioration de la situation nette (capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

➤ Les inconvénients

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants⁷ :

- L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices sécrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources.
- L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements inutiles.

2.1.2 Le financement informel

Le financement informel est une forme de financement qui implique l'utilisation de ressources financières provenant de sources non réglementées ou non officielles⁸. Ces sources peuvent inclure des amis, de la famille, des investisseurs privés, des prêteurs informels, des groupes de crédit rotatifs, des associations communautaires et des prêteurs sur gages.

Les avantages du financement informel incluent une flexibilité accrue, un accès plus facile à des fonds et une moins grande exigence en matière de garanties. Il peut également être plus rapide à obtenir que les financements formels, qui peuvent être soumis à des procédures administratives et réglementaires plus rigoureuses.

2.1.3 Le capital risque

Le capital risque est défini par SHILSON comme étant : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes⁹ ».

Autrement dit, le capital risque est une forme de financement qui consiste à investir des capitaux dans des entreprises en démarrage ou en phase de croissance, souvent dans des secteurs à forte croissance ou technologiques, avec des perspectives de croissance élevées.

⁷ Bernet-Ralland ; principes de techniques bancaire, édition Dunod, 2002.

⁸ Repris sur le lien www.cairn.info Consulter 06/03/2023

⁹ Robert wtterwulghé, « La PME une entreprise humaine », page : 142.

Les investisseurs en capital-risque également appelés 'VC' (venture capitalists), investissent des fonds propres dans des entreprises à fort potentiel de croissance, en échange d'une participation dans l'entreprise¹⁰.

2.2 Le financement externe

Le financement externe se réfère à l'obtention de fonds pour une entreprise à partir de sources externes qui ne sont pas issues de ses ressources internes ou de ses activités commerciales régulières¹¹. Les sources de financement externe peuvent inclure les prêts bancaires, les émissions d'obligations, l'investissement en capital, les subventions ou encore le crédit-bail.

2.2.1 La financement externe direct (via marché financier)

Définition

Le financement externe direct est une forme de financement où une entreprise obtient des fonds d'investisseurs externes ou de prêteurs, plutôt que de financer ses activités à partir de ses propres ressources financières. Autrement dit, pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement¹². Ce type de financement peut prendre différentes formes comme l'émission d'action, la vente d'obligation, l'octroi de prêts à long terme ou court terme, ou encore la création de partenariats avec d'autres entreprises.

Définition marché financier

Le marché financier peut être définie comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement (entreprises) au moyen d'instruments financiers appelés titres¹³.

Fonction marché financier

En tant que marché primaire, le marché financier permet de lever le capital et de transformer directement l'épargne des ménages en ressources longues pour les entreprises, en contre partie de ces capitaux les entreprises émettent des valeurs mobilières essentiellement des actions et des obligations.

En tant que marché secondaire, les marchés financiers assurent la liquidité et la mobilité de l'épargne investie en actions ou en obligations. La bourse assure le bon fonctionnement du marché secondaire.

2.2.2 Le financement externe indirect (via la banque)

Il existe deux formes de financement indirect :

¹⁰ Fadoua Anairi et Saïd Radi, Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie, Université Mohammed V de Rabat, Maroc

¹¹ Reformuler d'après le lien ses.webclass.fr, Le 06/03/2023

¹² BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 13

¹³ BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 13

- ✓ Le financement bancaire intermédié.
- ✓ Le financement via le marché financier (Désintermédié).

A. Désintermédié (via le marché financier)

Le financement indirect désintermédié est une forme de financement externe indirect dans laquelle l’entreprise obtient des fonds auprès de sources de financement institutionnelles telles que des fonds de pension, des compagnies d’assurance ou des fonds de placement plutôt que d’intermédiaires financiers tels que des banques¹⁴.

Dans ce cas, les investisseurs institutionnels achètent directement les titres émis par l’entreprise tels que des obligations ou des actions plutôt que d’utiliser une banque ou un courtier comme intermédiaire.

B. Intermédié (le système bancaire)

C’est le mode de financement le plus dominant en Algérie car c’est un pays à économie d’endettement et le système utilisé est le système orienté banque et non pas marché¹⁵.

La faiblesse du marché financier a laissé l’occasion au marché bancaire pour se développer.

Tableau 01 : Avantage et inconvénients de chaque forme de financement

Type de financement	Avantages	Inconvénients
Financement externe indirect par emprunt bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Principe accessible à toutes les entreprises. - Financement souple (ajustement aux besoins de financement de l’entreprise) et qui peut permettre de profiter d’opportunités de croissance. - N’est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ça peut coûter cher. - Dépendance vis-à-vis de la banque. - Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.

¹⁴ Dr SENOUCI Kouider, Gestion bancaire, Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen, Page 34

¹⁵ Dr SENOUCI Kouider, Gestion bancaire, Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen, Page 34

<p>Financement externe direct par émission d'actions</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres (action=titre de propriété). - Pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend du bénéfice. - Argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété. 	<ul style="list-style-type: none"> - Accessible seulement aux grandes entreprises. - Risque de dispersion du capital (émiettement du patrimoine). - Risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action=une voix). - Risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie (OPA hostile).
<p>Financement externe direct par émission d'obligations</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation. - Pas de perte de pouvoir des dirigeants (pas de risque d'OPA). - On peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute. 	<ul style="list-style-type: none"> -Ça peut coûter cher. -Endettement (obligation=titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires.

Source : <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm>

2.2.3 Crédit-bail

Définition

« C'est une opération par laquelle une entreprise demande à une société financière (qui peut être une banque) d'acheter à sa place un bien mobilier ou immobilier et de le lui louer pendant une période convenue à l'avance, suffisante pour permettre son amortissement intégral¹⁶ ».

Au lieu de cela, l'entreprise conclut un contrat de location avec une société de crédit-bail, qui achète le bien et le loue à l'entreprise pour une période déterminée. Pendant cette période, l'entreprise paie des loyers mensuels qui comprennent une partie de l'amortissement du bien ainsi que des intérêts.

À la fin de la période de location, l'entreprise peut généralement choisir d'acheter le bien pour un prix résiduel, de le restituer ou de renouveler le contrat de location pour une nouvelle période.

¹⁶ Bernet-Ralland ; principes de techniques bancaire, édition Dunod, 2002, Page 221.

A- Le crédit-bail mobilier

C'est une opération par laquelle l'entreprise de crédit-bail achète à un fournisseur un bien d'équipement pour le donner en location à son client. L'utilisateur, a des obligations semblables à celles d'un propriétaire en matière d'assurance et d'entretien¹⁷.

B- Le crédit-bail immobilier

Le crédit-bail immobilier est un contrat de financement qui permet à une entreprise ou un particulier de financer l'acquisition ou la construction d'un bien immobilier, généralement à usage professionnel, en le louant à un bailleur financier pendant une durée déterminée, moyennant le paiement d'un loyer.

Avantages et inconvénients du crédit-bail

➤ Les avantages

- C'est un moyen de financement accessible à toutes les entreprises qu'elles soient grandes ou de petite taille¹⁸.
- Liquidité préservée : Le crédit-bail permet de préserver la liquidité de l'entreprise, car elle n'a pas à payer une grosse somme d'argent pour l'achat d'un bien d'équipement.
- Amélioration de la trésorerie : Les paiements réguliers du crédit-bail peuvent être planifiés en fonction de la trésorerie de l'entreprise, ce qui peut aider à améliorer sa gestion de trésorerie.
- Flexibilité : Le crédit-bail offre une grande flexibilité en termes de durée de location et de montant des paiements.

➤ Les inconvénients

- Coût total plus élevé : Le coût total du crédit-bail est souvent plus élevé que celui de l'achat direct d'un bien d'équipement, car l'entreprise paie des intérêts et des frais de location¹⁹.
- Contraintes contractuelles : Les contrats de crédit-bail peuvent comporter des restrictions sur l'utilisation du bien loué, ce qui peut limiter la flexibilité de l'entreprise.
- Responsabilité de l'entretien : En général, l'entreprise est responsable de l'entretien du bien loué pendant la durée du contrat de crédit-bail.
- Risque de possession : Si l'entreprise ne parvient pas à effectuer les paiements réguliers, elle peut perdre la possession du bien loué, ce qui peut affecter ses activités.

¹⁷ BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 23

¹⁸ BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 23

¹⁹ BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 24

3 Les mécanismes de financement indirect via la banque

3.1 Définition d'une banque

« Sont considérés comme banque toutes les entreprises ou établissements qui font progression habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôt ou autrement, des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte, en opération de crédit, ou en opération financières²⁰ ».

En d'autres termes, la banque est une institution financière qui collecte les dépôts d'argent de ses clients et les utilise pour effectuer des prêts et des investissements.

3.2 Le rôle de la banque

- La banque facilite les transactions financières entre les individus, les entreprises et les gouvernements. Les banques fournissent des services financiers tels que la gestion de comptes bancaires, les prêts, les cartes de crédits, les opérations de change, les investissements et les services de conseil financier.
- Elles jouent également un rôle important dans l'économie en fournissant un accès au crédit aux entreprises et aux particuliers pour financer des investissements, des projets et des dépenses courantes. De plus, la création de liquidité dans l'économie, ce qui signifie qu'elles fournissent un accès facile à l'argent pour les dépenses et les investissements.
- « La banque se trouve ainsi au centre de l'activité financière et peut se forger une réelle compétence dans le traitement de l'information sur la solvabilité des emprunteurs, mais au même temps elle assure le risque de crédit²¹ ». Elle effectue aussi les opérations de change et de commerce extérieur et assure la gestion des moyens de paiement.

3.3 La banque au service de financement des besoins des entreprises

« Ce sont des opérations qui sont analysées en détails, d'après la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui vient de définir les émissions principales de la banque. Elle précise dans son article 110 que les opérations des banques comprennent la réception du fonds public. Les opérations de crédits ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements²² ».

3.3.1. La collecte des dépôts (ressources)

Selon la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, « sont considérés comme fonds reçus du public les fonds recueillis des tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer²³ ».

On distingue deux types de dépôts :

²⁰ HADJ SADOK Tahar, Les risques de l'entreprise et de la banque, Msila, Algérie, 2007, Page 10

²¹ DOV Ogien : « Pratique des marchés financiers », édition DUNOD, Paris, 1990.

²² Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque, 5^{ème} Edition, Paris, France, 2007, Page 103

²³ Bouhriz Daidj Aicha « innovation technologique des services bancaires et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004

- **Dépôts à terme** : Les dépôts à terme sont des comptes d'épargne dans lesquels les fonds sont investis pour une période déterminée et fixée à l'avance. Les taux d'intérêt offerts sur les dépôts à terme sont généralement plus élevés que ceux offerts sur les dépôts à vue, mais l'argent est bloqué pendant la durée du terme et ne peut pas être retiré sans pénalité. Les dépôts à terme peuvent varier de quelques mois à plusieurs années.
- **Dépôts à vue** : Les dépôts à vue sont des comptes courants qui permettent aux clients de déposer et de retirer de l'argent à tout moment sans aucune restriction de temps. Les taux d'intérêt offerts sur les dépôts à vue sont généralement plus faibles que ceux offerts sur les dépôts à terme, voire nuls dans certains cas, mais les clients peuvent accéder à leur argent en tout temps et sans pénalité.

3.3.2. La distribution de crédit

La banque fournit des crédits à ses clients pour des projets personnels ou professionnels. Les crédits peuvent être accordés sous forme de crédits personnels, crédits hypothécaires ou de crédits aux entreprises et on peut les classer comme suit :

1. Les crédits aux particuliers :
 - Crédits de trésorerie.
 - Crédit immobilier.
2. Les crédits aux entreprises :
 - Crédits de fonctionnement.
 - Crédit d'investissement.

3.3.3. La banque en tant qu'offreur de services

Les opérations de services sont devenues l'une des plus importantes activités réalisées par la banque. Parmi ses services on trouve principalement :

- ✓ La banque offre des services de change pour faciliter les transactions internationales.
- ✓ La banque peut aider les entreprises à gérer leur trésorerie et leurs flux de trésorerie pour optimiser leur performance financière.
- ✓ La banque traite les paiements en utilisant des chèques, des cartes de crédit et des virements électroniques. Elle facilite également les transferts de fonds entre comptes²⁴.
- ✓ La banque peut offrir des services de garde de valeurs pour stocker des biens précieux tels que des bijoux, des titres de propriété et des documents importants.

Section2 : Les aspects théoriques sur les crédits

Dans une économie, les différents agents économiques tels que les ménages, les entreprises et les gouvernements ont souvent besoin de financement pour mener à bien leurs activités. Que ce soit pour investir dans de nouveaux projets, pour acheter des biens de consommation ou

²⁴ Hassani Nouri, Le financement Bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2020

pour gérer des dépenses courantes, ces agents économiques peuvent avoir besoin d'une source de financement fiable pour répondre à leurs besoins. C'est là que les banques jouent un rôle important en offrant des crédits bancaires.

Dans cette section, nous abordons l'aspect théorique du crédit. Tout d'abord, A cet égard on va définir tout d'abord ce qu'est le crédit et en comprendre ses caractéristiques. Ensuite on va explorer le rôle crucial que joue le crédit dans l'économie, ainsi que les différents types de crédit qui existent.

1 Définition du crédit

1-1 Définition juridique

L'opération de crédit est définie dans l'ordonnance n 03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et le crédit, comme suite, « tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celui-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location, assortie l'option d'achat, notamment, le crédit-bail²⁵ ».

1-2 Définition économique

« Faire crédit c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, et d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent qui sera restituer dans un certain délai le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encourus, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de service²⁶ ».

2 Les caractéristiques du crédit

Le crédit est caractérisé par la mise à disposition d'une somme d'argent ou d'un bien, assorti d'un intérêt, d'une durée et de modalités de remboursement convenues à l'avance, confiance et d'un risque de crédit évalué par le prêteur.

2-1 La Confiance

La confiance est un élément crucial dans toute relation commerciale. Pour qu'une entreprise puisse prospérer, elle doit être en mesure de compter sur la fiabilité et l'honnêteté de ses partenaires commerciaux.

Le client, de son côté, doit être convaincu que la banque ne lui retirera pas son appui au moment où il en aura besoin et qu'elle fera un usage strictement confidentiel des

²⁵ L'ordonnance n03-11 du 20/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

²⁶ BOUYACOUB Farouk « l'entreprise et le financement bancaire » édition casbah, Alger, Page 17

renseignements sur son bilan et la marche de son entreprise, et le banquier croit au remboursement ultérieur de ses avances²⁷.

2-2 Le temps

La durée du crédit correspond à la période pendant laquelle l'emprunteur doit rembourser le prêt. La durée du crédit peut varier considérablement en fonction du type de crédit et des modalités convenues entre le prêteur et l'emprunteur.

2-3 La rémunération

La rémunération correspond au coût du crédit pour l'emprunteur. Elle est souvent exprimée sous la forme de taux d'intérêt, qui peut être fixe ou variable en fonction des modalités du prêt. La rémunération est une source de revenus pour les prêteurs, qui perçoivent des intérêts sur le montant prêté.

2-4 Le risque

Le risque est un engagement portant une incertitude dotée d'une probabilité de gain ou préjudice, que celui-ci soit une dégradation ou une perte²⁸.

Le risque correspond à la probabilité que l'emprunteur ne soit pas en mesure de rembourser le prêt selon les modalités convenues. Les prêteurs évaluent souvent le risque de crédit en examinant la solvabilité de l'emprunteur, l'historique de crédit et d'autres facteurs pertinents. Le risque est souvent pris en compte dans le taux d'intérêt et les conditions du prêt.

3 Le rôle du crédit

Le crédit joue un rôle crucial dans l'économie :

- Le crédit favorise les échanges entre les entreprises et en stimulant la production. En permettant aux entreprises de disposer de liquidités pour anticiper leurs recettes.
- Le crédit permet de maintenir la continuité dans le processus de production et de commercialisation²⁹.
- De plus, en finançant l'acquisition de nouvelles technologies, le crédit permet aux entreprises d'améliorer leur productivité et de produire des biens de meilleure qualité, stimulant ainsi le secteur de production.
- Le crédit peut également amplifier le développement économique, en permettant aux entreprises d'investir dans de nouveaux projets sans avoir besoin d'une épargne préalable.

4 Les différents types du crédit

Dans notre économie moderne, les banques jouent un rôle crucial en offrant des services financiers qui répondent aux besoins des clients, qu'ils soient des entreprises ou des

²⁷ Sylvie De Coussergues, « La banque : structure, marché et gestion », 2^{ème} Edition Dalloz, Paris, 1996

²⁸ Michel Rouach et Gérard Naulleau, « Le contrôle de gestion bancaire et financier », Troisième édition, Paris, 1998, Page 130

²⁹ BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Le crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2022, Page 6

particuliers. Les banques sont en effet chargées d'attribuer des crédits pour financer les projets et les investissements de leurs clients. Que ce soit pour le financement du cycle d'exploitation d'une entreprise ou pour aider un particulier à réaliser ses rêves, les crédits sont un outil essentiel pour assurer la croissance économique. Sur cette base, on aura une triple classification des crédits :

- Les crédits d'exploitation.
- Les crédits d'investissement.
- Les crédits finançant le commerce extérieur.

4.1 Les crédits d'exploitation

« Ce sont des crédits à court terme, ils ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise, ils servent, par exemple, à couvrir un temps de stockage, un délai de fabrication ou un délai de paiement consenti au client et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité (salaires, loyers, etc...)»³⁰.

Les banquiers proposent une variété de crédits d'exploitation conçus pour apporter une aide financière aux entreprises et assurer le bon fonctionnement de leur cycle d'exploitation. Ces crédits d'exploitation peuvent être classés :

- Les crédits d'exploitation par caisse (directs).
- Les crédits d'exploitation par signature (indirect).

4.1.1 Les crédits par caisse (directs)

Les crédits par caisse à court terme sont des types de financement que les banques offrent à leurs clients pour répondre à leurs besoins de trésorerie à court terme. Ces crédits impliquent un décaissement de fonds de la part de la banque en faveur de son client, pour aider à équilibrer sa trésorerie³¹.

Toutefois, on peut distinguer deux grandes catégories de crédits par caisse à court terme :

4.1.1.1 Les crédits d'exploitation globaux (trésorerie)

Ces crédits sont destinés à financer globalement les actifs cycliques du bilan sans être affectés à un objet précis.

Ils sont généralement appelés crédits par caisse ou crédits en blanc car, d'une part, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur. Ce sont donc, des concours à risque très élevé³².

De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux :

³⁰ Bekhouche Sabrina et Bouattou Sonia, mémoire « La gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture », 2011

³¹ DJELIL Yasmine et KHELOUI Akila, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 11

³² Merad Yasmine Thanina Mensouri Celia, Les Opérations De Crédit Bancaires Cas d'un crédit d'exploitation, Mémoire fin d'étude, 2015, Page 09

a-La facilité de caisse

La facilité de caisse est un type de crédit bancaire accordé aux entreprises pour répondre à des besoins de trésorerie temporaires causés par des décalages de courte durée entre les sorties et les entrées de fonds. Ce type de situation survient souvent à la fin de chaque mois, lorsque les entreprises doivent faire face à des échéances telles que le paiement des fournisseurs, des salaires ou des taxes.

Avantages et inconvénients de facilité de caisse**➤ Avantages**

- Domiciliation des flux de recette de l'emprunteur dans nos guichets.
- Crédit recouvrable à très court terme et donc le risque de liquidité est minimisé³³.

➤ Inconvénients

- Il pèse directement sur la trésorerie de la banque (crédit non réescompté).
- Aucune sûreté réelle ou personnelle (crédit à blanc)³⁴.

b-Découvert

« Le découvert consiste pour le banquier, à laisser le compte de son client devenir débiteur dans la limite d'un maximum qui, le plus souvent, est fixé à titre indicatif sans qu'il y ait engagement d'assurer le concours pendant une période déterminée. Le découvert prolonge, en quelque sorte le service caisse rendu par le banquier et a pour objet de compléter un fonds de roulement³⁵ ».

Autrement dit, Le découvert est une situation dans laquelle le solde du compte bancaire d'un client est négatif, c'est-à-dire que le client a retiré plus d'argent qu'il n'en avait sur son compte. Le découvert peut être autorisé ou non autorisé.

c- Le Crédit de Campagne

C'est un système de financement de plus en plus apprécié, le crédit de campagne permet de financer à court terme les besoins de liquidités d'une entreprise afin de couvrir en amont ses dépenses d'activités. Il s'agit donc d'une action courante et essentielles en gestion de trésorerie. Le crédit de campagne est conçu de telle sorte qu'une société soit autorisée à avoir des découverts anticipés. Il s'agit d'un crédit spécialement dédié aux professionnels ayant une activité saisonnière³⁶.

³³ Merad Yasmine Thanina Mensouri Celia, Les Opérations De Crédit Bancaires Cas d'un crédit d'exploitation, Mémoire fin d'étude,2015, Page 10

³⁴ Merad Yasmine Thanina Mensouri Celia, Les Opérations De Crédit Bancaires Cas d'un crédit d'exploitation, Mémoire fin d'étude,2015, Page 10

³⁵ BRANGER Jacques, Traité d'économie bancaire, Presses Universitaires de France, Paris, 1975

³⁶ Repris sur le lien agicap.com, Le 06/05/2023

d- Le crédit relais

Le crédit de relais est une forme de financement à court terme destinée aux particuliers souhaitant réaliser une opération immobilière. Il permet à un emprunteur de bénéficier d'une avance de fonds pour l'acquisition d'un bien immobilier alors même que celui-ci n'a pas encore vendu son bien actuel. « C'est une forme de découverte qui anticipe une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis³⁷ ».

4.1.1.2 Les crédits d'exploitation à objet spécifique

Contrairement aux crédits de trésorerie généraux qui répondent à des besoins de nature et d'origine très variées, les crédits avec une caisse spécifique sont généralement destinés à financer l'actif circulant de l'entreprise. Cela inclut les stocks et les créances clients, qui peuvent représenter une charge importante pour l'entreprise. Ainsi, ces crédits sont assortis de garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont souvent accessoires. Les garanties peuvent prendre différentes formes, selon les besoins de l'entreprise.

a- L'escompte commercial

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance³⁸ ».

Ainsi, l'entreprise peut récupérer une partie de l'argent qu'elle doit à ses clients et disposer immédiatement des fonds nécessaires pour financer ses activités.

L'escompte commercial est une alternative intéressante pour les entreprises qui ont besoin d'un financement rapide et facile, sans avoir à passer par les formalités liées à un prêt bancaire traditionnel.

➤ Avantages

- Augmentation de la liquidité : l'escompte commercial permet à une entreprise de disposer rapidement de liquidités sans avoir à attendre le règlement d'une facture déterminé selon des délais donnés, généralement entre 30 et 60 jours³⁹.
- Amélioration de la gestion de trésorerie : l'escompte commercial permet de réduire le délai de paiement des clients et d'améliorer la gestion de trésorerie de l'entreprise.
- Réduction des risques financiers : l'escompte commercial permet de transférer une partie du risque de non-paiement des clients à un tiers, ce qui réduit le risque financier pour l'entreprise.

³⁷ BOUYACOUB Farouk « l'entreprise et le financement bancaire » édition casbah, Alger, Page 235

³⁸ Benkrimi Karim, « Crédit bancaire et économie financière », édition El dar El Othmania, 2010, page : 31

³⁹ Repris sur le lien www.lemagdelentreprise.com , Consulté le 06/05/2023

- Augmentation de la capacité d'emprunt : l'escompte commercial peut améliorer le bilan de l'entreprise et augmenter sa capacité d'emprunt auprès des banques.

➤ Inconvénients

- Coût élevé : le coût de l'escompte commercial peut être élevé, notamment si les taux d'intérêt sont élevés ou si l'entreprise présente un risque élevé de non-paiement de ses créances.
- Risque de réputation : l'utilisation de l'escompte commercial peut nuire à la réputation de l'entreprise si les clients considèrent que l'entreprise ne respecte pas ses engagements contractuels.
- Effet sur la rentabilité : l'escompte commercial peut avoir un effet sur la rentabilité de l'entreprise en raison des coûts élevés et de la réduction des marges bénéficiaires.

b- Avance sur marchandises

« L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier⁴⁰».

Les crédits sur stock sont souvent accordés sous forme de crédits à court terme destinés à financer les besoins de trésorerie liés aux stocks de marchandises. Les stocks sont utilisés comme garantie pour les crédits accordés et peuvent être affectés en gage en remettant un récépissé-warrant ou un document attestant de la propriété des marchandises stockées.

Le warrant : Effet de commerce délivré aux commerçants lors d'un dépôt de marchandises⁴¹. C'est un titre de propriété qui est émis pour des marchandises stockées dans un entrepôt de stockage appelé magasin général.

c- Avance sur marché public

Les marchés administratifs ou marchés publics sont des contrats passés par l'Etat en vue de l'exécution de travaux, livraison des fournitures ou prestation de service. Les fournisseurs ou les entrepreneurs qui travaillent avec l'Etat peuvent s'adresser à leurs banques pour solliciter des avances sur les situations de travaux faits qui matérialisent leurs créances nées sur l'administration pour que le banquier soit couvert, il faut que la créance de l'entreprise sur l'administration soit déléguée par le biais de nantissement du marché⁴².

d- Avances sur factures

L'avance sur facture est une forme de financement destinée aux entreprises qui ont des créances sur des administrations. Cette solution permet aux entreprises de mobiliser

⁴⁰ Benkrimi Karim, « Crédit bancaire et économie financière », édition El dar El Othmania, 2010, Page : 33.

⁴¹ DJELIL Yasmine et KHELOUI Akila, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 13

⁴² Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie présenté par ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim 2019-2020 page 11

rapidement leur poste client en obtenant une avance de trésorerie avant le paiement effectif de la facture par l'administration.

Pour bénéficier de cette avance, la facture doit être domiciliée, mais cela ne suffit pas. En effet, l'engagement de l'administration débitrice doit être irrévocable et ce terme doit être clairement mentionné dans l'engagement.

« Dans l'avance sur facture, le compte du client est crédité à hauteur de 7% du montant de la facture par le débit d'un compte spécial "avance garantie"⁴³ ».

4.1.2 Les crédits par signature (indirects)

Le crédit par signature est une forme de crédit à la consommation qui ne nécessite pas de garantie de la part de l'emprunteur. Il est accordé sur la seule base de la signature de l'emprunteur et est souvent utilisé pour des petits prêts à la consommation tels que les prêts personnels ou les prêts à la consommation non affectés.

Types de crédits par signature

A- L'aval

L'aval est un « engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou une partie du montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. L'aval peut être donné sur le titre ou sur un acte séparé⁴⁴ ».

B- Les cautionnements

« C'est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si, celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux⁴⁵ ».

Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de fonds immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

C- L'acceptation

L'acceptation est une procédure par laquelle une banque s'engage à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance. Contrairement à l'aval, qui est une simple garantie de paiement, l'acceptation implique une obligation directe de la part de la banque. En acceptant un effet de commerce, la banque devient le principal obligé vis-à-vis du créancier, et s'engage à régler la somme due à l'échéance prévue.

⁴³ Luc Bernet-Rollande « Principe de technique bancaire », 25eme édition Dunod, paris.

⁴⁴ L'article 409 du code de commerce algérien

⁴⁵ Yessad Imane, mémoire « le financement bancaire aux particuliers » promotion 2018/2019.

4.2 Les crédits d'investissement

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan. C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission socio-économique. La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans.⁴⁶.

4-2-1 Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits⁴⁷.

4-2-2 Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont une forme de financement où l'emprunteur reçoit un prêt avec une durée de remboursement qui dépasse généralement sept ans. Ces crédits sont destinés à financer des investissements importants.

4-2-3 Le crédit-bail (leasing)

Les opérations de crédit-bail sont « des opérations de location de biens d'équipement, de matériel, d'outillage ou de biens mobiliers à usage professionnel, spécialement, achetés en vue de cette location par des entreprise qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir tout ou une partie des bien loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour une partie, des versements effectués a titre de loyer⁴⁸ ».

4.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur

Les échanges commerciaux entre les pays sont devenus une réalité incontournable de l'économie mondiale, obligeant les banques à se mobiliser davantage pour contribuer au développement et profiter des opportunités offertes. En effet, les banques proposent des techniques de financement pour soutenir les échanges internationaux, que ce soit pour financer les importations ou les exportations.

4-3-1 Le financement des importations

Les banques interviennent pour faciliter la réalisation des opérations d'importation et afin de sécuriser les paiements et de faciliter les transactions commerciales entre les importateurs et les exportateurs en proposant différentes techniques de financement :

A- L'encaissement documentaire : « C'est un ordre du vendeur à sa banque d'encaisser une certaine somme auprès de l'acheteur contre remise des documents d'expédition, le règlement peut s'effectuer par paiement au comptant ou par acceptation d'une traite⁴⁹ ».

⁴⁶ BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », édition CAasbah, Alger, 2000, Page 251.

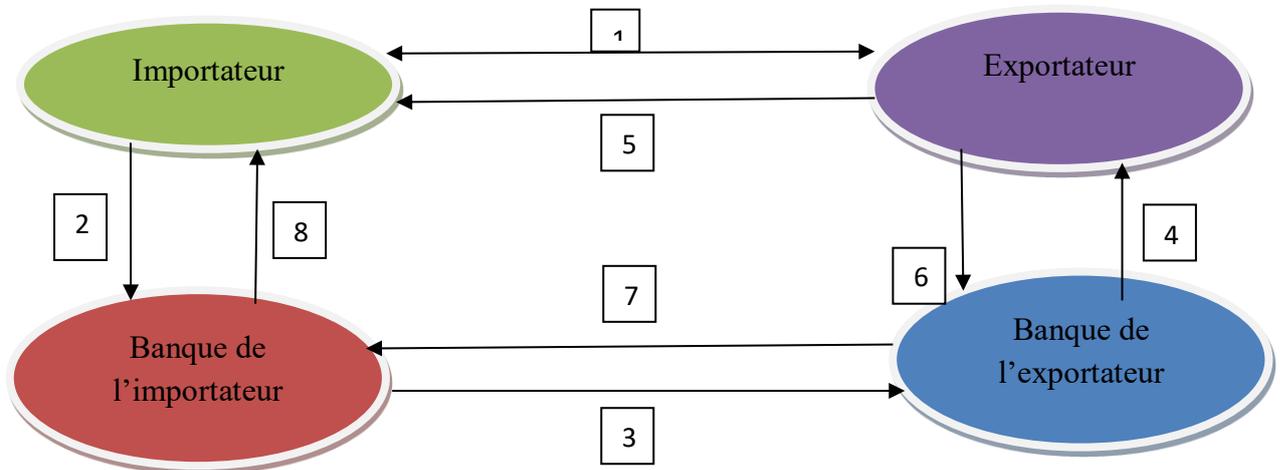
⁴⁷ BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Alger, 2000, page 252.

⁴⁸ Conso Pierre et Hemici Farouk « Gestion financière de l'entreprise » édition Dunod, Paris, 2005.

⁴⁹ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Mémoire fin d'étude, 2022, Page 13

B- Le crédit documentaire : Le crédit documentaire est « une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis⁵⁰ ».

Figure 01 : Un crédit documentaire réalisé à vue



Source : Mémoire de fin d'étude « Les opérations de crédit cas BNA réalisé par Mr SADEG Abdelah 2001 »

1. Contrat commercial.
2. Demande d'ouverture du crédit en faveur de l'exportateur.
3. La banque de l'importateur ouvre le crédit documentaire auprès de la banque de l'exportateur.
4. Le banquier notifie à l'exportateur le crédit en y ajoutant éventuellement a confirmation.
5. L'exportateur expédie la marchandise : des documents d'expédition lui sont délivrés.
6. L'exportateur remet les documents à sa banque, qui le paie si confirmation.
7. La banque de l'exportateur envoie les documents au banquier de l'importateur qui le crédite en retour après étude et accord sur les documents.
8. Le banquier de l'importateur remet les documents à son client et le débite.

4-3-2 Le financement des exportations

Il existe plusieurs formes de crédit, en matière de financement des exportations, à savoir :

A- Le crédit fournisseur

« C'est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportation) qui a lui-même consentie un délai de paiement à son partenaire étranger (importation). Ce crédit permet à

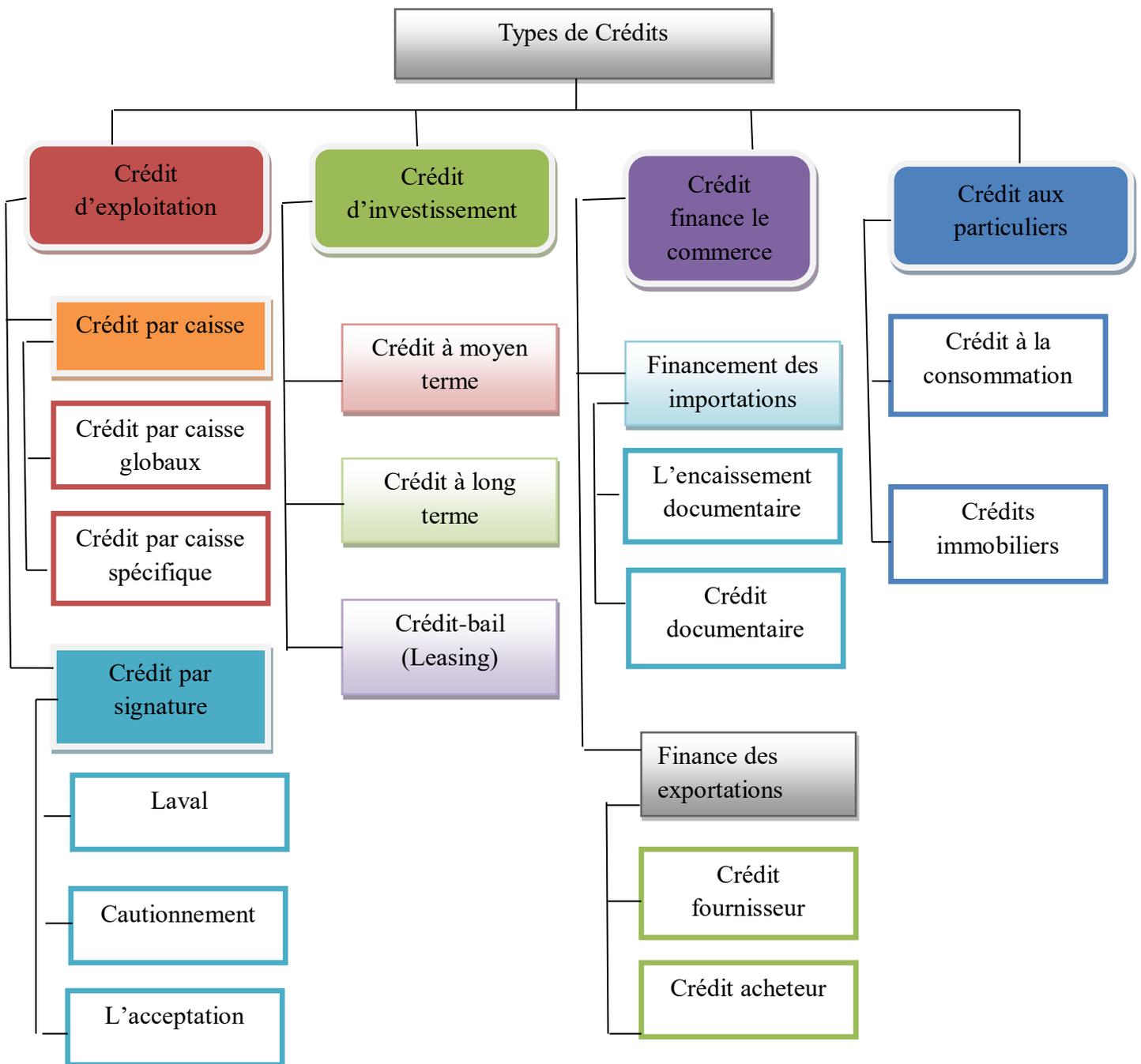
⁵⁰ Ghislaine Legrand et Hubert Martini « Management des opérations de commerce international », 2ème édition Dunod, paris 2008, page 148

l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de livraison partielle ou total de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger⁵¹ ».

B- Le crédit acheteur

« C'est un financement directement consentie à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur⁵² ».

Figure 02 : Typologie de crédits



Source : Etablie par moi-même

⁵¹ MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7ème édition ECONOMICA, Paris, 2001, P.580

⁵² LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7ème édition ECONOMICA, Paris, 2003, P.680

Section 3 : Les risques liés au crédit

Lorsqu'il s'agit d'opérations de crédit, les risques encourus sont nombreux et peuvent entraîner des conséquences significatives pour les banques et leurs clients. En effet, le crédit est un élément central du métier bancaire, mais il est également intrinsèquement lié à des risques économiques et non-économiques. C'est pourquoi, les banquiers considèrent que le risque est inséparable de leur activité. Dans ce contexte, cette section examinera les différents types des risques et les classer en deux grandes catégories : les risques économiques et les autres risques. L'objectif est de mieux comprendre ces différents types de risques afin de les gérer efficacement et de minimiser leur impact sur les banques et leurs clients.

1 Définition du risque

Le risque de crédit est défini comme étant : « Le risque résultant de l'incertitude qu'a la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fond de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché⁵³ ».

2 Typologies des risques

La gestion des risques est un aspect fondamental de l'activité bancaire, car les risques encourus peuvent avoir un impact important sur la santé financière et la réputation des banques. Les risques bancaires sont nombreux et il est essentiel de les identifier, de les différencier et de les répertorier pour pouvoir les mesurer et les gérer efficacement.

Dans cette section, nous allons nous pencher sur les différents risques inhérents à l'activité bancaire.

2-1 Les risques économiques

Les risques économiques représentent une préoccupation majeure pour les banques. Ces risques peuvent avoir des impacts significatifs sur les résultats financiers et la réputation des établissements de crédit. Nous pouvons distinguer plusieurs types de risques économiques qui sont couramment rencontrés par les banques.

2.1.1 Le risque de contrepartie

« C'est un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature. Les risques de contrepartie sont classés, suivant la forme prise par l'engagement liant le débiteur à l'établissement de crédit⁵⁴ ».

⁵³ Bessis Joël, « Gestion des risques et gestion actif-passif des Banques », édition Dalloz, Paris 1995.

⁵⁴ Pierre-Charles Pupion, « Economie et Gestion Bancaire », édition Dunod, Paris, 1999, Page 69

Ce risque se matérialise lorsque le débiteur d'une transaction sur le marché de gré à gré n'honore pas ses obligations. Le risque de contrepartie couvre les crédits octroyés, les titres détenus et les engagements hors bilan ⁵⁵.

Le risque de crédit est présent dans toutes les opérations financières où une banque ou une institution financière agit en qualité de contrepartie. Il se manifeste sous trois formes principales :

- Le risque sur l'emprunteur : qui est lié aux crédits accordés aux clients commerciaux ou aux investissements effectués auprès d'autres établissements financiers. Ce risque est lié à la solvabilité de l'emprunteur et à sa capacité à rembourser ses dettes.
- Le risque sur le prêteur : qui concerne le risque de défaut d'une contrepartie bancaire avec laquelle un contrat de garantie de refinancement potentiel a été conclu. Ce risque est de second ordre et dépend de la matérialisation d'un risque de liquidité pour la banque.
- Le risque de crédit sur produits dérivés : qui est lié aux instruments de garantie de taux et de change négociés de gré à gré entre établissements. Ce type de risque est lié à la possibilité que la bonne fin des opérations ne soit pas assurée. La gestion efficace du risque de crédit est donc essentielle pour assurer la stabilité et la pérennité des institutions financières.

2.1.2 Le risque de taux d'intérêt

Les taux d'intérêt ont un impact significatif sur le secteur bancaire, que ce soit à la hausse ou à la baisse. Les fluctuations de ce paramètre peuvent engendrer un risque considérable pour les banques.

Le risque de taux d'intérêt d'un établissement financier est « le risque encouru en cas de variation des taux d'intérêt du fait de l'ensemble des opérations de bilan et hors-bilan, à l'exception, le cas échéant, des opérations soumises aux risques de marché⁵⁶ ».

2.1.3 Le risque de change

« Le risque de change peut être défini comme étant la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la banque. Pour se protéger contre ce risque, Le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change⁵⁷ ».

2.1.4 Les risques de liquidité

Ces risques conduiraient une banque à être dans l'incapacité de rembourser des dettes à court terme parce que les actifs qu'elle détient sont à plus long terme. Or, le financement d'emplois

⁵⁵ Repris sur le lien <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition> , Consulté le 07/05/2023

⁵⁶ Jean-Luc Quémard et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.

⁵⁷ Michel Rouacg Et Gérard Naulleau ; « Contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993, Page 249

longs par des ressources à plus courte échéance constitue la base même du métier de banquier au travers du risque de transformation⁵⁸.

Pour atténuer ce risque, les banques mettent en place des stratégies de gestion de la liquidité, telles que la détention de réserves de liquidités, la diversification de leurs sources de financement et la surveillance étroite de leur position de liquidité.

2.1.5 Le risque du marché

Le risque de marché se définit comme « le risque de perte qu'une position peut entraîner en cas d'évolution défavorable des paramètres de marché. Les paramètres sont les taux d'intérêt, les taux de change, les cours des actions et des obligations ainsi que les prix des différents produits dérivés⁵⁹ ».

2.1.6 Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres⁶⁰ ».

Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes. La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque⁶¹.

2.1.7 Le risque opérationnel

Le comité de Bâle définit ce risque comme suit : « le risque de pertes directes ou indirectes d'une inadéquation ou d'une défaillance attribuable à des procédures personnelles, systèmes internes ou événements extérieurs⁶² ».

2-2 Les autres risques

2.2.1 Les risques techniques

Ces risques peuvent résulter du non-respect des normes réglementaires en vigueur, notamment en matière de traitement des transactions financières, de sécurité informatique et de gestion des données financières. En outre, les risques techniques peuvent également être liés aux conditions de crédit, comme la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer et le taux.

⁵⁸ - Lamarque Eric, « Gestion bancaire », édition Pearson Education France, 2003, Page 70

⁵⁹ Gestion bancaire, Dr SENOUCI Kouider, Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen Faculté des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales

⁶⁰ Sylvie de Coussergues « Gestion de la Banque du diagnostic à la stratégie », 3ème édition DUNOD, paris, 2002, Page 22

⁶¹ BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Le crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2022, Page

⁶² Repris sur le lien [fimarkets.com](https://www.fimarkets.com), Consulté le 07/05/2023

2.2.2 Les risques administratifs

« C'est l'ensemble des éléments rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers des crédits, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire⁶³ ».

2.2.3 Les risques juridiques

C'est la manifestation du non-respect de textes réglementaires ou légaux auxquels l'entreprise est pourtant soumise. Ce risque dépend de la direction des affaires juridiques, ou DAJ, et de là ou du directeur juridique. Il rentre aussi dans le périmètre d'actions des risk managers. Il recoupe 5 types de risques : Les risques liés au statut juridique de l'entreprise, Risques juridiques liés aux actifs, Contrats et risques juridiques, Risques liés aux litiges, Les risques réglementaires⁶⁴.

3 Les moyens de gestion des risques liés aux crédits

Pour gérer ces risques, les banquiers doivent s'appuyer sur des méthodes d'analyse fiables et des outils de gestion des risques. En effet, la bonne gestion et le contrôle de ces risques peuvent aider les banquiers à prévenir les pertes financières et à minimiser les risques. Pour instaurer un système de gestion de risques efficace, il est essentiel de suivre trois étapes clés. La gestion préventive, la gestion opérationnelle et la gestion curative.

3.1 La gestion préventive

La gestion préventive est la première étape de la mise en place d'un système de gestion de risques efficace. Elle consiste à identifier les risques et à mettre en place des mesures pour les prévenir avant qu'ils ne surviennent. Pour cela, les banques peuvent utiliser des méthodes d'analyse fiables pour évaluer les risques futurs. Cela peut inclure l'analyse de la solvabilité du client, l'examen de son historique de crédit, l'analyse des tendances économiques, etc.

3.1.1 Les règles prudentielles

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

Les ratios de solvabilité

A. L'accord de Bâle I : le ratio Cooke

« En 1988, cet accord a introduit un deuxième type d'exigence en capital, avec la définition d'un coefficient de fonds propres ajusté des risques (le ratio Cooke). Le ratio Cooke ne s'applique que dans les Etats qui ont accepté cette recommandation ; en général, son application est limitée aux seules banques qui ont une activité internationale significative⁶⁵ ».

⁶³ Hassani Nouri, Le financement Bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2020, Page 20

⁶⁴ Repris sur le lien www.diligent.com Consulté le 07/05/2023

⁶⁵ Frederic Mishkin, Christian Bordes, Pierre-Cyrille Hautcoeur et Dominique Lacoue-Labarthe, « Monnaie, banque et marchés financiers », 8eme édition public par Pearson Education, France, 2007, Page 327

« Les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leurs fonds propres nets et celui de l'ensemble des crédits qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égal à 8%⁶⁶ ».

$$\text{Ratio Cook (Ratio de solvabilité)} = \frac{\text{fond propres nets}}{\text{Montant des crédits pondérés}} \geq 8\%$$

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

Tableau 02 : Les avantages et les limites du ratio Cook

Les avantages du ratio Cooke	Les limites du ratio Cooke
<ul style="list-style-type: none"> • Concentration des banques sur l'importance des fonds propres et leurs coûts. • Réduction des écarts entre les banques internationales. • Simplicité méthodologique et mise en œuvre relativement facile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Classification des risques de manière arbitraire et sommaire. • Inadaptation des pondérations relatives aux engagements qui n'ont jamais été justifiés. • Le ratio ne tient pas compte des autres risques tels-que : le risque opérationnel et le risque de taux d'intérêt.

Source : Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim

B. L'accord de Bâle II (le ratio Mc Donough)

Un nouveau dispositif a été publié en 2000 sous le nom « accords de Bâle II » destiné à mieux appréhender les risques bancaires notamment le risque de crédit et les exigences en fonds propres. Les normes de Bâle II destinées à remplacer celles de Bâle I introduisent de nouvelles approches qui se basent sur trois piliers ; L'institution d'un nouveau ratio appelé « Ratio de Mac Donough » destiné à remplacer le « ratio de Cooke », la surveillance prudentielle et enfin la discipline du marché⁶⁷.

Le ratio Cooke considère que les risques bancaires sont exclusivement constitués par le risque du crédit et le risque du marché. Le ratio de Mc Donough intègre ces deux classes de risque mais également une troisième, à savoir le risque opérationnel⁶⁸.

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

⁶⁶ L'article 03 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion des risques.

⁶⁷ Ahmed Dahmani Billel et Nirak Younes, Essai d'étude de la fonction audit interne au sein d'un établissement bancaire, 2019

⁶⁸ Desmicht François, « Pratique de l'activité bancaire », édition Dunod, 2004

$$\text{Ratio de MC Donoug} = \frac{\text{Fonds propres réglementaire}}{\text{risque de crédit net pondérés} + \text{risque marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Tableau 03 : Les trois piliers de la réforme Bâle 2

Pilier 1 :	Pilier 2 :	Pilier 3 :
Exigences minimales de fonds propres	Surveillance par les autorités prudentielles	Transparence et discipline de marché
<ul style="list-style-type: none"> - Risque de crédit (nouvelles approches de calcul) - Risque de marché (inchangé) - Risque opérationnel (nouveau) 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des risques et dotation en capital spécifiques à chaque banque - Communication plus soutenue et régulière avec les banques 	<ul style="list-style-type: none"> - Obligation accrue de publication de la dotation en fonds propres. - Obligation de publication des méthodes d'évaluation des risques.

Source : Frédéric Mishkin, « Monnaie banque et marchés financiers », 8e édition. 2007, Page 371

3.1.2 Le coefficient de liquidité

Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme, il constitue un ratio de couverture instantané et son respect permet aux banques d'assurer la couverture de leurs exigibilités par les actifs liquides réalisables, en d'autres termes, la banque pourra faire face à ses obligations⁶⁹. Le coefficient de liquidité s'exprime par la formule suivante :

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

3.1.3 La règle de division des risques

La division des risques est la répartition du montant des crédits par le plus grand nombre possible de clients, ce ratio constitue donc une limite préventive afin d'éviter une forte concentration d'engagements données envers un même client (éviter de mettre en péril la solvabilité d'une banque à cause d'un client ou d'un groupe de clients). Il permet aussi d'astreindre les banques et établissements financiers à un suivi régulier des risques engagés sur les clients importants⁷⁰.

3.2 Les créances risques et leur système de provisionnement

En application de l'article 17 de l'instruction 74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers : les créances peuvent être classifiées en deux catégories :

⁶⁹ Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim

⁷⁰ AIT ABED Akila et AZEM Kahina « Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Promotion : 2014-2015

3.2.1 Les créances courantes

Sont considérées comme créances courantes, les créances dont le recouvrement intégral dans les délais contractuels paraît assuré. Sont aussi incluses dans cette classe⁷¹ :

- Les créances assorties de la garantie de l'Etat.
- Les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur.
- Les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée.

3.2.2 Les créances classées

Sont considérées comme créances classées, les créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes⁷² :

- Un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel.
- Des impayés depuis plus de trois (3) mois.

3.3 La gestion opérationnelle

Pour mesurer le risque opérationnel, il faut estimer à la fois la probabilité de pertes et leur ampleur potentielle. La plupart des approches décrites dans l'enquête reposent en partie sur des paramètres fournissant des éléments de réponse sur le premier point. Généralement quantitatifs, ces paramètres peuvent aussi consister en des évaluations qualitatives et subjectives converties en notes (tels les rapports d'audit). Il s'agit souvent de variables mesurant le risque dans chaque unité opérationnelle⁷³.

3.3.1 Le système de délégation de crédit

« Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investie d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité de crédit, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou un de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte⁷⁴».

3.3.2 Le scoring (les modèles de score)

« Le scoring aussi appelé crédit scoring, est une méthode largement utilisée par les banques comme un outil d'aide à la décision. Cette technique définit par MESTER comme « une

⁷¹ Règlement N°2014-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers

⁷² Règlement N°2014-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers

⁷³ Comité de Bâle sur le contrôle bancaire Gestion du risque opérationnel

⁷⁴ Mathieu Michel., « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, Paris, 1995, Page 160

méthode statistique pour prédire la probabilité qu'un demandeur de prêt (débiteur) fasse défaut⁷⁵ ».

VAN PRAAG N explique que l'objectif du crédit est « de déterminer un score, c'est-à dire un niveau sensé être la représentation d'un certain risque pour le prêteur. Ce score est obtenu par la prise en compte de différents paramètres dont le choix est important quant à la capacité prédictive du système⁷⁶ ».

Les avantages du scoring

Le scoring permet à la banque :

- Évaluation rapide du risque de crédit : Les modèles de score permettent une évaluation rapide et précise du risque de crédit pour de nombreux clients.
- Amélioration de la qualité de la décision : Les modèles de score sont conçus pour minimiser les erreurs de décision en évaluant de manière objective les risques de crédit.
- Réduction des coûts de souscription : Les modèles de score permettent une automatisation accrue du processus de souscription, ce qui peut réduire les coûts de traitement des demandes de crédit et améliorer la rentabilité des prêteurs.
- Amélioration de la satisfaction des clients : En réduisant les délais de traitement des dossiers de crédits et en offrant une réponse rapide, les prêteurs peuvent améliorer la satisfaction de leurs clients.

3.4 La gestion curative

3.4.1 Le contrôle et le suivi

Après avoir accordé un crédit, les banques ont l'obligation de suivre de près la situation de l'emprunteur sur différents aspects⁷⁷ :

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

⁷⁵ Loretta J. Mester, « What's the point of credit scoring, business review, Federal reserve bank of Philadelphia », 1997, Page 3-16

⁷⁶ Nicolas Van Praag, « Crédit management et crédit scoring, Paris, Economica (Collection gestion poche) », 1995, Page 112

⁷⁷ ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim, Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie, Mémoire fin d'étude, 2020, Page 26

3.4.2 Le recouvrement

La gestion curative du risque crédit commence dès que l'échéance d'un crédit n'est pas respectée, c'est-à-dire dès le premier jour où le paiement n'est pas effectué. La fonction recouvrement prend alors le relais pour récupérer la créance due par l'emprunteur. La fonction recouvrement est donc essentielle pour minimiser les pertes de la banque en cas de défaut de paiement⁷⁸.

La fonction recouvrement repose sur trois principes pour être efficace :

La réactivité

Le premier principe est la réactivité, qui implique que la banque doit agir rapidement dès que l'échéance est impayée. Plus la banque agit rapidement, plus les chances de récupérer la créance sont grandes.

La continuité

Le deuxième principe est la continuité, qui signifie que la banque doit poursuivre ses efforts de recouvrement de manière régulière et continue jusqu'à ce que la créance soit récupérée. La banque doit mettre en place une stratégie de recouvrement adaptée à chaque situation et suivre son plan d'action de manière rigoureuse.

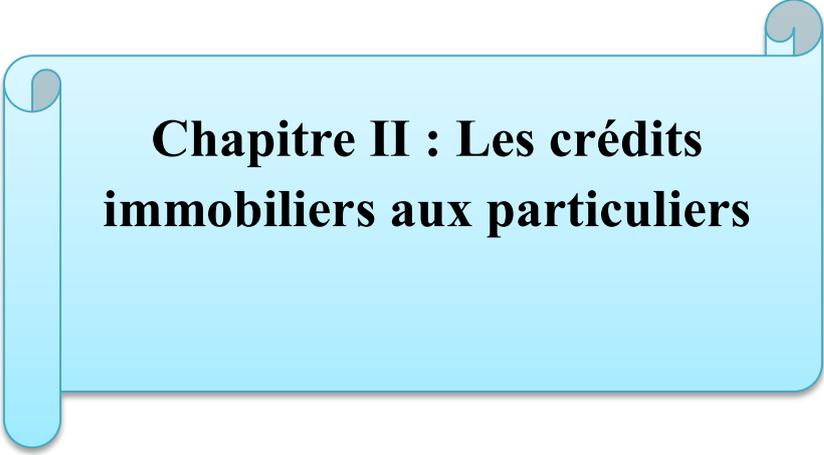
La progressivité

Le troisième principe est la progressivité, qui consiste à adapter la stratégie de recouvrement en fonction de l'évolution de la situation de l'emprunteur. Si l'emprunteur ne paie pas malgré les relances et les mises en demeure, la banque doit être prête à entamer des actions plus coercitives telles que le recours à des procédures judiciaires.

⁷⁸ MICHEL Mathieu., « l'exploitation bancaire et le risque crédit », édition d'organisation, 1995.

Conclusion du chapitre I

En conclusion, les banques continuent de jouer un rôle important dans l'économie contemporaine en tant qu'acteurs clés de l'intermédiation financière et de la gestion des risques. Les banques ont réussi à répondre aux besoins de leur clientèle en offrant une large gamme de produits de crédit. Cependant, il est important de noter que le risque fait partie intégrante de l'activité bancaire, et les banquiers prennent des garanties pour se protéger contre ces risques. Les clients doivent être conscients de ces risques et comprendre les conditions du crédit avant de s'engager dans une transaction avec une banque. En fin de compte, la relation entre les banques et les clients repose sur la confiance, la transparence et une compréhension mutuelle des risques et des avantages associés aux produits de crédit offerts.



Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers

Introduction du chapitre II

L'immobilier joue un rôle important dans l'économie et la société en général. D'une part, il a été considéré comme un indicateur clé de la prospérité depuis longtemps, tandis que d'autre part, les gouvernements sont de plus en plus préoccupés par la nécessité de fournir des logements pour tous, en raison de la croissance démographique et des exigences croissantes des citoyens. Cependant, le secteur de l'habitat rencontre actuellement de nombreux défis, notamment la baisse des revenus des ménages, la détérioration du pouvoir d'achat et l'inefficacité des politiques gouvernementales. Dans ce contexte, il est important d'examiner de plus près le marché immobilier pour comprendre comment il fonctionne et comment les autorités compétentes peuvent intervenir pour répondre aux besoins croissants en matière de logement.

Ce chapitre aborde 3 sections :

Section 1 : La présentation du marché immobilier et son évolution en Algérie.

Section 2 : Les types et les caractéristiques de crédit immobiliers aux particuliers.

Section 3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires.

Section 01 : La présentation du marché immobilier et son évolution en Algérie

Dans cette première section consacrée à l'immobilier, plusieurs sujets seront abordés en commençant par une typologie des biens immobiliers, Ensuite le traitement du marché immobilier en matière de différents intervenants et segmentation. Et enfin, on termine par l'analyse de l'état du marché immobilier, son évolution récente ainsi que les réformes engagées dans le domaine du financement immobilier après 1986.

1 Le bien immobilier

1.1 Définition

L'article 683 du code civil algérien définit un bien immobilier comme « Toute chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacée sans détérioration, est une chose immobilière. Toutes les autres choses sont mobilières. Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation⁷⁹ ».

1.2 Caractéristiques

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivants : durabilité, l'immobilité, hétérogénéité⁸⁰.

1.2.1 Durabilité

La durabilité en matière de bien immobilier fait référence à la capacité de celui-ci à maintenir sa valeur et sa fonctionnalité sur une longue période. La durabilité est également liée au coût du bien immobilier, car celui-ci doit être considéré comme un investissement à long terme qui nécessite un financement sur une période prolongée avec une durée de remboursement assez longue du crédit.

1.2.2 L'immobilité

L'immobilité se réfère au fait que les biens immobiliers ne peuvent pas être déplacés facilement d'un endroit à un autre. Cette immobilité est en partie due à la nature physique des biens immobiliers, qui sont souvent des constructions fixes et durables.

1.2.3 Hétérogénéité

Les biens immobiliers sont considérés comme hétérogènes car ils sont uniques en raison de leur emplacement et de leur terrain, même si deux biens immobiliers se ressemblent beaucoup, ils ne peuvent pas être exactement les mêmes. Les biens immobiliers peuvent varier en taille, en forme, en orientation, en accessibilité, et en bien d'autres caractéristiques.

⁷⁹ Article 683 du code civil algérien

⁸⁰ Jean-Jacques GRANELLE, « Economie et urbanisme du foncier à l'immobilier 1950-2008 » L'HARMATTAN 2009, Page 41

1.2.4 Autres caractéristique

En plus de ces caractéristiques principales, les biens immobiliers ont des coûts élevés de transaction c'est-à-dire que le bien immobilier est un actif peu liquide. L'information imparfaite est aussi une donnée fondamentale des marchés immobiliers.

1.3 Typologie des biens immobiliers

En matière d'immobilier, la classification permet de trier les biens selon leur type et leur localisation géographique. Cette méthode permet d'éliminer de nombreuses sources d'hétérogénéité, mais il est important de souligner qu'elle ne peut pas éliminer toutes les différences entre les biens. Les biens immobiliers sont classés dans différentes catégories :

1-3-1 L'immobilier résidentiel

Est considéré comme immobiliers résidentiels tous les immeubles dans lesquels les individus choisissent de vivre tout ou partie de leur vie⁸¹.

- **Le logement** : toute locale destiné à l'habitation des ménages tels que les appartements, les villas, et les constructions individuelles.
- **Les résidences de services** : sont également un type d'immobilier résidentiel, conçues pour accueillir des personnes ayant des besoins spécifiques, telles que les retraités, les étudiants ou les personnes en situation de handicap.
- **Les résidences de tourisme** : sont des logements temporaires équipés pour recevoir des voyageurs et des touristes. Ces résidences comprennent les auberges, les hôtels, et les appartements de vacances.

1-3-2 L'immobilier professionnel

Comprend l'ensemble des biens à usage professionnel. On y trouve principalement :

L'immobilier commercial : se réfère aux propriétés destinées à exercer une activité commerciale comme les centres commerciaux, les magasins, les restaurants, les cinémas, etc.

L'immobilier de bureau : est conçu pour des activités purement administratives, comme des bureaux, des centres d'affaires.

L'immobilier industriel : se réfère aux biens immobiliers destinés à la production, la transformation, le stockage ou la distribution de biens industriels tels que les usines, les entrepôts, les zones logistiques.

⁸¹ DJELIL Yasmine et KHELOUI Akila, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2021, page 27

2 Le marché immobilier

2.1 Définition du marché de l'immobilier

Le marché immobilier peut être défini comme un lieu de rencontre ou de transaction à un instant donné de la volonté d'acheter des consommateurs exprimés par leurs demandes et des désirs des producteurs exprimés par leurs offres échangent à titre onéreux des biens immobiliers⁸².

Le marché de l'immobilier est influencé par l'interaction entre l'offre et la demande. Du côté de l'offre, les promoteurs immobiliers et les constructeurs ont besoin de foncier urbain disponible pour construire des logements ou des bâtiments commerciaux et industriels.

2.2 La segmentation de marché immobilier

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

✓ Le marché primaire

Le marché primaire est celui où les biens immobiliers neufs sont vendus pour la première fois par les promoteurs immobiliers ou les constructeurs.

✓ Le marché secondaire

Le marché secondaire, en revanche, est celui où les biens immobiliers sont vendus pour la seconde fois, souvent par les propriétaires actuels. Les biens immobiliers sur le marché secondaire peuvent inclure des logements anciens, des appartements et des maisons d'occasion, ainsi que des terrains.

2.3 Les intervenants sur le marché de l'immobilier

Le marché de l'immobilier en Algérie a connu des changements significatifs ces dernières années. Si auparavant l'Etat était l'unique acteur sur le marché immobilier, aujourd'hui de nouvelles institutions ont vu le jour et les modes de financement se sont diversifiés. Ces changements ont permis une augmentation de l'offre de biens immobiliers sur le marché algérien, permettant ainsi de répondre à une demande croissante. Ces intervenants sont :

2-3-1 Maître d'ouvrage

Le maître d'ouvrage est « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire⁸³ ».

Le maître d'ouvrage, appelé également « donneur d'ordre » a pour missions⁸⁴ :

⁸² SEGAUD Marion, BONVALET Catherine, BRUN Jacques : « Logement et habitat : l'état des savoirs » ; Edition la découverte, Paris, 1998, page37.

⁸³ Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte

⁸⁴ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Mémoire fin d'étude,2023, Page 29

- Assurer la gestion administrative et juridique du projet, en veillant au respect des règles de droit et des procédures en vigueur.
- Assurer la qualité du projet, en validant les différentes étapes de la réalisation et en effectuant les contrôles nécessaires.
- Assurer le suivi de l'exploitation du projet, en veillant à son entretien et à sa maintenance, et en s'assurant que les utilisateurs disposent des moyens nécessaires pour en assurer le bon fonctionnement.

2-3-2 Maître d'œuvre

Le maître d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maître d'ouvrage afin de prendre en charge la mise en place de l'ouvrage dans le respect des conditions fixées dans le contrat. Le maître d'ouvrage peut être un architecte, un bureau d'étude, un entrepreneur⁸⁵.

2-3-3 L'entreprises de réalisation

« C'est une personne physique ou morale chargée de mettre en œuvre le projet sur le terrain. Cette réalisation doit se faire en respectant certaines conditions telles que la conformité de la réalisation aux plans établis par le maître d'œuvre et le respect des clauses du contrat⁸⁶ ».

2-3-4 L'assemblée populaire communal (APC)

En Algérie, le marché immobilier est étroitement lié à l'action des communes. En effet, ces dernières jouent un rôle central dans la délivrance des permis de construire, des certificats de conformité et des certificats d'urbanisme, qui sont des documents essentiels pour la mise en œuvre de projets de construction immobilière.

2-3-5 Le promoteur

Un promoteur immobilier est une personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière. Cette activité consiste à concevoir, financer, construire et vendre ou louer des biens immobiliers, tels que des maisons individuelles, des immeubles d'habitation ou des bâtiments commerciaux.

On distingue deux catégories de promotion immobilière⁸⁷ :

A) Promoteurs privés

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

⁸⁵ DJELIL Yasmine et KHELOUI Akila, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 29

⁸⁶ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Algérie 2022, Page 30

⁸⁷ BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Le crédit immobilier, 2022, page 40

B) Promoteurs publics

Sont des organismes étatiques qui participent à la politique de l'état pour faciliter l'accès au logement social ou promotionnel, ils sont généralement : l'OPGI, l'EPLF, l'AADL, ENPI.

2-3-6 Le notaire

L'article 03 de la loi n°06-02 du 20/02/2006, portant organisation de la profession de notaire définit le notaire comme « un officier public, mandaté par l'autorité publique, chargé d'instrumenter les actes pour lesquels la loi prescrit la forme authentique et les actes auxquels les parties veulent donner cette forme⁸⁸ ».

Les fonctions de ce dernier sont les suivantes :

- Conseiller les parties sur les implications juridiques et fiscales de la vente.
- Vérifier les titres de propriété et les hypothèques en cours sur le bien immobilier.
- Assurer la conservation et la gestion des documents relatifs à la transaction, tels que les actes de vente et les hypothèques.
- Gérer les fonds liés à la transaction et s'assurer que les paiements sont effectués de manière sécurisée et légale.

3 Evolution du marché immobilier en Algérie

Le marché de l'immobilier algérien a connu un développement à travers le temps. Ce développement est principalement dû aux changements de politique, mais aussi aux demandes, qui présentes la population algérienne, d'améliorer le secteur de l'habitat. Par lequel la production des matériaux de construction, le financement, et réalisation des projets ont été marqué par deux périodes, de politiques d'état différentes qui résume dans le passage suivant du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché⁸⁹.

L'évolution du marché immobilier en Algérien a été marquée deux (02) périodes :

- **Avant 1986** : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier.
- **Après 1986** : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

L'habitat en quelques chiffres :

Le secteur de l'habitat en Algérie est caractérisé par une grande pénurie de logements, en raison de la forte croissance de la population qui a triplé depuis l'indépendance. Le taux d'occupation atteint 7,3 personnes par logement. Sur les 5,2 millions de logements recensés en Algérie 22% resteraient inoccupés en raison de l'inexistence d'un marché locatif. Pour résorber le déficit en logements, il faudrait ajouter 1,2 million de logements (voire le double

⁸⁸ L'article 03 de la loi n°06-02 du 20/02/2006

⁸⁹ Douadi Kennouche, « Revue CNEP News N°32 du 3ème Trimestre », article apparu dans un numéro spécial Salon Méditerranéen de l'Immobilier ,2011, Page 9

selon certaines études) au rythme de 160 000 par an alors que seulement 60 000 le sont réellement aujourd'hui. S'y ajoute la vétusté de près de 1,5 million de logement qui datent de la période coloniale et sont à rénover⁹⁰.

Pour prendre connaissance du degré de satisfaction de la population en logement, on procède au calcul du Taux d'Occupation par Logement (TOL).

Définition du Taux d'Occupation par Logement (TOL) :

C'est le rapport entre le nombre de population totale et le taux de logements habités. Selon les normes de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), le TOL doit être de 4 pour l'épanouissement des habitants, alors qu'en Algérie il est de 6,40⁹¹.

Pour une meilleure compréhension de la crise du logement en Algérie, il y a lieu de citer le Taux d'Occupation par Pièce (TOP), qui prend en considération la population totale rapportée au nombre total de pièces habitées. Ce taux s'élevait en 2008 à 2,20 sur l'échelle nationale, alors que selon les normes internationales, il devrait se situer entre 0,8 et 1,1. Pour présenter l'évolution des indicateurs de la situation du logement, nous présentons le tableau suivant⁹² :

Tableau 04 : Evolution des indicateurs de la situation du logement

Les indicateurs	1966	1977	1987	1992	1998	2008
TOL	6,10	7,70	7,61	7,75	7,30	6,40
TOP	2,00	2,49	2,65	2,86	2,40	2,20

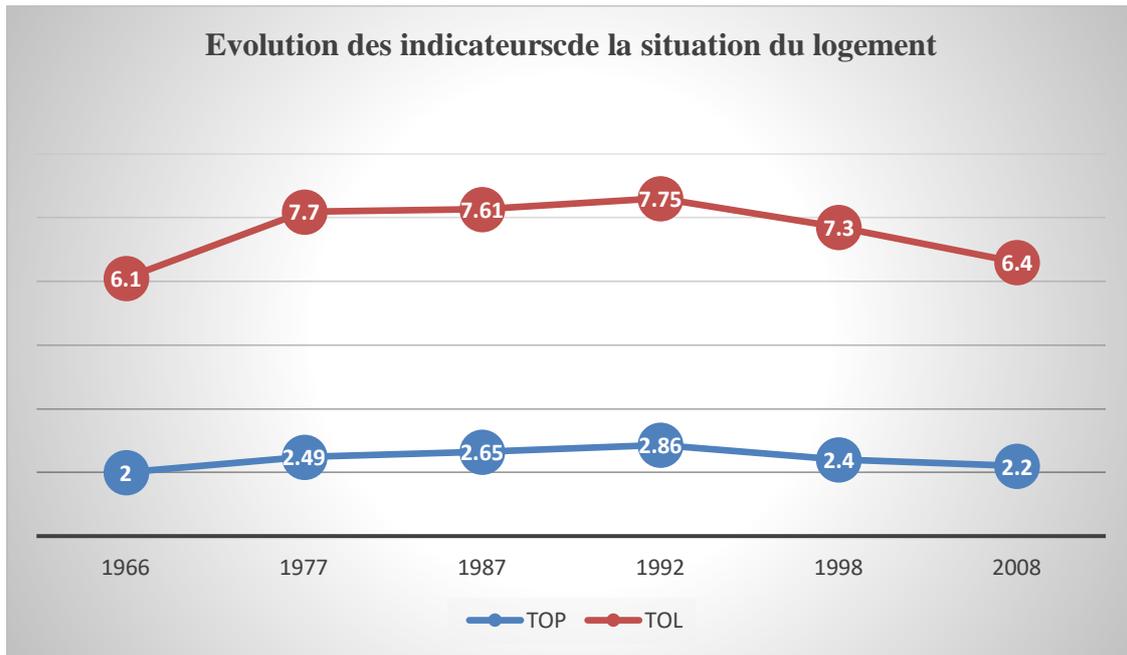
Source : OUADAH REBRAB Saliha (Maître assistante à l'ENSSEA), La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, Page 13

⁹⁰ OUADAH REBRAB Saliha, La politique de l'habitat en Algérie Page 13

⁹¹ OUADAH REBRAB Saliha (Maître assistante à l'ENSSEA), La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, Page 13

⁹² OUADAH REBRAB Saliha (Maître assistante à l'ENSSEA), La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, Page 13

Figure 03 : Evolution des indicateurs de la situation du logement



Source : établie par moi-même

3.1 Période avant 1986 : qui s'intitule Un monopole de l'Etat sur le marché immobilier

Le secteur de l'habitat avant 1986 était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social, qui occupait une part relativement importante dans les plans nationaux, Cependant, la vocation sociale du logement avait rendu ce secteur non lucratif et les fonds engagés dans l'habitat étaient généralement irrécupérables et ne pouvaient donc être réinjectés dans le cycle du financement de nouveaux programmes⁹³. Durant la période allant de 1973 à 1989, le financement était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP-Banque, la seule institution en ce domaine, bien qu'il fût financé par les dépôts des ménages⁹⁴.

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

- L'Etat a un monopole sur le marché immobilier en tant que seul fournisseur de logements.
- Le programme locatif public prédomine sur le marché.
- L'accès au marché immobilier privé est fermé par la loi.
- L'important accroissement démographique (3.21%)⁹⁵.

⁹³ Ali Bensaad Cheima, « Financement Des Crédits Immobiliers Et Processus De Gestion Des Risques De Contrepartie », ingénieur de ENSSEA, 2012, Page 17.

⁹⁴ OUADAH REBRAB Saliha Maître assistante à l'ENSSEA, « La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement », Page 16

⁹⁵ O.N.S. In Publication. Annuaire Statistique de l'Algérie en quelques Chiffres et données Statistiques. 2009. disponible sur <http://www.ons.dz>

- Malgré l'ajout de plus d'un million de logements entre 1967 et 1986, le déficit en logements n'a pas diminué. Cette situation s'est aggravée en raison de la forte urbanisation de la population et de l'exode rural, qui ont été encouragés par une politique industrielle active.

3.2 Période après 1986 (à nos jours) : Qui s'intitule Une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour réglementer et aider les ménages à faibles revenus

Après 1986, le marché immobilier en Algérie a été confronté à un important déficit, causé par les difficultés rencontrées par l'État pour réaliser les projets planifiés et l'aggravation de la crise du logement. Face à cette inefficacité de la politique menée et à la réduction des capacités financières de l'État, il était devenu évident qu'il ne pouvait plus être le seul offreur sur le marché du logement.

L'ouverture du marché à l'initiative privée s'est alors imposée, permettant aux pouvoirs publics de limiter leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles. Cette nouvelle orientation de la politique de l'État en matière de logement visait à remplacer l'offre étatique de logements par une offre privée.

C'est ainsi qu'en 1986, un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place par les pouvoirs publics, consacrant la fin du monopole de l'État dans le secteur de la promotion immobilière.

4 Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986)

Cette période est marquée par une évolution considérable en matière de réglementation :

4-1 Lois n° 86-07 sur la promotion immobilière

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but⁹⁶ :

- L'élargissement du champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions est un moyen pour réduire le poids qui pèse sur l'Etat et pour encourager la construction de logements promotionnels pour répondre à la demande croissante.
- Les promoteurs publics et privés doivent être encouragés à investir dans la construction de logements, afin de répondre aux besoins croissants du marché immobilier.
- Les banques doivent être impliquées dans le financement des projets de logement pour réduire la charge financière de l'Etat.
- Les citoyens doivent être encouragés à investir leur épargne dans le financement de leur propre logement.

⁹⁶ Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière

- Le logement doit être intégré dans le financement bancaire de l'économie pour encourager l'investissement dans le secteur immobilier et pour soutenir la croissance économique globale.

Limites de cette loi

Malgré les efforts déployés pour ouvrir le marché immobilier à l'initiative privée en Algérie, la mise en œuvre des dispositions législatives a été confrontée à des obstacles majeurs.

- ❖ Cette loi exige que l'accès au foncier soit obligatoirement effectué par l'intermédiaire de l'APC (Assemblée Populaire Communale), ce qui a conduit à l'assimilation du promoteur à un simple souscripteur.
- ❖ La loi limite le crédit à 50% du coût d'investissement et interdit l'utilisation des apports issus des réservations.

4-2 Loi bancaire du 19 aout 1986

La loi du 19 aout 1986 a été promulguée pour déterminer le cadre juridique comme à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit, selon cette loi ces derniers sont définis comme étant « ... des entreprises publiques dotées de la personnalité morale et de l'autonomie financière et qui effectuée à titre de profession habituelle des opérations de banque ... »⁹⁷.

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

- ✓ Les établissements de crédit à vocation universelle qui sont les banques, qui reçoivent tout type de dépôt et accordent tout type de crédit de n'importe quelle durée.
- ✓ Etablissement de crédit spécialisé qui ne collectent que les catégories des ressources et n'octroient que les catégories de crédits relevant de son objet⁹⁸.

4-3 Loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit

La loi 90-10 avait pour objectif de lever la spécialisation des banques et établissements financiers, et de permettre ainsi la diversification de leurs activités.

Cependant, malgré cette levée effective de la spécialisation, le secteur de l'habitat est resté en marge des objectifs des banques. En effet, la nature des crédits hypothécaires, leurs durées, les risques encourus, le refinancement, etc., ont été autant de facteurs qui ont freiné l'intérêt des banques pour le secteur de l'habitat. Les banques ont donc été réticentes à accorder des crédits pour le financement de projets immobiliers, préférant se concentrer sur des activités jugées moins risquées.

Ces réformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi des crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de

⁹⁷ Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 aout 1986

⁹⁸ Selon l'article 18 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 aout 1986.

créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement de ces crédits (la SRH) et de leurs garanties (la SGCI). CNL, FGCMPI⁹⁹.

4-4 Décret législatif n°93-03-relative à l'activité immobilier

Cette loi est venue pour annuler la loi 86/07, qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant¹⁰⁰.

Ce décret fixe les règles applicables à l'exercice de l'activité immobilière et à la commercialisation des biens immobiliers. Il impose notamment l'obligation de détenir une autorisation d'exercice de l'activité immobilière, délivrée par le ministre chargé de l'Habitat.

Ce décret législatif à travers ces articles 2 et 3 définit l'activité et le promoteur immobilier :

➤ L'article 02 de cette loi

L'activité de la promotion immobilière est définie comme étant « ...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale¹⁰¹ ».

➤ L'article 03 de cette loi

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

4-5 Loi n° 11-04 du 17 février 2011 sur la promotion immobilière

La loi n°11-04, promulguée le 17 février 2011 en Algérie, vise à protéger les droits des promoteurs et des consommateurs en fixant les conditions à remplir pour les projets de promotion immobilière. L'une des nouveautés introduites par cette loi est l'exigence d'un agrément pour exercer en tant que promoteur immobilier, avec un délai de 18 mois pour les promoteurs actuels pour se mettre en conformité.

Cette loi a interdit la création de coopératives immobilières sous forme d'associations, dans lesquelles les citoyens peuvent se regrouper pour bénéficier d'une assiette financière destinée à la construction de logements.

⁹⁹ Ali Bensaad Cheima, « Financement Des Crédits Immobiliers Et Processus De Gestion Des Risques De Contrepartie », ingénieur de ENSSEA, 2012, Page 18.

¹⁰⁰ OUADAH REBRAB Saliha « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son engagement »

¹⁰¹ Loi n°11-04, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Article. 14,

Section 2 : Les types et les caractéristiques de crédit immobiliers aux particuliers

L'immobilier est souvent considéré comme l'un des investissements les plus sûrs et les plus durables. En effet, la valeur des biens immobiliers peut augmenter avec le temps, et ils peuvent également générer des revenus grâce à la location ou à la revente. Toutefois, l'achat, la construction ou la réhabilitation d'un bien immobilier peut nécessiter des sommes importantes d'argent, que beaucoup de gens ne peuvent pas financer sur leurs propres ressources. C'est pourquoi le crédit immobilier est devenu un outil financier crucial pour les acheteurs de biens immobiliers, ainsi que pour les promoteurs immobiliers.

Cette section traitera l'aspect théorique du crédit immobilier. On aborde en premier lieu ce qu'est le crédit immobilier ainsi ses caractéristiques. Ensuite on cite les différents modes de remboursement. Et enfin, on présente la typologie de crédit aux particuliers.

1 Définition du crédit immobilier

1.1 Le particulier

Le particulier Est « tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de 'Ménage' représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte¹⁰² ».

1-2 Le crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier c'est « un prêt conventionnel à long terme, consenti par un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant¹⁰³ ».

2 Les caractéristiques de crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier présentant les caractéristiques suivantes :

2.1 Durée d'un prêt

En général, la durée de remboursement varie de 10 à 30 ans, en fonction des conditions proposées par l'établissement de crédit et de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Une durée plus courte signifie une mensualité de remboursement plus élevée, mais un coût total du crédit moins important.

Cette durée est déterminée en fonction de type de crédit et l'âge de l'emprunteur qui ne doit pas dépasser 75ans (70ans dans le cadre d'une location habitation), soit une durée de 30ans.

¹⁰² Diplôme d'études supérieure de banque (DES 2e année), « Montage de dossiers de crédit »,2012-2013, Page 64

¹⁰³ Guide Madame MAHIOU Samira, La CNEP_banque, et les particuliers 31 mai 2016.

2.2 Taux d'intérêt

Ce taux est fixé par l'établissement de crédit. En général, le taux d'intérêt est exprimé sous forme de pourcentage annuel et est calculé sur le capital restant dû. Il peut être fixe ou variable, ce qui signifie qu'il peut rester constant pendant toute la durée du prêt ou qu'il peut fluctuer en fonction des conditions du marché.

a- Taux d'intérêt fixe

Un taux d'intérêt fixe signifie que le taux reste constant pendant toute la durée du prêt. Ce type de taux d'intérêt offre une sécurité et une prévisibilité aux emprunteurs car ils connaissent à l'avance le montant exact de leurs remboursements mensuels.

➤ Avantages des prêts à taux fixes

- Garantie de conditions financières stables et prévisibles à long terme pour l'emprunteur et la banque.
- Pas d'impact sur les remboursements mensuels en cas de hausse du taux d'intérêt.
- Possibilité de se protéger contre une éventuelle augmentation future des taux d'intérêt en souscrivant un prêt à taux fixe.

➤ Inconvénients des prêts à taux fixes

- Impossibilité de profiter d'une éventuelle baisse des taux d'intérêt, sauf si l'emprunteur décide de renégocier son prêt, ce qui peut engendrer des frais supplémentaires.
- Risque pour la banque en cas de baisse des taux d'intérêt, car elle sera obligée de continuer à prêter à un taux plus élevé que celui du marché, ce qui peut impacter sa trésorerie.

b- Taux d'intérêt variable (révisable)

Dans ce cas le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du moment¹⁰⁴.

➤ Avantages des prêts à taux variables

- Si les taux d'intérêt du marché baissent, les paiements d'intérêts peuvent également baisser, ce qui peut réduire le coût total du prêt¹⁰⁵.

¹⁰⁴ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Algérie 2022, Page 44

¹⁰⁵ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Algérie 2022, Page 44

- Les prêts à taux variables peuvent convenir aux emprunteurs qui prévoient de vendre leur bien immobilier dans un avenir proche, car ils n'auront pas à payer les intérêts sur une longue période.
- **Inconvénients des prêts à taux variables**
- Les taux d'intérêt peuvent augmenter de manière inattendue, ce qui peut augmenter considérablement les paiements d'intérêts et rendre le remboursement du prêt plus difficile.
- Les fluctuations des taux d'intérêt peuvent rendre difficile la planification financière à long terme.

2.3 Le différé

C'est la période qui sépare la date d'utilisation du prêt et la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur¹⁰⁶. Il existe deux (02) types de différés à savoir :

➤ **Le différé d'amortissement (Partiel)**

Dans le cas d'un différé d'amortissement, l'emprunteur ne rembourse que les intérêts intercalaires pendant la période de différé. Cela signifie que le capital initial est reporté à la fin de la période de différé.

➤ **Le différé Total**

Dans le cas d'un différé total, l'emprunteur ne paie rien pendant la période de différé. Cela signifie que le capital initial, ainsi que les intérêts intercalaires, sont reportés à la fin de la période de différé.

2.4- Les intérêts intercalaires

Les intérêts intercalaires, également appelés intérêts intermédiaires, sont des intérêts qui sont calculés et dus par l'emprunteur pendant la période de différé d'un prêt. Ces intérêts sont calculés sur le montant du capital emprunté pendant la période de différé, et sont généralement payables mensuellement ou trimestriellement.

3 Mode de remboursement

3.1 Périodique

Les prêts à échéances trimestrielles ou semestrielles peuvent être proposés avec des échéances constantes ou avec un amortissement constant :

A. Remboursement par échéance constante

Dans le cas du remboursement par échéance constante, l'emprunteur paie une charge constante à chaque échéance, ce qui peut faciliter la gestion de son budget mensuel. En effet,

¹⁰⁶ Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Mémoire fin d'étude, 2022

le montant de la mensualité est fixe et prévisible, ce qui permet à l'emprunteur de mieux anticiper ses dépenses et de planifier son budget.

B. Remboursement par amortissement constant

Dans le cas du remboursement par amortissement constant, l'emprunteur rembourse chaque mois une tranche égale de capital, ce qui permet de répartir le coût du prêt de manière plus homogène sur toute la durée du prêt. Les mensualités sont donc moins élevées en début de prêt, ce qui peut être plus confortable pour l'emprunteur.

3.2 Le remboursement par anticipation

Le remboursement anticipé est une option qui permet à l'emprunteur de rembourser tout ou partie de son prêt avant l'échéance prévue. Le but de cette option est souvent d'éviter le paiement des intérêts restants, ce qui peut être avantageux pour l'emprunteur. Un remboursement par anticipation peut être :

- **Partiel** : Dans le cas d'un remboursement partiel anticipé, l'emprunteur rembourse une partie du capital restant dû. Le remboursement partiel par anticipation, doit être effectué selon les conditions suivantes¹⁰⁷ :
 - Le montant du crédit à rembourser ne peut être inférieur à dix pour cent (10%) du montant de l'encours.
 - Chaque remboursement effectué donne lieu à l'établissement d'un nouveau tableau d'amortissement de l'encours à rembourser.
- **Total** : Dans le cas d'un remboursement total anticipé, l'emprunteur rembourse la totalité du capital restant dû avant l'échéance prévue. Cependant, la banque peut réclamer le paiement d'une indemnité, appelée "indemnité de remboursement anticipé", qui représente la perte financière subie par la banque en raison du remboursement anticipé.

4 Typologie de crédit aux particuliers

Les crédits immobiliers ont connu un développement important au cours des dernières décennies, en raison de l'importance que les particuliers accordent à l'acquisition de biens immobiliers, que ce soit pour leur résidence principale ou pour un investissement locatif.

Parmi les différents types de crédits immobiliers proposés par les banques et les établissements financiers, on peut citer les crédits à la construction, les crédits à l'accession et les crédits relais.

4.1 Crédits destinés à la construction

Les crédits destinés à la construction sont des prêts immobiliers spécifiquement conçus pour financer la construction d'un bien immobilier, que ce soit une maison individuelle, un immeuble collectif ou tout autre type de bâtiment.

¹⁰⁷ Crédit Populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef, 2023

Ils sont destinés au financement de la réalisation¹⁰⁸ :

a) Construction individuelle ou dans le cadre de la coopérative

Le crédit à la construction individuelle est destiné à financer la construction d'une maison individuelle. L'emprunteur doit généralement disposer d'un terrain, qui peut être financé par le crédit de construction ou acquis avec des fonds propres. Dans le cadre d'une coopérative d'habitation, le crédit à la construction peut financer la construction d'un logement en copropriété, ou la construction d'un immeuble collectif destiné à être divisé en appartements individuels.

b) Construction d'un logement rural

Le crédit à la construction d'un logement rural permet de financer la construction d'un bâtiment destiné à l'habitation dans un environnement rural, par exemple une maison de campagne ou une résidence secondaire. Ce type de crédit peut être utilisé pour financer la construction d'un bâtiment neuf ou pour rénover un bâtiment existant.

c) Extension ou surélévation d'une habitation individuelle ou d'un local

Le crédit à l'extension ou à la surélévation permet de financer les travaux d'agrandissement d'une habitation individuelle ou d'un local professionnel. Les travaux peuvent consister en l'ajout d'une pièce supplémentaire, la création d'un étage supplémentaire ou l'agrandissement d'une surface existante.

d) Aménagement d'une habitation ou d'un local

Le crédit d'aménagement permet de financer les travaux d'aménagement d'une habitation ou d'un local professionnel, tels que l'installation d'une cuisine équipée, la création d'une salle de bains, la rénovation de l'électricité ou de la plomberie, etc. Ce type de crédit peut être utilisé pour financer des travaux de rénovation, d'embellissement ou d'amélioration énergétique.

4.2 Crédits à l'accession

Les crédits destinés à l'accession désignent les prêts octroyés aux particuliers dans le but de leur permettre d'accéder à la propriété d'un bien immobilier, que ce soit une résidence principale ou un bien locatif.

Ils sont destinés au financement pour son propre compte¹⁰⁹ :

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

¹⁰⁸ Repris du lien : www.cpa-bank.dz/index.php/fr/ Consulté le : 30/03/2023, 23H

¹⁰⁹ Repris du lien : www.cpa-bank.dz/index.php/fr/ Consulté le : 30/03/2023, 23H

4.2.1 La vente sur plan (VSP)

La vente sur plan (VSP) ou la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) est un nouveau produit. C'est un mode de vente qui permet au promoteur de vendre le bien en question avant que celui-ci ne soit achevé, c'est-à-dire, pendant qu'il est en cours de réalisation. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan¹¹⁰.

Cette technique a été introduite par le décret exécutif n° 93-03 du 1er mars 1993, relative à l'activité immobilière ou il stipule dans son article 09 que : « Sous réserves de présenter des garanties techniques et financières suffisantes, ..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) ».

Le contrat de VSP/VEFA offre des garanties à l'acquéreur, notamment la garantie d'achèvement, qui assure que le promoteur achèvera bien le bien immobilier vendu. L'acquéreur verse des acomptes échelonnés au fur et à mesure de l'avancement des travaux, et le solde est réglé à la livraison du bien. Cette méthode permet à l'acheteur de bénéficier d'un prix d'achat avantageux, car il achète le bien avant qu'il soit terminé, mais elle lui impose également de prendre le risque que le bien ne soit pas conforme à ses attentes à la livraison.

Caractéristique de la vente sur plan

1. Vente d'un bien en cours de construction : la vente sur plan permet au promoteur de vendre un bien immobilier avant qu'il ne soit achevé.
2. Contrat de vente sur plan : la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan, qui est un contrat de vente ferme et définitif conclu dès la signature.
3. Paiements échelonnés : les paiements sont généralement échelonnés en fonction de l'avancement des travaux.
4. Obligation d'assurance : le promoteur est tenu de souscrire une assurance obligatoire auprès du FGCMPI pour garantir les sommes versées par les acquéreurs en cas de défaillance du promoteur.
5. Notaire : le contrat de vente sur plan doit être établi devant notaire et être conforme aux dispositions légales.
6. Enregistrement et publication : le contrat de vente sur plan doit être enregistré auprès du service de publicité foncière et publié dans un journal d'annonces légales¹¹¹.
7. Garanties : le promoteur doit garantir l'acquéreur contre certains risques, tels que les vices cachés ou le non-respect des normes de construction.

Les avantages de la vente sur plan (VSP)

Pour l'acquéreur :

¹¹⁰ Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilière

¹¹¹ Repris du lien : www.cpa-bank.dz/index.php/fr/ Consulté le : 30/03/2023, 23H

- Possibilité de personnaliser le bien : l'acquéreur peut généralement personnaliser certains éléments de son bien immobilier (carrelage, revêtements, etc.) en fonction des options proposées par le promoteur¹¹².
- Prix d'achat plus avantageux : le prix de vente d'un bien immobilier vendu en VSP est souvent plus avantageux que celui d'un bien immobilier terminé, ce qui peut représenter une économie pour l'acquéreur.
- Paiements échelonnés : les paiements sont généralement échelonnés en fonction de l'avancement des travaux, ce qui peut faciliter la gestion financière de l'acquéreur.
- Garantie financière : les paiements effectués sont garantis par le FGCMPI, ce qui offre une sécurité financière supplémentaire en cas de défaillance du promoteur.

Pour le promoteur :

- Éviter le risque de mévente : la vente sur plan permet au promoteur de vendre ses biens immobiliers avant même leur achèvement, ce qui limite le risque de mévente et peut faciliter la gestion financière de son projet immobilier.
- Utiliser les fonds des acquéreurs : les fonds payés par les acquéreurs sont utilisés pour la réalisation du projet immobilier, ce qui réduit la dépendance du promoteur aux crédits bancaires.

Pour la banque :

- Réduire les risques financiers : la vente sur plan permet aux banques de limiter les risques financiers liés aux crédits immobiliers en raison de la garantie financière offerte par le FGCMPI.

4.2.2 Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état

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

- ✚ Le décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.
- ✚ Le circulaire n° 001 /MF/DGT/10 du 28 avril 2010 relative à la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

Le crédit immobilier à taux d'intérêt bonifié, concerne l'achat d'un logement promotionnel collectif et la construction d'un logement rural¹¹³.

¹¹² TAMITI Rafik et TARARIST Yacine, Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 28

¹¹³ Repris du lien : www.cpa-bank.dz/index.php/ft/ , Consulté le 31/03/2023 à 15H

A. Logement promotionnel collectif

Il s'agit d'un logement neuf, soumis au régime de la copropriété, facturé et vendu par un promoteur public ou privé et dont le crédit couvre un logement fini ou sur plans.

B. Construction d'un logement rural

Il s'agit d'un logement rural qui est défini comme étant une construction, dont le propriétaire bénéficie d'une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat, dans la carte de l'habitat.

Les taux d'intérêt bonifiés sont¹¹⁴ :

1% pour les personnes ayant un revenu inférieur ou égal à six (06) fois le SMNG.

3% pour les personnes ayant un revenu supérieur à six fois le SMNG et inférieur à douze (12) fois le SMNG

4.2.3 Logement social aidé ou participatif

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

- Soit à l'état fini : cela signifie que le logement est déjà construit et prêt à être occupé. Dans ce cas, l'emprunteur peut obtenir un prêt immobilier classique auprès d'une banque, en utilisant l'AAP comme apport personnel.
- Soit en vente sur plan ; cela signifie que le logement n'est pas encore construit et que l'emprunteur achète un droit de propriété sur un logement qui sera construit ultérieurement.

On distingue deux types de logement promotionnel :

a) Logement promotionnel aidé « L.P.A »

Le Logement Promotionnel Aidé (LPA), également appelé Logement Social Participatif (LSP), est un type de logement neuf destiné à des ménages dont les revenus sont moyens et qui souhaitent accéder à la propriété. Ces logements sont construits par des promoteurs immobiliers agréés par l'Etat et sont vendus sur la base d'un contrat de vente sur plan. Les bénéficiaires de l'aide frontale de l'Etat ne doivent pas être propriétaires d'un bien immobilier à usage d'habitation ou d'un terrain à bâtir, sauf s'ils sont destinés à recevoir une aide pour la construction d'une habitation rurale¹¹⁵.

L'accès à ce type de logement nécessite un apport personnel ainsi qu'une aide frontale directe de la Caisse Nationale du Logement (CNL) et un crédit immobilier bonifié en fonction du revenu du postulant. Le LPA vise ainsi à faciliter l'accès à la propriété pour les ménages aux

¹¹⁴ Repris du lien : www.cpa-bank.dz/index.php/fr/ , Consulté le 31/03/2023 à 15H

¹¹⁵ Institution interministérielle n° 01 du 06/02/2018.

revenus moyens tout en favorisant la construction de logements neufs sur le marché immobilier.

b) Logement promotionnel public « L.P.P »

Le logement public promotionnel « LPP » est un projet immobilier d'intérêt public qui bénéficie de l'aide de l'Etat, il est destiné aux personnes ayant un niveau de revenus supérieur à six (06) fois et inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG.

L'accès au logement promotionnel public est consenti à tout postulant qui¹¹⁶ :

- N'est pas propriétaire, ni lui ni son conjoint, un bien à usage d'habitation ou un terrain à bâtir et n'ayant pas bénéficié, d'une aide financière de l'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement.
- L'acquisition d'un logement LPP n'est pas une vente sur plan est financé par concours bancaire. Le client n'interviendra pas au cours de la réalisation. Les bénéficiaires paieront le prix du logement LPP à la fin du projet.

4.2.4 Crédit location-habitation

Ce crédit est destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation, il est accordé à des personnels physiques remplissant des conditions bien précises¹¹⁷.

Le crédit location-habitation présente plusieurs avantages pour les investisseurs immobiliers et les entreprises :

- Tout d'abord, il permet de financer l'acquisition d'un bien immobilier sans immobiliser de capitaux importants.
- En outre, le crédit-bailleur supporte généralement les coûts d'entretien et de réparation du bien immobilier, ce qui peut représenter un avantage financier pour l'emprunteur.

Cependant, le crédit location-habitation présente également des inconvénients potentiels :

- Les taux d'intérêt peuvent être plus élevés que pour d'autres types de prêts immobiliers, et les conditions de remboursement peuvent être plus strictes.
- De plus, l'emprunteur ne devient propriétaire du bien immobilier qu'à la fin du contrat de location, ce qui peut représenter un risque en cas de non-renouvellement du contrat ou de non-achat du bien immobilier à la fin de la période de location.

¹¹⁶ Décret exécutif n° 14-203 du 17 Ramadhan 1435 correspondant au 15 juillet 2014 fixant les conditions et les modalités d'acquisition du logement promotionnel public LPP.

¹¹⁷ TAMITI Rafik et TARARIST Yacine, Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 29

Section 3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires

Les informations fournies par les centrales de risques sont importantes pour les banques dans leur processus de décision d'octroi de crédit, mais qu'elles ne sont pas suffisantes pour garantir la sécurité d'une banque. Les banques doivent également recourir à des moyens juridiques et techniques pour minimiser les risques liés à l'activité bancaire.

L'exigence de garanties à un débiteur est l'un de ces moyens, qui permet à la banque de se protéger contre le risque de non-remboursement du prêt. Les garanties peuvent prendre différentes formes et dépendent de la situation financière du débiteur, de la nature du prêt et des politiques de la banque en matière de risque de crédit.

Dans cette section, on va examiner de plus près les différents types des garanties et les classer en deux catégories (Personnelles et Réelles). Puis présenter les assurances liées aux crédits immobiliers aux particuliers.

1 Définition de garantie

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt¹¹⁸ ».

Autrement dit, la garantie bancaire est un engagement pris par une banque ou un établissement financier de payer une somme d'argent à un créancier en cas de défaillance du débiteur. La garantie de crédit est souvent utilisée pour garantir le paiement d'un prêt ou d'une dette, ou pour sécuriser une transaction commerciale. Elle peut prendre plusieurs formes, telles qu'une caution bancaire, une lettre de crédit ou une garantie à première demande.

2 Typologie des garanties

Lorsqu'un client demande un crédit à une banque, cette dernière peut exiger des garanties afin de se protéger contre les risques de non-remboursement. Les garanties peuvent être de deux types :

- Les garanties personnelles.
- Les garanties réelles.

2.1 Les garanties personnelles (Les suretés personnelles)

Sont définie comme « l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval¹¹⁹ ».

Autrement dit, les sûretés personnelles sont des garanties qui reposent sur la capacité financière d'une personne tierce qui s'engage à rembourser la dette de l'emprunteur en cas de

¹¹⁸ [Garantie d'un crédit - Définition - Lexique crédit immobilier - BoursedesCrédits \(boursedescredits.com\)](http://BoursedesCrédits.com)

¹¹⁹ FERROUDJ Abd el fateh, « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, Université de Bejaia, 2008.

défaillance de ce dernier. Elles sont appelées personnelles car elles ne portent pas sur un bien immobilier ou mobilier, mais sur la personne qui se porte garante.

Il existe plusieurs types de sûretés personnelles que les banques peuvent exiger des emprunteurs pour garantir le remboursement de leurs crédits. L'aval et la caution sont deux de ces types de garanties personnelles.

2.1.1 Le cautionnement

2.1.1.1 Définition

L'article 644 du Code Civil algérien stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même¹²⁰ ».

« Le cautionnement ne peut être constaté que par écrit, alors même que l'obligation principale peut être prouvée par témoins¹²¹ ».

Le cautionnement est en effet une sûreté personnelle très couramment utilisée dans le cadre des crédits immobiliers. Cette garantie est souvent exigée par les banques pour couvrir les risques de non-remboursement liés à l'achat d'un bien immobilier. Dans ce cas, une personne tierce, appelée le cautionnaire, s'engage à rembourser la dette de l'emprunteur en cas de défaillance de ce dernier.

2.1.1.2 Les formes du cautionnement

Suivant les exigences du créancier. Le cautionnement peut être simple ou solidaire :

a) Cautionnement simple

Dans le cautionnement simple, le cautionnaire s'engage à rembourser la dette de l'emprunteur à hauteur d'un montant défini dans le contrat de cautionnement. En cas de non-remboursement de l'emprunteur, la banque doit d'abord faire valoir ses droits sur les biens de l'emprunteur avant de solliciter le cautionnaire. Si le remboursement de la dette n'est pas suffisant, la banque peut se retourner vers le cautionnaire pour obtenir le paiement du montant manquant.

Le montant de la garantie que doit fournir le cautionnaire est souvent fixé en pourcentage du montant du prêt. Cela permet à la banque de limiter le risque pris par le cautionnaire et de s'assurer qu'il dispose d'une capacité de remboursement suffisante pour faire face à ses engagements.

Le cautionnement offre à la caution deux bénéfices principaux¹²² :

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

¹²⁰ L'article 644 du code civil Algérien

¹²¹ L'article 645 civil du code civil Algérien

¹²² ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim, Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie, Mémoire fin d'étude, 2020, Page 28

- ✓ **Le bénéfice de division** : C'est lorsque le débiteur est cautionné par plusieurs cautions non solidaires, obligées pour la même dette et par le même acte, et que la dette se divise entre elles. Ainsi, dans ce cas le créancier ne peut poursuivre chacune de ces cautions que pour sa part dans le cautionnement et, chaque caution peut requérir ce bénéfice de division).

b) Cautionnement solidaire

Le cautionnement solidaire est une forme de garantie personnelle dans laquelle la caution s'engage à rembourser la totalité de la dette de l'emprunteur en cas de défaillance de celui-ci. Contrairement au cautionnement simple, le créancier peut directement se retourner contre la caution pour obtenir le paiement de la dette, sans avoir à poursuivre préalablement l'emprunteur.

Dans le cautionnement solidaire, les cautions sont liées de manière conjointe et solidaire, ce qui signifie qu'elles sont tenues au remboursement de la dette de manière indivisible. Cela signifie que le créancier peut exiger le paiement de la totalité de la dette à n'importe laquelle des cautions solidaires, sans avoir à se préoccuper du partage de la dette entre les différentes cautions.

➤ **Avantages de la caution pour la banque**

- Élargissement de son champ de couverture des risques : le cautionnement permet à la banque de sécuriser ses prêts en bénéficiant d'une garantie apportée par une tierce personne, la caution.
- Réduction du risque de non-remboursement : la caution s'engage à rembourser la dette de l'emprunteur en cas de défaillance de ce dernier, ce qui réduit le risque de non-remboursement pour la banque.
- Meilleure position par rapport aux autres créanciers : en cas de défaillance de l'emprunteur, la banque peut se tourner vers la caution pour récupérer les sommes dues, ce qui place la banque dans une position privilégiée par rapport aux autres créanciers de l'emprunteur.
- Possibilité d'accepter des dossiers à risque : grâce à la garantie apportée par la caution, la banque peut être plus encline à accorder un prêt à un emprunteur présentant un risque plus élevé, ce qui élargit sa clientèle et peut augmenter ses profits.

2.1.1.3 Extinction du cautionnement

En effet, l'extinction du cautionnement peut se faire de deux manières : par voie accessoire et par voie principale.

➤ **Par voie accessoire**

La voie accessoire correspond au cas où l'extinction de la dette principale entraîne automatiquement l'extinction du cautionnement. Cela se produit lorsque le débiteur rembourse

intégralement sa dette. Dans ce cas, la caution n'a plus lieu d'être et son engagement prend fin automatiquement.

➤ **Par voie principale**

La voie principale correspond au cas où l'extinction du cautionnement est indépendante de l'extinction de la dette principale¹²³. Cela peut se produire lorsque les garanties réelles qui ont été prises par le créancier (par exemple un banquier) pour garantir le remboursement de la dette, disparaissent.

2.1.2 L'aval

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé¹²⁴ ».

L'aval est une garantie bancaire qui consiste en la signature d'une personne (appelée "avaliste") sur un titre de paiement, tel qu'une lettre de change, un billet à ordre ou une traite. L'avaliste s'engage alors à payer la somme indiquée sur le titre en cas de défaillance du débiteur principal.

En d'autres termes, l'aval est une forme de garantie personnelle qui permet au bénéficiaire du titre de paiement d'avoir une sécurité supplémentaire en cas de non-paiement par le débiteur principal. L'avaliste devient ainsi responsable de la dette envers le bénéficiaire du titre de paiement, ce qui renforce la confiance de celui-ci dans le paiement de la somme due.

2.2 Les garanties réelles (Les suretés réelles)

Les garanties bancaires réelles confèrent à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens (meubles et immeubles) appartenant à son débiteur ou à un tiers, pour assurer le remboursement du créancier en cas de non-paiement de la dette. Ces garanties confèrent au créancier un droit réel sur le bien¹²⁵.

On distingue deux principaux types de garanties réelles : l'hypothèque et le nantissement.

2.2.1 L'hypothèque

L'article 882 du code civil la définit comme étant « le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe¹²⁶ ».

Autrement dit, il s'agit d'une garantie réelle portant sur un bien immobilier, permettant au créancier de bénéficier d'un droit de préférence en cas de non-paiement de la dette.

¹²³ TAMITI Rafik et TARARIST Yacine, Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers, Mémoire fin d'étude, 20221, Page 55

¹²⁴ Luc BERNET ROLLAND « Principes de technique bancaire », 24^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006, Page 174.

¹²⁵ BENMESSAOUD Sofiane « Les garanties des crédits bancaires : une étude comparée » mémoire de magister, université d'Oran, Page 13

¹²⁶ L'article 882 du code civil du 8 septembre 2011

2.2.1.1 Les différentes formes de l'hypothèque

Les principales formes d'hypothèque sont les suivantes :

a) L'hypothèque légale

« Comme son nom l'indique, l'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banque et établissements financiers) jouissant d'une protection légale¹²⁷ ».

C'est une forme d'hypothèque qui est créée par la loi pour garantir le paiement de certaines dettes. Par exemple, l'hypothèque légale peut être accordée à un entrepreneur pour garantir le paiement de ses travaux sur un bien immobilier.

En ce qui concerne l'inscription de l'hypothèque légale, elle doit en effet être réalisée directement par l'organisme prêteur ou par le créancier bénéficiaire de cette garantie. Cependant, le bordereau d'inscription doit être rempli en présence du propriétaire du bien immobilier donné en garantie ou de son représentant légal.

Par ailleurs, la convention de crédit ne précise pas seulement le montant maximum du crédit garanti et la description des biens donnés en garantie, mais aussi les modalités de remboursement de la dette et les éventuelles clauses restrictives. Il est donc important pour le propriétaire du bien immobilier donné en garantie de lire attentivement les termes de la convention de crédit avant de signer l'hypothèque légale.

b) Hypothèque conventionnelle

L'hypothèque conventionnelle est une forme d'hypothèque qui est accordée de manière volontaire par le propriétaire d'un bien immobilier pour garantir le paiement d'une dette. Elle est souvent utilisée pour les prêts hypothécaires consentis par les banques ou les établissements financiers. Cette hypothèque peut être consentie par les deux parties, qu'il s'agisse du débiteur ou de la caution.

L'hypothèque conventionnelle permet au propriétaire d'obtenir un prêt à un taux d'intérêt plus avantageux que pour un prêt personnel, car le prêteur dispose d'une garantie sur le bien immobilier. En cas de non-remboursement de la dette, le prêteur peut faire vendre le bien immobilier donné en garantie pour récupérer les sommes dues.

L'inscription de l'hypothèque conventionnelle est effectuée par un notaire, en sa qualité d'officier public. Cette inscription est réalisée en vertu d'un acte authentique, qui permet de garantir la priorité du prêteur en cas de vente du bien immobilier donné en garantie.

c) Hypothèque judiciaire

Conformément à l'article 345 du code des procédures civiles, cette hypothèque y est définie comme suit : « l'hypothèque judiciaire est une mesure de conservation immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrain, construction, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution,

¹²⁷ Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant de la loi de la finance pour 2003- Journal officiel n°86 ,25/12/2002, page 3.

si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier¹²⁸ ».

Autrement dit, l'hypothèque judiciaire est une garantie que peut obtenir un créancier pour protéger son droit de recouvrement sur un bien immobilier appartenant à son débiteur. Cette hypothèque est émise par un juge dans le cadre d'une décision de justice qui ordonne le paiement d'une dette ou d'un jugement à un créancier.

Une fois l'hypothèque judiciaire en place, le bien immobilier est considéré comme grevé de cette charge, ce qui signifie que le créancier peut le vendre aux enchères publiques pour récupérer les sommes qui lui sont dues. Le produit de la vente est ensuite utilisé pour rembourser la dette en question.

2.2.1.2 Les prérogatives du créancier hypothécaire

En effet, l'hypothèque confère deux droits au bénéficiaire, à savoir :

1. **Le droit de préférence** : L'hypothèque confère au créancier bénéficiaire le droit de se faire payer en priorité sur les autres créanciers en cas de vente du bien immobilier hypothéqué. Autrement dit, si le bien immobilier est vendu, le créancier bénéficiaire de l'hypothèque sera payé en premier, avant les autres créanciers qui auraient éventuellement des droits sur ce bien.
2. **Le droit de suite** : L'hypothèque suit l'immeuble, le droit de suite permet au créancier hypothécaire de faire vendre l'immeuble hypothéqué, en quelque main qu'il se trouve. L'hypothèque reste attachée à l'immeuble¹²⁹.

2.2.1.3 Extinction de l'hypothèque

L'hypothèque est un droit réel accessoire qui ne peut exister sans la créance qu'elle garantit. Par conséquent, dès que la dette est remboursée, l'hypothèque devient inutile et doit être levée.

La levée de l'hypothèque se fait par un acte authentique appelé mainlevée. Cette mainlevée doit être signée par le créancier bénéficiaire de l'hypothèque (généralement une banque) et doit être inscrite au registre foncier pour que l'inscription hypothécaire soit radiée.

La mainlevée doit être signée devant un notaire ou un officier public habilité à recevoir les actes authentiques. Elle doit également contenir les informations suivantes :

- L'identité du bénéficiaire de l'hypothèque.
- L'identité du débiteur.
- La description précise du bien immobilier hypothéqué.
- Le montant de la créance garantie.

¹²⁸ L'article 345 du code de la procédure civile.

¹²⁹ TAMITI Rafik et TARARIST Yacine, Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 56

- La mention que la créance a été entièrement remboursée.
- La date et le lieu de la signature de la mainlevée.

Une fois que la mainlevée est signée, elle doit être inscrite au registre foncier pour que l'inscription hypothécaire soit radiée. Cette inscription permet de garantir que l'hypothèque est levée et que le bien immobilier est libéré de cette charge.

Enfin, une fois la mainlevée effectuée et l'inscription hypothécaire radiée, le propriétaire du bien immobilier est libéré de l'hypothèque et peut vendre ou hypothéquer son bien immobilier sans aucune restriction liée à l'hypothèque levée.

2.2.2 Le nantissement

Le nantissement est défini par le code civil comme étant « un contrat par lequel une personne s'oblige pour garantie sa dette à remettre au créancier ou à une personne choisie par les parties un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réelle en vertu de quel celui-ci, peut retenir l'objet jusqu'à paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet¹³⁰ ».

Le nantissement permet donc au créancier de disposer d'une garantie solide en cas de non-paiement de la dette par le débiteur. En cas de défaillance de ce dernier, le créancier pourra faire vendre le bien mis en gage pour se rembourser de sa créance.

Le nantissement peut être consenti de manière volontaire par le débiteur ou imposé par le créancier, dans certains cas prévus par la loi (par exemple, en cas de prêt bancaire).

Pour qu'un nantissement soit valable, il doit être constaté par un écrit signé par les deux parties et contenir certaines mentions obligatoires, telles que la description précise du bien mis en gage, le montant de la créance garantie et la durée de l'engagement.

2.2.2.1 Les formes de nantissement

Le nantissement peut prendre différentes formes :

- **Le nantissement conventionnel d'un fonds de commerce** : c'est l'opération par laquelle le propriétaire d'un fonds de commerce accepte de l'affecter, sans en perdre la possession, à la garantie d'une ou plusieurs dettes au profit d'un ou plusieurs créanciers. Pour qu'un nantissement puisse être constitué, il faut donc être propriétaire du fonds de commerce (le locataire gérant ne peut nantir le fonds) et il faut que l'objet du gage puisse être qualifié de fonds de commerce¹³¹.
- **Le nantissement judiciaire** : provisoire est un droit préférentiel, une sûreté judiciaire qui peut être constituée à titre conservatoire, notamment sur un fonds de commerce. Il

¹³⁰ L'article 948 du code civil

¹³¹ Repris sur le lien monentreprise.gouv.mc, Consulté le 07/05/2023

est opposable aux tiers du jour de l'accomplissement des formalités de publicité prescrites¹³².

- **Le nantissement de créances** : il permet à un créancier de garantir le remboursement d'une créance à venir en prenant en gage une créance déjà existante. Le créancier peut ainsi obtenir une garantie sur les sommes qui lui sont dues par le débiteur. Cette forme de nantissement est courante pour les entreprises qui ont besoin d'obtenir un financement pour leurs créances clients.

2.3 Les assurances

2.3.1 Présentation des assurances

Selon l'article 619 du code de commerce : « l'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation précaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat¹³³ ».

Autrement dit, les assurances sont des contrats qui offrent une protection financière contre les risques imprévus. Elles sont généralement proposées par des compagnies d'assurance qui acceptent de couvrir certains risques moyennant le paiement d'une prime par l'assuré.

2.3.2 Types d'assurances

Il existe différents types d'assurances, notamment :

- L'assurance décès et invalidité.
- L'assurance insolvabilité.
- L'assurance catastrophes naturelles.

2.3.2.1 L'assurance décès et invalidité IAD

Ce que l'on entend par Invalidité Absolue et Définitive

On dit qu'une personne est en IAD quand elle se trouve dans l'incapacité d'exercer une activité professionnelle rémunératrice après un accident ou une pathologie très grave qui affecte significativement sa faculté motrice ou cognitive. Selon la réglementation, un assuré en IAD ne peut plus travailler suite du fait de son état de santé et il est dans l'obligance de faire appel à l'assistance d'autrui pour accomplir tous les actes habituels du quotidien dont se laver, se vêtir, se nourrir et se déplacer¹³⁴.

Définition

L'assurance décès IAD, ou assurance décès invalidité absolue et définitive, est un type d'assurance qui offre une protection financière en cas de décès ou d'invalidité absolue et

¹³² Repris sur le lien www.dictionnaire-juridique.com Consulté le 07/05/2023

¹³³ Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1414 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances.

¹³⁴ Repris du lien : www.boursedescredits.com/guide-assurance-invalidite-absolue-definitive-iad-1373.php , Consulté le 04/04/2023 à 23H

définitive de l'assuré. Elle est généralement souscrite dans le cadre d'un prêt immobilier, afin de garantir le remboursement du prêt en cas de décès ou d'invalidité de l'emprunteur.

L'assurance décès IAD fonctionne de la manière suivante : en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré, l'assureur verse un capital ou une rente aux bénéficiaires désignés dans le contrat. Ce capital ou cette rente peut être utilisé pour rembourser tout ou partie du prêt immobilier, ce qui permet de protéger les proches de l'assuré ou l'emprunteur lui-même en cas de survenue d'un événement tragique. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

2.3.2.2 Assurance MRH-CATNAT (L'assurance catastrophes naturelles)

L'assurance MRH (Multirisque Habitation) Cat Nat (catastrophes naturelles) est une forme d'assurance habitation qui offre une protection contre les dommages causés par les catastrophes naturelles. Elle vise à protéger les propriétaires et locataires contre les conséquences financières des événements tels que les inondations, les tempêtes, les tremblements de terre, les glissements de terrain, les avalanches, etc.

« Tout propriétaire, personne physique ou morale, autre que l'Etat, d'un bien immobilier construit, situé en Algérie est tenu de souscrire un contrat d'assurance de dommages garantissant ce bien contre les effets des catastrophes naturelles¹³⁵ ».

« Toute personne physique ou morale exerçant une activité industrielle et/ou commerciale est tenue de souscrire un contrat d'assurance de dommages garantissant les installations industrielles et/ou commerciales et leur contenu contre les effets des catastrophes naturelles¹³⁶ ».

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

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

Dommages couverts

La garantie catastrophes naturelles peut couvrir les dommages :

- Pour les propriétaires d'un bien immobilier (à usage d'habitation) : l'obligation ne porte que sur l'assurance des dommages causés au bien lui-même, c'est-à-dire aux bâtiments.
- Pour les industriels et commerçants : l'obligation d'assurance porte sur les dommages causés aux installations (bâtiments) ainsi que leurs contenus (mobilier, matériel, équipement, marchandises).

¹³⁵Ordonnance N° 03-12 du 27 Joumada Ethania 1424 correspondant au 26 Aout 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles à l'indemnisation des victimes, Article 1

¹³⁶ Ordonnance N° 03-12 du 27 Joumada Ethania 1424 correspondant au 26 Aout 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles à l'indemnisation des victimes, Article 1

2.3.2.3 L'assurance insolvabilité SGCI

Définition SGCI

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse¹³⁷.

Convention SGCI banque

Dans le cadre du contrat d'adhésion entre le SGCI et les banques, elle émet au profit de ces derniers, 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 avait dû percevoir normalement.

Les avantages de l'assurance insolvabilité SGCI

Outre la garantie en elle-même, l'assurance insolvabilité SGCI offre aux banques d'autres avantages tels que¹³⁸ :

- L'augmentation des volumes de crédits.
- La gestion des risques.
- L'accès au refinancement hypothécaire.
- Le rehaussement du crédit (un crédit garanti est un crédit de meilleure qualité).
- Le bénéfice de l'avantage réglementaire énoncé par le règlement 14/03 de la Banque d'Algérie qui permet à la banque de constituer moins de provisions si les crédits immobiliers sont garantis par une compagnie d'assurance. Pour les emprunteurs, la garantie SGCI facilite l'accès au crédit.

¹³⁷ Repris du lien : www.sgci.dz/ consulté le 05/04/2023 à 14H

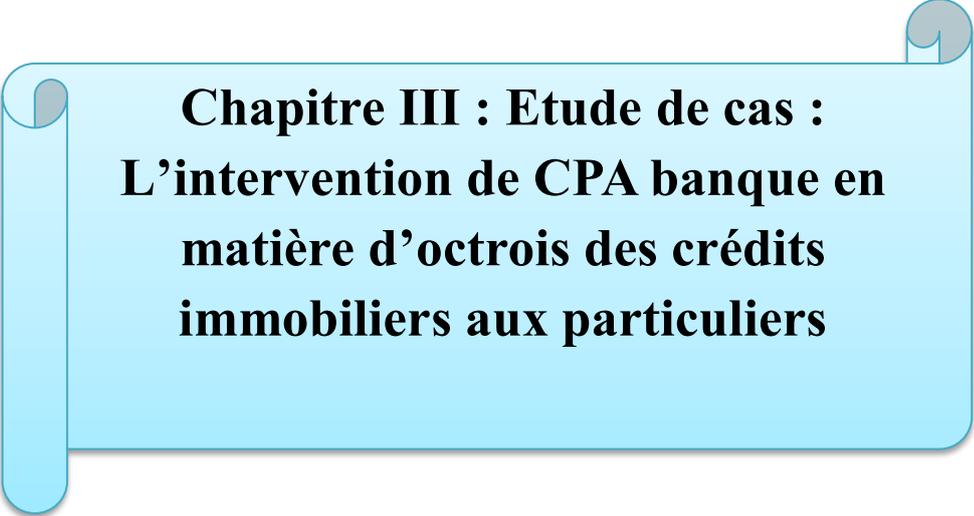
¹³⁸ Repris du lien : www.sgci.dz/ consulté le 05/04/2023 à 14H

Conclusion du chapitre II

Les banques jouent un rôle important dans le développement du marché immobilier algérien en proposant une gamme diversifiée de produits adaptés aux besoins de sa clientèle en matière d'habitat.

Cependant, avant d'accorder un crédit immobilier, la banque doit procéder à une étude minutieuse de la demande de financement afin d'éviter le risque de non-remboursement. Pour plus de sécurité, le banquier prend également des précautions et des garanties supplémentaires, telles que la caution de l'hypothèque.

Il est donc essentiel pour les banques de procéder à une évaluation rigoureuse de la capacité de remboursement de l'emprunteur avant d'accorder un crédit immobilier. Cela permettra de minimiser les risques pour les banques tout en permettant aux emprunteurs de réaliser leur projet immobilier en toute sécurité.



**Chapitre III : Etude de cas :
L'intervention de CPA banque en
matière d'octrois des crédits
immobiliers aux particuliers**

Introduction du chapitre III

Le gouvernement algérien vise à stimuler le marché du logement en développant le crédit immobilier, qui est soumis à certaines conditions pour aider les citoyens algériens à financer l'achat ou la rénovation de leur logement. Un exemple notable est celui de la CPA, qui a connu une forte croissance dans ses activités liées au logement en Algérie.

Le fonctionnement efficace du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable, qui nécessitent des fonds pour la réalisation et l'achat des biens immobiliers. C'est pour cela que les banques jouent un rôle crucial dans la mobilisation des ressources de financement nécessaires pour répondre à la demande et à l'offre de biens immobiliers, ainsi que dans l'évaluation de la capacité des demandeurs à honorer leurs engagements.

Comme les autres banques, la CPA propose une gamme de prêts immobiliers adaptés aux besoins des emprunteurs. Cependant, chaque demande de crédit immobilier doit faire l'objet d'une analyse approfondie pour minimiser les risques encourus par la banque.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les conditions de la CPA en matière de prêts immobiliers et les différentes étapes du traitement d'un dossier de crédit immobilier.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Cette section présente la CPA Banque en détaillant son historique, sa mission et sa structure organisationnelle. Dans ce contexte, on va présenter tout d'abord l'organisme d'accueil de l'agence CPA 123, Chlef., puis on va exposer sa mission qui consiste principalement à offrir des solutions de financement adaptées aux besoins de sa clientèle, ainsi la structure de l'agence CPA 123, en expliquant comment elle est organisée pour répondre aux demandes de ses clients. Enfin, on va décrire les différents services proposés par CPA 123, en mettant en avant leurs avantages et leur utilité pour les clients.

1 L'historique de crédit populaire d'Algérie

Le CPA est créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 29 Décembre 1966, ces statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n°67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme une banque générale et universelle, réputée commerçante dans ses relations avec les tiers¹³⁹.

Le CPA a acquis les activités des anciennes banques populaires de l'époque coloniale, qui ont été dissoutes le 31 décembre 1966. Ces banques comprennent la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Alger, d'Oran, de Constantine et d'Annaba, ainsi que la Banque Régionale du Crédit Populaire d'Alger. En 1972, le CPA a renforcé ses structures en reprenant d'autres banques étrangères telles que la Société Marseillaise du Crédit, la Banque Mixte Algérie-Misr et la Compagnie Française de Crédit et de Banque¹⁴⁰.

Le CPA a obtenu son agrément auprès de la Banque d'Algérie en avril 1997, conformément aux conditions d'éligibilité fixées par la loi 90/10 sur la monnaie et le crédit. En tant qu'entreprise publique économique (EPE) et sous la forme juridique de société par actions (SPA), il est placé sous la tutelle du ministère des finances et dispose d'un capital social de 29,3 milliards DA.

En 1985, le CPA a créé la Banque de Développement Local (BDL) après la cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres, et de 89000 comptes clients.

En 2008, le CPA a connu une santé financière durable, des engagements significatifs dans les secteurs de l'économie, notamment le secteur de l'équipement et de l'industrie, une coopération fructueuse avec les acteurs bancaires nationaux et l'intégration de nouvelles techniques de financement de l'investissement, qui ont permis une plus grande implication de la banque dans le cœur de l'économie en tant qu'acteur financier majeur et incontournable.

Actuellement, le capital social de la banque s'élève à 48 milliards de dinars. Le réseau d'exploitation de la banque se compose de 159 agences réparties sur le territoire national et encadrées par quinze (15) Groupes d'Exploitation¹⁴¹.

¹³⁹ Repris sur le lien : <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/> , consulté le 05/04/2023 à 18H

¹⁴⁰ MALKI.A, « La gestion obligataire au sein des banques : Cas du CPA », Ecole Supérieure Des Banques, Alger 2008, Page 134

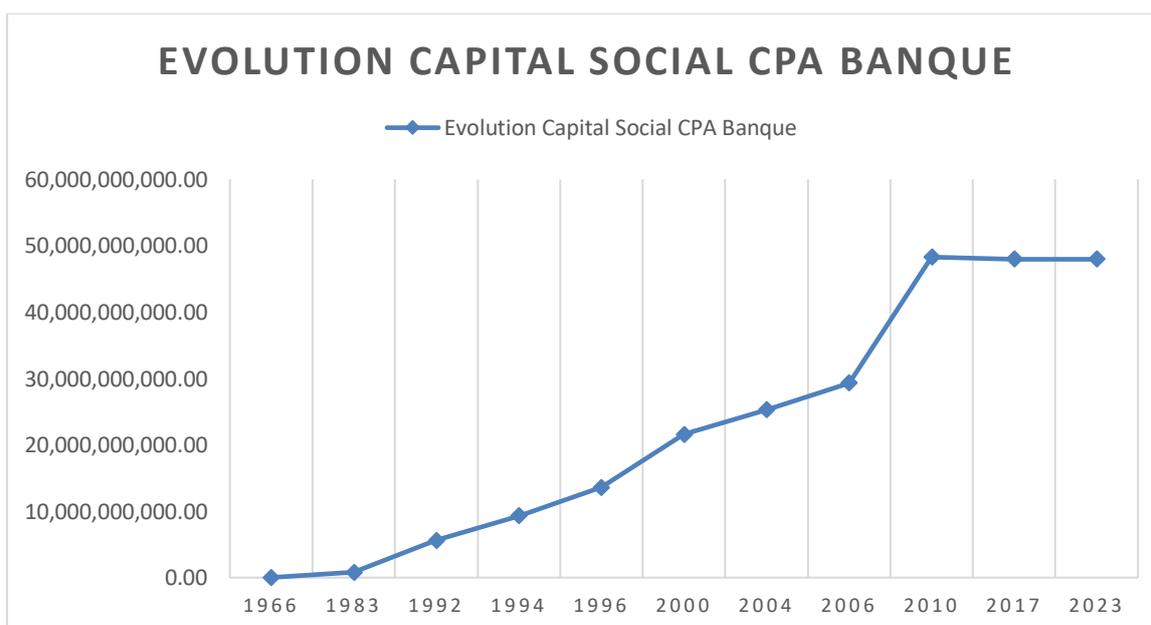
¹⁴¹ Repris sur le lien : <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/> , consulté le 05/04/2023 à 18H

Tableau 05 : Evolution du capital social du CPA.

Année	Capital
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Milliards DA
1994	9,31 Milliards DA
1996	13,6 Milliards DA
2000	21,6 Milliards DA
2004	25,3 Milliards DA
2006	29,3 Milliards DA
2010	48,3 Milliards DA
2017	48 Milliards DA
2022	48 Milliards DA

Source : Document interne de CPA

Figure 04 : Evolution Capital Social CPA Banque



Source : Réalisé par moi-même

2 Missions et opérations du CPA

Les missions et opérations du Crédit Populaire d'Algérie (CPA) sont les suivantes¹⁴²:

- Collecter l'épargne : Le CPA collecte les dépôts de ses clients, qu'ils soient des particuliers ou des entreprises, et les rémunère sous forme d'intérêts.

¹⁴² Repris sur le lien www.cpa-bank.dz, Consulté Le 05/04/2023 à 18H

- Accorder des crédits : Le CPA accorde des crédits aux particuliers, aux entreprises et aux collectivités locales pour financer leurs projets et leurs activités.
- Gérer les moyens de paiement : Le CPA gère les moyens de paiement tels que les chèques, les cartes bancaires et les virements.
- Fournir des services de change : Le CPA fournit des services de change pour les opérations de commerce international et les voyages à l'étranger.

3 Structure du CPA

Le CPA doit s'adapter aux nouvelles exigences de gestion basées sur la rentabilité et la compétitivité. Pour atteindre cet objectif, il a adopté une dynamique de changement et de modernisation de ses structures centrales et de son réseau d'exploitation. Le nouvel organigramme du CPA comporte un Conseil d'Administration, un Comité de Direction, de Directions Centrales et de Directions Régionales.

Le Conseil d'Administration est l'organe suprême de décision du CPA et est composé de membres nommés par l'Etat. Le Comité de Direction est responsable de la gestion quotidienne de la banque et est composé de membres nommés par le Conseil d'Administration.

Les Directions Centrales sont responsables de la gestion de toutes les activités du CPA, notamment la gestion des risques, la gestion des finances, la gestion des ressources humaines, la gestion des technologies de l'information et de la communication, ainsi que la gestion des relations avec les clients. Cette direction est dirigée par le président-directeur général.

On quatre (4) directions générales adjointes (DGA affaire internationales. DGA chargée d'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques¹⁴³.

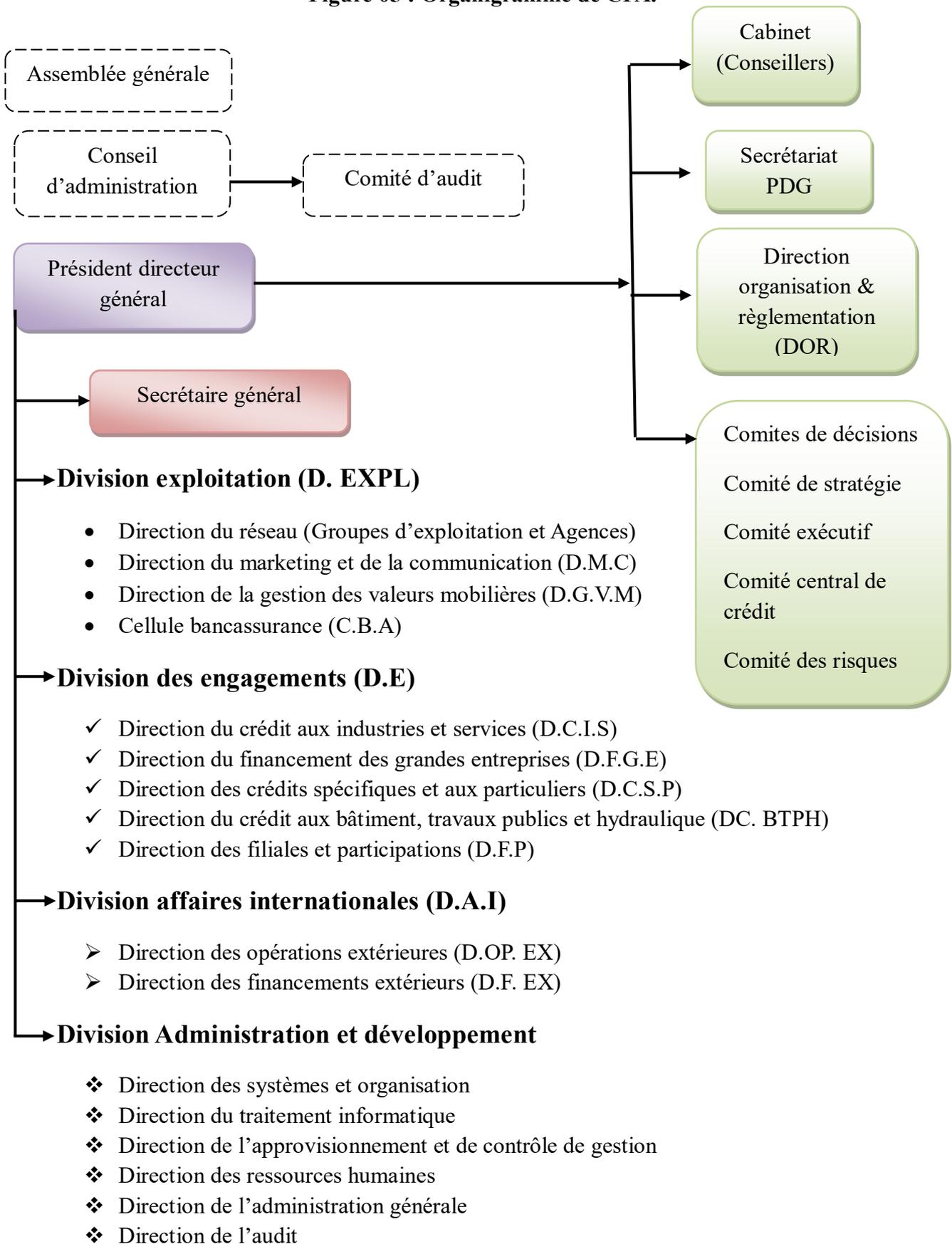
Les Directions Régionales sont chargées de la mise en œuvre des politiques et des stratégies du CPA au niveau régional, ainsi que de la gestion des agences et des succursales. Elles sont également responsables de la mise en place et de la mise en œuvre de programmes de développement économique et social dans leur région.

Le type de structure adopté par le CPA est fonctionnel, avec des fonctions distinctes pour chaque directeur adjoint, ce qui permet d'atténuer les relations hiérarchiques. Cette structure fonctionnelle permet au CPA de :

- Cerner les principales fonctions de la banque et redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités pour assurer une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique.
- Offrir une gamme complète de produits et services financiers adaptés aux différentes catégories d'entreprises et de particuliers, répondre aux besoins de ses clients et garantir leur satisfaction.

¹⁴³ Organigramme de CPA, Document interne crédit populaire d'Algérie, 2023

Figure 05 : Organigramme de CPA.



Présentation de l'agence bancaire CPA 123 CHLEF

Afin de permettre une efficacité maximale dans l'accomplissement de leurs missions commercialisation des produits, prise en charge du client et des relations qu'elles créent, etc..., « les agences du Crédit Populaire d'Algérie sont structurées selon l'une des catégories « première », « deuxième » ou « troisième ». Cette classification est relative aux habilitations qui leur sont déléguées par la Direction Générale concernant les activités à exercer¹⁴⁴ ».

L'agence CPA 123 est une agence de première catégorie située au 38, Rue des Martyrs, Chlef. Elle a ouvert ses portes le 06 mars 1977. Elle est chargée d'accomplir toutes les opérations couramment traitées par une banque commerciale.

Dans un périmètre de 400 mètres, elle est entourée par plusieurs autres banques telles que la BNA, la BEA et la BDL, ce qui crée une concurrence professionnelle intense.

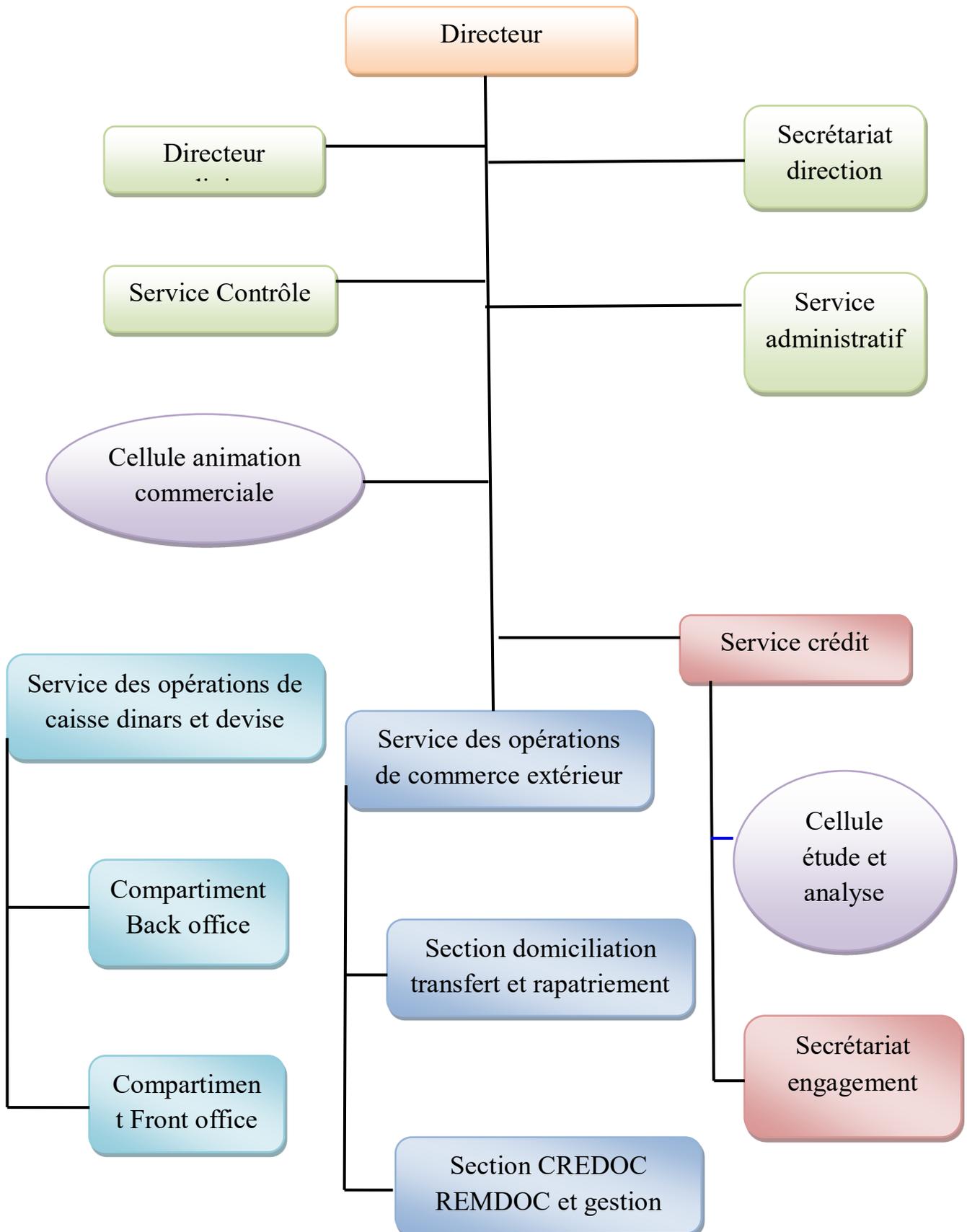
Cette agence appartenant au groupe d'exploitation de Chlef. Elle comporte un effectif de 27 employés¹⁴⁵ :

- Le directeur.
- Deux sous directeurs : un sous-directeur administratif et un sous-directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- Un chef de service (crédit).
- Un chef de service opération Comex qui est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle.
- Cinq (5) employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement.
- Huit (8) employés de service caisse et portefeuille.
- Service contrôle.
- Service administratif composé de deux sections.
- Une secrétaire.

¹⁴⁴ Repris sur le lien : www.CPA-Bank.dz, Consulté le 10/04/2023 à 18H

¹⁴⁵ Crédit Populaire D'Algérie, Agence 123, Chlef

Figure 8 : Organigramme de l'agence CPA de Chlef 123



Source : document interne du CPA

3.1 Mission de l'agence CPA 123 Chlef

Les principales missions sont¹⁴⁶ :

- ✓ **Accueillir et orienter les clients** : L'agence CPA est souvent la première interface entre la banque et ses clients. Elles doivent donc accueillir les clients avec professionnalisme et amabilité, les orienter en fonction de leurs besoins, répondre à leurs questions et les informer sur les différents produits et services bancaires disponibles.
- ✓ **Ouvrir des comptes bancaires** : Les agences CPA sont responsables de l'ouverture de nouveaux comptes bancaires, qu'il s'agisse de comptes courants, d'épargne ou de dépôts à terme. Les employés de l'agence doivent s'assurer que les informations fournies par le client sont correctes et complètes.
- ✓ **Gérer les opérations courantes** : Les agences CPA doivent traiter les opérations courantes telles que les dépôts, les retraits, les virements, les chèques, les paiements de factures, les achats de devises, etc. Elles doivent également fournir des relevés de compte réguliers aux clients.
- ✓ **Proposer des produits et services bancaires** : Les agences CPA doivent informer leurs clients sur les différents produits et services bancaires disponibles, tels que les prêts, les cartes de crédit, les produits d'assurance, les services en ligne, etc. Ils doivent aider les clients à choisir les produits et services les mieux adaptés à leurs besoins.

Pour exercer des activités de commerce extérieur, seules les agences qui ont été agréées par la Banque d'Algérie et autorisées par la Direction Générale de la Banque sont habilitées à le faire. Ces missions sont définies de manière claire et précise, et l'agence doit les remplir dans le cadre de son activité¹⁴⁷.

3.2 Organisation structurelle de l'agence

3.3 Agence de première catégorie CPA 123, Chlef

Les services sont subdivisés comme suit :

3.3.1 Service Caisse Dinars/Devises

Le service caisse est responsable de la réception des dépôts en espèces, de l'exécution des transferts de fonds pour le compte de la clientèle et du traitement des paiements autorisés par celle-ci dans les limites des montants disponibles. Le service est chargé de mener à bien les opérations impliquant des mouvements d'espèces ou de compte à compte, de suivre les comptes de la clientèle et d'effectuer les tâches administratives requises¹⁴⁸.

Selon la circulaire 01-003 en date du 25/09/1999, le service caisse est généralement divisé en deux compartiments :

- **Front office** : se compose de la section espèces et de la section réception des ordres de la clientèle qui regroupe les activités effectuées au guichet.

¹⁴⁶ Agence CPA 123, 06/03/2023 à 11H

¹⁴⁷ Repris sur le lien : www.cpa-bank.dz/index.php/fr/ , Consulté le 10/04/2023 à 23H

¹⁴⁸ Agence CPA 123, Service Caisse, CHLEF

- **Back office** : comprend la section encaissement, la section recouvrement, la section virement, la section titres de trésorerie et la section administration de la caisse, qui regroupe les opérations hors guichet.

3.3.2 Service des opérations du commerce extérieur

Le service de commerce extérieur est responsable de la gestion des opérations commerciales entre les clients nationaux et leurs partenaires étrangers. Il est divisé en deux sections distinctes¹⁴⁹ :

1. Section domiciliation/transfert/rapatriements/apurement/gestion des crédits extérieurs

Cette section est chargée de gérer les opérations de commerce extérieur des clients nationaux, en relation avec leurs partenaires étrangers.

2. Section remises documentaires (REMDOC)/crédit documentaire (CREDOC)

Cette section est chargée de gérer les opérations de remises documentaires et de crédits documentaires. Les remises documentaires et les crédits documentaires sont deux types d'opérations de paiement utilisées dans le commerce international.

3.3.3 Service administratif

- **La section logistique et sécurité** : est généralement responsable de la gestion des équipements, de la logistique, de la sécurité et de la protection des biens et des personnes au sein de l'organisation.
- **La section administration et personnel** : est généralement responsable de la gestion des ressources humaines, du traitement de la paie, de la gestion des avantages sociaux, de la gestion des contrats de travail et de la gestion de la documentation.

3.3.4 Service contrôle (service homogène non subdivisé)

Le directeur adjoint chargé de l'Exploitation est responsable de la fonction d'animation commerciale, qui est organisée en fonction des différents types de clients : "entreprise", "particuliers" et "professionnels". Si le volume d'affaires le justifie, les segments "particuliers" et "professionnels" peuvent être regroupés.

3.3.5 Service crédit

Le service crédit a pour mission d'analyser les demandes de crédit, d'évaluer les risques et de proposer des solutions de financement au comité de crédit. Il se divise en deux cellules :

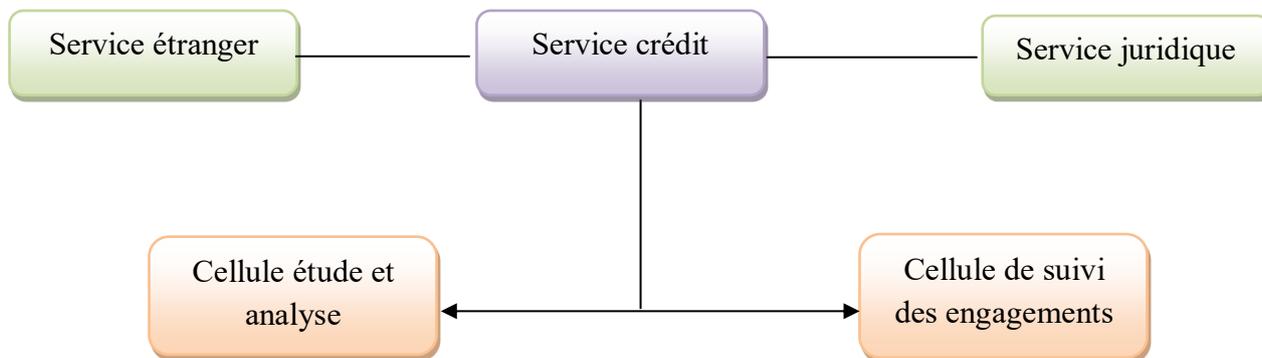
1. Cellule d'étude et d'analyse.
2. Cellule de suivi des engagements.

¹⁴⁹ Fellah Mohamed, Responsable service commerce extérieur, Agence CPA 123, CHLEF

4.3.5.1 Organisation du service crédit

La structure actuelle du service crédit du Crédit Populaire d'Algérie est organisée de la manière suivante¹⁵⁰ :

Figure 9 : Organisation du service crédit



Source : document interne de CPA

A. Cellule d'étude et d'analyse

La cellule d'étude et d'analyse est chargée de l'analyse des demandes de crédit et de la réalisation d'études de faisabilité pour les projets présentés par les clients de la banque. Les analystes de cette cellule sont chargés de¹⁵¹ :

- Analyser les demandes de crédit présentées par les clients de la banque.
- Évaluer la capacité de remboursement des demandeurs de crédit.
- Étudier la faisabilité et la rentabilité des projets proposés.
- Réaliser des études de marché pour évaluer la concurrence et les opportunités.
- Proposer des solutions de financement adaptées aux besoins des clients.
- Suivre l'évolution des activités financées par les crédits accordés.
- Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédits étudiés.

B. Cellule de suivi de l'engagement

Cette cellule surveille les échéances de remboursement et assure le suivi des garanties prises en cas de défaillance de remboursement. Cette cellule est chargée de¹⁵² :

¹⁵⁰ Crédit populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef

¹⁵¹ IDEKI Chafia et ZEMANI Hayette, Le rôle des banques dans le financement de l'habitat, Mémoire Fin d'étude, 2017, Page 81

- Assurer le suivi des échéances de remboursement des crédits accordés.
- Surveiller les garanties prises en cas de défaillance de remboursement.
- Réaliser des analyses de risques pour évaluer la solvabilité des clients.
- Mettre en place des procédures de recouvrement en cas de non-paiement.
- Proposer des solutions de rééchelonnement ou de refinancement pour aider les clients en difficulté.
- Assurer un suivi personnalisé des clients et proposer des services complémentaires pour renforcer leur relation avec la banque.
- Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

4.3.5.2 Rôle du service crédit

Le service crédit joue un rôle essentiel au sein d'une banque. Le département crédit a pour missions principales de¹⁵³ :

- Gérer les demandes de crédit des clients, particuliers ou entreprises.
- Analyser les dossiers de demande de crédit, évaluer la situation financière du demandeur, sa capacité de remboursement et le risque associé à la demande.
- Réaliser des études de faisabilité pour les projets présentés par les clients et évaluer leur viabilité et leur rentabilité.
- Octroyer des crédits et gérer le portefeuille de crédit de la banque.
- Assurer un suivi régulier des engagements et des remboursements des clients.

4.3.5.3 Les relations du service crédit

Les relations fonctionnelles

Ces relations se rapportent aux interactions quotidiennes et aux collaborations entre le service crédit et les autres services fonctionnels de l'entreprise et aussi avec la clientèle de la banque¹⁵⁴.

Les relations hiérarchiques

Ces relations concernent la structure de l'entreprise et les rapports hiérarchiques qui existent entre le service crédit et les autres services¹⁵⁵.

¹⁵² IDEKI Chafia et ZEMANI Hayette, Le rôle des banques dans le financement de l'habitat, Mémoire Fin d'étude, 2017, Page 81

¹⁵³ HARTANI Kamel, Responsable Agence CPA 123, CHLEF

¹⁵⁴ HARTANI Kamel, Responsable Agence CPA 123, CHLEF

Section 2 : Les étapes de réalisation d'un crédit immobilier aux particuliers

L'actualisation des conditions d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers s'inscrit dans le cadre de l'application de la stratégie de prêts et de placements laquelle retient le « financement de l'acquisition du logement » parmi ses fondements.

A ce titre, la Banque a décidé d'introduire d'importantes améliorations aux modalités et procédures d'octroi du crédit immobilier, en vue d'accroître sa part sur ce segment de marché (financement du logement) représentant une proportion de clientèle importante.

Ces améliorations visent à satisfaire la clientèle des particuliers en offrant des conditions de crédit plus attractives, rentables et adaptées aux exigences d'un marché en forte concurrence et un accès plus large à la clientèle disposant de faibles revenus dans la limite du Salaire National Minimum Garanti (SNMG) en application des mesures décidées par les Pouvoirs Publics.

Dans cette section, nous exposons les conditions requises pour pouvoir bénéficier d'un crédit immobilier auprès de l'agence CPA 123. Ensuite, nous décrivons le cheminement du dossier, depuis la soumission de la demande jusqu'à sa validation, en mettant en avant les étapes clés du processus. On va également expliquer la procédure d'instruction qui permet à l'agence CPA 123 de vérifier la solvabilité de l'emprunteur et d'évaluer le risque lié à l'octroi du crédit.

1 Conditions d'éligibilité

1.1 Bénéficiaire du crédit

Toute personne physique de nationalité algérienne (résidente, non résidente, en détachement à l'étranger pour des missions temporaires) Jouissant de la capacité juridique et répondant aux critères énumérés au point « 2- Capacité financière du demandeur », peut bénéficier du crédit immobilier à moyen et long terme (CMT/CLT) destiné au financement de biens à usage d'habitation¹⁵⁶.

1.2 Capacité financière du demandeur

Le demandeur doit justifier, pour être éligible, d'un¹⁵⁷ :

- Revenu stable, régulier et égal à au moins une (01) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG).
- Autofinancement égal au minimum à dix pour cent (10%) du prix du bien immobilier ou du coût des travaux à réaliser.

Pour les nationaux non-résidents en Algérie, l'évaluation de leur capacité d'endettement se fait sur la base de cinquante pour cent (50%) du revenu perçu à l'étranger converti en monnaie nationale.

¹⁵⁵ HARTANI Kamel, Responsable Agence CPA 123, CHLEF

¹⁵⁶ Madame SALAOUATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

¹⁵⁷ Lettre Commune N° 01, Crédit Populaire D'Algérie, Directeur Générale, 06/07/2014

L'évaluation de la capacité d'endettement des nationaux en détachement à l'étranger se fait sur la base du revenu servi avant leur départ ou du revenu servi au titre d'un poste équivalent en Algérie.

Les documents constituant le dossier de crédit immobilier sont¹⁵⁸ :

- ✓ Fiche familiale d'état civil et photocopie de la pièce d'identité officielle.
- ✓ Fiches de paie des trois derniers mois pour les salariés.
- ✓ Attestation fiscale récente du demandeur non salarié.
- ✓ Titre d'occupation du logement actuel ou certificat de résidence (pour justifier l'adresse exacte du demandeur résident ou non résident).
- ✓ Formulaire de demande de crédit dûment renseigné.
- ✓ Pour les nationaux résidents à l'étranger il y a lieu d'exiger les documents suivants à authentifier par le Consulat d'Algérie à l'étranger :
 - Justification de la résidence à l'étranger.
 - Contrat de travail à durée indéterminé, appuyé par les 03 dernières fiches de paie.
- ✓ Pour les demandeurs non-salariés :
 - Documents justifiant l'activité exercée.
 - Documents authentifiés par un organisme habilité pour la vérification du revenu. 8. Demande manuscrite précisant le choix sur les modalités de règlement des intérêts intercalaires de la période d'utilisation et de la période de différé.

1.3 Objet finance

Les crédits immobiliers sont traités selon le cas, pour le crédit destiné au financement de l'achat de logements de particuliers à particuliers ou auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre du désistement on a¹⁵⁹ :

Le financement de l'achat d'un logement collectif ou d'une maison individuelle auprès d'un particulier est traité sur la base d'une « Promesse de vente » notariée, enregistrée et publiée.

A défaut de la promesse de vente notariée et pour permettre aux deux (02) parties (vendeur/acheteur) d'engager la transaction de vente, la Banque accepte une « Fiche signalétique » établie selon le modèle joint à l'annexe I, signée par les deux (02) parties et dûment légalisée par l'APC, pour le demandeur de crédit résident en Algérie, ou par le consulat d'Algérie du lieu de résidence à l'étranger, pour le non-résident.

Il reste entendu que les formalités de vente devant le notaire devront être effectuées préalablement à toute mobilisation du crédit sollicité.

L'achat d'une maison individuelle en cours de réalisation auprès de particuliers est examiné au cas par cas. Le traitement du dossier doit tenir compte de :

¹⁵⁸ Madame SALAOUATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

¹⁵⁹ Madame SALAOUATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

- La capacité d'endettement du demandeur.
- La présentation d'un rapport d'expertise sur l'état du bien ainsi que la situation des travaux restants à réaliser (taux d'avancement).

L'achat de logements auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre du désistement est traité sur la base d'une :

- Décision de désistement de l'employeur.
- Attestation de dépôt de dossier d'achat délivrée par les services des domaines ou les services compétents précisant le prix et les modalités de paiement.

1.4 Montant du crédit

Le montant du crédit possible peut atteindre au maximum :

- Quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix du bien immobilier à acquérir ou du coût des travaux de construction.
- Cent pour cent (100%) du coût des travaux d'extension de la maison individuelle et l'aménagement de locaux à usage d'habitation.

1.5 Durée de remboursement

La durée du crédit peut atteindre trente (30) ans au maximum pour tous les demandeurs (épargnants et non épargnants). Elle commence à courir de la date de la fin de la période de différé. La détermination de la durée de remboursement doit tenir compte de l'âge du demandeur dans la limite d'âge de soixante-quinze ans (75 ans).

1.6 Période de diffère

La période de différé est de six (06) mois au maximum à compter de la date de

- La mobilisation du crédit lorsque le crédit est utilisé en une (01) seule tranche
- La mobilisation de la dernière tranche lorsque le crédit est utilisé par tranches.

1.7 Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur

Le montant du crédit est déterminé principalement par rapport à la capacité d'endettement du demandeur sur la base d'une mensualité de remboursement représentant trente pour cent (30%) du Revenu Global Net Mensuel (RGNM) y compris celui du conjoint qui se porterait caution solidaire.

Les autres éléments, pris en considération dans le calcul de la capacité d'endettement, sont : le taux d'intérêt, la durée de crédit, l'âge du demandeur et de sa caution éventuellement.

Toutefois, des extensions peuvent être accordées selon le tableau suivant :

Tableau 06 : Les taux exigés par CPA-Banque pour le remboursement selon RGNM

Revenu Global Net Mensuel (RGNM)	Taux d'endettement (Mensualité de remboursement)
Egal ou supérieur à 1 fois le SNMG et inférieur ou égal à 2 fois le SNMG	Jusqu'à 30 % du RGNM
Egal ou supérieur à 2 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG	Jusqu'à 40 % du RGNM
Egal ou supérieur à 4 fois le SNMG et inférieur ou égal à 8 fois le SNMG	Jusqu'à 50 % du RGNM
Egal ou supérieur à 8 fois le SNMG	Jusqu'à 55 % du RGNM

Source : www.cpa-bank.dz

A titre exceptionnel, les demandeurs disposant d'un revenu égal ou supérieur à quinze (15) fois le SNMG et les autres cas dignes d'intérêt, l'évaluation de leurs capacités d'endettement peut être calculée sur la base d'une mensualité de remboursement de cinquante pour cent (50%) du revenu au maximum¹⁶⁰.

1.8 Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est variable, il est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur (6.25% taux en vigueur actuellement).

Pour les titulaires d'un compte livret épargne, le taux d'intérêt appliqué est de (5.75%).

2 Les commissions de gestion

Sur la base de l'autorisation de crédit, une commission de gestion dont le montant est fixé par les conditions générales de la banque en vigueur, (0.05%) est prélevée automatiquement du compte du client, et ce à la mise en place du dossier de crédit.

3 Constitution du dossier

Les formalités liées au dossier de crédit doivent être effectuées par le demandeur ou par une personne qu'il a mandatée munie d'une procuration établie selon le modèle joint à l'annexe II et légalisée à l'APC ou au Consulat d'Algérie du lieu de sa résidence à l'étranger. A l'exception de l'ouverture du compte chèque et de la signature de la convention de crédit qui sont effectuées impérativement par le demandeur lui-même.

¹⁶⁰ Repris sur le lien www.cpa-bank.dz Consulté le 08/05/2023

La demande de crédit est établie en trois (03) exemplaires sur le formulaire prévu à l'annexe III dûment renseignée et signée par le demandeur¹⁶¹.

Elle est remise à l'agence domiciliataire dans la circonscription où se situe le bien immobilier, objet du financement, avec tous les documents exigés.

4 Offre de crédit

L'agence remet à tout demandeur, qui le sollicite une offre de crédit, selon le modèle joint à l'annexe IV, établie sur la base d'une simulation en prenant en compte le taux d'intérêt, l'âge et le revenu du demandeur et celui des cautions éventuellement.

Cette offre doit être adossée à des conditions suspensives relatives notamment

- Au niveau de revenu confirmé.
- A la disponibilité de la part d'autofinancement requise.
- A l'existence de documents permettant le recueil de l'hypothèque au profit de la Banque.

5 Cheminement du dossier : cadre et procédure d'instruction du dossier

5.1 Traitement du dossier au niveau de l'agence CPA 123

A réception du dossier déposé par le demandeur, l'agence doit impérativement s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception, établi selon le modèle joint à l'annexe V de la présente Lettre Commune.

L'étude de risque se fait par l'agence domiciliataire en trois (03) phases : la vérification du dossier, l'évaluation de la capacité financière du demandeur et de sa caution éventuellement et l'étude de score¹⁶².

5.1.1 Vérification du dossier

L'agence procède aux opérations suivantes :

- L'enregistrement chronologique du dossier sur un fichier ouvert à cet effet.
- La vérification des informations et des documents sous dossier, à savoir :
 - L'identité exacte du demandeur à l'appui d'une pièce d'identité officielle.
 - L'emploi et le revenu. Les demandeurs salariés et leurs cautions éventuelles exerçant dans le secteur public signent une lettre par laquelle ils autorisent l'agence à vérifier les informations auprès de leurs employeurs pour les demandeurs. A défaut, la présentation d'une attestation de travail en reprenant les informations citées dans ces annexes.

¹⁶¹ Lettre Commune N° 01, Crédit Populaire D'Algérie, Directeur Générale, 06/07/2014

¹⁶² Crédit populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef, le 23/04/2023 à 11H

- Pour les demandeurs salariés exerçant dans le secteur privé, la vérification du revenu doit être faite sur la base de la déclaration annuelle des salaires visée par les services de la CNAS (déclaration et demande d'affiliation d'un assuré social).
- Pour les demandeurs salariés exerçant une activité indépendante (commerçants, professions libérales, artisans,), le revenu doit être vérifié avec celui porté sur l'attestation de revenu (certificat série C20) délivrée par l'administration fiscale.
- Les charges liées à l'habitation éventuellement.
- La situation familiale sur la base de la fiche familiale d'état civil.
- La situation patrimoniale et financière sur la base des actes de propriété et les avoirs en comptes bancaires, comptes épargnes, autres placements éventuellement.
- La signature de la déclaration sur l'honneur jointe à l'annexe VI pour la vérification des crédits auprès d'autres banques et ce, en attendant la mise en place de la centrale des risques des ménages auprès de la Banque d'Algérie.
- Le versement en compte de la part d'autofinancement ou sa justification éventuellement.
- La constatation sur site par l'agence du bien immobilier et l'établissement d'un compte rendu de visite selon le modèle joint à l'annexe VII.

5.1.2 Evaluation de la capacité financière du demandeur

L'évaluation de la capacité financière du demandeur se fait sur la base des éléments d'analyse ci-après contenus dans le formulaire de la demande de crédit et des documents constitutifs du dossier dont l'annexe III.

Pour le crédit immobilier destiné au financement de l'achat de logements de particuliers à particuliers ou auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre du désistement, celle-ci se fait sur la base de la valeur du bien immobilier estimé dans le rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise. Cependant¹⁶³ :

- Le montant du crédit est calculé par rapport à la valeur du bien immobilier mentionnée sur le rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise, lorsque celle-ci est inférieure au prix du bien immobilier déclaré dans la promesse de vente ou sur la fiche signalétique.
- Le montant du crédit est calculé par rapport au prix du bien immobilier déclaré sur la promesse de vente ou de la fiche signalétique, lorsque celui-ci est inférieur à la valeur du bien immobilier mentionné sur le rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise.

5.1.3 Etude de score

Afin d'aider à prise de décision, une étude de score est réalisée au niveau de l'agence.

5.2 Prise de décision au niveau de l'agence

5.2.1 Décision d'octroi du crédit et notification

Lorsque le montant du crédit sollicité relève de la délégation de pouvoirs accordée à l'agence, la décision doit être prise dans un délai de trois (03) jours ouvrables qui suivent la réception

¹⁶³ Lettre Commune N° 01, Crédit Populaire D'Algérie, Directeur Générale, 06/07/2014

du dossier complet déposé par le client. La décision portera sur les éléments ci-après qui doivent être consignés avec précision sur la lettre d'autorisation de crédit à établir :

- Le montant du crédit.
- La durée du crédit.
- La période de différé.
- Le taux d'intérêt.
- La période d'utilisation pour les crédits payables par tranches.
- La mensualité théorique de remboursement.
- Les garanties exigées.
- Les conditions de mise en place du crédit.

La lettre d'autorisation de crédit est établie en huit (08) exemplaires répartis comme suit¹⁶⁴ :

- Agence domiciliaire (2).
- Groupe d'Exploitation de rattachement (2).
- Direction des Crédits Spécifiques et aux Particuliers (1).
- Direction de Surveillance du Risque Crédit (ex. DESE) (1).
- Inspection Régionale de rattachement (1).
- Direction de la Trésorerie (1).

Une copie du dossier de crédit sera transmise au Groupe d'Exploitation de rattachement pour contrôle.

La Direction des Crédits Spécifiques et aux Particuliers (DCSP) est aussi destinataire d'une copie du formulaire de demande de crédit accompagnée de la lettre d'autorisation de crédit pour contrôle.

5.2.2 Décision de rejet de la demande de crédit :

En cas de rejet, la décision est notifiée au demandeur par l'agence dans un délai de deux (02) jours ouvrables par simple lettre et les documents fournis lui sont restitués.

5.2.3 Mise en place du crédit par l'agence

En se référant à la lettre d'autorisation de crédit, l'agence met en place le crédit en effectuant les démarches administratives requises et en obtenant les garanties exigées selon la procédure décrite ci-dessous :

5.3 Formalités administratives

Il est nécessaire que l'agence communique par écrit au client sa décision d'accorder le crédit et l'invite à se rendre physiquement à l'agence pour accomplir les formalités et les conditions résolutoires du crédit, telles que¹⁶⁵ :

¹⁶⁴ Lettre Commune N° 01, Crédit Populaire D'Algérie, Directeur Générale, 06/07/2014

¹⁶⁵ Madame SALAOUATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

- L'ouverture d'un Compte chèque dans la catégorie « 4IX » et éventuellement l'ouverture d'un Livret d'Epargne Logement- CPA « compte 435 » ou un Livret Epargne Banque CPA « compte 430 ».
- La signature d'une lettre, dont le modèle est joint à l'annexe VIII, autorisant l'agence à débiter d'office son compte du montant des échéances de remboursement du crédit (en principal, intérêts et taxes éventuelles) durant toute la durée du crédit. Cette lettre comporte également l'engagement ferme de provisionner préalablement son compte pour couvrir les échéances de remboursement.
- Autorisation de crédit selon modèle joint à l'annexe IX.
- Le versement en compte de la part d'autofinancement au cas où elle n'est pas déjà disponible ou la présentation de justificatifs de cet apport.
- Le paiement de la Commission de Gestion suivant la tarification en cours.
- La signature de la convention de crédit en cinq (05) exemplaires originaux.
- L'enregistrement de la convention de crédit auprès des Services de l'enregistrement.

Une copie originale de la convention de crédit est envoyée aux destinataires suivants :

- Services de l'Enregistrement.
- Bénéficiaire.
- Notaire.
- Agence (Dossier).
- Groupe d'Exploitation (Dossier).

Recueil des garanties exigées

Les garanties à recueillir sont :

- L'hypothèque de premier rang au profit de la Banque sur le bien immobilier objet du financement.
- La souscription avec subrogation au profit de la Banque, des assurances nécessaires (l'annexe X et l'annexe XI).

La Banque peut, dans certaines situations où l'acte de propriété du bien à financer n'est pas régularisé, envisager de prendre un autre bien en hypothèque à titre exceptionnel. Pour ce faire, l'autre bien devra être évalué par un expert indépendant agréé par la Banque afin de garantir les engagements du bénéficiaire envers la Banque.

5.4 Recueil et conservation de l'hypothèque

5.4.1 Recueil de l'hypothèque

L'agence remet au notaire les documents, ci-après, nécessaires à la prise de l'hypothèque¹⁶⁶ :

- La convention de crédit dûment signée par le bénéficiaire et le Directeur de l'agence.
- Un chèque de banque émis à l'ordre du notaire dans le cas de l'achat d'un logement neuf fini ou auprès d'un particulier.

¹⁶⁶ Madame SALAOATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

- Un acte de propriété et le bulletin de renseignement, délivré par la conservation foncière pour la construction et l'aménagement.
- Une lettre d'accompagnement, dont le modèle est joint à l'annexe XII, demandant au notaire d'établir en faveur de la Banque, l'inscription d'hypothèque de premier rang à concurrence du montant du crédit, de l'intérêt et de la taxe éventuelle, dans le cas de l'achat d'un logement neuf (VSP).

La transaction se fait en présence de l'acheteur (le client), du vendeur et du représentant de la Banque, au niveau du notaire choisi dans la circonscription où se trouve le bien immeuble à hypothéquer ou de l'agence domiciliaire.

Les frais liés à cette opération sont à la charge du bénéficiaire du crédit.

5.4.2 Conservation de l'hypothèque

Une fois que l'hypothèque a été enregistrée, le bénéficiaire doit fournir à l'agence un bordereau d'inscription d'hypothèque de premier rang, qui sera établi par le notaire. Les documents originaux de l'acte et du bordereau d'inscription de privilège sont ensuite conservés en toute sécurité sous coffre-fort au niveau du Groupe d'Exploitation responsable.

Recueil de la caution

Une fois que l'agence a reçu la lettre d'autorisation de crédit et a effectué toutes les formalités administratives, elle doit obtenir la caution personnelle et solidaire du conjoint ou d'un parent direct, si elle est nécessaire. (Cf. annexe XIII).

5.5 Mobilisation du crédit

5.5.1 Utilisation du crédit en (01) une seule tranche

L'agence doit¹⁶⁷ :

- Faire payer au client les primes d'assurances. Pour l'assurance Décès/IAD, la Banque la prend en charge et l'ajoute au montant du crédit, dans le cas où il n'a pas la capacité de la payer.
- Faire signer au bénéficiaire un billet direct global pour le montant du crédit qu'il y a lieu d'adresser au Groupe d'Exploitation pour conservation au même titre que les garanties
- Mobiliser le montant du billet direct global au compte du bénéficiaire selon le système d'information de la Banque.

5.5.2 Utilisation du crédit par tranches

L'agence doit :

- Faire payer au client les primes d'assurances. Pour l'assurance Décès/IAD, la Banque la prend en charge et l'ajoute au montant du crédit, dans le cas où il n'a pas la capacité de la payer.

¹⁶⁷ Madame SALAOUATCHI, Responsable service crédit immobilier, Agence CPA 123, CHLEF

- Faire signer au bénéficiaire un billet direct global pour chaque tranche.
- Mobiliser les montants des billets directs successifs au compte du bénéficiaire selon le système d'information de la Banque.
- Faire signer au bénéficiaire à la dernière utilisation un billet direct global représentant le montant du crédit utilisé qu'il y a lieu d'envoyer au Groupe d'Exploitation pour conservation au même titre que les garanties.
- Restituer au client les billets précédents.

Le crédit doit être utilisé selon l'une des deux situations suivantes¹⁶⁸ :

1 cas : si le promoteur immobilier est domicilié à la Banque

La banque effectuera le virement de chaque tranche au compte du promoteur immobilier sur demande, après réception des procès-verbaux d'avancement des travaux établis par des experts indépendants agréés par la Banque ou par des ingénieurs et architectes de la Banque.

2 cas : si le promoteur est domicilié auprès d'une autre banque

La Banque émettra un chèque de banque pour chaque tranche à remettre au promoteur par l'intermédiaire du bénéficiaire du crédit. Les différentes tranches ne seront mobilisées qu'après présentation des procès-verbaux d'avancement de travaux établis par des experts indépendants agréés par la Banque ou par des ingénieurs et architectes de la Banque.

5.6 Radiation de l'hypothèque

Lorsqu'un emprunteur rembourse intégralement son crédit (y compris le principal, les intérêts, les commissions, les frais et les pénalités éventuelles), cela signifie que la dette est complètement éteinte. Par conséquent, l'agence doit prendre les mesures nécessaires pour supprimer l'hypothèque qui garantissait le prêt.

Pour ce faire, l'agence doit obtenir l'autorisation du Groupe d'Exploitation pour radier l'inscription de l'hypothèque. Une fois l'accord obtenu et les documents nécessaires en main (l'acte d'hypothèque et le bordereau d'inscription), l'agence remet au client une main levée d'hypothèque, qui lui permet de demander la radiation de l'inscription auprès du notaire et de la conservation foncière.

Enfin, l'agence doit mettre à jour son fichier des garanties hypothécaires en indiquant que l'inscription a été radiée, ainsi que la date de radiation.

Section 3 : Etude de cas (Crédit immobilier aux particuliers PAP)

Cette section traitera un dossier de crédit immobilier destiné à un particulier (vente entre particuliers). Nous étudierons le cas de madame Saliha qui a demandé un financement auprès du CPA pour l'acquisition d'une maison auprès d'un particulier. Nous commencerons par identifier le demandeur de crédit, puis nous présenterons les informations relatives au crédit demandé ainsi que le traitement de la demande.

¹⁶⁸ Lettre Commune N° 01, Crédit Populaire D'Algérie, Directeur Générale, 06/07/2014

Tableau 07 : Les renseignements généraux sur le client et le type de crédit sollicité.

Désignations	Information personnelles	Désignations	Situation professionnel
Nom et prénom	Guetarni Saliha	Profession	Chef de service CNAS
Date de naissance	01/07/1974	Employeur	Secteur public
Situation familiale	Mariée	Revenue mensuel net	136.400,00 DA
Adresse	Hay Nasr Zone 11 N°13	Crédit en cours	9.000.000,00 DA
Désignations	Information sur crédit sollicité	Désignations	Information sur le bien à acquérir
La date de la demande du crédit	06/07/2022 Cession entre particuliers (PAP)	Type de logement Adresse	F4, (R+1+Terrasse) Hay Nasr Zone 01, Chlef
Crédit sollicité	9.000.000,00 DA	Superficie	200 m ²
Durée du prêt	27 Ans	Prix de cession	10.000.000,00 DA
Différé	6 Mois	Valeur du bien garantie	9.000.000,00 DA

Source : élaboré par moi-même à partir des documents de la CPA-Banque

1 Constitution du dossier (les pièces communes)

1.1 Pour le client

- ✓ Une demande de crédit signé par le postulant (modèle CPA).
- ✓ Un extrait d'acte de naissance.
- ✓ Photocopie légalisée de la pièce nationale d'identité.
- ✓ Relevé des émoluments récent (moins de trois mois) et attestation de travail.
- ✓ Autorisation de prélèvement sur compte CCP.
- ✓ Copie de la carte d'assurance.
- ✓ Fiche de résidence.
- ✓ Une fiche familiale pour les postulant mariés et individuelle pour les célibataires.

1.2 Pour les non-résidents

Les justificatifs de revenue sont :

- ✓ Attestation d'emploi.
- ✓ Les trois dernières fiches de paie.
- ✓ Un justificatif d'imposition.

- ✓ Une copie de contrat de travail.
- ✓ Copie carte d'assurance.

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

1.3 Pour le bien objet de crédit (cession de bien entre particuliers)

- ✓ Copie de l'acte de propriété du logement objet de la vente enregistré et publié.
- ✓ Copie légalisée de la promesse de vente notariée, enregistrée et publiée ou une fiche signalétique signée par les deux parties et légalisée à l'APC ou au consulat d'Algérie du lieu de résidence à l'étranger.
- ✓ Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréé et conventionné avec la CPA.
- ✓ Le certificat négatif d'hypothèque (conservation foncière) du bien objet de la vente original.

2 Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence

2.1 Dépôt de dossier

A la réception du dossier déposé par le demandeur, l'agence doit impérativement s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception.

2.2 Etude de dossier

Le responsable du crédit enregistrera chronologiquement le dossier sur un registre ouvert à cet effet en procédant comme suit :

2.2.1 Le contrôle (la consultation) du fichier central

Le fichier national de la CPA sera consulté par le chargé de crédit afin de vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un crédit auprès de la CPA ou auprès d'une autre banque.
- Le postulant n'a pas d'incidents de paiement.
- Le client n'est pas interdit de chéquier.

2.2.2 L'élaboration de la fiche technique de crédit

2.3 Evaluation de la capacité du demandeur et sa caution éventuelle

Le montant du crédit sollicité 90% est calculé par rapport à la valeur du bien immobilier mentionné sur le rapport d'existence, d'évaluation d'expertise 9.000.000,00 DA puisque celle-ci est inférieure au prix du bien immobilier déclarée dans la fiche signalétique qui est de 10.000.000,00 DA. Donc le montant du crédit = $(9000000 * 90\%) = 8.100.000 \text{ DA}$

Selon l'évaluation de l'expertise et la valeur d'acquisition, il est possible d'accorder le montant de 8.100.000 DA

2.4 Etude de score

L'octroi du crédit ne peut se faire qu'à partir du moment où le score est calculé.

Tableau 08 : La fiche de score

CPA /00123 : Agence Chlef		Date 26/04/2023
Fiche de scoring		
Nom : N	Crédit : Achat logement D'occasion / PAP	
Prénom : N	No/Ref :	
Adresse : HAY SALEM N°37 CHLEF		
Sexe : F Sit.Fam : M Date Naiss :01/07/1974 (Age : 48 ans) Epargnant : Non		
	Score :	
Prix/ Cout : 10 000 000,00		Pts
Revenu Postulant : 136 400,00	Revenu	/ 40 : 40
Revenu Conjoint : 0,00	Emploi	/ 20 : 20
Revenu Caution : 0,00	Origine Apport Personnel	/ 15 : 15
P/ Mensualité : 40%	Apport Personnel	/ 10 : 0
Durée Crédit : 27ans	Actifs	/ 10 : 10
Taux D'intérêt : 4,25%	Age	/ 5 : 3
Taux TVA : 0,00		
Montant Apport : 1 000 000,00	TOTAL / 100 : 88	
Crédit Sollicité : 9 000 000,00		
Crédit Octroyé : 9 000 000,00		
Echéance (35%) : 47 077,83		

Source : l'agence CPA 123, Chlef

Commentaire

D'après la fiche de score, Mme Guetarni Saliha solvables à 88 % donc ils ouvrent droit à un crédit immobilier de 9 000 000 DA destiné à l'acquisition d'un Logement de particulier à particulier, un appartement de type F4 situé à Hay Nasr Zone 01 Chlef. Un crédit remboursable sur une durée de 27 ans dont 06 mois de différé, avec un taux d'intérêt de 4.25%.

2.4.1 Le calcul du scoring de madame Guetarni Saliha

La banque utilisera ce scoring pour prendre une décision d'accepter ou de refuser le dossier de Madame Guetarni Saliha. Ce score est basé sur plusieurs critères qualitatifs et permettra de donner une note au futur emprunteur, indiquant la qualité de son dossier. La note obtenue permettra à la banque d'apprécier le niveau de risque pris si elle accorde le prêt. Les critères significatifs pris en compte sont :

- L'apport personnel = le coût de logement \times le taux d'apport personnel

Taux d'apport personnel est de 10%.

L'apport personnel = 9 000 000,00 \times 10% = 900 000,00 DA.

L'apport personnel de l'emprunteur est de 900 000,00 DA.

- La situation professionnelle : contrat de travail et ancienneté dans la fonction.
- La durée du crédit : 27 ans.
- L'âge : 48 ans.
- Le passé financier : la banque vérifiera le FICP et le FCC pour s'assurer qu'il n'y a pas eu d'incidents de paiement ou de remboursement.
- Les garanties fournies : hypothèque de premier rang.
- La situation familiale : considérée comme stable pendant la durée du prêt.

Après avoir évalué le niveau de risque de Madame Guetarni Saliha, la banque CPA accorde un crédit immobilier de 9 000 000 DA pour l'acquisition d'un appartement de type F4,

(R+1+Terrasse) situé à Hay Nasr Zone 01, Chlef.

Le crédit est remboursable sur une durée de 27 ans, avec un différé de 6 mois, et un taux d'intérêt de 4,25%.

2.5 Le calcul de la durée de remboursement

Le crédit populaire d'Algérie a augmenté à 75 ans la limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant¹⁶⁹, si le postulant à un âge

¹⁶⁹ Crédit populaire d'Algérie, Agence 123, Chlef, Le 13/04/2023 à 11H

≤ 35 ans la durée maximale de crédit est de 40 ans, et si le postulant à un âge > 35 la durée maximale du crédit est 30 ans.

La durée de financement dans notre cas se détermine en fonction de la déférence entre l'âge de Madame Guetarni Saliha et la limite d'âge (la limite d'âge – l'âge de Madame Guetarni Saliha) elle se calcule comme suit :

La durée de remboursement = $75 - 48 = 27$ ans

La durée du prêt sollicité est de 27 ans, donc on prend en considération la durée du prêt qui est de 27 ans plus le différé de 6 mois. Ce qui va donner :

La durée de remboursement = 26 ans et 6 mois

2.6 Le calcul de la capacité de remboursement

Pour notre cas on va calculer la capacité de remboursement pour un résident, la formule de calcul est comme suit :

Taux appliqué pour le remboursement mensuel est de 40%

La capacité de remboursement = (le revenu mensuel net \times Taux appliqué pour le remboursement mensuel).

La capacité de remboursement = $136.400,00 \times 40\% = 54560$ DA

Donc la capacité de remboursement est 54560 DA pour chaque mois.

Il est très important pour la banque de déterminer la capacité de remboursement afin de pouvoir prendre une décision d'accepter ou de refuser la demande de client, et ce en fonction de la capacité ou nom du client à rembourser le crédit.

2.7 Le calcul des intérêts intercalaires mensuels

Le calcul des intérêts intercalaires se fait comme suit :

Les intérêts intercalaires mensuels = montant du crédit \times taux d'intérêt / 12

Les intérêts intercalaires mensuels = $9.000.000,00 \times 0.0425/12$

Les intérêts intercalaires mensuels = 31875 DA.

Et pour le déferé de six (6) mois = le montant des intérêts intercalaires \times 6 mois

= 31875×6

= 191250 DA

Les intérêts intercalaires mensuels pour ce client sont de 31875 DA, et pour le déferé il doit payer 191250 DA.

2.8 Le calcul des assurances

2.8.1 Calcul assurance IAD

Assurance IAD (vie) = 4.98% du montant de crédit

On a montant de crédit = 9.000.000,00 DA

Assurance IAD = $0,0498 \times 9\,000\,000 = 448200$ DA

Donc le montant de l'assurance IAD a payé c'est 448200 DA

2.8.2 Calcul assurance SGCI

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

Le montant du prêt = 9.000.000,00 DA

La valeur du bien garantie = 10.000.000,00 DA

Donc le ratio prêt / valeur (RPV) = montant du prêt / valeur du bien garantie

= $9.000.000,00 / 10.000.000,00 = 0,9$ soit 90%

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

Tableau 09 : Les différents taux de la prime SGCI (hors taxe) selon les ratios prêts/valeurs (RPV)

Ratio : prêt / Valeur (RPV)	Taux de la prime (Hors Taxe)
$RPV \leq 40\%$	0,50 %
$40\% < RPV \leq 60\%$	0,75 %
$60\% < RPV \leq 95\%$	1,00 %

Source¹⁷⁰ : SGCI

Le RPV est égal à 90% donc le taux du prime est de 1,00% du montant du crédit.

Le montant de la prime hors taxe (HT) = le montant du crédit \times 0,50%

= $9.000.000,00 \times 1,00\%$

= 90000 DA

¹⁷⁰ Article 12 du contrat d'assurance-crédit immobilier aux particuliers publié par la société de garantie du crédit immobilier (SGCI) par l'ordonnance n°75-58 du 26/09/1975 portant le code civil et par l'ordonnance n°95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances.

Montant de la TVA = le montant de la prime (HT) \times 19%

= 90000 \times 0,19

= 17100 DA

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

=90000+17100

=107100 DA

2.8.3 Assurance MRH et CAT-NAT

Dans notre cas Madame Guetarni Saliha doit payer :

Assurance MRH= 2959,80 DA

Assurance CAT-NAT= 7830,00 DA

Le chargé de crédit rassemble toutes les informations pertinentes du Madame Guetarni Saliha et sa demande de crédit, y compris les résultats du score de crédit, pour créer une fiche technique. Par la suite, le dossier de Madame Guetarni Saliha est présenté au comité de crédit de l'agence CPA 123 pour prendre la décision finale sur l'autorisation de crédit.

Les membres du comité de crédit qui se présentent sont : (l'annexe XIII)

- ❖ Le directeur de l'agence CPA 123, CHLEF.
- ❖ Le directeur adjoint.
- ❖ Chef de service crédit.
- ❖ Membre suppléant.

Dans ce processus, le CCA a émis un avis favorable en accordant l'autorisation de crédit sous les conditions suivantes :

- ✓ Montant du crédit accordé : 9.000.000,00 DA.
- ✓ Taux d'intérêt : 4,25%.
- ✓ Durée du prêt : 27 ans dont 6 mois de différé.
- ✓ Mensualités de remboursement : 47.100,00 DA.
- ✓ Garantie : Une hypothèque de premier rang sur le bien à financer auprès de la CPA Banque.

En plus de l'hypothèque de premier rang sur le bien à financer on a les éléments suivants :

- ✚ Délégation assurance décès+ IDA + SGCI.
- ✚ Délégation assurance MRH + CAT NAT.
- ✚ Une justification de l'apport personnel de 10% du prix d'achat.

2.9 Décision d'octroi par le comité de crédit

Le comité de crédit a pris une décision quant à l'attribution du montant de crédit demandé, qui est conforme à la délégation de pouvoir accordée à l'agence. Cette décision a été établie et signée par le comité de crédit.

2.10 Etablissement des documents contractuels

Après que Madame Guetarni Saliha a confirmé leur acceptation des conditions de prêt et les ont présentées à l'agence, le chargé de crédit procédera comme suit :

- Il établira la convention de crédit qui contient les conditions du prêt et fera signer les deux parties, c'est-à-dire le client et la banque.
- Ensuite, l'emprunteur devra verser dans son compte chèque :
 - ✓ La part d'autofinancement, qui s'élève à 1.000.000,00 DA ou 10 % de la valeur du bien.
 - ✓ Les frais d'études et d'engagement, qui s'élèvent à 11 900 DA,
Frais d'études et d'engagement de dossier = 11900,00 DA
TVA/ frais d'études = 11900* 19% = 2261,00 DA
Montant de frais d'études de dossiers en TTC = 11900,00 DA + 2261,00 DA
= 14.161,00 DA.
 - ✓ L'assurance SGCI, qui coûte 107.100 DA.
 - ✓ Délégation assurance décès+ IAD (448.200 DA).
 - ✓ Délégation assurance MRH + CAT NAT dont :
 - Assurance MRH= 2959,80 DA
 - Assurance CAT-NAT= 7830,00 DA
 - ✓ Une demande doit être faite pour choisir une étude notariale qui sera chargée de finaliser la transaction du prêt et de garantir que toutes les formalités juridiques soient respectées. L'étude notariale sera également responsable de l'inscription de l'hypothèque du 1er rang en faveur de la banque, ce qui garantit que la banque aura la priorité sur la vente du bien immobilier si l'emprunteur ne peut pas rembourser son prêt. Cela permet à la banque d'avoir une garantie suffisante en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

2.11 La mobilisation du crédit

Étant donné qu'il s'agit d'un prêt pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier à un particulier (PAP), la mobilisation du crédit sera effectuée en une seule fois. Le montant sera versé sur le compte chèque du Madame Guetarni Saliha, après qu'elle aura eu signé une demande de chèque de banque au nom du notaire. Ce dernier émettra un chèque qui sera remis au Madame Guetarni Saliha.

2.12 Le recueil de la garantie

Dans notre cas, la garantie est le bien immobilier financé. Le notaire est chargé d'inscrire une hypothèque du premier rang en faveur du CPA pour garantir le remboursement du prêt.

3 Analyse des données de l'agence CPA 123

L'analyse des données statistiques peut s'effectuer sur les trois axes :

- Nombre des demandes de financement.
- Nombre des dossiers accordés pour le financement.
- Les montants des crédits accordés.

3.1 Nombre des demandes de crédit immobilier

L'agence CPA 123 établie d'abord une étude de 200 demandes puis les sélectionner sur la base de différents facteurs comme le risque, la capacité de remboursement et le revenu, l'âge du postulant.

3.2 Nombre des crédits immobilier accordés

Le tableau suivant présente le nombre de crédits accordés par l'agence CPA 123, sur les 200 dossiers reçus :

Tableau 10 : Nombre des crédits immobiliers accordés

Année	Nombre des crédits immobiliers accordés
2017	59
2018	48
2019	9
2020	4
2021	4
2022	25
2023 (Pour le moment)	8

Source : élaboré par moi-même selon les données de l'agence CPA 123, Chlef

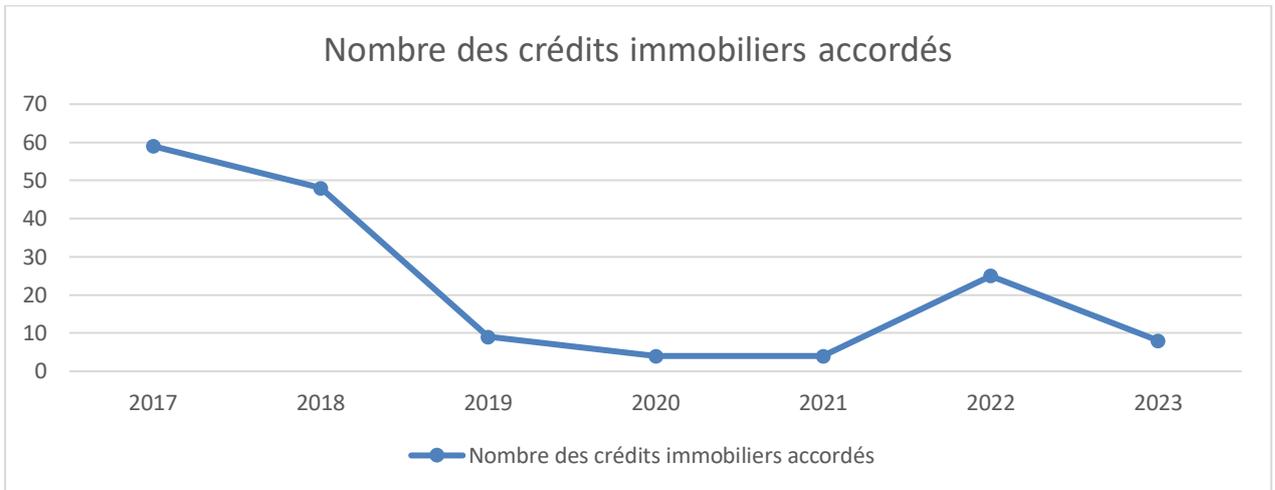
Commentaire

Le nombre de crédits immobilier accordé de 2017 à 2023 est 157 sur un total de 200 demandes, qui représente un taux d'acceptation de 78,5% du nombre total des demandes.

On remarque que le nombre de crédit immobilier accordés était plus élevé dans la période 2017 jusqu'à 2018 (107 crédit immobilier accordés).

De 2019 à 2021, on constate le début d'une baisse du nombre des crédits immobiliers accordés par CPA-Banque, cela est dû au COVID-19 qui a conduit à la détérioration de la situation économique dans le pays, et donc la rentabilité de la banque a diminué et cela explique la baisse du nombre des crédits immobiliers accordés par CPA-Banque.

Figure 10 : Nombre des crédits immobiliers accordés



Source : élaboré par moi-même selon les données de l'agence CPA 123, Chlef

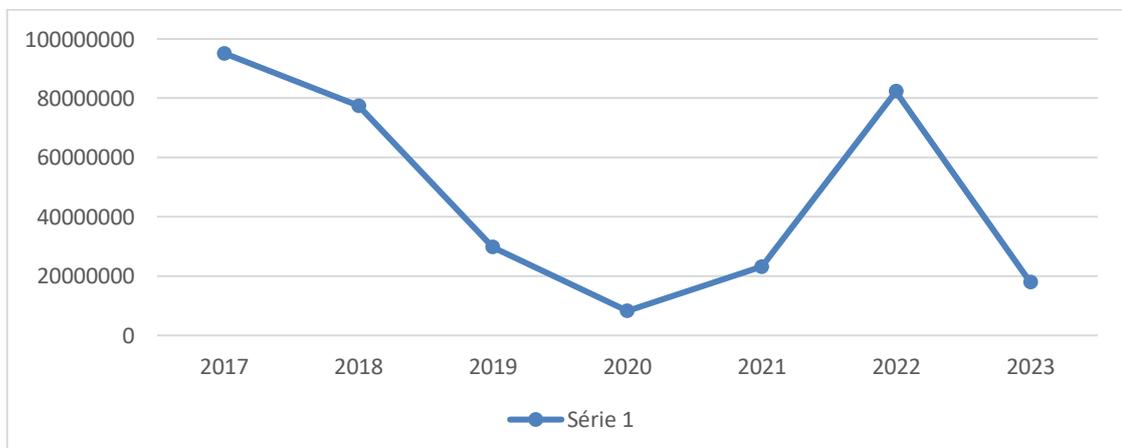
3.3 Montant des crédits accordés

Tableau 11 : Montant des crédits accordés par l'agence CPA 123

Année	Montant des crédits accordés
2017	95.158.879,51 DA
2018	77.417.393,5 DA
2019	29.710.000,00 DA
2020	8.251.480,00 DA
2021	23.196.169,73 DA
2022	82.238.376,37 DA
2023 (Pour le moment)	17.878.262,14 DA

Source : élaboré par moi-même selon les données de l'agence CPA 123, Chlef

Figure 11 : Les montants des crédits accordés aux particuliers par l'agence



Source : élaboré par moi-même selon les données de l'agence CPA 123, Chlef

Commentaire

Une diminution significative du montant des crédits accordés au cours de la période 2019 à 2021, qui correspond à la période de la pandémie de COVID-19. En 2017, le montant des crédits accordés s'élevait à 95.158.879,51 DA, puis il a diminué à 77.417.393,50 DA en 2018. Cependant, la plus grande chute est observée en 2019, avec seulement 29.710.000,00 DA accordés en crédits.

La crise sanitaire mondiale causée par le COVID-19 a eu un impact considérable sur l'économie, ce qui peut expliquer cette baisse des crédits accordés. De nombreuses entreprises ont été touchées par les restrictions et les mesures de confinement, ce qui a entraîné une diminution de l'activité économique et de la demande de crédits.

En 2020, le montant des crédits accordés est encore plus bas, atteignant seulement 8.251.480,00 DA. Cela peut être attribué à l'incertitude économique et à la prudence accrue des institutions financières pendant cette période difficile.

Cependant, il est intéressant de noter qu'en 2021, le montant des crédits accordés a légèrement augmenté pour atteindre 23.196.169,73 DA. Cela peut indiquer une certaine reprise économique progressive après la période la plus critique de la pandémie.

En 2022, le montant des crédits accordés a connu une augmentation significative, atteignant 82.238.376,37, montrant une amélioration plus marquée de la situation économique.

Les montants varient d'une année à l'autre. Cette différence est causée par le nombre total de lignes de crédit immobilier accordées chaque année et le montant de chaque crédit demandé.

Conclusion du chapitre III

Ce présent chapitre nous aura permis de constater que le CPA permet à un nombre considérable de ses clients de devenir propriétaires de logement à travers son activité dans le prêt immobilier personnel. La CPA banque donne une importance à la stratégie de connaissance de la clientèle car sans une relation de confiance entre la banque et ses clients, cette activité ne peut pas réussir.

Malgré une augmentation significative au cours des dernières années concernant les demandes pour un crédit immobilier, la banque n'a pas fait un bon travail d'utilisation de ce nouveau produit car, dans l'environnement actuel de la concurrence bancaire, elle doit se diversifier et s'étendre pour répondre aux exigences d'une base de clients particulièrement passionnée par ce type de crédit.

Enfin, on a découvert tout au long de la phase menée avec le CPA que le crédit hypothécaire est une opération que le banquier doit étudier attentivement à l'avance.

Conclusion générale

En réponse à une crise prolongée que le secteur d'habitat a connue en raison des particularités du logement en Algérie et des différents modes de financement de celui-ci, les banques interviennent pour accroître la mobilisation des ressources financières pour répondre aux besoins de financement des ménages. A cette fin, ils encouragent les crédits considérés comme le seul moyen de résoudre la crise du logement.

Le secteur du logement a subi des changements importants, qui ont été caractérisés par un certain nombre de réformes. Afin d'accélérer la mise en œuvre de mécanismes efficaces permettant de diriger et de réglementer la production et la gestion du logement en fonction de la demande des ménages, dans le cadre de procédures ouvertes, équitables et fondées sur les contributions, l'Algérie a entrepris des réformes.

L'analyse des différents risques liés au crédit, les types et les caractéristiques de crédit immobiliers aux particuliers, ainsi que faire une évaluation pour la contribution de la Banque CPA au financement du crédit immobilier destiné aux particuliers ont fait l'objet de notre présent travail.

Pour les atteindre, nous avons effectué deux parties une partie théorique et une partie pratique nos résultats en vue de cette recherche sont comme suit :

L'analyse de la situation de départ (chapitre 1 : partie théorique) a permis de relever qu'il existe différents types de financement internes et externe qui met à la disposition d'une entreprise les ressources financières qui lui permettant d'avoir les moyens d'action nécessaires pour réaliser son activité.

L'analyse suivante (chapitre 2 : Partie théorique) a mis en évidence les caractéristiques essentielles des prêts immobiliers personnels. À travers ce chapitre, il a été révélé que les banques ont été significativement plus impliquées dans le financement du marché immobilier en Algérie ces dernières années en introduisant de nouveaux produits bancaires à des conditions favorables, tels que les prêts personnels. Elles constituent le soutien des ménages en ce qui concerne l'acquisition d'un logement. Ce constat nous conduit à confirmer notre première hypothèse.

Nous constatons également à partir de deuxième chapitre, que les stratégies des banques sont orientées vers la satisfaction de sa clientèle et la minimisation du risque qu'elles prennent, dans le respect des standards régionaux et des conventions internationales en vigueur grâce à aux différents moyens de gestion du risque. Ce qu'on déduit par résultat que notre deuxième hypothèse est confirmée.

La synthèse du cas pratique (chapitre 3 : partie pratique) donne aperçu sur le déroulement d'un traitement de dossier de crédit immobilier à un particulier, ce qui nous permet de conclure que la croissance du marché immobilier a contraint les banques à consacrer des services pour l'étude des dossiers de crédits. Chaque banque, y compris la CPA dispose de chargés d'études crédits qui peuvent diriger et présenter une simulation de commande aux clients. Cela nous amène à la conclusion que la troisième hypothèse est infirmée.

L'étude d'un cas pratique nous a permis de répondre à notre problématique : **De quelle manière s'effectue le financement bancaire immobilier en Algérie ? Et quels sont les mécanismes appliqués par la banque « CPA » pour octroyer ce crédit ?**

On déduit que le processus de financement de la CPA-Banque implique généralement les étapes suivantes :

- ✓ Éligibilité : La banque évalue la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt.
- ✓ Demande de prêt : L'emprunteur soumet une demande de prêt immobilier à la banque, en fournissant les documents requis.
- ✓ Étude du dossier : La banque examine attentivement le dossier de l'emprunteur, y compris ses revenus, ses dépenses, ses engagements financiers et sa capacité d'endettement.
- ✓ Décision de prêt : Sur la base de l'évaluation du dossier, la banque prend une décision quant à l'octroi du crédit immobilier.
- ✓ Déblocage des fonds : Une fois le contrat signé, la banque procède au déblocage des fonds.
- ✓ Remboursement du prêt : L'emprunteur est tenu de rembourser le prêt conformément aux modalités convenues.

Ainsi pour réduire ce problème de logement nous suggérons quelques recommandations :

- Créer une gamme des produits spéciaux pour les jeunes ménages et les foyers aux revenus modestes.
- Développer le système bancaire interne.
- Nous incitons la CPA-Banque d'être à l'écoute du marché afin d'élargir et développer son champ.
- Instaurer une politique basée sur la rapidité et l'efficacité du traitement des dossiers de crédit immobilier avec la décentralisation du pouvoir de décision.

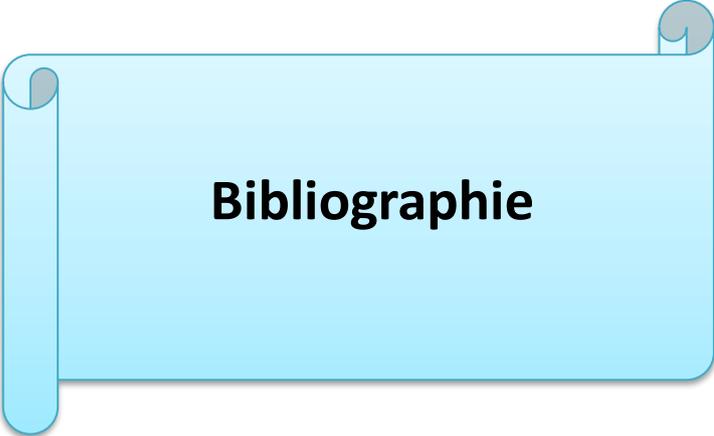
Les limites de cette recherche

- D'abord, nous avons rencontré des difficultés sur le plan théorique notamment, le manque d'ouvrages qui traitent ce sujet. Ce qui nous mène par résultat de focaliser davantage sur les articles et les rapports, lors de notre recherche bibliographique.
- En contrainte du temps notre étude s'est limitée juste pour CPA-Banque, or on aurait dû faire l'étude dans plusieurs établissements et société comme SGCI, SRH, FGCI pour qu'on puisse faire une liaison entre la CPA-Banque et ces établissements.
- L'absence de la transparence et d'une information fiable et pertinente au niveau du CPA-Banque.

Les pistes pour des recherches futures

Étant donné l'importance de la thématique abordée précédemment, nous souhaitons ouvrir plusieurs perspectives de recherche pour contribuer à l'avancement de notre pays. Dans cette optique, nous invitons ceux qui s'intéressent à notre sujet à considérer les propositions suivantes :

- ✚ Examiner le refinancement des établissements prêteurs auprès de la société de Refinancement Hypothécaire.
- ✚ La détermination des facteurs de la défaillance des bénéficiaires d'un crédit immobilier et son impact sur la banque.
- ✚ Étudier les politiques adoptées par d'autres pays dans le secteur immobilier pour en tirer des enseignements.



Bibliographie

Les Ouvrages

- Mourgues Nathalie, « Le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica », 1994, Page 15.
- Ginglinger Edith ; « Gestion financière de l'entreprise », édition Dalloz, 1991, Page 45.
- Barreau Jean, Delahaye Jacqueline et Delahaye Florence, « Gestion financière », Dunod 2005, page 401.
- Cohen Elie, « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991
- Bernet-Ralland ; principes de techniques bancaire, édition Dunod, 2002.
- Robert wtterwulghe, « La PME une entreprise humaine », page : 142
- DOV Ogien : « Pratique des marchés financière », édition DUNOD, paris, 1990
- Sylvie de Coussergues, Gestion de la banque, 5^{ème} Edition, Paris, France, 2007, Page 103
- BOUYACOUB Farouk « l'entreprise et le financement bancaire » édition casbah, Alger, Page 17
- Sylvie De Coussergues, « La banque : structure, marché et gestion », 2^{ème} Edition Dalloz, Paris, 1996
- Michel Rouach et Gérard Naulleau, « Le contrôle de gestion bancaire et financier », Troisième édition, Paris, 1998, Page 130
- BRANGER Jacques, Traité d'économie bancaire, Presses Universitaires de France, Paris, 1975
- Benkrimi Karim, « Crédit bancaire et économie financière », édition El dar El Othmania, 2010, page : 31
- Luc Bernet-Rollande « Principe de technique bancaire », 25^{ème} édition Dunod, paris.
- Conso Pierre et Hemicci Farouk « Gestion financière de l'entreprise » édition Dunod, Paris, 2005
- Ghislaine Legrand et Hubert Martini « Management des opérations de commerce international », 2^{ème} édition Dunod, paris 2008, p 148
- MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001, P.580
- LAUTERE D. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2003, P.680
- Bessis Joël, « Gestion des risques et gestion actif-passif des Banques », édition Dalloz, Paris 1995.
- Pierre-Charles Pupion, « Economie et Gestion Bancaire », édition Dunod, Paris, 1999, Page 69
- Jean-Luc Quémard et Valérie Golitin « Le risque de taux d'intérêt dans le système bancaire français » in revue de la stabilité financière n°6, juin 2005.
- Michel Rouacg Et Gérard Naulleau ; « Contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993, Page 249
- Lamarque Eric, « Gestion bancaire », édition Pearson Education France, 2003, Page 70

- Frederic Mishkin, Christian Bordes, Pierre-Cyrille Hautcoeur et Dominique Lacoue-Labarthe, « Monnaie, banque et marchés financiers », 8eme édition public par Pearson Education, France, 2007, Page 327
- Desmicht François, « Pratique de l'activité bancaire », édition Dunod, 2004
- Comité de Bâle sur le contrôle bancaire Gestion du risque opérationnel
- Mathieu Michel, « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition d'organisation, Paris, 1995, Page 160
- Nicolas Van Praag, « Crédit management et crédit scoring, Paris, Economica (Collection gestion poche) », 1995, Page 112
- Jean-Jacques GRANELLE, « Economie et urbanisme du foncier a l'immobilier 1950-2008 » L'HARMTTAN 2009, Page 41
- SEGAUD Marion, BONVALET Catherine, BRUN Jacques : « Logement et habitat : l'état des savoirs » ; Edition la découverte, Paris, 1998, page37
- Douadi Kennouche, « Revue CNEP News N°32 du 3ème Trimestre », article apparu dans un numéro spécial Salon Méditerranéen de l'Immobilier ,2011, Page 9
- Guide Madame MAHIOU Samira, La CNEP_banque, et les particuliers 31 mai 2016.
- Luc BERNET ROLLAND « Principes de technique bancaire », 24ème édition DUNOD, Paris, 2006, Page 174

Les Travaux Universitaires

- Fadoua Anairi et Saïd Radi, Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie, Université Mohammed V de Rabat, Maroc
- BENMESSAOUD Sofiane « Les garanties des crédits bancaires : une étude comparée » mémoire de magister, université d'Oran, Page 13
- BERKAL Safia, Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites, Mémoire fin d'étude 2012, Page 13
- Dr SENOUCI Kouider, Gestion bancaire, Université Abou Bekr Belkaid de Tlemcen, Page 34
- HADJ SADOK Tahar, Les risques de l'entreprise et de la banque, Msila, Algérie, 2007, Page 10
- Bouhriz Daidj Aicha « innovation technologique des services bancaire et financiers » mémoire de magister Tlemcen, 2004
- Hassani Nouri, Le financement Bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2020
- BRAHIMI Sabrina et SALEMKOUR Nabila, Le crédit immobilier, Mémoire fin d'étude,2022, Page 6
- Bekhouche Sabrina et Bouattou Sonia, mémoire « La gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture », 2011
- DJELIL Yasmine et KHELOUI Akila, Le financement bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 11
- Merad Yasmine Thanina Mensouri Celia, Les Opérations De Crédit Bancaires Cas d'un crédit d'exploitation, Mémoire fin d'étude,2015, Page 09

- Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie présenté par ISSAD Yacine et HAKEM Abderrahim 2019-2020 page 11
- Yessad Imane, mémoire « le financement bancaire aux particuliers » promotion 2018/2019.
- Bouassel Melissa et Touzout Yasmina, Le Financement Bancaire d'un Crédit Immobilier, Mémoire fin d'étude, 2022, Page 13
- Hassani Nouri, Le financement Bancaire d'un crédit immobilier, Mémoire fin d'étude, 2020, Page 20
- Ahmed Dahmani Billel et Nirak Younes, Essai d'étude de la fonction audit interne au sein d'un établissement bancaire, 2019
- AIT ABED Akila et AZEM Kahina « Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Promotion : 2014-2015
- OUADAH REBRAB Saliha (Maître assistante à l'ENSSEA), La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement, Page 13
- Ali Bensaad Cheima, « Financement Des Crédits Immobiliers Et Processus De Gestion Des Risques De Contrepartie », ingénieur de ENSSEA, 2012, Page 17.
- Diplôme d'études supérieure de banque (DES 2e année), « Montage de dossiers de crédit », 2012-2013, Page 64
- TAMITI Rafik et TARARIST Yacine, Le financement bancaire des crédits immobiliers destinés aux particuliers, Mémoire fin d'étude, 2021, Page 28
- FERROUDJ Abdel fatch, « Le crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », mémoire de master, Université de Bejaia, 2008
- MALKI.A, « La gestion obligataire au sein des banques : Cas du CPA », Ecole Supérieure Des Banques, Alger 2008, Page 134
- IDEKI Chafia et ZEMANI Hayette, Le rôle des banques dans le financement de l'habitat, Mémoire Fin d'étude, 2017, Page 81

Les Textes Juridiques

- L'ordonnance n°03-11 du 20/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.
- L'article 543 bis 14 du code de commerce algérien
- L'article 409 du code de commerce algérien
- L'article 03 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion des risques.
- Règlement N°2014-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers
- Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte
- L'article 03 de la loi n°06-02 du 20/02/2006
- Loi 86-07 du 04 mars 1986, relative à la promotion immobilière
- Extrait de l'article 15 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 aout 1986
- Selon l'article 18 de la loi bancaire n° 86-12 du 19 aout 1986.
- Loi n°11-04, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière. Article 14
- Article 68, L'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit

- Article 09 de décret n° 93-03-1993 relatif à l'activité immobilier
- Décret exécutif n° 14-203 du 17 Ramadhan 1435 correspondant au 15 juillet 2014 fixant les conditions et les modalités d'acquisition du logement promotionnel public LPP.
- L'article 644 du code civil Algérien.
- L'article 645 du code civil Algérien.
- L'article 882 du code civil Algérien.
- L'article 345 du code civil Algérien.
- L'article 948 du code civil Algérien.
- L'article 683 du code civil Algérien.
- L'article 684 du code civil Algérien.
- Loi 02-11 du 24 décembre 2002 portant de la loi de la finance pour 2003- Journal officiel n°86 ,25/12/2002, page 3.
- Ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1414 correspondant au 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Ordonnance N° 03-12 du 27 Joumada Ethania 1424 correspondant au 26 Aout 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles à l'indemnisation des victimes, Article 1.

Les Sites Web

- Repris sur le lien www.cairn.info Consulter 06/03/2023
- Lien ses.webclass.fr, Le 06/03/2023
- www.sgci.dz/ consulté le 05/04/2023 à 14H
- : www.boursedescredits.com/guide-assurance-invalidite-absolue-definitive-iad-1373.php
- www.dictionnaire-juridique.com Consulté le 07/05/2023
- monentreprise.gouv.mc
- <http://perso.orange.fr/ar.ba/moyenfin.htm>
- www.lemagdelentreprise.com , Consulté le 06/05/2023
- www.service-public.fr, Consulté le 06/05/2023, 22H
- <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>
- fimarkets.com, Consulté le 07/05/2023
- Repris sur le lien www.diligent.com Consulté le 07/05/2023
- <http://www.ons.dz>
- www.cpa-bank.dz/index.php/fr/
- [Garantie d'un crédit - Définition - Lexique crédit immobilier - BoursedesCrédits \(boursedescredits.com\)](http://www.boursedescredits.com)



Les Annexes



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

FICHE SIGNALETIQUE⁽¹⁾
FINANCEMENT DE L'ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER
DE PARTICULIERS A PARTICULIERS

1- Identification du client :

Nom et Prénom :
Date et lieu de naissance :
Profession :
Employeur :
Adresse :

2- Identification du vendeur :

Nom et prénom
Date et lieu de naissance :
Adresse :

3- Description du bien immobilier :

Type de bien : logement collectif Maison individuelle
- Nbre de pièces : - Superficie globale :m²
- Etage : - Superficie bâtie : m²
- Superficie : - Nbre d'étages :

Adresse :
Ville : Commune :

4- Le prix :

Le prix de cession fixé par les deux parties est de

(la somme en chiffres et en lettres). Ce prix de cession est ferme et non révisable durant toute la période de validité de l'offre qui est fixée du au (Préciser la durée de l'offre).

5- Origine de la propriété :

Bien immobilier acquis suivant acte N° établi en date du
et publié à la Conservation Foncière de sous le N°
Volume du
Autres informations :

6- Conditions de la transaction :

Modalités de paiement :

7- Coordonnées du notaire qui aura à traiter le dossier (éventuellement)⁽²⁾ :

Le vendeur⁽³⁾ Fait à le
l'acheteur⁽³⁾ *[Signature]*

⁽¹⁾ Ce document doit être légalisé auprès d'une autorité compétente

⁽²⁾ Non obligatoire

⁽³⁾ Faire précéder la signature des parties par la mention manuscrite « Lu et approuvé »

Annexe II

PROCURATION

Je soussigné(e) M
Né(e) le à
Profession
Demeurant à
CNI / P.C / Passeport⁽¹⁾ N° délivré le par

Donne, par les présentes, pouvoir à :

M
Né (e) le à
Profession
Demeurant à
CNI / P.C / Passeport⁽¹⁾ n° délivré le par

De pour moi et en mon nom

Accomplir toutes les formalités liées à l'obtention d'un crédit immobilier sis à.....
.....
.....

En conséquence de quoi, le mandataire, en l'occurrence M dispose notamment des pouvoirs, non limitatifs, suivants :

- 1- Verser au crédit de mes comptes de chèque et Livret Epargne Logement / CPA, toutes sommes ;
- 2- Signer tous formulaires et bordereaux ;
- 3- Signer la lettre autorisant l'agence à débiter d'office mon compte du montant des échéances de remboursement du crédit ;
- 4- Souscrire tous billets ou effets en représentation du montant du crédit accordé ;
- 5- Souscrire une hypothèque conventionnelle (notariée) sur le bien immobilier ;
- 6- Acquitter tous frais et commissions ;
- 7- Produire tous documents exigés par le Crédit Populaire d'Algérie.

Le présent pouvoir est valable jusqu'à révocation expresse.

Fait à, le.....

Le Mandant⁽²⁾
M.....

Le Mandataire⁽³⁾
M..... 

⁽¹⁾ Rayer la mention inutile

⁽²⁾ Le mandant fera précéder sa signature de la mention manuscrite « Bon pour pouvoir »

⁽³⁾ Le mandataire fera précéder sa signature de la mention manuscrite « Bon pour acceptation de pouvoir »

DEMANDE D'UN CREDIT IMMOBILIER

Groupe d'Exploitation :
 Dossier N° :
 Agence domiciliaire :
 N° Compte d'Epargne :
 N° Compte Chèque :

Etat civil

	Caution / (parent direct)	Demandeur
Nom :
Prénom :
Date de naissance :
Lieu de naissance :
Situation familiale :
Personnes à charge :
Adresse actuelle :
Téléphone :

Références Bancaires

CPA / Compte N° :
 Ouvert le :
 CPA / Livret N° :
 Ouvert le :

Autres banques

Compte N° :
 Ouvert le :

Demandeur Salarié

	Caution / (parent direct)	Demandeur
Employeur		
Nom ou Raison sociale :
Adresse :
Activité :

Demandeur

Fonction Exercée :
 Depuis le :
 Ancienneté dans l'emploi Précédent :

M

oz M G

Destination des locaux

A – Logement actuel :

Êtes-vous ? Locataire Logé gratuitement Logement de fonction
 Propriétaire Loyer mensuel En famille

Sort du logement après la nouvelle acquisition ?

 Rendu au propriétaire Conservé Loué Vendu

B – Destination du nouveau bien immobilier

 - Résidence principale - Résidence secondaire

Je certifie que toutes les informations déclarées ci-dessus sont sincères et exactes à la date de ce jour. En conséquence, toute fausse déclaration intentionnelle ou involontaire contenue dans ce formulaire engage pleinement ma responsabilité vis à vis de la Banque.

29 A : le 
Signature du demandeur⁽¹⁾

⁽¹⁾ Faire précéder la signature du demandeur par la mention manuscrite « lu et approuvé »

Groupe d'Exploitation 826
Agence :123

OFFRE DE CREDIT

Nous avons l'honneur de vous informer que sur la base des données à votre âge, vos revenus et celle relatives aux conditions de crédit en vigueur au crédit populaire d'Algérie, vous êtes éligibles à un crédit 9.000.000,00 DA :

Destiné à achat logement d'occasion de particulier à particulier Montant du crédit bancaire 9.000.000,00 DA Montant de l'apport personnel 1.000.000,00 DA Durée 27 Ans.

- durée d'utilisation /
- durée de remboursement : 27 ans.
- Période de différé : 06 mois.

Taux d'intérêt en vigueur débiteur appliqué est variable de 4,25 % Mensualité 47.100,00 DA

Cout total des frais :

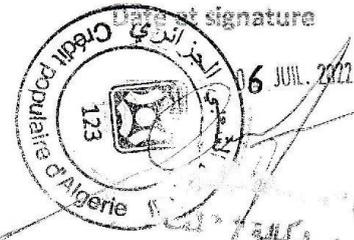
- Frais de gestion 11.900,00 DA.
- Frais d'assurances (Décès/IAD, SGCI, MR Habitation, CAT-NAT) : 630.000,00 DA
- Frais de recueil d'hypothèque /

Nous portant à votre aimable attention que cette offre est valable, pendant huit (08) jours à compter de son émission.

Passé délai, et en cas de renonciation de votre part, nous vous invitons à nous restituer l'offre.

Dans le cas ou cette offre vous agréée, nous vous informons qu'il vous appartient de déposer un dossier composé des documents dans la liste est jointe à la présente offre

Ref: 1722/2022





القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Groupe d'Exploitation :

Agence :

ACCUSE DE RECEPTION

En date du Mme/Melle/Mr a déposé un dossier de crédit immobilier destiné à :

- L'achat d'un logement neuf fin ou en cours de réalisation
- Travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle
- L'achat d'un logement de particuliers à particuliers ou auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre du désistement
- Travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation

Nous vous informons que le délai de traitement du dossier ne commence à courir qu'après réception de l'ensemble des documents exigés par la réglementation en vigueur.

Par ailleurs, l'accord de crédit ne sera prononcé qu'après vérification de la possibilité de recueillir l'hypothèque de premier rang sur le bien immobilier objet du financement.²⁶

Date

Signature et cachet de l'agence.....

(Handwritten signature and initials)

DECLARATION SUR L'HONNEUR

L'emprunteur :

NOM : *[Signature]*
PRENOM : *[Signature]*
PROFESSION :
ADRESSE : *MAY HASSE ZONE 11*
N° 13 CHLEF

A
Monsieur le directeur du
Crédit Populaire d'Algérie
AGENCE DE CHLEF

Monsieur le directeur,

Je soussigné MR/MME *[Signature]*.....
Ayant introduit une demande de crédit destiné à construction d'un bien
immobilier /PAP auprès de l'agence CPA CHLEF 123.

Déclare sur l'honneur ne pas avoir contracté de crédits auprès
d'autres banques qui risqueraient de compromettre ma solvabilité pour le
remboursement du crédit sollicité auprès de votre établissement.

J'atteste par la présente que je suis à jour de mes impôts, loyer,
charges diverses et que de ce fait mon salaire ne peut subir une imputation
quelconque de la part des organismes fiscaux, en particuliers, ou de
créanciers divers en général.

FAIT A *CHLEF* LE *01* / *01* / *2021*
SIGNATURE (*)



P/le Président de l'Assemblée Populaire
Communale Par Délégation
OFFICIER D'ETAT CIVIL
Signe *[Signature]* le *01* / *01* / *2021*

(*) Faire précéder la signature par la mention « J'AI LECTURE ET APPROUVE »
La présente déclaration doit être légalisée auprès des services de l'APC



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Groupe d'exploitation : CHLEF 826
Agence : CHLEF 123

COMPTE RENDU DE VISITE

OBJET : Crédit immobile destiné au financement (1) :

- De l'achat de logements neufs
- De l'achat de logement de particuliers à particuliers ou auprès des administrations ou des entreprises par leurs employés dans le cadre du désistement
- De travaux de construction ou d'extension de la maison individuelle
- De travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation

- Dossier de Mme : **MEHENNI KHADIDJA épouse M. MEHENNI**
- Adresse : Hay NASR Zone 01 Commune et Wilaya de Chlef.
 - Désignation du logement : **Bien Immobilier (Maison individuelle) à usage habitation.**
 - Type du bien (individuel ou collectif) : individuel. **Vendeur/propriété de Mme MEHENNI Khadidja.**
 - Nombre de pièces : **04** / Nombre d'étage : **R+01**
 - Bâtiment n° : ********* / logement n° : *********
 - Superficie du bien : **200 m2 (Bâtie = 120 m2)**
- Prix du logement (Maison Individuelle) :
 - En chiffre : **10.000.000,00DA**
 - En lettre : **Dix Million de Dinars Algériens.**
- Cout des travaux d'aménagement
 - En chiffre : **//**
 - En lettre : **//**
- Cout de la construction ou de l'extension du logement
 - En chiffre :
 - En lettre :
- Observation :
 - **Maison à usage habitation:**
Livret foncier du terrain N°3226 délivré le 29/10/2009, Section 86 Ilot 392.
R + 01 étage+Terrasse.
RDC aménagé comme suite :
 - 01 Salle de bain + WC (jumelée)**
 - 01 Cuisine**
 - 01 Hall**
 - 01 Salle de séjour**
 - 01 Salle de rangement**
 - 02 Chambres.**
 - **Premier étage en cours d'achèvement, cage d'escalier accès à la terrasse.**
 - **Evaluation du bien (terrain+habitation) établi le 02/06/2022 par SPA Expertise Algérie EXAL.**

✓ déplacement effectué le : **31/07/2022** par Monsieur **MEHENNI KHADIDJA**
Fonction : **C.E.Niv-I**

Date et signature : Chlef le 31/07/2022

(1) Cocher la case correspondante

AUTORISATION DE DEBIT D'OFFICE

Je soussigné(e) M..... fils/ fille
de et de né(e)
le..... à..... titulaire du compte
N°..... ouvert à l'Agence CPA autorise par
la présente, le Crédit Populaire d'Algérie, à débiter d'office mensuellement mon compte ou
tout autre compte ouvert en mon nom, sur ses livres pour un montant de
..... DA représentant l'échéance mensuelle de remboursement du
Crédit Immobilier qui m'a été accordé conformément à la Convention de crédit du
.....

Je m'engage aussi à provisionner préalablement et régulièrement ce compte d'un montant
suffisant pour couvrir les échéances de remboursement.

Date et signature *20/12/2014*
[Signature]
[Signature]

Annexe IX



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

13 JUL. 2022

CHLEF

AUTORISATION DE CREDIT N° _____

COMITE DE CREDIT : 123 00088 22

DATE DE DECISION DU CREDIT : AGENCE DE CHLEF

13 07 22

NOM OU RAISON SOCIALE :

DESTINATAIRE

ACTIVITE :

ADRESSE :

VENTE EN GRO MATR CONS

HAY NASR 400 LOGMT ZONE 11 BLOC 02

NUMERO DU COMPTE : N° 13 CHLEF

-AG : CHLEF / 123
-GE : CHLEF / 826
-DESE / AGENCE CHLEF
-D.G.F / D.I.G
-DIRECTION DU RESEAU
-DIRECTION DE L'INFORMATIQUE

123 410 04799.11 45
CETTE AUTORISATION ANNULE ET REMPLACE LES PRECEDENTES - ELLE N'EST VALABLE QUE DANS LA MESURE
OU LES GARANTIES PRESCRITES SONT PRISES ET LES CONDITIONS REALISEES.

N° Ligne	FORME DU CREDIT	ROLE	CODE CREDIT	MONTANT EN DINARS	ECHEANCE
1	CLT ACHA LOGT OCCAS/PAP	C	750	9 000 000	13/07/29
TOTAL					

TOTAL EN LETTRES : 9 000 000

N° Ligne	NATURE DES GARANTIES	ROLE	CODE GARANTIE	MONTANT EN MILLIERS DE DINARS	CONDITIONS ET OBSERVATIONS
1	HYPT 1ER RANG/HABITAT	C	953	9 000	-JUSTIF DE L'APPOR PERSO DE 1.000.000,00 DA. -REGLT COMMISSION DE GESTION 10.000,00 HT. -REGLT PRIME ASSURANCE. -OBJET CLT:ACHAT LOGMT D'OCCASION/PAP. -DUREE CLT:27 ANS DONT 06 MOIS DE DIFFERE. -TAUX INTR PREFE 4.25%L'AN/HT SUIVANT NOTE N° 36/DCSP/2019 'EMPLOYEE CNAS'. -REVENU MENSUEL:136.400 DA -MENSUA THEOR:47.100 DA. -MOBILISA CONFORM LC 01/2014 DU 06/07/2014 ET CIRCUL 02/02 DU 13/05/2010.
2	DELEG ASSUR DECES IAD	C	975	9 000	
3	DELEG ASSU.MRH+CATNAT	C	976	10 000	
4	DELEG ASSUR SOCI	C	981	9 000	

RAPPEL DES CREDITS EN COURS

DATE	NATURE DES CREDITS	MONTANT EN DINARS	ECHEANCE



Suite au verso

NB : Cette autorisation est valable une année

Lettre d'engagement de souscrire et de renouvellement des assurances :

-Multirisque habitation

-Catastrophe naturelle

Immobilier

Je soussigné(e) Mr/Mme/Melle :.....

Né(e) le : 01.07.1974 à TENEZ.....

Demeurant à : HAY NASSR ZONE A N° 13 CHLEF.....

Fils/Fille de : et de :

CNI/PC N° : 5.00.8370312 délivré(e) le 20.03.2008 par A.P.C. CHLEF.....

Adresse : HAY NASSR ZONE A N° 13 CHLEF.....

Profession : CHEF de Service... l'employeur : C.N.A.S.....

Adresse de l'employeur : CHLEF.....

N° Tel :

Ayant bénéficié d'un crédit destiné à : ACHAT LOGT. d'occasion/P.A.P.....

D'un montant de DA..... 9.000.000,00.....

Auprès du Crédit Populaire d'Algérie, Agence Principale de CHLEF 123

M'engage par la présente à :

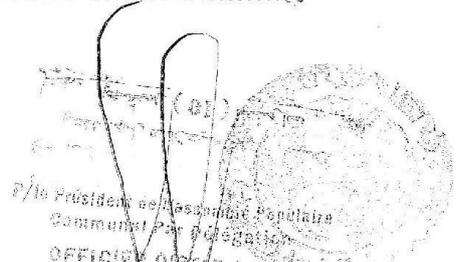
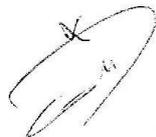
*souscrire et a renouveler annuellement et pendant toute la durée du crédit mon contrat d'assurance multirisque habitation et mon contrat d'assurance catastrophe naturel auprès de l'Agence : C.P.A. CHLEF... 123.....

*subroger le Crédit Populaire d'Algérie dans mes droits au titre de la présente assurance.

*fournir à l'Agence chaque année l'avenant du contrat d'assurance attestant le renouvellement de l'assurance multirisque habitation et catastrophe naturel.

Faite à CHLEF le 2022 04 04

Signature



P/le Président de l'Assemblée Populaire
Communale de CHLEF
OFFICIEL

SGCI

To: 023700180

0002/0006

Page: 1

شركة ضمان القرض العقاري
TE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER
 été par Actions au Capital de 2 000 000 000 DA

14-4-2007

RENSEIGNEMENTS SUR LE BÉNÉFICIAIRE (LA BANQUE)

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE (CODE AGENCY): 123
 AGENCY: AGENCE DE CHLEF, 38 RUE DES MARTYRES CHLEF
 027 77 12 70 FAX: 027 77 79 15 Mail:

RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE:
 MONTANT DU CREDIT: 9 000 000,00 DA
 MENSUALITE: 47 100,00 DA
 Duree du credit: 324 Mois
 Montant de l'inde CNL: 324 Mois
 NOM & PRENOM: CAUTION
 NOM & PRENOM: CO-EMPRUNTEURS
 NOM DE JEUNE FILLE:
 DATE DE NAISSANCE:
 PROFESSION: SALARIE
 DATE DE NAISSANCE:
 EMPLOYEUR: CNAS CHLEF
 PROFESSION:
 POSTE OCCUPE: CHEF DE SERVICE PRESTATION
 REVENU MENSUEL NET: 136 400,00 DA
 REVENU MENSUEL NET:
 NUMERO DU RIS: 00400123410000479945

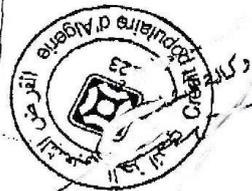
RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE: HAY ENNASR ZONE 01-CHLEF

Objet du crédit	Nature du Crédit	BONNIE	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
ACQUISITION	CREDIT 02	NON	10 000 000,00	INDIVIDUEL	ANCIEN

- Je soussigné, Monsieur, Madame **BENHAMIDA MILOUD** Déclare:
- 1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.
 - 2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCJ:
 RE = (MONTANT DU CREDIT / VALEUR DU BIEN) * 100 = 90,00%
 REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR) = 136 400,00
 RE = (MENSUALITE(S) / REVENU TOTAL) * 100 = 34,53%
 3) Que le montant de la prime (HT) est de: 90 000,00
 4) Que le montant de la prime (TTC) est de: 107 100,00

Date et signature du Bénéficiaire (Banque)



ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur & Co-Emprunteur)
 Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle): **GUENDEZ SALHA**

Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité.

Date et signature de l'Assuré(e)

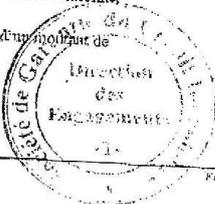
Signature

DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

La SGCJ notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de 107 100,00 dans un délai maximum de 60 jours.

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

28 Juin 2007



Sous Directeur de la Garantie du Crédit Acquéreur



القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie

Demande d'Etablissement d'un Acte de Propriété
et Acte d'Affectation Hypothécaire

Crédit Populaire d'Algérie
Groupe d'Exploitation de Chlef
Agence de Chlef 123

Maître HAMMADOUCHE BAKHTI Rokaya
Notaire à CHLEF

Objet : Demande d'Etablissement d'un Acte de Propriété
et Acte d'Affectation Hypothécaire

Cher Maître,

Nous avons l'honneur de vous remettre sous ce pli un exemplaire en original de la convention de crédit conclue le 14 Juillet 2022 entre le Crédit Populaire d'Algérie et **Madame** **HOUMENI** fille de **HOUMENI** et de **HOUMENI** à l'effet d'établir un acte de propriété et acte d'affectation hypothécaire du bien immobilier à financer au profit du CPA et procéder à l'inscription de l'hypothèque de premier rang y afférant auprès de la conservation foncière.

Le montant garanti par l'hypothèque est de :

- **Crédit CPA : Neuf Million Dinars Algériens (en lettre)**
9.000.000,00 DA (en chiffre)
Augmentés des intérêts, frais et autres accessoires.
- **Chèque de banque n°4463146 Série :MM du 09/08/2022.**

Veuillez agréer, cher Maître, l'expression de nos salutations distinguées.

Groupe d'Exploitation de Chlef
Agence de Chlef 123

PJ : - Convention de crédit du 14-07-2022.

- Chèque de banque n°4463146 Série :MM du 09-08-2022.

Réf: N° **2022/18/19** 2022.

COMITE DE CREDIT AGENCE 123.

Compte Numéro : 123.4100004799/45

Nom ou raison sociale : MME QUINTON SAUNDERS EP QUINTELL

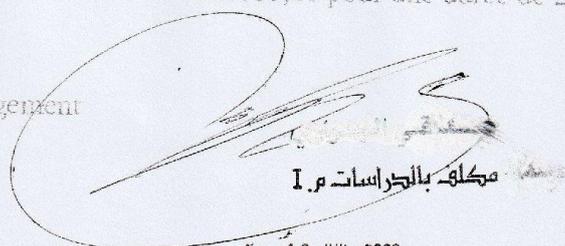
Objet : ACHAT LOGEMENT D'OCCASION / PAP.

MR SEDAKI EL HOUARI: (member suppleant)

Avis favorable pour un CLT immobilier de DA 9.000.000,00 pour une durée de 27 ans
Dont 06 mois de différées.

Garantie :

- Hypothèque 1^{er} rang sur le logement
- Assurance décès IAD
- Assurance MRH+CATNAT
- Assurance SGCI


مكاه بالدراسات م. ا

Chief le 13 JUL. 2022

MELLE FETTAH FATMA ZOHRA : (Chef De Service Crédit)

- EN CONGE.

MR. OUSSER RACHID : (DIRECTEUR ADJOINT)

- EN CONGE.

M. BENIAMIDA MILOUD: (DIRECTEUR D'AGENCE)

Vu la stabilité de l'emploi de la postulante.

Vu la capacité de remboursement compte tenu du revenu mensuel de la postulante jugé
appréciable pour faire face au crédit contracté.

Nous émettons un avis favorable pour un CLT immobilier de DA 9.000.000,00 pour une
durée de 27 ans dont 06 mois de différées assorti des garanties édictées dans la lettre
commune à ce sens comme suit :

- Hypothèque 1^{er} rang sur le logement
- Délégation assurance décès-IAD
- Assurance MRH + CATNAT
- Assurance SGCI

Chief le 13 JUL. 2022

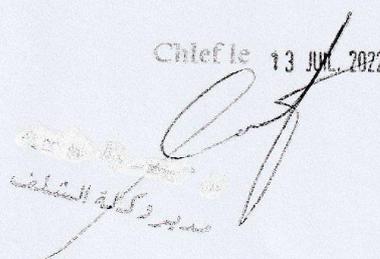

مدير وكالة الشايف

TABLE DES MATIERS

Remerciement	
Dédicaces	
Sommaire	
Liste des tableaux.....	I
Liste des figures.....	II
Liste des annexes.....	III
Liste des abréviations.....	IV
Résumé en français.....	V
Résumé en arabe.....	VI
Introduction générale.....	A
Chapitre I : Les modalités de financement et les crédits.....	1
Section 1 : Les principales sources de financement des entreprises.....	2
1 Le financement : Notions de base et généralités	2
1.1 Les besoins de financement.....	2
2 Les modes de financement	3
2.1 Financement interne : Le financement par les fonds propres	3
2.2 Le financement externe	5
3 Les mécanismes de financement indirect via la banque	9
3.1 Définition d'une banque.....	9
3.2 Le rôle de la banque	9
3.3 La banque au service de financement des besoins des entreprises.....	9
Section2 : Les aspects théoriques sur les crédits.....	10
1 Définition du crédit.....	11
2 Les caractéristiques du crédit	11
3 Le rôle du crédit.....	12
4 Les différents types du crédit	12
4.1 Les crédits d'exploitation.....	13
4.2 Les crédits d'investissement.....	18
4.3 Les Crédits finançant le commerce extérieur	18
Section 3 : Les risques liés au crédit.....	21

1	Définition du risque	21
2	Typologies des risques	21
3	Les moyens de gestion des risques liés aux crédits	24
3.1	La gestion préventive	24
3.2	Les créances risques et leur système de provisionnement	26
3.3	La gestion opérationnelle	27
3.4	La gestion curative.....	28
Chapitre II : Les crédits immobiliers aux particuliers.....		33
Section 1 : La présentation du marché immobilier et son évolution en Algérie.....		34
1	Le bien immobilier.....	32
1.1	Définition	32
1.2	Caractéristiques	32
1.3	Typologie des biens immobiliers	33
2	Le marché immobilier.....	34
2.1	Définition du marché de l'immobilier	34
2.2	La segmentation de marché immobilier.....	34
2.3	Les intervenants sur le marché de l'immobilier	34
3	Evolution du marché immobilier en Algérie	36
3.1	Période avant 1986 : qui s'intitule Un monopole de l'Etat sur le marché immobilier.....	38
3.2	Période après 1986 (à nos jours) : Qui s'intitule Une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour réglementer et aider les ménages à faibles revenus.....	39
4	Les réformes engagées dans le financement immobilier (après 1986).....	39
Section 2 : Les types et les caractéristiques de crédit immobiliers aux particuliers.....		43
1	Définition du crédit immobilier	42
2	Les caractéristiques de crédit immobilier aux particuliers.....	42
3	Mode de remboursement.....	44
4	Typologie de crédit aux particuliers.....	45
4.1	Crédits destinés à la construction	45
4.2	Crédits à l'accession	46
4.2.1	La vente sur plan (VSP).....	47
4.2.2	Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié par l'état.....	48
4.2.3	Logement social aidé ou participatif.....	49
4.2.4	Crédit location-habitation.....	50

Section 3 : Les garanties liées aux crédits hypothécaires	52
1 Définition de garantie	51
2 Typologie des garanties.....	51
2.1 Les garanties personnelles (Les suretés personnelles).....	51
2.2 Les garanties réelles (Les suretés réelles)	54
2.3 Les assurances	58
Chapitre III : Etude de cas : L'intervention de CPA banque en matière d'octrois des crédits immobiliers aux particuliers	65
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	66
1 L'historique de crédit populaire d'Algérie.....	63
2 Missions et opérations du CPA.....	64
3 Structure du CPA	65
3.1 Mission de l'agence CPA 123 Chlef	69
3.2 Organisation structurelle de l'agence.....	69
3.3 Agence de première catégorie CPA 123, Chlef	69
Section 2 : Les étapes de réalisation d'un crédit immobilier aux particuliers	76
1 Conditions d'éligibilité	73
1.1 Bénéficiaire du crédit	73
1.2 Capacité financière du demandeur.....	73
1.3 Objet finance	74
1.4 Montant du crédit.....	75
1.5 Durée de remboursement	75
1.6 Période de diffère.....	75
1.7 Evaluation de la capacité d'endettement du demandeur.....	75
1.8 Le taux d'intérêt.....	76
2 Les commissions de gestion	76
3 Constitution du dossier.....	76
4 Offre de crédit.....	77
5 Cheminement du dossier : cadre et procédure d'instruction du dossier	77
5.1 Traitement du dossier au niveau de l'agence CPA 123.....	77
5.2 Prise de décision au niveau de l'agence	78
5.3 Formalités administratives	79
5.4 Recueil et conservation de l'hypothèque	80
5.5 Mobilisation du crédit	81

5.6	Radiation de l'hypothèque	82
Section 3 : Etude de cas (Crédit immobilier aux particuliers PAP).....		86
1	Constitution du dossier (les pièces communes).....	83
2	Traitement et étude du dossier au niveau de l'agence	84
2.1	Dépôt de dossier	84
2.2	Etude de dossier.....	84
2.3	Evaluation de la capacité du demandeur et sa caution éventuelle	84
2.4	Etude de score.....	85
2.5	Le calcul de la durée de remboursement.....	86
2.6	Le calcul de la capacité de remboursement.....	87
2.7	Le calcul des intérêts intercalaires mensuels.....	87
2.8	Le calcul des assurances.....	88
2.9	Décision d'octroi par le comité de crédit	90
2.10	Etablissement des documents contractuels	90
2.11	La mobilisation du crédit	90
2.12	Le recueil de la garantie	90
3	Analyse des données de l'agence CPA 123	91
3.1	Nombre des demandes de crédit immobilier	91
3.2	Nombre des crédits immobilier accordés.....	91
3.3	Montant des crédits accordés	92
CONCLUSION GENERAL.....		98
BIBIOGRAPHIE.....		101
TABLE DES MATIERES		