

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
Financières et Comptabilité**

Spécialité : MONNAIE FINANCE ET BANQUE

THEME :

LA GESTION DU CREDIT IMMOBILIER

AUX PARTICULIERS

ETUDE DE CAS : CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Elaboré par :

- **BEN AHMED KhawlaPr. TARI Mohamed Larbi**
- **BENHABIB Amina**

Encadreur :

Lieu du stage : agence CPA « 159 »

Période du stage : du 16/02/2019 au 16/03/2019.

2018/2019

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
Financières et Comptabilité**

Spécialité : MONNAIE FINANCE ET BANQUE

THEME :

LA GESTION DU CREDIT IMMOBILIER

AUX PARTICULIERS

ETUDE DE CAS : CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Elaboré par :

- **BEN AHMED Khawla**
- **BENHABIB Amina**

Encadreur :

Pr. TARI Mohamed Larbi

Lieu du stage : agence CPA « 159 »

Période du stage : du 16/02/2019 au 16/03/2019.

2018/2019

Remerciements

Nous tenons à remercier en tout premier lieu DIEU le tout Puissant de nous avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

Le présent mémoire n'aurait pas vu le jour sans l'aide, bienveillantes, la compréhension et le dévouement et le soutien permanent, de certaines personnes, à qui on voudrait témoigner notre gratitude et sincères remerciements.

Nous adressons nos vifs remerciements à notre encadreur, le professeur **TARI Mohamed Larbi** pour ses efforts et ses précieux conseils pour nous orienter et mener à bien l'élaboration de notre mémoire.

Nous remercions de même l'ensemble du personnel de l'agence CPA pour l'accueil chaleureux qu'ils nous ont réservé et l'assistance qu'ils nous ont apportée durant notre stage pratique au niveau de leur établissement. Spécialement à **Mme BELLIH Nadia** qui nous a considérablement aidé dans l'élaboration de ce mémoire.

Nos vifs remerciements sont également adressés à ceux qui nous ont aidés de près ou de loin, dans la concrétisation de cette étude.

Enfin, nos remerciements à tous nos enseignants de l'ESC, qui nous ont aidés tout au long de notre cycle universitaire.

Merci.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

*A mes très chers parents, ma mère **Saadia** et mon père **Khaled** pour m'avoir donné gout aux études et m'avoir apporté un grand support moral et financier tout au long de mes études.*

A la mémoire de ma grand-mère et mon oncle que dieu l'accueille en son vaste paradis.

*A mon cher frère **Youcef**, ma belle-sœur **Linda** qui n'ont pas cessé de m'apporter leurs contributions morales.*

*A mon neveu **Nazim**, mon petit ange que dieu te garde pour nous.*

*A mon binôme **Khawla** pour sa présence et son soutien tout au long de ce travail.*

A toute ma famille : mes tantes, mon oncle, mes cousins et cousines.

*A mes meilleures amies : **Asma, Ahlem, Marwa, Wafaa et Radjaa** pour leurs présences dans les moments de joie et de peine.*

Enfin, à tous les personnes que j'aime et j'apprécie.

*✍️ **Amina***

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

*A mes chers parents **Mahieddine** et **Aicha** qui m'éclairent le
Chemin de la réussite et qui m'ont soutenu jusqu'au terme de ce mémoire.
Car si je suis que je suis c'est grâce à eux.*

*A la mémoire de mes grands-mères que dieu l'accueille en son
vaste paradis.*

*A mes **sœurs**, **Amina** et **Khiera** qui n'ont pas cessé de m'apporter
leurs contributions morales.*

A mon meilleur ami

A toute ma famille.

*A mon binôme **Amina** pour sa présence et son soutien tout au long de
ce travail.*

*A tous mes amis : **Maroua**, **Ahlem** et **Baya**.*

*Et en fin à tous ceux que j'aime et que j'ai manqué de mentionner le
nom cette œuvre vous est dédiée*

khawla

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....	A
CHAPITRE 1 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER.....	1
SECTION 1 : GENERALITE SUR LE SECTEUR IMMOBILIER.....	2
SECTION 2 : NOTION DE BASE SUR LE CREDIT IMMOBILIER.....	11
SECTION 3 : LES GARANTIES LIEES AUX CREDITS IMMOBILIERS.....	20
CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUES SUBORDONNES AUX CREDITS IMMOBILIERS.....	33
SECTION 1 : LES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS.....	34
SECTION 2 : LA REGLEMENTATION PRUDENTIELLE ET LA GESTION DU RISQUE.....	43
SECTION 3 : GESTION OPERATIONNELLE ET CURATIVE.....	52
CHAPITRE 3 : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE CPA.....	63
SECTION 1 : PRESENTATION DU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE (CPA).....	64
SECTION 2 : LE MONTAGE ET LA GESTION D'UN DOSSIER DU PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.....	71
SECTION 3 : TRAITEMENT DES DEMANDES DU CREDIT IMMOBILIER POUR LES PARTICULIERS.....	82
CONCLUSION GENERALE.....	98
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXE	

Liste des tableaux

N°	Tableaux	Page
1	Le classement des actifs pondérés du bilan.	43
2	La pondération des engagements en hors bilan.	44
3	Le reclassement des créances.	46
4	Le provisionnement des créances.	48
5	Evolution du capital social de CPA.	63
6	La capacité de remboursement de l'emprunteur.	73
7	Les taux d'intérêts bonifiés.	74
8	La durée de remboursement.	75
9	Le montant de décision par niveau.	77
10	Mobilisation du crédit	78
11	Les cas du client défaillant	80
12	Plan d'amortissement de la 1 ^{er} année	85
13	Plan d'amortissement de la 2 ^{ème} année	86
14	Plan d'amortissement de la dernière année	86
15	Comparaison entre les deux cas	90
16	Evolution du nombre des dossiers autorisés	91
17	Les prévisions de numéro de dossier autorisé	95

La liste des schémas et des graphes

N°	Schémas	Page
1	L'utilité d'un système de délégation de crédit.	51
2	Schématisation du système expert.	52
3	Organigramme générale de la Banque CPA.	55
4	Organigramme de l'agence.	65

N°	Graphes	Page
1	Evolution du crédit immobilier entre 2014 et 2018.	68
2	Représentation graphique de la série Y « nombre des dossiers ».	91
3	Le corrélogramme d'autocorrélation de la série x.	92
4	Représentation graphique de la série ddx.	93
5	Le corrélogramme d'autocorrélation simple et partiel de la série ddx.	93
6	Représentation graphique et corrélogramme d'autocorrélation des résidus.	94

La liste des annexes

Annexe N° 1	Schéma d'organisation de la banque CPA.
Annexe N° 2	Demande d'un crédit immobilier.
Annexe N° 3	Acte de caution personnelle et solidaire.
Annexe N° 4	Fiche de score.
Annexe N° 5	Police d'assurance pour crédit immobilier (SGCI).
Annexe N° 6	Certificat de série C n°20.
Annexe N° 7	Test de Philip Perron pour les résidus.
Annexe N° 8	Estimation du modèle ARMA.

La liste des abréviations

Abréviations	Significations
CPA	- Crédit Populaire d'Algérie.
C.N.E. P	- Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance
MOD	- Maitrise d'Ouvrage Délégué.
OPGI	- Office de Promotion et de Gestion Immobilière.
EPLF	- Entreprise de Promotion du Logement Familiale.
AADL	- Agence Nationale de l'Amélioration et de Développement du Logement.
BTPH	- Le secteur de Bâtiment, des Travaux Publics et de l'Hydraulique.
ETB	- Entreprise de Travaux de Bâtiment.
AGO	- L'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires.
EPIC	- Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial.
PMI	- Les Petites et Moyennes Industries.
PME	- Les Petites et Moyennes Entreprise.
CLT	- Crédit à Long Terme.
PEL	- Les Prêts Epargne Logement.
LSP	- Logement Social Participatif.
PAP	- Achat de logement de Particulier A Particulier.
AAP	- Accession Aidée à la Propriété.
CAT NAT	- Assurance des Catastrophes Naturelles.
MRH	- Assurance Multi Risques Habitation.
CNL	- Caisse Nationale de Logement.
SRH	- Société de Refinancement Hypothécaire.
SGCI	- Société de Garantie du Crédit Immobilier.
FGCMPI	- Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
DCSP	- Direction de Crédit Spécifique et Particulier.
C.R.E.M.	- Central des Risques Entreprises et Ménages.
CFPRP	- Coefficient de Fonds Propre et Ressources Permanentes.
BCBS	- Based Committee on Banking Supervision.
CFCB	- Crédit et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque.
SNMG	- Salaire National Minimale Garantie.
SMIG	- Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti.
PV	- Procès-Verbal.
PP.test	- Le test « Phillip-perron ».
ACF)	- Le Corrélogramme d'Autocorrélation Simple.
PACF	- Le Corrélogramme d'Autocorrélation Partiel.

RESUME

Le logement est une préoccupation majeure pour l'être humain. Une population satisfaite en logement est une population équilibrée. Le secteur de l'immobilier en Algérie connaît beaucoup de problèmes, et même un grand déficit que l'état essaie de combler en adoptant plusieurs politiques et plusieurs réformes. La plus importante est le financement en mode crédits immobiliers. Celui-ci est lié à des garanties importantes en cas de non remboursement qui doit se faire grâce à des modalités fixées par l'organisme créditeur.

Afin de développer ce type de crédit, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent, tout d'abord, de connaître les différents risques lui y afférent pour pouvoir le maîtriser et mieux le gérer afin de rendre le marché immobilier plus crédible. Ceci en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes : la gestion préventive, curative et opérationnelle. Ces moyens de gestion permettant de maintenir ce risque dans une enveloppe acceptable, par conséquent de protéger le patrimoine et de créer de la valeur pour celle-ci, ainsi qu'à ses parties prenantes en fournissant un cadre méthodologique qui permet à toute activité future d'être mise en place de façon cohérente et maîtrisée.

Notre travail portera sur l'étude et l'analyse des demandes du crédit immobilier aux particuliers au sein de l'agence CPA-159 d'Alger où nous allons voir la procédure suivie dans le traitement de deux dossiers d'un Crédit immobilier portant sur deux décisions différentes. Enfin, nous allons présenter un modèle prévisionnel afin d'analyser l'évolution de ce type de crédit au sein du CPA.

Mots clés : Crédit immobilier, Financement du secteur immobilier, Garanties, hypothèque, Gestion du risque, Réglementation prudentielle.

الملخص

السكن مصدر قلق كبير للإنسان و بالتالي السكان الراضين بمسكنهم هم سكان متوازنون. يواجه القطاع العقاري في الجزائر العديد من المشاكل وعجز كبير تحاول الدولة سده من خلال تبني العديد من السياسات والإصلاحات. من اهمها التمويل بواسطة القروض العقارية. حيث يرتبط هذا بضمانات مهمة في حالة عدم السداد، والتي يجب القيام بها عن طريق الوسائل التي وضعتها المؤسسة الائتمانية.

من أجل تطوير هذا النوع من القروض والذي يفتقر إلى التسيير الفعال، يجب على البنوك أولاً وقبل كل شيء معرفة المخاطر المختلفة المرتبطة به حتى تكون قادرة على السيطرة عليه وإدارته بشكل أفضل لجعل سوق العقارات أكثر مصداقية. ولا يمكن تحقيق ذلك الا من خلال استخدام اساليب التسيير الحالية المختلفة: الإدارة الوقائية و العلاجية و التشغيلية. هذه الوسائل للإدارة تسمح بالحفاظ على هذا الخطر في ظرف مقبول. وبالتالي حماية التراث وخلق قيمة له، وكذلك لأصحاب المصلحة من خلال توفير إطار منهجي يسمح لأي نشاط في المستقبل ان يتم تنفيذه بطريقة متماسكة ومسيطر عليه.

سوف يركز عملنا على دراسة وتحليل طلبات الحصول على قروض عقارية للأفراد داخل وكالة القرض الشعبي الجزائري 159-- بالجزائر العاصمة، حيث سنرى الإجراءات المتبع في معالجة ملفين لقروض الرهن العقاري حاملة لقرارين مختلفين. وأخيراً، سنقدم نموذج تنبؤي لتحليل تطور هذا النوع من القروض داخل بنك القرض الشعبي الجزائري.

الكلمات المفتاحية: القرض العقاري، التمويل قطاع العقارات الضمانات، رهن عقاري، إدارة المخاطر، التنظيم الاحترازي.



Introduction générale

L'immobilier est au cœur de la vie des ménages et des entreprises. Sans toit et sans adresse, impossible d'avoir une vie normale pour les femmes, les hommes et leurs enfants. Sans local industriel ou commercial, impossible d'exercer une activité économique. C'est à dire que l'immobilier est un secteur crucial pour la vie quotidienne de chacun d'entre nous. C'est tellement vrai que tout le monde s'en rendent compte.

L'immobilier est également un secteur « lourd » de l'activité économique. Son développement dépend en grande partie de l'activité de nombreuses entreprises de construction (bâtiment et travaux publics), mais également leurs sous-traitants (matériaux de construction : ciment, acier, bois, verre, etc.), et tous ceux qui ont un titre ou à un autre rendent des services à ce secteur (architectes, géomètres, agences immobilières, notaires, etc.). Le poids de l'immobilier est tellement lourd que lorsqu'il va mal, c'est toute l'économie d'un pays qui va mal.

En Algérie, le secteur immobilier n'arrive pas à atteindre l'objectif tracé par le pouvoir public, ce qui pose des problèmes d'accès au logement pour la majorité des citoyens notamment, avec l'accroissement rapide de la population algérienne. Par conséquence, ceci a mis l'état algérien dans une situation de crise d'habitation. Ainsi l'analyse de cette crise était un stimulant pour l'état à faire progresser le rythme de construction en appliquant des politiques et des stratégies convenues.

Le financement de ce secteur était consacré en premier lieu pour le trésor public et la caisse d'épargne reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages. L'intervention des banques, qui est un élément indispensable pour le bon fonctionnement du nouveau dispositif mis en place pour la dynamisation du marché immobilier, reste très timide dans un secteur pourtant prometteur. Cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit immobilier et la méconnaissance de l'importance des produits des différentes institutions mises en place.

Le facteur financier demeure nécessaire pour toute réalisation dans le domaine de l'habitat, et nous entendons par le facteur financier les différents types de crédits offerts par le secteur financier. Dans ce contexte, l'Algérie a mis l'accent sur un crédit très important dans le financement de l'immobilier ; c'est **le crédit immobilier**.

La souscription de ce type de crédit est un acte important qui engage le budget du ménage pour de longues années. Ce qui est une bonne raison pour être vigilant et passer un peu de temps pour bien comprendre la portée de son engagement. Depuis quelques années, des prêts immobiliers aidés en Algérie ont vu le jour et permettent aux personnes concernées, notamment les personnes à faible revenu, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes.

Afin de développer ce prêt, qui manque d'une gestion efficace, les banques se doivent tout d'abord de le maîtriser. Ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de crédit et les adapter à la fois au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers.

A nos jours, la gestion efficace du crédit immobilier est devenue de plus en plus complexe dans la mesure d'éviter le risque éventuel du non remboursement, pareillement d'éviter le mieux possible les difficultés de non recouvrement des prêts. Pour cela, les banques font recours aux différents moyens de gestion des risques.

Le risque de crédit se place en tête des risques bancaires. C'est l'une des causes majeures de la volatilité des résultats des entreprises et des institutions financières. Comme toute entreprise, un établissement de crédit est exposé à une multitude de risques notamment le risque du crédit immobilier qui peut entraîner sa défaillance et sa faillite. Par la suite, la maîtrise des méthodes de gestion de ce prêt est devenue indispensable pour les banques. Ceci est un indice de performance pour la banque qui lui permet de faire face aux problèmes du non remboursement.

Notre choix du thème de recherche « **La gestion du crédit immobilier au particulier** » ne vient pas du hasard, mais c'est le fruit d'une mure réflexion et de nombreuses motivations que nous résumons ci-après :

- Ce thème étant un sujet classique traité auparavant mais qui reste au cœur des réflexions et d'actualités qui traitent le besoin des ménages algériens en logement en perpétuelle évolution.
- Un thème qui s'inscrit dans le volet d'approfondir nos connaissances en matière de crédit et de secteur immobilier

- Ce thème s'avère étroitement lié à notre spécialité « monnaie, finance et banque » et se veut un aboutissement d'un cursus universitaire très riche.

Des nombreuses études examinent la gestion du crédit immobilier :

- Une étude importante de AKKACHE et BENZID (2010) mémoire de fin d'étude pour l'obtention d'une licence à l'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES (EHEC) qui porte sur l'analyse du mécanisme de financement de l'immobilier ainsi qu'une étude comparative et évolutive des crédits immobiliers aux particuliers. L'objectif de cette étude est de déceler les insuffisances qui caractérisent le mécanisme des prêts immobiliers afin de les combler. Cette étude a mené aux résultats suivants :
 - La qualité des services des banques est insatisfaisante ou n'est pas en mesure avec le besoin des clients.
 - Une bonne analyse des dossiers de crédit immobilier pourra minimiser le risque y afférents.
- Une étude de BOURABA Hanane (2015) en vue de l'obtention du master à l'ECOLE SUPERIEURE DU COMMERCE (ESC), qui se base sur la relation existante entre le montant de crédit à obtenir, et ses déterminants. L'objectif de cette recherche est d'observer les types de crédit octroyés. Afin de vérifier la diversification de la gamme des crédits, et spécifiquement les crédits offerts dans le secteur aidé.

Le chercheur a pu constater, via son étude, que l'implication des banques a réduit la pression sur le budget de l'Etat, en matière de financement du secteur de l'immobilier, et a facilité au client le financement de son projet immobilier.

- En 2018, une étude de master a été faite par BENATSOU et ZAIDI sur le financement bancaire d'un crédit immobilier à l'université de ABDERRAHMANE MIRA de BEJAIA. L'objectif de cette étude était de traiter la façon dont se déroule le financement du secteur en présentant les nouvelles mesures que la banque devra mettre en évidence en matière de crédit hypothécaire.

La plupart des études, concernant le crédit immobilier, se concentrent sur le financement du prêt que sur les méthodes de gestion utilisées pour ce type de crédit.

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre problématique :

Quels sont les démarches mobilisées dans la gestion du risque d'un crédit immobilier, dans la relation banque-particulier ?

Pour pouvoir répondre à cette problématique, nous avons formulé quelques questions secondaires susceptibles de nous guider dans la réalisation de ce travail de recherche et dont la réponse à chacune correspond à une partie du travail :

- Le secteur immobilier est l'un des secteurs importants dans l'économie d'un pays, donc quels sont les produits offerts dans ce secteur ? et quelles sont les garanties exigées ?
- Quels sont les risques encourus par le banquier lors de l'octroi du crédit immobilier ? et comment se fait-elle la gestion de ces risques ?
- Quelle est la démarche empruntée par le banquier lors du montage et l'étude du dossier du crédit dans le CPA ?

Pour pouvoir mener à bien notre travail de recherche, nous émettrons les hypothèses ci-après, ces hypothèses vont être confirmées ou infirmées suivant les résultats conclus via la présente étude :

❖ **L'octroi du crédit immobilier revêt un risque majeur pour la banque, ce qui nécessite l'implication d'une gestion efficace. Dans ce cadre, le banquier doit suivre un cadre réglementaire précis et des méthodes de gestion diversifiées.**

- Les établissements bancaires ont diversifié leurs produits en matière de crédit immobilier, et en contrepartie, ils exigent des garanties, comme l'hypothèque, pour assurer la solvabilité.
- La banque dispose de moyens diversifiés pour se prémunir contre le risque du crédit.
- L'étude et le suivi d'un dossier du crédit immobilier s'effectuent selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

Les objectifs de cette recherche sont : apprécier l'importance du crédit immobilier dans le schéma de financement de l'immobilier à usage d'habitation ; examiner la diversification de crédit ; et Présenter un établissement chargé des opérations bancaires.

La méthodologie empruntée est de type descriptif et analytique. Nous commencerons notre travail par une étude théorique où nous essayerons de décrire un ensemble de notions et de concepts nous permettant d'apprécier les grands axes du sujet et de concevoir une meilleure connaissance de ce dernier. Nous établirons par la suite une étude analytique à travers notre cas pratique soutenu par le traitement de dossiers de crédit immobilier afin d'apporter des déductions et des réponses à nos préoccupations.

Au cœur de notre recherche, on a consulté des ouvrages et des textes réglementaires relatifs à notre thème. Aussi, on a collecté des données nécessaires pour notre travail de recherche auprès de l'agence CPA (Crédit Populaire d'Algérie) -159Alger où on a effectué un stage d'une durée d'un mois. D'où nous avons conçu une analyse de l'activité du CPA-Banque en matière des crédits immobiliers aux particuliers qui nous permet de récolter les informations relatives à notre problématique.

Afin de pouvoir répondre exactement aux interrogations, précédemment citées, nous allons amener la structuration de notre recherche, en trois chapitres de la manière suivante :

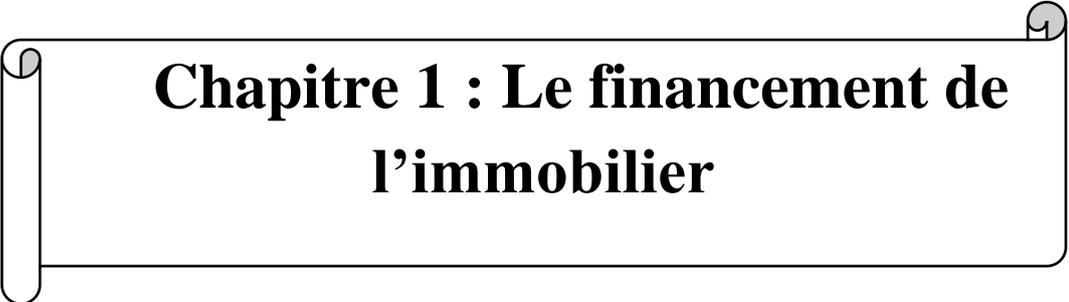
Nous commencerons d'abord par une introduction générale, ensuite deux premiers chapitres à caractère théorique, tandis que le dernier chapitre est à caractère empirique.

- Le premier chapitre visera à éclairer au lecteur le financement de l'immobilier, D'où dans la première section, nous allons aborder des généralités sur le secteur immobilier, puis, dans la deuxième section, nous exposerons quelques notions de base sur le crédit immobilier, et enfin nous allons énumérer les garanties liées aux crédits dans la troisième section.
- Le deuxième chapitre sera consacré à la gestion des risques subordonnés aux crédits immobiliers, où la première section traitera les risques liés aux crédits immobiliers, en suite dans la deuxième section nous allons exposer la gestion préventive du crédit immobilier et en fin la gestion opérationnelle et curative dans la troisième section.

- Le dernier chapitre sera consacré au financement de la demande immobilière « les crédits », au niveau du C.P.A. banque, où nous traiteront les demandes de crédit immobilier pour les particuliers, et enfin prendre une décision d'acceptation ou de rejet de cette demande.

Nous clôturerons notre recherche par une conclusion générale tout en reprenant les principaux résultats de notre recherche et en avançant quelques recommandations sur notre étude. Nous exposerons aussi les limites et les voies de recherches futures de notre travail.

Cela constituera le point de départ de notre recherche où nous allons tenter de mettre en évidence les moyens de gestion liés aux crédits immobiliers en citant les différents risques pouvant confronter ce secteur ainsi que le rôle de la réglementation prudentielle comme moyen de protection pour les banques et les institutions financières qui octroient ce type de crédit.



Chapitre 1 : Le financement de l'immobilier

Le secteur immobilier occupe une place prépondérante dans l'économie. Des besoins en liquidité sont toujours ressentis par des personnes physiques ou morales, et pour assurer en performance le suivi, le développement de leur vie humain ou professionnel, elles s'orientent souvent vers un financement bancaire.

En revanche, le prêt immobilier constitue pour les organismes financiers un enjeu économique important et un levier majeur de fidélisation de la clientèle et de ce fait un objectif prioritaire pour les banques.

L'achat d'un bien immobilier représente un des événements bancaires les plus importants dans la vie d'un ménage, en raison de l'investissement conséquent et de l'engagement financier sur le long terme qu'il nécessite.

L'objectif de ce présent chapitre est de présenter le financement de l'immobilier, les garanties exigées dans ce financement, Pour ce faire, nous avons subdivisé ce chapitre en trois sections :

La première consacrée à connaître des généralités sur le secteur immobilier, la deuxième section sera consacrée à comprendre la notion de base sur le crédit immobilier, et dans la troisième section, les garanties liées au crédit immobilier.

Section 1 : généralité sur le secteur immobilier

Le marché immobilier est un créneau dans lequel participe plusieurs intervenants. Ce marché s'occupe tout ce qui est immobilier, qui à son tour présente des caractéristiques et une typologie spécifique.

Cette section sera consacrée à l'étude des différentes notions liées au marché immobilier, à savoir : sa définition, ses caractéristiques, les composantes, les typologies du marché et ses intervenants.

1. Marché immobilier :

*« Le marché immobilier est une place de transaction immobilières de gré à gré ou des propriétaires vendeurs et des acheteurs potentiels échangent des biens immobiliers contre de l'argent, c'est aussi un ensemble d'activités commerciales et non commerciales agissant sur les actifs immobiliers ».*¹

Autrement dit, c'est un endroit où interviennent les acteurs et vendeurs, propriétaires et locataires du bien immobilier.

1.1 Les composantes du marché de l'immobilier :

Le marché de l'immobilier est le résultat de deux composantes, l'offre et la demande qui représentent des transactions sur les biens immobiliers et notamment sur les logements qui constituent une part très importante. La demande dépend essentiellement de la croissance démographique et du niveau des revenus, ainsi que des facteurs qui influent directement ou indirectement sur la demande. Quant à l'offre, sa variation est liée aux capacités disponibles, à savoir la production du logement, la disponibilité des terrains et le financement des projets de construction.

1.1.1 Les déterminants de la demande :

Généralement, on distingue deux déterminants de la demande qui sont :

- Le facteur démographique :

Il est important d'analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique, étant donné qu'elles déterminent les besoins sociaux d'une nation et qu'elles permettent de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logement neuf.

- Le niveau des revenus :

¹www.rachatducredit.com/definition-de-marche-immobilier-990.html/amp consulté le 08/02/2019 à 23 :14.

La variation du pouvoir d'achat et des prix du logement sont les principaux déterminants de la demande. En effet, le niveau des revenus a une influence directe sur le coût du financement des logements car il détermine d'une part l'effort financier apporté par les ménages et les charges liées au logement et d'autre part, le reste du revenu qui couvre les autres charges.

1.1.2 Les déterminants de l'offre :

➤ Le foncier urbain :

Le foncier est supporté à l'urbanisation. La disponibilité des terrains urbains est l'un des facteurs déterminants de l'offre de logement, parce que l'accès facile aux terrains pour la construction permet la réalisation rapide des projets d'habitation.

➤ La production de logement :

Elle représente un facteur déterminant de l'offre. Non seulement les prix de cession dans le marché immobilier sont déterminés selon la production de logement (l'offre) et les besoins constatés (la demande), mais aussi la vitesse de production se répercute directement sur l'offre du logement.

1.2 Les caractéristiques du marché immobilier :

1.2.1 Un marché moins efficient :

On dit qu'un marché est efficient lorsque les prix intègrent rapidement les informations disponibles selon Fama² (1970) si à partir de la chronique des cours passés il n'est pas possible de faire des rentabilités anormales (battre le marché), l'efficience est dite de formes faibles. On peut penser que le marché immobilier est certainement moins efficient que celui des actifs financiers (action, obligation).³

1.2.2 L'absence du marché formalisé :

Non seulement il n'existe pas un seul marché immobilier mais plusieurs marchés, mais de plus il n'y a pas de centralisation des ordres d'achat et de vente comme pour les actifs financiers. Cette absence de centralisation rend moins aisée la confrontation de l'offre et de la demande.

1.2.3 Une transparence réduite :

² Un économiste américain auteur de la théorie d'efficience des marchés financiers.

³ Michel Albouy (2008) : « finance immobilier et gestion de patrimoine », Édition ECONOMICA, Paris, page

S'il est relativement aisé pour un acheteur de connaître les prix offerts par les vendeurs grâce aux petites annonces ou des site internet ,il est beaucoup plus difficile de savoir les prix réels de transaction des biens immobiliers .Or ,les prix demandes n'ont parfois rien à voir avec les prix effectifs de transaction .Des lors, il est difficile pour un investisseur -surtout pour des immeuble anciens- d'avoir des préparaes faibles .le bouche-à-oreille local est souvent la seule méthode pour collecter des fragments d'information sur les prix.

1.2.4 Une liquidité réduite :

Il est bien connu qu'on ne vend pas un bien immobilier en 24heures. L'immobilier est un actif très peu liquide, cette faible liquidité des actifs immobiliers ralentit le nombre de transaction et ne permet pas au marché d'être aussi réactif que celui des actifs financiers.

1.2.5 Des coûts de transaction élevés :

Les coûts de transaction élevés freinent les possibilités d'arbitrage et réduisent les volumes des transactions. En effet, à moins d'être forcé à la vente, un propriétaire aura tendance à attendre que la plus-value couvre au moins ses frais d'acquisition.⁴

1.3Le fonctionnement du marché immobilier :

Tous les jours, les agents économiques prennent des décisions en fonction de l'avenir. Bien entendu, l'avenir n'est jamais connu avec certitude à l'avance et pourtant il faut prendre des décisions, faire des plans, voire des projets que ce soit au plan professionnelle ou personnel. Les principaux fonctionnements du marché immobilier sont comme suivis :

➤ Acheter ou louer ?

Cette décision est au cœur du fonctionnement du marché immobilier. Lorsque les ménages estiment qu'il est préférable d'acheter plutôt que de payer un loyer, ils contribuent à la hausse de la demande de biens immobiliers et donc à celle de leur prix. Par contre, quand du fait d'un niveau très élève des prix, ils ne peuvent se porter acquéreurs, ils se reportent sur la location.

Un rendement élève incite naturellement les ménages à acheter et un rendement faible les incite à être locataire.

➤ L'équilibre du marché :

⁴Michel Albouy (2008) : « finance immobilier et gestion de patrimoine », Édition ECONOMICA, Paris, page 53.

En économie, la valeur des biens se forme sur des marchés au point de rencontre de l'offre et de demande solvable, l'offre s'accroît et la demande baisse quand les prix augmentent et inversement.

L'ajustement entre l'offre et la demande en matière de logement ou de bureaux ne peuvent être aussi rapides que sur les autres marchés financiers. En effet si la demande augmente fortement pour des raisons géographiques ou économiques liées à un territoire, il n'est pas possible de la satisfaire rapidement en construisant de nouveau logement ou des bureaux.

Dans le cas d'une forte baisse de la demande, l'offre de surfaces disponible va rester longtemps sur le marché ce qui va provoquer un déséquilibre.

➤ Les freins au fonctionnement du marché :

Sur le marché immobilier, les vendeurs et les acheteurs ne disposent pas d'une information parfaite sur les biens susceptibles d'être échangés ni sur les prix implicites des caractéristiques des biens à un instant donné.

1.4 Le bien immobilier :

1.4.1 Définition :

« Tout chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être placée 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 effectuant en permanence au service de ce fond ou à son exploitation »⁵.

« Est considéré comme bien immobilier, tout droit réel ayant pour l'objet un immeuble, y compris le droit de propriété, ainsi que tout action ayant pour objet un droit réel immobilier toutefois les autres droits patrimoniaux sont des biens meubles »⁶.

Le bien immobilier est caractérisé par :

- L'immobilité : c'est un bien localisé qui se compose d'un cadre bâti et d'un support foncier c.à.d. qu'il ne peut être déplacé sans détérioration, ce caractère spécifique a plusieurs conséquences :
- Absence de fluidité des offres et des demandes car les biens immobiliers ne peuvent être déplacés pour permettre un meilleur ajustement entre l'offre et demande.

⁵Article 683 du code civil algérien.

⁶Article 684 du code civil algérien.

- La dépendance de marchés immobiliers aux marchés fonciers. En effet, la charge foncière représente une importante composante du prix de revient d'une opération immobilière.
- Durabilité : la durée de vie physique et économique d'un immobilier est particulièrement longue, d'où :
 - Le logement a un cout très élevé, il représente pour les ménages l'engagement le plus important.
 - Son financement à long terme.
- L'hétérogénéité : taille, âge, plan, rattachement aux réseaux, impôts et taxes.

Les biens immobiliers sont intrinsèquement hétérogénéité et leur valeur se déterminent par leur localisation, en d'autres termes, les immeubles ont des prix différents du fait de leur localisation même si le cadre bâti le même.

*« Il n'existe pas de parfaite identité entre deux biens immobiliers, deux maisons jumelées dans un groupement d'habitation, construites en même temps sur la base des mêmes plans, ne seront pas strictement identique, leur état ne sera plus le même au bout de quelque années, ou même de quelque mois ; l'orientation ou l'exposition au bruit sera peut-être différent ».*⁷

1.4.2 Les produits immobiliers :

Sont comme suit :

- Immobilier résidentiel : il comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes, on y trouve essentiellement :
 - Le logement : tout locale destiné à l'habitation des ménages
 - Les résidences avec services : ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour étudiants par exemple.
 - Les résidences de tourisme : tels les hôtels et autres auberges où sont proposées des formules d'hébergement touristique particulier

C'est immobilier destine à un usage d'habitation à titre de résidence principale ou secondaire, une résidence secondaire est un logement utiliser pour le week-end, les loisirs ou vacance et les logements meuble loues pour des séjours touristiques.

⁷L'investissement immobilier 93^e congrès des notaires de France page 13 passage 1026.

- Immobilier professionnel : comprend tous les biens immobiliers dans lesquels s'exerce une activité industrielle, commerciale, agricole ou de service. Ces biens procurent comme l'immobilier de rapport résidentiel des revenus.

On y trouve essentiellement :⁸

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

Autre type d'immobiliers : il s'agit des mosquées, hôpitaux, des écoles, des cimetières c.-à-d. les biens qui ne font pas parties des catégories citées précédemment.

2. Typologies du marché immobilier :

Le marché immobilier est subdivisé en deux :

2.1 Le marché primaire et secondaire :

- Le marché primaire :

Est considéré « *comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable. L'offre émane, essentiellement, des promoteurs publics* ». ⁹

L'offre sur ce marché provient de promoteurs immobiliers (publics ou privés) et la demande des utilisateurs finals ou investisseurs.

- Le marché secondaire :

C'est le marché d'occasion où sont revendus ou loués des immeubles préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement, les particuliers et les agences de placement immobilier.

⁸https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-delimmobilier5.html#toc16 consulté le 11/02/2019 à 21h00.

⁹HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, option finance, école supérieure de banque, université d'Alger, 2008.

2.2 Les marchés de biens reproductibles et non reproductibles :

➤ Les marchés des biens reproductibles :

Ces marchés représentent les immeubles pour lesquels l'importance de foncier est relativement faible dans le prix de revient total de l'immeuble.

➤ Les marchés des biens non reproductibles :

Dans ce type de marché l'emplacement prend la plus grande part de la valeur du bien et a pour conséquence : le prix de l'immobilier diffère selon que ce bien tire de sa valeur du terrain ou du cadre bâti.

3. Les acteurs du marché immobilier :

3.1 Le maître de l'ouvrage :

Il est défini comme suit « *toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou de transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire* ». ¹⁰

On appelle maître d'ouvrage l'entité porteuse du besoin, définissant l'objectif du projet de construction, son calendrier et le budget consacré à ce projet, le résultat attendu du projet est la réalisation d'un produit appelé ouvrage. C'est en principe le propriétaire du terrain sur lequel l'immeuble est édifié.

Maitrise d'ouvrage délégué (MOD) entité mandataire agissant au nom et pour le compte du maître d'ouvrage, et qui le représente à l'égard des tiers jusqu'à l'achèvement de sa mission .il n'assume pas les missions de conception mais choisit les prestataires.

Les missions du maître de l'ouvrage se résument comme suit :

- La mise en place du financement du projet.
- La sélection du maître d'œuvre et des entreprises de réalisation.
- Contrôler l'évolution de la réalisation.

3.2 Le maître d'œuvre :

Il est désigné par le maître de l'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Le maître d'œuvre peut être une personne physique ou morale ayant les compétences nécessaires ; il peut être un architecte ou un bureau d'étude.

Il a pour missions de :

¹⁰Article 07 de décret législatif n° 94/07 du 18-05-1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.

- Définir les ouvrages sous formes d'un programme précis, indiquant les données concernant le site et les besoins à satisfaire sur le plan fonctionnel.
- Arrêter les exigences de délai, de la qualité et de prix.
- Passer les marchés d'études.
- Le contrôle de conformité.

3.3 L'entreprise de réalisation :

C'est la personne physique ou morale chargée de la production du projet sur le terrain. Cette dernière doit être conforme aux plans établis par le maître d'œuvre suivant les conditions des contrats signés avec le maître de l'ouvrage et le maître d'œuvre.

3.4 Le promoteur :

C'est toute personne physique ou morale qui réalise des programmes immobiliers en réunissant les capitaux nécessaires, en organisant les travaux et en commercialisant les opérations.

En Algérie, toute personne ayant le statut du promoteur immobilier peut exercer cette activité. Il existe deux catégories de promoteurs :¹¹

3.4.1 Les promoteurs privés :

Les promoteurs privés sont spécialisés dans les opérations de promotions vente de produits immobiliers.

3.4.2 Les promotions publiques :

Ils interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement social et le logement Promotionnel. Ils sont représentés en Algérie par les : Office de Promotion et de Gestion Immobilière (OPGI), Entreprise de Promotion du Logement Familiale (EPLF), Agence Nationale de l'Amélioration et de Développement du Logement (AADL), CNEP-Immobilier.

3.5 Les organismes prêteurs :

Les banques jouent un rôle fondamental dans le financement de l'immobilier à travers Les crédits bancaires accordés afin de permettre un désengagement progressif de l'Etat.

¹¹MASSE Paul (1994) : « Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : « Immobilier, finances », Édition ECONOMICA, Paris., page 126.

Section 2 : Notion de base sur le crédit immobilier

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique, puisqu'ils participent d'une manière efficace dans le développement des nations, et bien évidemment dans les transferts des investissements étrangers.

Nous essayerons à travers cette section, de définir la notion du crédit, de mettre en évidence son rôle et de présenter les différents types de crédits immobiliers accordés par la banque.

1. Le crédit bancaire :

Le crédit, quel que soit son objet, ses caractéristiques ou ses formes, est l'activité essentielle et la raison même de l'activité bancaire.

Le mot crédit vient du verbe latin « **crédere** », qui signifie « **croire, faire confiance** ». Et effectivement, celui qui consent un crédit « **croit** » en celui qui le reçoit. En d'autres termes, le créancier fait confiance à son débiteur.

Du point de vue économique, Accorder un crédit permet au bénéficiaire de disposer d'un pouvoir d'achat immédiat moyennant le paiement d'un intérêt et l'obligation de rembourser le crédit dans les délais convenus. Cette opération est fondée sur la confiance : car le prêteur doit attendre l'exécution de la prestation que l'emprunteur devra réaliser. Dans certains cas, des garanties sont demandées à l'emprunteur pour accroître la confiance qui peut lui être accordée (caution, nantissement et hypothèque).

Du point de vue juridique, le crédit est : « *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 celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie* ». ¹²

D'une façon générale, le crédit résulte de la combinaison de trois caractéristiques : Le temps ou le délai pendant lequel le bénéficiaire dispose des fonds prêtés, la confiance faite par le créancier au débiteur, la promesse de restitution des fonds prêtés.

La première caractéristique du crédit est la notion du temps, c'est-à-dire l'incertitude. Ainsi, il est possible qu'une société ne révèle aucun risque de défaillance au moment de l'octroi d'un crédit moyen ou long terme, mais ce dernier peut se révéler dans l'avenir.

¹²L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.

La deuxième caractéristique du crédit est la confiance entre créanciers et débiteurs, elle se renforce grâce à la parfaite connaissance qu'elle acquière mutuellement les uns et les autres.

La troisième caractéristique du crédit est la promesse de restitution des fonds prêtés. Les risques inhérents à ce point découlent des deux points précédents. Si, une évolution défavorable se produit dans le temps ou que le débiteur ne respecte pas la confiance du créancier, le risque de non remboursement peut se réaliser.

L'opération du crédit est considérée comme un moteur de l'économie et un facteur important du développement des entreprises et du bien-être des particuliers. En effet, le crédit permet de faire face à tous les décalages entre les recettes et les dépenses quelques soit leurs origines. Il joue un rôle considérable dans les économies modernes car il :

- Permet d'accroître la qualité de production.
- Met à la disposition d'une personne un pouvoir d'achat immédiat, ce qui facilite les échanges entre les entreprises et entre les entreprises et les particuliers.
- Permet d'assurer la continuité dans un processus de production et de commercialisation.
- Est un moyen de création monétaire.

2. Crédit immobilier au particulier :

2.1 Définition :

Le crédit immobilier au particulier est : *«Un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier »*¹³

D'une façon générale, le crédit immobilier est un prêt octroyé par une banque aux particuliers et aux entreprises. Ce prêt est destiné à financer une opération immobilière (acquisition, construction, travaux d'aménagement...).

Le logement peut être affecté à une résidence principale, secondaire ou à un investissement locatif. Les établissements prêteurs prennent, généralement, une hypothèque sur le bien acheté, se protégeant ainsi contre le non remboursement du prêt.

¹³HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

2.2 Caractéristiques du crédit immobilier :

Plusieurs éléments entrent dans la description du crédit immobilier : le montant emprunté (qui dépend de l'apport personnel), la durée de l'emprunt, les mensualités, les assurances, les garanties, les frais de dossier et surtout le taux d'intérêt. Celui-ci constitue l'élément clé du crédit immobilier qui donnera lieu à négociation entre l'emprunteur et le banquier, et qui aura des répercussions sur le niveau des mensualités, sur le coût du crédit et aussi sur la durée de l'emprunt. Le candidat qui aurait fait une demande crédit immobilier pourra opter pour des taux d'intérêts fixes ou variables.

2.2.1 La durée :

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue généralement selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle « capacité de remboursement ». Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante.

2.2.2 Le taux d'intérêt¹⁴ :

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

➤ Le taux d'intérêt fixe

Qu'il ne change pas durant toute la période du prêt, Dans le prêt à taux fixe la durée de remboursement est connue d'avance.

Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme. Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quelques soit l'évolution prévisible de taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien engendrer, le cas d'une éventuelle augmentation des taux d'intérêts un manque à gagner. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

➤ Le taux d'intérêt variables (révisable)

Qu'il évolue en fonction du taux d'intérêt du marché monétaire (de l'offre et de la demande de monnaie) ; Ce qui se traduit par des variations importantes, à la hausse comme à la baisse, sur les sommes qui doivent être versées mensuellement ou trimestriellement.

¹⁴Samira MAHIOU (2011) : « Le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, Alger., page 13.

Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient afin de s'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment.

Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leurs impacts se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité).

2.2.3 Le différé :

Le différé de remboursement correspond à la période qui se situe le plus souvent au début de l'emprunt,

Il existe deux (02) types de différés à savoir¹⁵ :

- **Le différé total** : dont l'emprunteur ne paye rien mais à la fin de la période du différé, il est obligé de payer le principal avec ses intérêts, et les intérêts intercalaires.
- **Le différé partiel** : dont le débiteur ne verse que les intérêts intercalaires, et donc il lui restera de payer le capital initial, et ses intérêts à la fin du différé.

2.2.4 Le remboursement par anticipation :

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas il évitera de payer les échéances futures et économisera le coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.¹⁶

2.2.5 Les intérêts intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une auto construction, le bien ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires.

3. Les types de crédits immobiliers :

¹⁵Samira MAHIOU (2011) : « Le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, Alger, page14.

¹⁶OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implication dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes selon les secteurs cités ci-dessous :

3.1 Le secteur libre :

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement. En général, leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle. Le montant accordé peut aller jusqu'à 100% de l'investissement projeté mais les banques exigent la plupart du temps la production d'un apport personnel, qui est aux yeux du banquier pour deux avantages :

- Il permet de s'assurer de la capacité d'épargne de l'emprunteur.
- Et surtout il diminue son risque car il aura pour garantie un bien dont la valeur vénale sera normalement supérieure au montant du crédit consenti¹⁷.

Ce secteur comporte plusieurs formes de crédit :

3.1.1 Les prêts à remboursement échelonné :

Il existe plusieurs familles de ce type de crédit :

➤ Les prêts à taux fixe :

Le taux d'intérêt est connu dès l'origine et ne peut être révisé. Parmi ces crédits, on distingue :

Les prêts à échéance constante : Ce sont les plus utilisés par les emprunteurs. Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et connu sur toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminueront).

Les prêts à échéances progressives : Le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.

Les prêts à échéances dégressives : Les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser.

¹⁷Luc BERNET-ROLLANDE (2008) : « Principes de technique bancaire », 25^{ème} Édition DUNOD, Paris, page 154.

Il y a aussi un type de prêt qui permet de régler le problème de trésorerie ; auquel l'acheteur d'un bien immobilier est confronté. En effet, il est assez rare de pouvoir vendre un bien et financer l'achat d'un nouveau logement grâce au produit de la vente simultanément. Il y a nécessairement un décalage dans le temps entre l'achat et la vente, ce prêt s'appelle le prêt relais¹⁸.

Les prêts à échéances par paliers : Dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur.

Les prêts modulables : Ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure. Le montant n'est pas définitivement fixé au départ, il est possible d'apporter des modifications en cours de route sur simple initiative de l'emprunteur.

➤ **Les prêts à taux variable :**

Le prêt immobilier à taux variable est un crédit dans lequel le taux d'intérêt varie à la hausse et à la baisse. La révision d'un taux variable est effectuée chaque année en fonction de l'indice monétaire de référence généralement l'EURIBOR.

Ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissières de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse.

Ce type de prêt donne la possibilité à l'emprunteur de rembourser son crédit par anticipation sans payer de pénalités. En plus, il permet à celui-ci de modifier son taux variable à un taux fixe à condition que cette clause soit incluse dans le contrat de prêt initial.

Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisibles peuvent être classés en fonction des types d'échéances :

- Prêts révisibles à échéances constantes et durées variables.
- Prêts révisibles à échéances variables et durées constantes.
- Prêts révisibles à échéances et durées variables.
- Prêts révisibles à échéances modulables.

3.1.2 Les prêts à remboursement non échelonné :

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories :

➤ **Les prêts à amortissement différé**

¹⁸Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008) : « L'essentiel des techniques bancaires » édition d'Organisation, sans n° d'édition., page 212.

Le remboursement du capital et parfois le paiement des intérêts, intervient au terme d'une période prédéfinie. Le différé peut être de quelques mois ou de plusieurs années, dans ce cas on parlera de franchise de remboursement. Il peut également s'étendre sur toute la durée du crédit et correspond alors à un prêt « in fine ».

➤ Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur

Destinés aux professionnels de l'immobilier, ils ne se présentent pas sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée, mais par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte.

3.2 Le secteur réglementé :

Ce sont les prêts distribués par les établissements de crédit, dont les modalités d'octrois, et celles de détermination du taux sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, Ils Bénéficient d'un taux attirant¹⁹, on trouve dans ce secteur :

3.2.1 Les prêts d'épargne logement :

C'est une technique qui permette le financement de prix du logement, avec un taux avantageux.

D'abord le Principe épargne logement s'articule autour différents produits : le livre épargne logement, le plan épargne logement, et le compte épargne logement, le livre épargne populaire, Prêt pouvant être obtenu à un taux fixé en début de contrat après une phase d'épargne²⁰.

3.2.2 Les prêts conventionnés :

Ils sont proposés par les établissements de crédits ayant passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met à la disposition des banques des fonds destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

Ces prêts sont destinés à l'acquisition, ou à l'amélioration, ou la construction de la résidence principale, l'achat d'un terrain y compris, que ce logement soit occupé par son futur propriétaire ou mis en location²¹.

Les logements financés par ces types de prêts doivent répondre à certaines normes strictes de prix et de surface qui sont plafonné²².

¹⁹ Michèle Gaudin (1996) : « crédit au particulier », Édition Séfi, France, page 307.

²⁰ Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008) : « L'essentiel des techniques bancaires » édition d'Organisation, sans n° d'édition, page 197.

²¹ Véronique Legrand (2010) : « Le crédit en clair », Édition Ellipses, sans n° d'édition, page 82-83.

3.2.3 Les prêts à l'accession sociale :

Le prêt à l'accession sociale a pour objectif principal d'aider les ménages aux revenus modestes à accéder à la propriété. Il permet à ces derniers d'emprunter sans apport à condition qu'ils soient jugés aptes à rembourser leurs mensualités et disposent d'une situation professionnelle stable.

Ces prêts ne seront accordés que si le logement à acheter sera utilisé comme résidence principale pendant toute la durée du prêt, le logement ne pourra être transformé en local commercial ou en résidence secondaire.

Ils sont consentis selon les mêmes critères que les prêts conventionnés mais sous certaines conditions de ressources maximales. Les intérêts sont moins par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. Ils permettent également de bénéficier de l'aide de l'Etat. Seuls les établissements adhérents au fond peuvent proposer ces prêts.

3.3 Le secteur aidé :

Le secteur aidé présente les crédits bénéficiant d'un soutien budgétaire de l'Etat, à travers le taux d'intérêts ou directes sous forme de prime.

Autrement, Les prêts aidés regroupent des prêts qui permettent de profiter de conditions plus intéressantes au regard des prêts amortissables classiques. Ils peuvent être sans intérêt (prêt à taux zéro), profiter d'une prime de l'État PAA, l'ensemble des prêts aidés sont attribués sous conditions de ressources²³.

3.3.1 Le logement social :

Le logement social est financé par les fonds du Trésor Public ou sur le budget de l'Etat. Ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires.

Ce type de logement est géré par un régime juridique spécifique qui diffère des logements appartenant à des particuliers qui sont donnés en location.

3.3.2 Le logement aidé ou participatif :

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « aide à l'accession à la propriété », (AAP), en application du décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages.

²²Luc BERNET-ROLLANDE (2008) : « Principes de technique bancaire », 25^{ème} Édition DUNOD, Paris, page 158.

²³Michèle Gaudin (1996) : « crédit au particulier », Édition Séfi, France, P : 307.

L'offre de logements aidés vise à prendre en charge essentiellement la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement.

3.3.3 La location-vente :

Ce nouveau segment de financement de logements a été institué par le décret exécutif n° 01 -105 du 23 avril 2001, fixant les conditions et modalité d'acquisition de logements réalisés sur fonds publics dans le cadre de la « location-vente ». La location-vente est un mode d'accès au logement, avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat écrit.

3.3.4 Le logement promotionnel aidé :

Selon l'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009 portant la loi de finance pour 2010, a défini « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement »²⁴.

Le logement promotionnel aidé est un logement neuf réalisé par un promoteur immobilier conformément à des spécifications techniques et des conditions financières définies. Il est destiné à des postulants éligibles à l'aide de l'Etat.

²⁴L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.

Section 3 : les garanties liées aux crédits immobiliers

Le risque est inséparable du métier de banquier, pour y faire face, la banque demande à leur clientèle des garanties.

En cas d'octroi du crédit, des événements défavorable imprévus peuvent diminuer le revenu de toute emprunteur, la garantie permet alors au prêteur de disposer d'une source secondaire de remboursement. D'où l'importance de la garantie comme recours légal apparu dans le recouvrement des prêts en souffrance.

Dans cette section, nous allons définir une garantie ensuite présenter les différents types de garanties exigées par la banque en matière de crédits immobilier ainsi que les intervenants liés à ce type de prêt.

1. Les garanties exigées aux crédits immobiliers :

1.1 Définition de garanties :

Une garantie est « *On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire* »²⁵

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

Pour définir la garantie, on peut dire « *qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit* »²⁶

Elle sert à anticiper, ou encore prévenir, car il est supposé au départ que le client rembourse mais il peut advenir qu'il ne le soit pas. Elle sert aussi à couvrir le risque de non recouvrement du crédit et donc le choix de la nature et du niveau de la garantie qui va participer à atteindre cet objectif.

1.2 Typologies des garanties :

On peut distinguer plusieurs types de garanties :

²⁵LOBEZ F (1997) : « Banques et marchés du crédit », Édition PUF, Paris. Page 5.

²⁶MATHIEU Michel (1996) : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Édition la revue banque, Paris, page 181.

1.2.1 Le cautionnement :

Le cautionnement peut être défini comme étant « *le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même* »²⁷.

Qui peuvent se porter caution ?

- Le conjoint.
- Les ascendants directs.
- Les descendants directs.

Cette sûreté confère à son titulaire un droit de gage général, on distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

➤ Le cautionnement simple :

Il donne le droit au bénéficiaire de discussion et à celui de division. Le bénéfice de discussion signifie que la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord vers le débiteur avant de faire jouer le cautionnement. Le bénéfice de division signifie qu'en cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.

➤ Le cautionnement solidaire

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas ce qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles. Lorsque plusieurs sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout. En cas de solidarité la caution ne peut donc pas invoquer le bénéfice de discussion ou de division.

1.2.2 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 séparé »²⁸.

*« Acte par lequel un tiers, distinct du tiré, du tireur et des endosseurs, garantit le paiement à l'échéance d'un effet de commerce. »*²⁹

1.2.3 Le droit de rétentions :

²⁷MATHIEU Michel (1996) : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Édition la revue banque, Paris, page 198.

²⁸Luc BERNET-ROLLANDE (2006) : « Principes de technique bancaire », 24^{ème} Édition DUNOD, Paris, page 174.

²⁹Dictionnaires des termes de la : finance, banque, bourse, assurance, impôt, fiscalité, (2004) Édition G.A.L, Alger.

Le droit de rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

1.2.4 Le nantissement :

Le nantissement est défini comme étant : « *le contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue, au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance il peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers inférieurs au rang* »³⁰.

Donc d'après cet article, le nantissement est un acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance.

Le nantissement est un droit réel, ce qui suppose l'affectation d'un bien en guise de garantie, il peut s'agir d'un bien mobilier (gage), ou bien d'un immeuble (nantissement). En outre, une autre classification est habituellement utilisée à savoir le nantissement avec dépossession du débiteur, ce qui signifie que ce dernier est tenu de remettre l'objet du nantissement au profit du créancier.

1.2.5 L'hypothèque :

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier. C'est une sûreté réelle qui conforme un droit réel les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. Elle est définie par le code civil Algérien comme suit :

« *Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquière sur un immeuble au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe.* »³¹

L'hypothèque peut être conventionnelle lorsqu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier, légal ou juridique

Il n'est pas rare que plusieurs créanciers bénéficient d'une hypothèque sur un même immeuble. Le rang constitue un critère fondamental, car il détermine l'ordre des priorités lors de la vente de l'immeuble.

³⁰ Article 948 du code civil, O.N.T.E 3ème édition 2002.

³¹ Article 822 du code civil.

1.2.6 L'assurance

Lorsqu'une banque accorde un crédit, devra exiger, aux bénéficiaires de crédit (l'emprunteur, la caution et le codébiteur), une assurance permet de soigner aux risques liés à la vie courante tels les risques maladie, invalidité, chômage, décès..., qui est très obligatoire. Ces risques sont ceux dont la survenance rend impossible ou difficile le remboursement du prêt.

➤ L'assurance risque décès :

Elle ne fait pas partie des garanties juridiques cependant elle est désormais très étroitement liée aux crédits et permet de remédier aux aléas de la vie.

L'assurance d'un prêt immobilier n'est pas obligatoire, mais l'organisme prêteur peut l'exiger, en particulier en ce qui concerne les risques liés au décès et à l'invalidité. Dans ce cas, la banque demande le paiement d'une prime calculée sur la base de la totalité du prêt accordé.

L'assurance décès est une forme particulière du contrat d'assurance-vie. Ce type d'assurance permet le versement d'un capital ou d'une rente à un ou plusieurs bénéficiaires en cas de décès de l'assuré. Ce contrat peut être à durée déterminée ou indéterminée.

➤ L'assurance catastrophe naturelle :

L'emprunteur est obligé conformément à l'ordonnance N°03-12 du 26/08/2003³² relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles (CAT NAT) et à l'indemnisation des victimes, de souscrire un contrat d'assurance catastrophe naturelle avec subrogation au profit de la banque avant toute mobilisation de prêt et la maintenir valide jusqu'à extinction de la créance.

1.2.7 Autres garanties :

Il existe autres garanties que le banquier peut collectés à savoir les garanties collectives ; une délégation d'une assurance multirisque (MRH), des engagements de la part des clients, ...etc.

La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, en particulier et dans la bonne appréciation de la fiabilité des projets à financer.

Le banquier doit donc légitimement rechercher, pour les différents crédits, les garanties adaptées à leur durée.

³² Document interne, l'assurance et la bancassurance, 17 et 18 novembre 2008, page 28.

2. Les intervenants du crédit immobilier :

2.1 Les banques :

La banque est un « intermédiaire financier qui redistribue sous forme de crédit les fonds qu'il collecte auprès des agents économiques en vue de réaliser un profit »³³

Le rôle de la banque est comme suit :³⁴

Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang des quels figure d'autrui. Leur succès dépend, naturellement, de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif. On peut déterminer le rôle d'une banque et qui se résume en cinq points :

- Traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie (toutes les opérations financières).
- Négocier ou émettre des emprunts.
- Participer à la collecte de l'épargne.
- Recevoir de fond en compte courant.
- Effectuer des prêts.

2.2 Les sociétés d'assurance :

L'assurance est un acte de prévoyance contre un certain risque ; c'est un acte par lequel une personne (physique ou morale) se garantit sur les sinistres possibles pouvant causer ou subir un dommage.

*« L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique »*³⁵

Une assurance de prêt immobilier, aussi appelée assurance-crédit immobilier ou assurance emprunteur, est une couverture financière exigée par la banque qui accorde un prêt immobilier à un emprunteur.

³³ HADJ SADOK T (2007) : « Les risques de l'entreprises et de la banque », Édition DAHLAB, Alger, page 11.

³⁴ IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de master, option finance, université, d'Oran, 2008.

³⁵ Jérôme Yeatman (1998) : « Manuel international de l'assurance », Édition ECONOMICA, sans n° d'édition, page 1.

Cette assurance garantit à la banque le paiement des mensualités de crédit, donc le remboursement du capital qui lui est prêté en cas de décès, d'hospitalisation longue ou d'invalidité.

En effet, sans assurance emprunteur, l'établissement prêteur prend le risque de ne pas être remboursé si l'emprunteur se trouve en état d'insolvabilité. C'est pour cette raison que le banquier exige de l'emprunteur qu'il souscrive une assurance de prêt en indiquant que l'établissement de crédit en est le bénéficiaire. Ainsi, même en cas de défaillance de remboursement des échéances de crédit par l'emprunteur, que ce soit en raison de son décès, d'une incapacité temporaire à travailler ou une invalidité permanente, la banque sera indemnisée par l'assurance.

2.3 Les Société de garantie de crédit immobilier :

2.3.1 CNL :³⁶

La **Caisse Nationale du Logement (CNL)** est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) né, en 1991, de la distraction d'une partie du patrimoine de la CNEP. Elle est créée par le décret exécutif n°91-144 du 12 mai 1991 portant restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (C.N.E.P), distraction d'une partie de son patrimoine et création de la Caisse Nationale du Logement (C.N.L).

Ses statuts sont fixés par le décret exécutif n°91-145 du 12 mai 1991 portant statuts de la caisse nationale du logement, modifié et complété.

Elle est placée sous tutelle du ministre chargé des finances jusqu'à 1994, date à laquelle elle passe sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat, en application du décret exécutif n°94-111 du 18 Mai 1994.

Mission de CNL ³⁷ :

- De gérer les aides et contribution de l'état en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère sociale, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.
- Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.

³⁶ <https://www.cnl.gov.dz/page/missions> consulté le 24-02-2019 à 14h30.

³⁷ HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, option finance, école supérieure de banque, Alger, 2008.

- Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :
 - De logements sociaux participatifs
 - De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP)
 - De logements promotionnels aidés
 - De logements destinés à la location-vente
 - Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.
- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social.
- Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social.

2.3.2 SRH :³⁸

La Société de Refinancement Hypothécaire par abréviation **SRH** est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie Créée le 27 novembre 1997, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés.

Elle a pour mission :

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat.
- Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire, en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables et ce, dans un contexte concurrentiel.
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires

Les conditions de financement ³⁹

- L'accord préalable de la banque d'Algérie des conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financiers.
- Pour bénéficier du refinancement du SRH, l'établissement financier doit remplir les Conditions suivantes :

³⁸<http://www.srh-dz.org/> consulté le 24-2-2019 à 15h07.

³⁹<http://srh-dz.org/?p=refinancement&lang=fr&var=7> consulté le 13/03/2019 à 13 :40.

- Avoir la qualité de banque ou établissement financier agréé conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Le montant du refinancement demandé ne doit pas dépasser 80 % de la valeur des garanties fournies ;
- La durée restante des crédits garantis présentés par la SRH ne peut dépasser, (en moyenne) 15 ans.

2.3.3 SGCI :

La Société de Garantie du Crédit Immobilier (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 prêteuse.⁴⁰

L'objet de garanties :⁴¹

- Le contrat d'assurance a pour objet de garantir le bénéficiaire contre les risques d'insolvabilité de l'assuré ayant bénéficié d'un crédit immobilier destiné à l'acquisition d'un logement ou d'un terrain, à la construction, à l'extension, à la réhabilitation ou à l'aménagement d'un bien immobilier.
- Le crédit octroyé, objet de la garantie de l'Assureur, doit présenter simultanément les caractéristiques suivantes : - le crédit est destiné strictement à l'acquisition ou la construction d'un bien immobilier
- La garantie couvre les risques de non remboursement liés aux crédits immobiliers octroyés aux particuliers, à l'exception des sinistres visés à l'article 8 des présentes Conditions Générales.

2.3.4 FGCMPI :

Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) est un organisme à caractère mutualiste, qui ne poursuit pas de but lucratif. Créé par le décret exécutif 97-406 du 03 novembre 1997, modifié et complété par le décret exécutif N°14-180 du 5 Juin 2014, le Fonds est placé sous la tutelle du Ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville et jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

⁴⁰<http://www.sgci.dz/> consulté le 24-02-2019 à 15h17.

⁴¹<http://www.sgci.dz/docs/conditions-generales.pdf> consulté le 24-02-2019 à 16h00.

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier. Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie » : elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

Le fond a pour missions principales de :

- Mettre en place et gérer les garanties à la souscription desquelles sont tenu les promoteurs immobiliers
- Gérer l'affiliation des promoteurs agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers
- Effectuer toutes opérations commerciales, financières et immobilières en relation avec son objet

2.4 Les autres intervenants :

2.4.1 Le notaire :

Le notaire est un officier ministériel, professionnel du droit. Il reçoit ou rédige les actes (acte de vente d'un bien immobilier), les contrats (contrat de mariage, donation...) et leur confère l'authenticité qui les rend incontestables. Les notaires sont nommés par l'Etat. Ils exercent leurs fonctions, dans le cadre d'un office, sous le contrôle des magistrats du Parquet .

Toute vente immobilière doit passer devant un notaire, officier public agissant pour le compte de l'Etat. Le notaire s'acquitte des formalités nécessaires à l'authentification de l'acte d'achat. C'est auprès du notaire que l'on obtient son titre de propriété. Le rôle du notaire est également de procéder à des vérifications juridiques et fiscales afin de prévenir tous litiges possibles avec l'acheteur.

La législation assure un quasi-monopole de l'aspect juridique des transactions immobilières, ce qui ne peut que contribuer à la mise en place et au développement d'un système

Le travail du notaire peut commencer :⁴²

- Vérification de l'identité et de la capacité des parties ;
- Le régime de la propriété, les titres, les servitudes ;
- La désignation du bien par rapport au cadastre ;
- En copropriété : règlement de copropriété, certificat de mesurage, désamiantage, note au syndic (charges dues) ;
- Services des hypothèques : le lot est-il libre de toute inscription hypothécaire ?

⁴²Bettini Sophie et Bettini Serge (2018/2019) : « Technique de l'immobilier », Édition DUNOD, Paris, page 28.

- La déclaration d'intention d'aliéner

2.4.2 Les géomètres experts fonciers :

Le géomètre est une personne exerçant la profession qui consiste, à identifier, délimiter, mesurer et évaluer les propriétés foncières et immobilières.

Le géomètre intervient dans divers domaines : le foncier, l'immobilier, l'information géographique, c'est un expert du marché foncier et immobilier.

Le Géomètre Expert Foncier Agréé, cabinet ou bureau d'études, effectue des travaux d'engineering, participe aux opérations de cadastre, élabore des expertises foncières et des enquêtes foncières, et apporte de l'assistance technique et administrative.

Selon la loi algérienne, est géomètre expert foncier, toute personne physique qui à titre principal, en son propre nom et sous sa responsabilité établit les plans techniques destinés à être annexés à des actes authentiques.

En Algérie, l'ordre des géomètres Géomètre Expert Foncier a été créé en 1995, à la faveur de l'Ordonnance N° 95-08 du 1er Février 1995 relative à la profession du Géomètre Expert Foncier (voire aussi le décret Exécutif N°95-96).

2.4.3 Agences immobilières :

Une agence dite immobilière est un organisme qui prend en charge les différentes transactions dans le domaine de l'immobilier qu'il s'agisse d'une location, vente ou échange d'habitation ou de locaux en tous genres. C'est le trait d'union qui permet de relier entre les chercheurs de biens et les propriétaires, afin d'instaurer des transactions professionnelles et sécurisées.

Les agences immobilières classiques sont dites « indépendantes » en raison du fait qu'elles se trouvent en situation concurrentielle les unes vis-à-vis des autres. Il n'y a donc pas de liens de coopération entre elles mais plutôt des liens de concurrence.

L'agent immobilier est l'employé de l'agence ou le propriétaire en lui-même. Il sera le principal contact avec le client, afin de prendre en charge ses demandes et répondre à ses besoins pour lui faciliter la vie et sa recherche.

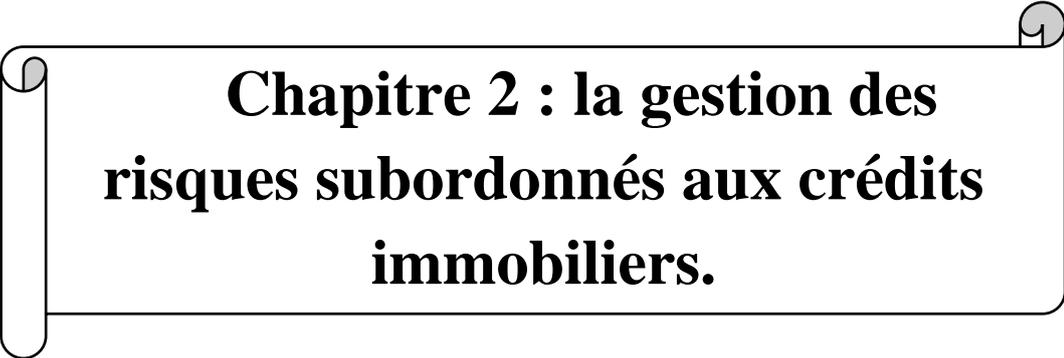
2.4.4 L'huissier :

L'huissier de justice est à la fois officier ministériel et officier public (celui qui a le pouvoir de dresser des actes authentiques).

Lorsqu'une personne refuse de régler sa dette à une autre, il intervient pour faire respecter le droit. C'est lui qui a seule habilité par la loi à pratiquer une saisie sur les biens du débiteur.

En conclusion du chapitre, nous constatons que le logement est une préoccupation majeure pour l'être humain. Une population satisfaite en logement est une population équilibrée. Le marché du logement ne cesse d'innover, car la demande augmente de plus en plus, ce qui a conduit les banques à mettre leurs produits à la disposition des ménages et à satisfaire leurs besoins en matière de financement. Celui-ci est lié à des garanties importantes en cas de non remboursement qui peut se faire grâce à des modalités fixées par l'organisme prêteur.

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



**Chapitre 2 : la gestion des
risques subordonnés aux crédits
immobiliers.**

Dans toute activité de crédit surtout les crédits immobiliers le prêteur fait face à plusieurs risques, dont celui lié au sort du crédit lui-même. C'est pourquoi la connaissance des risques bancaires est un enjeu capital.

Un risque survient des lors que les caractéristiques d'une créance sont modifiées par l'acte d'intermédiation. Une créance étant définie par l'identification du risque du débiteur, la durée et le taux d'intérêt, nous en déduisons l'existence d'un risque de contrepartie, d'un risque de taux et d'un risque de liquidité.

Il existe également d'autres risques liés à l'activité, tels les risques techniques, les risques juridiques.... Etc.

La gravité des conséquences de la réalisation éventuelle de ces risques a incité les autorités monétaires à envisager de nouveaux modes de régulation que nous discuterons.

Ce chapitre sera consacré à la gestion des risques. Dans un premier lieu nous exposerons les différentes familles de risques. Ensuite nous présenterons les différents moyens de gestion des risques.

Section1 : les risques liés aux crédits immobiliers

L'établissement de crédit est constamment confronté à de multiples risques qui affectent sa performance.

Avant d'en faire un inventaire, la définition de la notion de risque s'avère nécessaire :

« *Un risque est un évènement dont l'arrivée aléatoire, est susceptible de causer une perte supportée par un agent économique, suite à une modification de la qualité de crédit, de l'une de ses contreparties*⁴³».

Les risques bancaires sont multiples et multidimensionnels pouvant provenir soit du secteur sur lequel opère la banque, soit de son activité.

1. Les risques économiques :

La principale source de création monétaire est le crédit. Toutefois, ce dernier engendre divers risques qui peuvent avoir des conséquences désastreuses sur l'activité des établissements bancaires allant même jusqu'à la faillite en cas de mauvaise appréciation de ces risques.

1.1 Le risque de contrepartie⁴⁴ :

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements.

L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque. Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages. Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés.

1.1.1 Le risque crédit :

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

➤ Le risque général :

⁴³Koffi Jean-Marie Yao (2003) : « Les accords de Bale et la gestion du risque crédit », Version préliminaire, Paris, page 9.

⁴⁴GAUSSERGUES.S (1996) : « la banque : structure, marché, gestion », Édition DALLOZ, Paris, page 16.

Dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité.

➤ Le risque professionnel :

Il est lié à la conjoncture d'un secteur d'activité donné. Des innovations modifiant les procédés de fabrication, la contraction de la demande ou la concurrence de produits à moindre coût de production, menacent les entreprises d'un secteur et leur solvabilité engendrent ainsi des crises sectorielles.

➤ Le risque propre à l'emprunteur :

C'est le plus fréquent et le plus difficile à cerner pour des raisons dont les origines sont multiples. Un emprunteur ne peut honorer ses engagements (par exemple : maladie, situation familiale instable, perte de travail ...etc.)

➤ Le risque pays :

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

1.1.2 Le risque sur le marché :

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

➤ Les investisseurs :

Le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance.

➤ Les banques :

Le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :

- Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH.
- Une restriction des conditions de refinancement, exigés par la SRH qui cherchera à se couvrir davantage.

Ou encore, les deux en même temps.

On peut également considérer le risque de contrepartie sous les deux aspects suivants :

-Le risque de non remboursement (de perte) : Il est défini par l'agence Moody's comme étant « tout manquement ou retard sur le paiement de principal ou intérêt »⁴⁵. Dans ce cas l'emprunteur se trouve dans l'impossibilité de rembourser sa dette. La banque réalise donc une perte sèche. Dans ce cas pour récupérer ses fonds la banque suit la procédure contentieuse et se retourne contre les garanties constituées.

-Le risque d'immobilisation : dans cette situation, le débiteur passe par une crise de liquidité et ne peut donc pas honorer ses engagements. Il est juste immobilisé et ceci peut générer un réel risque de liquidité de la banque.

1.2 Le risque de liquidité :

Ce risque peut être défini comme : « *le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs*⁴⁶ ».

Les risques de liquidité consistent en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Il résulte de la transformation d'échéances où le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois.

Ce risque touche en premier lieu les établissements de crédit spécialisés, surtout ceux qui se sont spécialisés dans le financement de l'immobilier aux particuliers (à long terme), sur des ressources d'épargne (à court terme).

Ces risques comportent deux origines à savoir :

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

1.2.1 Le risque de liquidité immédiate :

Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants. Lors de crises systémiques, une panique se manifeste et la banque ne parvient pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables qu'elle doit détenir comme exigibles.

⁴⁵ RONCALLI.T (2004) : « La gestion des risques financiers », Edition ECONOMICA, Paris, P105.

⁴⁶ BESSIS J (1995) : « Gestion des risques et gestion actif - passif », Edition DALLOZ, Paris., page 44.

Cette situation reste exceptionnelle, mais ce risque n'en demeure pas moins quotidien et la réglementation bancaire à prévue, à cet effet, un ratio de liquidité à respecter pour toutes les banques voir :

$$\text{Coefficient de liquidité} = \frac{\text{les disponibilités}}{\text{les exigibilités}} \geq 100\%$$

- Les disponibilités comprennent l'ensemble des liquidités détenues par la banque (crédit de la clientèle, titres de placement, solde prêteur de trésorerie) et ayant au plus un mois pour couvrir.
- Les exigibilités représentent tous les dépôts et les engagements hors bilan ayant au plus un mois à couvrir, auxquels s'ajoute le solde emprunteur de trésorerie.

1.2.2 Le risque de transformation :

Dans son ouvrage intitulé « les crédits aux particuliers » GAUDIN définit ce risque comme suit : « *le risque de transformation consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courte durée* »⁴⁷.

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

Cependant l'activité de transformation exercée par les banques peut être limitée en les obligeant à refinancer un pourcentage minimum de leurs emplois à moyen et long terme, pour des ressources stables.

Cette transformation en matière d'activité de crédits immobiliers, consiste à se doter de ressources liquides en cédant ou en donnant en nantissement des portefeuilles de prêts, octroyés.

En raison des modifications des besoins des clients de la banque, déposants et emprunteurs, petit à petit, la structure par échéance du bilan se désajuste. Grâce au coefficient de fonds propre et ressources permanentes (CFPRP), la réglementation veille au contrôle de ce risque.

$$\text{CFPRP} = \frac{[(\text{fonds propre et assimilés} + \text{les ressources} > 5 \text{ ans}) / (\text{immobilisation} + \text{emplois} > 5 \text{ ans})]}{\geq 60\%}$$

⁴⁷Michèle Gaudin (1996) : « crédit au particulier », Édition Séfi, France, page 58.

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

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

1.3 Le risque de taux d'intérêts :

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations taux fixe taux variable diffèrent. C'est donc la possibilité de voir les bénéficiaires de la banque influencés de façon négative par des variations imprévues de taux d'intérêt.

Le risque de taux a été pendant longtemps laissé au second plan derrière les deux précédents risques, mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les montants colossaux mis en jeu, les dirigeants lui prêtent une attention particulière. Ce risque est omniprésent pour les établissements de crédit, notamment chez ceux qui développent une activité importante de distribution de crédits aux particuliers.

Ce risque est accentué par deux raisons principales⁴⁸:

- Les ménages ont tendance à conserver leurs placements liquides alors que leurs demandes de crédits sont généralement à long terme (crédit immobilier)
- Les emprunteurs préfèrent les endettements à coût fixe, la banque supporte donc un plus grand risque qu'elle ne peut alléger que par un meilleur équilibre entre taux fixe et variable.

La banque est exposée à ce risque en cas de hausse ou baisse du taux d'intérêt

Le premier Cas : Si le taux d'intérêt baisse au-delà des trois premiers mois la banque va réemployer ses ressources à un taux moindre, elle est donc en situation de risque de taux.

Le deuxième Cas : Dans ce cas, la banque est en situation risquée si le taux d'intérêt varie à la hausse au-delà des trois premiers mois elle ignore combien lui coûteront ses ressources après les trois mois.

Le troisième Cas : Au-delà des trois premiers mois, la banque se trouve en situation de risque si les variations de taux des emplois et des ressources se font dans deux sens différents par contre, si les conditions de révision de taux sont identiques, la banque est en sécurité.

⁴⁸Michèle Gaudin (1996) : « crédit au particulier », Édition Séfi, France, page 149 / 150.

1.4 Le risque d'insolvabilité :

Le risque d'insolvabilité de la banque se réalise dans le cas où la banque ne dispose pas de fonds propres nécessaires pour absorber les pertes éventuelles. Pour éviter la réalisation de ce risque le respect de la réglementation prudentielle s'avère nécessaire, notamment par le biais du ratio COOK qui fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.

1.5 Le risque opérationnel :

C'est le risque de perte liée à des processus opérationnels, des personnes ou des systèmes inadéquats ou défaillants.⁴⁹

Ce risque regroupe les erreurs humaines, les fraudes, le non-fonctionnement des systèmes d'information, les problèmes liés à la gestion du personnel, les inattentions, les pertes et les vols.

2. Les autres risques :⁵⁰

2.1 Les risques techniques :

Ces risques concernent le non-respect de la réglementation en termes de : durée, montant, modalités de remboursement, taux ...etc. Une réglementation spécifique doit être mise en place pour protéger les consommateurs, déterminer les caractéristiques des prêts et leurs conditions de mise en place.

2.2 Les risques administratifs :

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

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services, juridique et contentieux, contrôle (inspection), comptabilité ;
- Facilité la communication entre les différents services ;

⁴⁹Luc BERNET-ROLLANDE (2006) : « Principes de technique bancaire », 24^{ème} Édition DUNOD, Paris, page 10.

⁵⁰HENTOUR F (2008) : « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, options finances, école supérieure de banque, Alger, Page 55.

- L'outil informatique qui doit être efficace et maîtrisé.

2.3 Les risques juridiques :

Ces risques prennent les formes suivantes :

2.3.1 Risque lié à la rédaction des contrats :

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, comme pour tous les autres crédits, une convention signée par les différentes parties est nécessaire pour la mise en place du prêt :

- La rédaction de la convention doit faire l'objet d'une étude partielle pour déterminer les responsabilités de chaque partie.
- Le contrat doit comporter toutes les informations nécessaires pour la mise en place du crédit (condition de réalisation, garanties...).

2.3.2 Risque lié à l'hypothèque :

L'hypothèque est la principale garantie dans le cadre du crédit immobilier. Le banquier doit donc prendre toutes ses précautions et s'assurer que :

- Le bien financé peut-être hypothéqué valablement.
- Le bien n'est pas déjà hypothéqué et que l'hypothèque n'est frappée d'aucun privilège.
- La transaction est signée par un notaire qui doit vérifier la régularité des titres de propriétés.

Une attention particulière doit être portée sur l'hypothèque légale, puisque celle-ci est établie par la banque qui en assume toute la responsabilité (le risque est donc plus élevé). A ce titre le bordereau d'hypothèque doit être rédigé par un juriste compétent exerçant au sein de la banque afin d'éviter toute erreur ou anomalie pouvant mettre en péril la garantie.

2.3.3 Risque lié à la valeur de l'hypothèque :

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

Section 2 : la réglementation prudentielle et la gestion du risque

Le risque de perte financière existe malgré la réalisation des sûretés réelles et personnelles, résultant de l'incapacité d'un débiteur de s'acquitter de ses obligations envers un de ses créances et le risque de crédit qu'il est important de gérer pour maintenir la solidité de la banque prêteuse.

Cette section nous permettra de cerner les contours des moyens de se prémunir du risque crédit immobilier.

1. La gestion préventive :

La gestion préventive du risque crédit dans la banque nécessite un travail plein de réflexion et un plan d'action opérationnel, pour le suivi et le contrôle de la bonne application qui ressort de la responsabilité de la banque.

Il appartient aux dirigeants de la banque d'arrêter le choix de la gestion stratégique et de déterminer les moyens et les méthodes nécessaires pour réaliser les objectifs généraux préalablement définis. Ces moyens et méthodes constituent la gestion opérationnelle des risques c'est-à-dire l'ensemble du dispositif technique, matériel, humain et organisationnel dédié à la maîtrise du risque.

Dans la gestion préventive du risque, nous mettrons l'accent sur la gestion stratégique du risque à travers le respect des règles prudentielles, puis nous focaliserons notre étude sur le système de classification et provisionnement des créances risquées.

Nous consacrerons la dernière partie du développement de la gestion préventive.

1.1 La réglementation prudentielle :

La réglementation prudentielle est l'ensemble des contraintes imposées aux établissements de crédit pour la bonne maîtrise du risque. Les autorités bancaires essayent de limiter au maximum la propagation des défaillances pouvant entraîner de graves perturbations pour le reste des agents économiques (risque systémique).

Ce règlement important pour la protection des déposants, la prévention du risque systémique, la préservation de la stabilité et l'efficacité du financement de l'économie.

Le Comité de Bâle ou Comité de Bâle sur le contrôle prudentiel bancaire (en anglais Based Committee on Banking Supervision, BCBS), Ce comité a été créé à la fin de l'année 1974 par les gouverneurs des banques centrales des pays du "groupe des Dix" (G10) suite à la

faillite de la banque Hersatt⁵¹ pour objet de renforcer la solidité du système financier mondial ainsi que l'efficacité du contrôle prudentiel et la coopération entre régulateurs bancaires.

En Algérie, avec l'avènement de la 90-10 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité des banques basées sur le respect des règles prudentielles. L'objectif de cette loi était d'organiser le système financier dans sa globalité et d'assurer l'encadrement du crédit.

De ce fait, les institutions financières et bancaires doivent exercer leurs activités en respectant des normes législatives et réglementaires dont le contrôle de la banque est assuré par la commission bancaire.

Les principales règles devant être respectées sont : Le ratio de solvabilité (ratio Cooke), la règle de division des risques et le coefficient de liquidité.

1.1.1 La division et couverture des risques par les ratios prudentiels :

Le ratio Cooke⁵² :

Est appelé aussi ratio de solvabilité, c'est un ratio prudentiel destiné à mesurer la solvabilité des banques. Il définit le montant des fonds propres minimum que doit posséder une banque en fonction de sa prise du risque.

*« Les banques et Etablissements financiers sont tenus ...de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fond propre nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08% ».*⁵³

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fondspropresnet}}{\text{lesactifspondérés}} > 8\%$$

La détermination de ce ratio tient compte les fonds propres et les engagements.

➤ **Les fonds propres :**

Ce sont les apports des propriétaires de la banque au sens du capital social. Les fonds propres sont constitués par la somme⁵⁴:

⁵¹Herstatt est le nom d'une banque allemand disparue en 1974 dont la faillite a causé une grave crise sur le marché des changes.

⁵² On l'appelle ratio Cooke du nom du président de comité de Bâle, Peter Cooke, entre 1977 et 1988, et ancien gouverneur de Bank England.

⁵³ L'article 3 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994

⁵⁴<https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist15.htm> consulté le 26-03-2019 à 14h56.

- Des fonds propres de base⁵⁵ :

Les fonds propres de base sont constitués de la somme :

- Du capital social ou de la dotation.
- Des primes liées au capital.
- Des réserves (hors écarts de réévaluation et d'évaluation).
- Du report à nouveau créditeur.
- Des provisions réglementées.
- Du résultat du dernier exercice clos, net d'impôts et de distribution de dividendes à prévoir.

De ces éléments, sont à déduire :

- Les actions propres rachetées.
 - Le report à nouveau débiteur.
 - Les résultats déficitaires en instance d'affectation.
 - Les résultats déficitaires déterminés semestriellement.
 - Les actifs incorporels nets d'amortissements et de provisions constituant des non-valeurs (écart d'acquisition).
- ### - Des fonds propres complémentaires⁵⁶ :

Définis dans le même article, dans les limites prévues à l'article 9 de l'instruction n° 14-03 de la Banque d'Algérie.

Qui sont les suivants :

- Les réserves de réévaluation.
- Les dotations prévues par la législation en vigueur.
- Les fonds provenant de l'émission de titres ou d'emprunts subordonnés.
- Certains éléments qui sont utilisés librement et figurant dans le bilan de la banque.

Des fonds propres ainsi définis sont déduites les participations et les créances subordonnées sur des banques et établissements financiers.

⁵⁵ Article 9 de règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

⁵⁶ Article 10 règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

➤ Les actifs pondérés :

Cette pondération concerne l'ensemble des engagements du bilan et en hors bilan. Ils sont pondérés suivant le risque attaché à chacun d'eux qui est en fonction des facteurs découlant de la nature de l'actif, la nature de la contrepartie, la situation géographique de cette dernière et d'autres facteurs plus complexes, en particulier concernant les activités liées à l'hors bilan.

Tableau N1 : classement des actifs pondérés du bilan⁵⁷

ACTIFS	Pondération
Créances sur l'Etat algérien et la Banque d'Algérie. Créances sur les administrations centrales et les institutions financières multilatérales.	0%
Les créances sur les organismes publics, les établissements publics à caractère administratif.	20%
Les créances sur les banques et établissements financiers installés en Algérie	20%
Prêts immobiliers :	35 %
À usage résidentiel	75%
À usage commercial	75 %
Créance banque de détail	75 %
Créances détenues sur TPE dont les expositions ≤ 10 000 000 DA	100%
Créances sur les grandes et moyennes entreprises (no noté)	100%

Source : Tableau réalisé par nos soins d'après l'article 14 de l'instruction de la Banque d'Algérie n°14-01 du 16/02/2014.

⁵⁷ Article 14 règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

Tableau N2 : pondération des engagements en hors bilan.

Classement	Provisionnement
Risque élevé	100 %
Risque moyen	50%
Risque modéré	20%
Risque faible	Ne sont pas pris en compte

Source : Tableau réalisé par nos soins d'après l'article 12 de l'instruction de la Banque d'Algérie n°14-02 du 14/02/2014

Le nouveau coefficient minimum de sécurité en Algérie est de 9.5%.

Deux alternatives sont retenues par la banque pour l'amélioration du ratio Cook :

- La première : consiste à augmenter les fonds propres (numérateurs), sans faire appel à l'extérieur,
- La seconde : repose sur la diminution des engagements (dénominateur), en agissant soit quantitativement par la réduction des crédits distribués, ou qualitativement en sélectionnant les emprunteurs en fonction des niveaux de pondération.

Division des risques

Ce ratio vise à éviter que la défaillance d'un client sur lequel une banque détient un niveau important de risque crédit de mettre en péril sa solvabilité.

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites :

➤ Premièrement :

« Toute banque ou établissement financier est tenu de respecter en permanence un rapport maximum de 25 % entre l'ensemble des risques nets pondérés qu'il encourt sur un même bénéficiaire et le montant de ses fonds propres réglementaires »⁵⁸

C.-à-d. :

Risque sur seul débiteur < 25% des fonds propres réglementaires

⁵⁸ Article 4 de règlement n°2014-02 relatif aux grands risques et aux participations.

- Deuxièmement : ce ratio concerne les grands risques

« Le total des grands risques encourus par une banque ou un établissement financier ne doit pas dépasser huit (8) fois le montant de ses fonds propres réglementaires »⁵⁹

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.

D'après l'article 04 du règlement 11-04 :

A chaque fin de trimestre, les banques et les établissements financiers communiquent à la Banque d'Algérie :

- Le coefficient minimum de liquidité du mois à venir et ceux de chacun des deux (2) derniers mois du trimestre écoulé.
- Un coefficient de liquidité, dit d'observation, pour la période de trois (3) mois suivant la date d'arrêté.

1.1.2 Les créances risquées et leurs systèmes de provisionnement :

L'octroi de crédit bancaire est affecté par plusieurs risques qui mettent en péril le devenir du crédit. La réglementation bancaire a prévu à cet effet la mise en place de garanties afin de se prémunir contre une éventuelle insolvabilité de l'emprunteur.

Dans le cadre d'une gestion préventive, il a été mis en place un système de détection et de provisionnement des créances définies comme risquées par les autorités monétaires, qui constitue un minimum impératif auquel doivent se conformer tous les établissements de crédit.

L'instruction 14-03 définit les créances douteuses et les modalités de leurs identifications, tout en imposant aux banques des obligations quant à leurs traitements comptables et leurs provisionnements.

Le système de détection et de provisionnement des créances consiste donc en :

- Le reclassement des créances.
- Le provisionnement des créances.

- **Le reclassement des créances :**

⁵⁹ Article 5 de règlement n°2014-02 relatif aux grands risques et aux participations.

Une créance est considérée comme étant douteuse à partir du moment où elle reste impayée (qu'il s'agisse du retard de paiement des intérêts et/ou du principal) et ce depuis plusieurs mois. Dans ce cas il est intéressant de voir les modalités selon lesquelles le législateur algérien a classé les créances.

Tableau N3 : Le reclassement des créances.

Nature de la créance	Recouvrement	Situation financière	Gestion et perspectives	Adéquation nature et volume/besoin de l'activité	Observation
Courante	Assuré	Equilibrée vérifiée par des documents comptables certifiés de moins de 18 mois	Satisfaisante	Compatibles	Créances couvertes par : la garantie de l'état, BEF ou compagnie d'assurance
A problèmes potentiels	Parait encore assuré. Retard raisonnable (3 à 6 mois)	Se dégrade	Connait des difficultés	/	/
Très risquée	Très incertain retard de (6 à 12 mois)	Déséquilibré	Laisse entrevoir des pertes	/	/
Compromise	Perdue	/	Déstructurée	/	Recouvrement esquisser toutes les voies de recours

Source : Tableau réalisé par nos soins d'après l'article 05 de l'instruction de la Banque d'Algérie n°14-03 du 14/02/2014.

Créances classées sont les créances qui présentent un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel. Ou des impayés depuis plus de trois (3) mois.

➤ **Provisionnement des créances :**

Face aux risques auxquels la banque est confrontée tout au long de son existence, le provisionnement reste incontestablement l'un des meilleurs moyens de couverture des risques, surtout lorsqu'il s'agit d'actifs compromis c'est-à-dire de créances douteuses et litigieuses.

Le provisionnement permet au banquier d'assumer les pertes éventuelles liées à son activité et d'assurer un niveau de rentabilité acceptable.

Tableau N4 : Le provisionnement des créances

Nature du créance	Taux de provision	Déduction des garanties	Nature de la provision
Courante	1% l'an jusqu'à atteindre 3%	Non	Provision à caractère de réserve
A problème potentiel	20%	Oui	Provision par dépréciation
Très Risquée	50%	Oui	Provision par dépréciation
Compromise	100%	Oui	Provision par dépréciation

Source : Tableau réalisé par nos soins d'après l'article 09 et 10 de l'instruction de la Banque d'Algérie n°14-03 du 14/02/2014.

Il est à noter que pour les crédits immobiliers aux particuliers, la réglementation prévoit un délai maximal d'impayé de 180 jours (6 mois) alors qu'il est de 90 jours pour les autres crédits.

Cette différence s'explique par le fait que les crédits immobiliers comportent des garanties hypothécaires qui réduisent les risques de pertes définitives du banquier, d'où le délai plus long.

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

Section 3 : Gestion opérationnelle et curative

La défaillance est le constat de l'incapacité de l'emprunteur à faire face aux paiements de ses dettes. Cette défaillance constitue une menace considérable pour la banque, c'est pour ça que la banque doit disposer des moyens nécessaires afin de se prémunir contre ce risque si la défaillance se réalise.

Le banquier dispose de plusieurs moyens de gestion et de protection qui sont l'expression d'une gestion rigoureuse au sein de sa politique interne.

Cette section sera consacrée à la définition de la gestion opérationnelle et ses outils. Par la suite nous allons présenter en deuxième lieu la gestion curative du crédit immobilier.

1. Gestion opérationnelle :

La gestion du risque de crédit est devenue un enjeu majeur pour la banque, pour cela la banque à utiliser la gestion opérationnelle du risque crédit résultante des orientations stratégiques (développement, risque, rentabilité) arrêtées par les organes dirigeants de la banque.

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

1.1 Le montage d'un dossier de crédit :

Il repose sur la gestion à priori et la gestion à posteriori du risque de crédit. Ou le premier se repose sur les méthodes d'analyse d'endettement et l'allocation des limites d'engagements. La deuxième est celle du suivi des engagements.

Si la qualité de l'emprunteur se détériore après l'octroi du crédit, il ne resterait généralement que deux solutions à la banque :

- Avoir recours aux provisions préalablement constituées.
- Solder sa position en enregistrant une perte.

Afin d'éviter ces situations qui mettent en péril l'activité crédit, et pour arriver à ces solutions extrêmes, la banque doit être en mesure d'apprécier et d'analyser pertinemment le risque de l'emprunteur tout au long du montage du dossier de crédit.

Dans un objectif d'analyse du risque emprunteur le montage d'un dossier de crédit immobilier passe par les étapes suivantes ⁶⁰:

1.1.1 Connaitre le client :

L'organisme prêteur va recueillir différentes informations relatives à l'emprunteur pour le montage du dossier de prêt immobilier comme sa Situation familiale, patrimoniale et professionnelle. Le banquier doit également se soucier des motivations du client, de ses habitudes de consommation, cerner sa situation financière et essayer d'entrevoir son comportement autant que futur emprunteur.

1.1.2 Étudier la faisabilité du projet :

La prise de risque commence dès l'entrée en relation avec le client et la formulation du besoin de financement pour l'attribution ou le rejet signifie.

Donc Le banquier doit procéder à une analyse détaillée du projet que le client veut réaliser. Il doit également percevoir les raisons de l'emprunteur à vouloir se lancer dans cette affaire.

1.1.3 Analyser l'endettement du ménage :

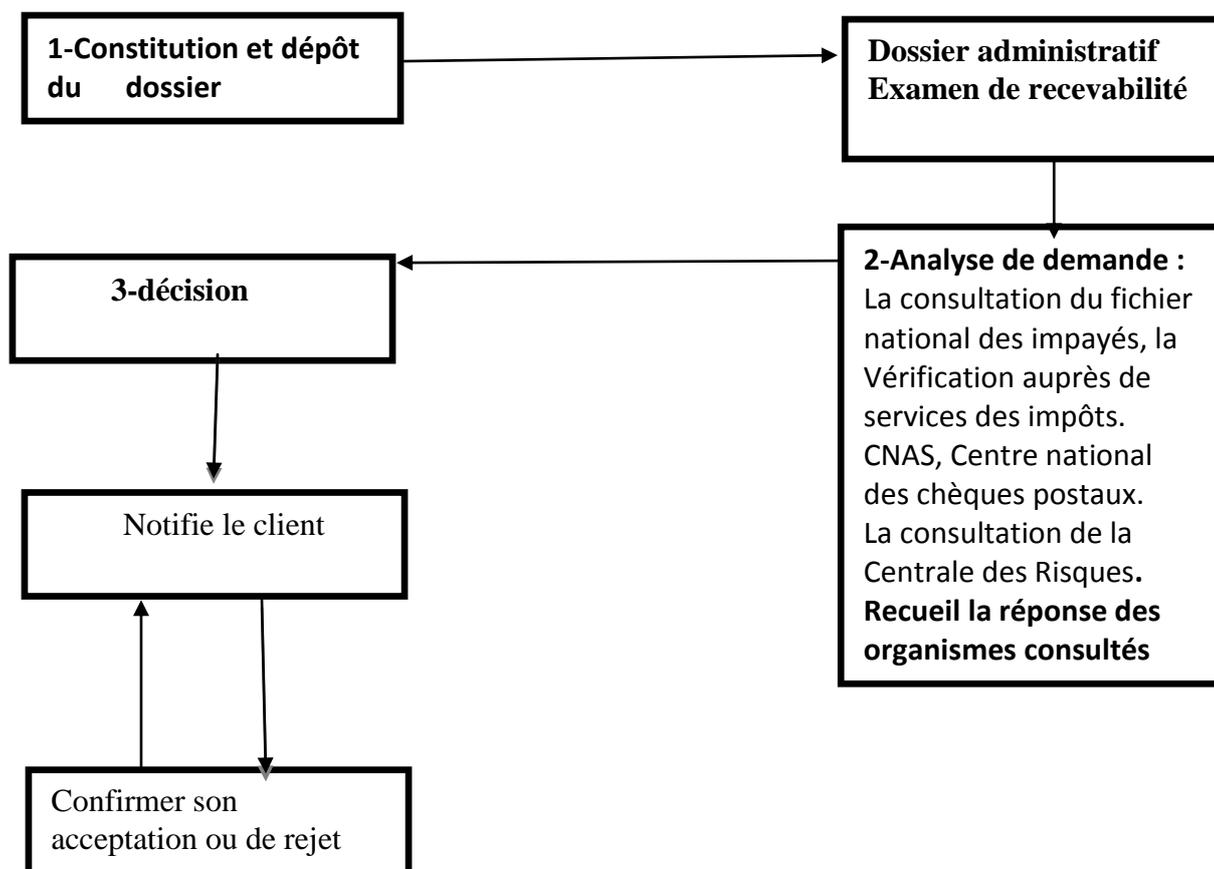
Le banquier évalue toutes les ressources du ménage à partir desquelles il calcule sa capacité d'endettement qui dépend de plusieurs critères dont Le revenu, le taux d'endettement et la somme demandée sont, entre autres, pris en compte. Sans oublier l'apport personnel éventuel. Cette capacité infirmera la comptabilité du projet à la situation financière du ménage, ce n'est qu'après cette analyse que le banquier envisage le financement ou non du projet.

1.1.4 Collecte des pièces et documents nécessaires :

La banque exigera tous les documents adéquats pour éviter tout risque lié à l'emprunteur et pour confirmer la véracité des déclarations de ce dernier.

⁶⁰ Documentation interne de la banque CPA.

Schéma N°1 : Étude de dossier de crédit



Source : Schéma réalisé par nos soins à partir des données interne de la banque CPA.

1.2 Système de délégation de crédit :

« Le système de délégation de crédit est l'acte volontaire et formel par lequel une institution ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit, confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte »⁶¹

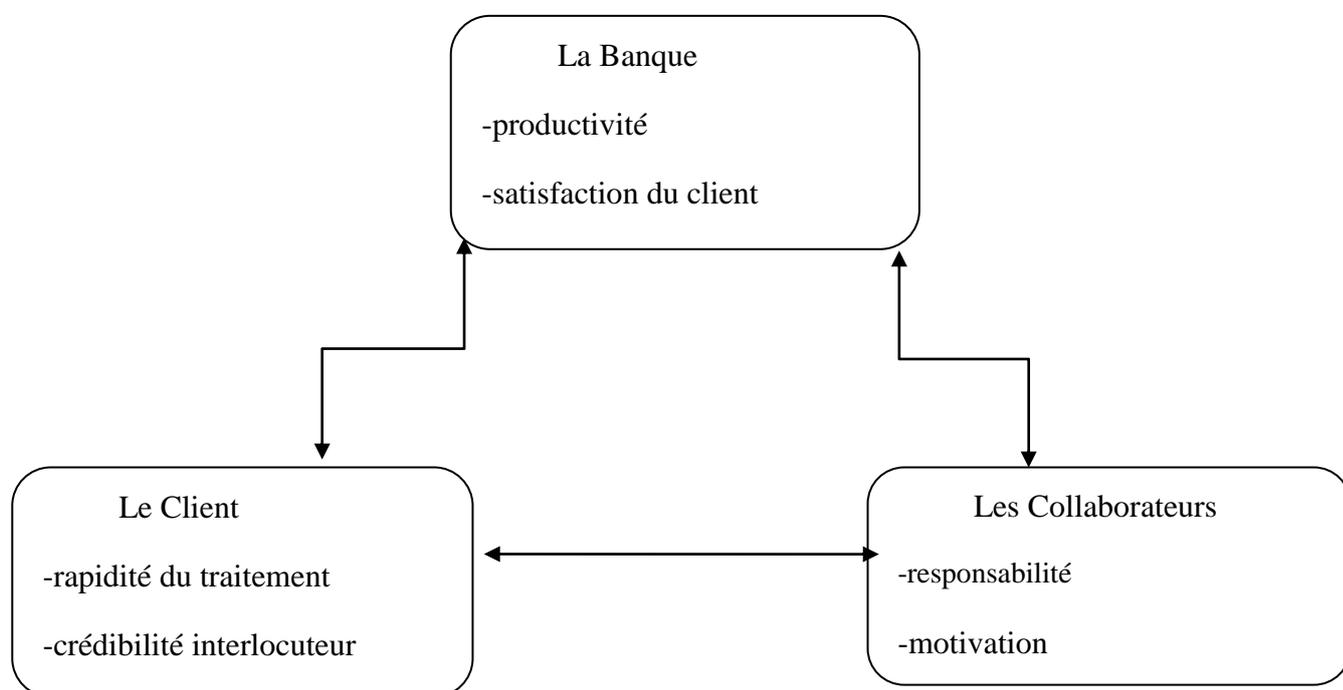
Le système de délégation de crédit est un des nombreux outils de maîtrise du risque. Sa mise en place ne doit pas être considérée comme une structuration formelle et procédurale de l'exercice du pouvoir en matière de crédit, mais le résultat des besoins de fonctionnement de la banque, de sa stratégie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

⁶¹MATIHIEU M (1995) : « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition de l'organisation, sans n° d'édition, page 160.

Toute délégation s'inscrivant dans le cadre de la maîtrise du risque, doit respecter les procédures internes en vigueur de la banque et faire l'objet d'un suivi et d'un contrôle rigoureux à son exercice (respect des montants délégués, des conditions pratiquées...) et à son compte rendu.

La délégation présente de nombreux avantages pour le client, la banque et les collaborateurs. Ceux-ci peuvent être présentés comme suivant :

Schéma N°2 : L'utilité d'un système de délégation de crédit.



Source : MATHIEU Michel (1996) : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Édition la revue banque, Paris.

La délégation est aussi, d'un point de vue interne de la banque, un moyen de responsabiliser et de motiver les collaborateurs, tout en organisant la pratique du métier et en fixant clairement les règles du jeu.

Certaines banques algériennes n'ont pas un système de délégation, tel est le cas du crédit populaire d'Algérie (CPA) qui ne confère à ses agences aucun pouvoir de décision en ce qui concerne le crédit. Ceci constitue un frein pour cette activité, les délais de traitement

des dossiers prennent plus de temps ; ce qui pousse les clients à se diriger vers les concurrents.

1.3 Le crédit scoring :

Le score appelé également crédit scoring est une méthode automatisée de notation fondée sur des analyses statistiques qui permettent d'affecter à chaque client une note représentative de son profil de risque pour la banque.⁶²

Le scoring correspond à une méthode d'analyse financière qui tente à synthétiser un certain nombre de ratios sous forme d'un seul indicateur susceptible de distinguer les entreprises saines des entreprises défailtantes. La classification des entreprises entre bonnes et mauvaise résultant de l'analyse historique.

A partir d'un ensemble de « n » entreprise divisé en deux sous-échantillons (entreprises défailtantes et entreprises saines), on mesure « K » ratios (variables discriminantes) et l'on mesure une variable Z (score Zêta). Les valeurs prises par la variable Z doivent être les plus différents possibles d'un sous-ensemble à l'autre.

Le score s'exprime ainsi :

$$Z = \alpha_1 R_1 + \alpha_2 R_2 + \alpha_3 R_3 + \dots + \alpha_n R_n + b$$

Avec :

R_i : les ratios comptables et financiers ;

α_i : les coefficients associés aux ratios ;

b : une constante

L'efficacité de cette méthode comme outil de maîtrise des risques sera liée aux caractéristiques retenues lors de son élaboration et aux conditions de son utilisation.

La méthode du scoring présente plusieurs atouts pour le secteur bancaire. Ces avantages concernent l'outil lui-même et l'établissement qui l'utilise. Les atouts spécifiques à l'outil sont essentiellement :

⁶²AMMOUR BENHALIMA (1997) : « pratique des techniques bancaires », édition DAHLEB, Alger, page 107.

- **Simplicité et rapidité :** Les techniques de score sont caractérisées par la simplicité d'utilisation, ce qui permet de diminuer les charges de travail et d'accélérer le mécanisme administratif. De ce fait, il permet rapidité dans la prise de décision.
- **L'homogénéité :** avec le diagnostic financier, un client refusé aujourd'hui par l'exploitant pourrait être accepté demain ou inversement. Dans ce contexte, il est difficile de définir une politique de crédit homogène. Par contre, le crédit scoring donne la même décision quel que soit l'agence ou le temps de la prise de décision.

Donc les techniques de score permettent de sélectionner les risques de façon homogène, les dossiers des clients sont donc traités de la même façon quel que soit le lieu et le moment de la demande.

- **La productivité :** le crédit scoring permet un gain de temps important dans le traitement des dossiers. Ce gain est réaffecté dans des opérations de conseil de la clientèle ou dans des opérations de crédits.
- **La maîtrise du risque :** l'objectivité des caractères de risque du crédit scoring, l'efficacité prouvée dans le processus de décision, permettent un meilleur contrôle des impayés et donc leur diminution.

À titre de limites, on note que les modèles de scoring mesurent mal les changements de toute nature qui modifient l'attitude des emprunteurs par rapport au défaut :

- Ils négligent les éléments qualitatifs relatifs à la qualité des dirigeants ou caractéristiques particulières des marchés sur lesquels opèrent les emprunteurs.
- Leur nature statistique fait qu'ils comportent des erreurs qui consistent à classer en défaut des emprunteurs sains et vice versa engendrant ainsi des coûts pour les prêteurs.

1.4 Le système expert :

Dans le cadre de l'aide à la décision d'octroi de crédit, il a été mis en place un système expert qui consiste à simuler un raisonnement par un expert humain dans le domaine de sa

compétence. Il délivre un diagnostic explicite au banquier, qui prend une décision et propose les motifs au moyen d'un compte rendu analytique.

Tout système expert doit disposer d'une base de connaissances qui regroupe des règles et des faits pour qu'il puisse fonctionner correctement.

D'où :

- la base des faits : présente des données qualitatives et quantitatives.
- la base des règles : fournie par l'expert en analyse du risque crédit.

Dans le système expert, l'approche est de nature qualitative. On détermine les règles de décision de manière totalement empirique, en interrogeant les experts – les responsables crédits – sur leurs pratiques, en confrontant leurs avis et leur demandant de valider collectivement les règles de décision émergeant de ces discussions et confrontations.

Cet ensemble de règles assorties de pondérations servira à décrire les caractéristiques de risque de l'emprunteur et à lui attribuer une note.

Ces systèmes sont en vigueur dans les banques mais aussi dans les agences de rating.

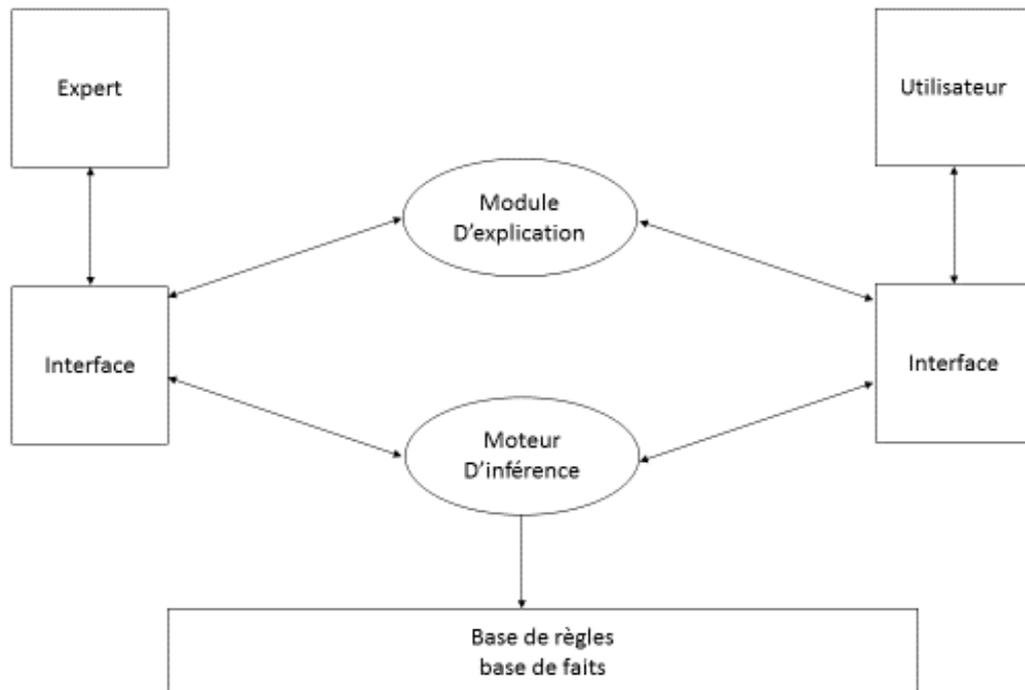
Les principaux systèmes experts sont ⁶³:

- 1) La méthode des ratios fondée sur l'analyse financière.
- 2) La méthode anglo-saxonne dite des 5 C : capital, caractère, collatéral, capacité et condition.

On peut schématiser le système expert comme suit :

⁶³<https://www.cairn.info/revue-congolaise-de-gestion-2013-1-page-87.htm#> consulté le 05/04/2019 à 15 :17.

Schéma N°3 : Schématisation du système expert.



Source : dossier social « système expert et analyse financière » ; revue du financier n°114, 1998, page4.

Le moteur d'inférence constitue la partie centrale et la plus importante, il a pour rôle de simuler le raisonnement de l'expert. Pour ce faire, il utilise le savoir décrit dans la base des règles, et résout ses problèmes en fonction des faits fournis par l'utilisateur. Cet outil présente les avantages suivants :

- Réduit les charges des études de dossiers et les limiter aux cas complexes et aux cas ou les montants sont importants.
- Permet un accroissement de la pertinence de l'analyse à travers une étude à la fois subjective et objective du dossier délivré par le système.
- Permet une meilleure qualité d'étude grâce à la concentration de l'étude humaine sur les aspects les plus sensibles.

Enfin procure la qualité d'un système expert reposant sur la mise à jour et le suivi des connaissances et donc des règles utilisées pour qu'elles ne soient pas en décalage avec certaines évolutions (conjuncture économique, comportements des emprunteurs...etc.).

Par ailleurs, ce système a pour principale limite la possibilité de faire une part de subjectivité puisqu'il se base sur un processus de conformation inter-expert ainsi que l'absence de vérification de la cohérence par une approche scientifique faute d'indicateurs de performance intrinsèque.

2. La gestion curative :

La fin de vie d'un crédit peut s'orienter vers plusieurs options. Ce prêt peut se terminer sans problème de non remboursement. Cependant cette sortie du crédit tant espérée par les établissements de crédit ne se déroule pas toujours comme prévu.

La gestion curative consiste en le contrôle, le suivi des emprunteurs et de leurs remboursements, dans le cadre de tout crédit en général et des crédits hypothécaires en particulier qui présentent de grands risques du fait de leur long terme et de l'importance des fonds mobilisés.

Cette gestion du risque crédit débute dès le premier jour où l'échéance du crédit a été impayée et alors l'engagement pris non respecté par un client déclenche la fonction recouvrement.

2.1 Le contrôle et le suivi :

Une fois le crédit accordé, la banque doit s'assurer de son remboursement, et ce, en surveillant la situation de l'emprunteur qui n'est pas à l'abri du changement. Tout manque de vigilance accroît le risque présenté par l'emprunteur et met en péril le remboursement des fonds prêtés.

L'opération de contrôle et de suivi de la situation du débiteur doit se faire sur tous les aspects le concernant, elle nécessite donc toutes les informations ayant trait à l'évolution du bénéficiaire du crédit en matière de :

➤ L'évolution de la notoriété du débiteur :

Il s'agit de savoir si l'emprunteur mérite toujours la confiance de la banque. Le banquier responsable du client doit signaler tout comportement du débiteur qui sera de nature à compromettre la créance de la banque.

➤ L'évolution des besoins financiers du débiteur :

Ce point consiste à suivre le développement de l'activité de l'emprunteur et à mettre à sa disposition de nouveaux crédits destinés à satisfaire ses nouveaux besoins de financements, et ce par une nouvelle analyse financière, appréciation de sa situation financière, appréciation de sa capacité de remboursement, et consultation de la centrale des risques pour vérifier que le client n'a pas pris d'autres engagements ailleurs.

➤ **L'évolution des garanties :**

Aucun bien n'a une valeur définitivement fixe. La banque se doit donc d'assurer une surveillance permanente sur la valeur des biens pris en garantie, en estimant convenablement le prix réel du bien immobilier et donc de la garantie collectée avant de prendre la décision de financement. Le banquier doit également procéder à des évaluations périodiques.

2.2 Recouvrement :

Le recouvrement des créances est défini comme : « *le fait pour une créance d'obtenir le paiement de la somme d'argent ou de la prestation en nature qui lui est due, à l'arrivée du terme convenu.*⁶⁴ »

La fonction recouvrement débute le premier jour où le client ne respecte pas son engagement de payer. Elle représente la dernière phase de la chaîne crédit qui doit veiller à couvrir correctement les crédits résiduels de la banque.

La fonction recouvrement repose sur trois (03) principes pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité

➤ **La réactivité :**

Un facteur clé de l'efficacité du recouvrement. Elle consiste à la prise en compte de la contrainte de temps pour éviter une accumulation des impayés et pour cela Le banquier doit détecter les impayés et organiser leur gestion.

➤ **La continuité :**

Ce facteur cherche à éviter les ruptures dans la gestion du crédit. Le banquier doit continuer le traitement d'impayés et faire son maximum pour que le client reprenne le remboursement des échéances.

⁶⁴ P. LASSEGUE (2002) : « Lexique de comptabilité », 5e Edition, Dalloz, Paris, page 20.

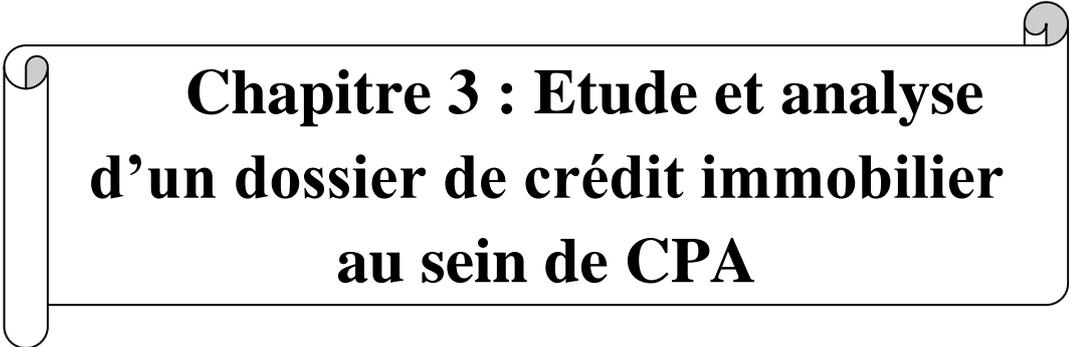
➤ **La progressivité :**

Dans le déroulement de l'opération de recouvrement par la mise en place de mesures contraignantes pour le client sur le plan juridique, depuis l'agence jusqu'au service contentieux de la banque, qui permettent de récupérer le maximum des fonds prêtés.

L'établissement de crédit devrait assurer le recouvrement de ses créances. En cas de réalisation d'un éventuel risque, la banque doit avoir une alternative lui permettant de récupérer les fonds prêtés. De ce fait, la banque essaiera de trouver une autre alternative qui consiste à mettre en jeu les garanties constituées avant même l'octroi du prêt.

Pour conclure, tout concours bancaire comporte un risque et bien évidemment le crédit immobilier. Ces risques sont multiples et peuvent entraver la réalisation des objectifs de la banque. Pour pouvoir les surmonter il y a plusieurs moyens efficaces de gestion : gestion préventive, opérationnelle et curative.

Ces moyens de gestion permettant de maintenir ce risque dans une enveloppe acceptable, par conséquent de protéger le patrimoine et de créer de la valeur pour celle-ci, ainsi qu'à ses parties prenantes en fournissant un cadre méthodologique qui permet à toute activité future d'être mise en place de façon cohérente et maîtrisée. Tout de même les risques liés à ces crédits ne peuvent pas être totalement éliminés, il suffit juste de bien les gérer.



**Chapitre 3 : Etude et analyse
d'un dossier de crédit immobilier
au sein de CPA**

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « les outils de gestion du crédit immobilier » pour mettre en pratique ces connaissances, nous consacrerons ce troisième chapitre à l'étude et l'analyse d'un dossier du crédit immobilier au sein de l'agence CPA-159 d'Alger.

A cet effet, la première section sera dédiée à la présentation de l'organisme d'accueil. En second lieu nous verrons au fur et à mesure les conditions requises par la banque CPA en matière des prêts immobiliers aux particuliers ainsi que les différentes étapes de traitement des dossiers de ces derniers. Ensuite, dans la dernière section nous étudierons un cas pratique au sein de CPA qui portera sur l'analyse de deux dossiers dont l'un représentera un cas favorable et le deuxième un cas défavorable tout en expliquant les éléments de différence entre les deux cas.

Section 01 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Dans cette section, nous allons essayer de donner une petite présentation de l'organisme d'accueil qui est la CPA, ensuite nous passerons à la présentation des différents produits offerts par cette banque.

1. Historique⁶⁵:

Le Crédit Populaire d'Algérie a été créé en 1966 par l'ordonnance n° 66/366 du 29 Décembre, avec un capital initial de 15 millions de DA. Ses 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 banque générale et universelle. Il est réputé commerçant dans ses relations avec les tiers. Il a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères, Banque Alger Misr, Société Marseillaise du Crédit et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque (CFCB).

En 1985, il donne naissance à la Banque de Développement Local par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89000 comptes clientèle.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une Entreprise Publique Economique, par actions dont le capital est propriété exclusive de l'Etat. Cette période marque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, fort d'une situation financière saine.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du Ministère des Finances.

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la Loi sur la Monnaie et le Crédit (loi 90/10 -Avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit⁶⁶:

⁶⁵ www.cpa-bank.dz consulter le 15-05-2019 à 23h00.

⁶⁶ Document interne du CPA.

Tableau N°5 : Evolution du capital social de CPA

Année	Capital
1966	15 millions DA
1983	800 millions 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 milliards DA
2018	48 milliards DA

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des données fournis par CPA.

L'effectif de la banque s'établit à fin 2000 à 4.293 agents, dont 1.013 diplômés de l'Enseignement Supérieur et des Grandes Ecoles. Au 31 Décembre 2018, le réseau d'exploitation emploie 75% des effectifs de la banque, il comporte⁶⁷ :

- 149 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.
- Comptes clientèle : 2 389 914 DA.
- Produit Net Bancaire : 66 milliards DA.
- Effectifs de la banque : 3624 agents, dont 70% de cadres.

2. L'organisation des agences CPA :

En 1995, le réseau d'exploitation de la banque, à travers sa structure de base, qui est l'agence, a connu une réorganisation de son espace physique et professionnel de travail, autour de deux axes essentiels, que sont le front office (Traitement des opérations au guichet) et back office (Traitement des opérations en arrière guichet).

Le schéma organisationnel de l'agence devait constituer le couronnement du processus de généralisation de la nouvelle solution informatique à tout le réseau d'exploitation de la banque d'une part, au lancement et la mise en œuvre de son système d'information spécialisé d'autre part.

⁶⁷ Document interne du CPA.

Les contraintes nées de l'environnement externe de la banque n'ont pas permis la réalisation conjuguée et synchronisée des différents volets du plan de modernisation de l'établissement à travers notamment, la mise en œuvre de l'installation complète de son nouveau système d'information et sa connexion sur le réseau de télétransmission des données conçu au plan interbancaire. Partant de ce qui précède, il devient impératif, compte tenu des objectifs de redressement et de croissance que s'est assigné la banque dans le cadre de son plan de développement à court et à moyen terme, de reconsidérer l'organisation ancienne du réseau d'exploitation et instituer en privilégiant la mise en place d'organigrammes adaptés, qui tiennent compte des évolutions économiques et sociales enregistrées par les structures de la banque.(voir organigramme générale de la banque dans l'annexe N°1)

En conséquence, les schémas types sont adaptés pour chaque catégorie d'agences dont le nombre est fixé à trois et aux tâches qui leurs sont assignées en tenant compte des principaux paramètres suivant :

- La nature des activités déléguées.
- Le volume de traitement des opérations.
- Le niveau de développement économique de l'environnement de l'agence.
- Les orientations et la stratégie arrêtées par la direction générale en matière de politique de développement du portefeuille et les activités de la banque au plan régional et national.

Cette approche doit, dans sa mise en œuvre, donner lieu à une classification des agences de la banque en trois catégories :

- Agence de 1 ère catégorie.
- Agence de 2ème catégorie.
- Agence de 3ème catégorie.

3. Missions et fonctions :

Le Crédit Populaire d'Algérie, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception de dépôts du Public, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation de crédits extérieurs et souscrit à des prises de participation dans les filiales et sociétés. Il a pour missions aussi de promouvoir le développement du BTPH, les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias et l'artisanat.

La gamme de produits et services bancaires offerts par le Crédit Populaire d'Algérie connu un développement ces dernières années à travers le renforcement de l'activité monétique, introduite depuis 1990, et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME/PMI et des micros entreprises, les crédits immobiliers et les crédits destinés à la clientèle des particuliers.

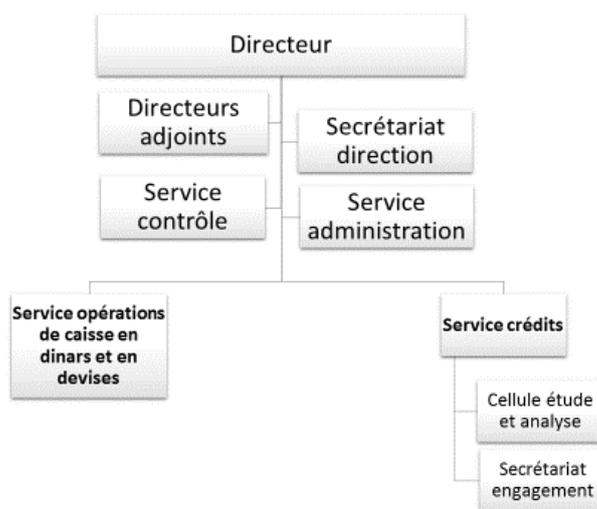
4. Présentation de l'agence CPA 159 :

L'agence CPA « 159 » est une agence qui a vu le jour avec le démarrage du CPA. Elle est domiciliée à Bab Azzoune -Alger- où elle effectue les opérations de crédit et de dépôt ainsi que des opérations de change en faveur des voyageurs. Cette agence est gérée par une **Directrice** à l'aide du directeur adjoint et du personnel. Elle est subdivisée en plusieurs services : Service contrôle, Secrétariat direction Service administratif, Cellule animation commerciale, Service des opérations de caisse dinars & devise, Service des opérations de commerce extérieur, Service crédit Compartiment Back office Compartiment Front office, Cellule Etude et analyse Secrétariat engagement et effectue toutes les opérations de banque en diversifiant sa clientèle.

L'agence est hiérarchiquement liée au groupe d'exploitation d'Alger.

Voici un organigramme qui illustre la structure de l'agence ⁶⁸

Schéma N°4 : Organigramme de l'agence.



Source : Organigramme réalisé par nos soins à partir des informations fournis par l'agence.

⁶⁸ Documentation interne de la banque CPA.

4.1 Le directeur :

Sa principale responsabilité est d'assurer le bon fonctionnement de l'agence et d'améliorer la qualité du service fourni aux clients.

- Représenter la banque CPA au niveau local
- Identifier les opportunités et les menaces de l'environnement économique et connaître l'évolution de sa part de marché.
- Veiller au respect des lois en vigueur
- Suivi et contrôle du budget de l'Agence

4.2 Secrétariat direction :

Aide le responsable en modifiant les documents nécessaires à l'exécution du travail au sein de l'agence. Reçoit également des appels, fixe des rendez-vous avec des clients et reçoit des courriers, des enregistrements et une distribution.

4.3 Directeurs adjoints :

Le directeur de l'Agence a des assistants qui le soutiennent dans tous ses travaux, pour agir en son absence, et tiennent également à se conformer aux applications légales des opérations bancaires et administratives de l'Agence.

4.4 Service contrôle :

Ce service est placé directement sous la supervision du directeur de l'Agence et ses assistants. Son rôle est d'assurer le contrôle de toutes les fonctions et d'encourager l'autocontrôle.

4.5 Service administratif :

Son rôle est de préparer le budget de l'Agence, de gérer les dossiers et les documents de l'Agence.

4.6 Service des opérations de caisse en dinars et en devises :

Ce service a pour rôle d'assurer un haut niveau de service bancaire ainsi que d'organiser des files d'attente dans les guichets de l'Agence afin de répondre rapidement aux demandes des clients, ce service étant divisé en deux parties : Le front office et le back office, cette nommation est dû à la séparation entre les processus exigeant la présence du client sur le réseau et ceux ne nécessitant pas sa présence.

4.7 Service crédits :

Les études complètes sur le prêt et les risques qui en découlent sont réalisées dans ce service mais aussi l'identification des prêts autorisés, puis les suivies et couvertures des dettes en fonction de critères d'exploitation et des aspects commerciaux, à travers :

- Une meilleure réception pour les clients en plus d'une vérification détaillée pour les augmentations.
- La prise de décision sur l'octroi des prêts demandés par les clients.
- La mobilisation des crédits en exigeant les garanties nécessaires.
- La mise en œuvre des décisions d'accréditation prises par les comités.
- La surveillance des applications juridiques de ces prêts comme suit :

4.7.1 Cellule d'étude et d'analyse :

Elle est composée de directeurs d'études qui partagent les différentes catégories des clients de l'Agence, qu'il s'agisse de petites, moyennes ou grandes entreprises, de professions libérales, d'artisans ou de particuliers. Son rôle est de :

- S'assurer du contrôle des dossiers de crédits.
- Etudier les demandes de prêt et les offres d'aide applicables.
- Evaluer et gérer les dossiers de crédits.
- Informer les clients des décisions prises.
- Suivi avec le secrétariat des engagements, de l'utilisation des emprunts et de leur échéance.

4.7.2 Secrétariat des engagements :

Son rôle est de :

- Appliquer les lois des garanties exigées lors de la signature du formulaire de demande de prêt.
- État de la libéralisation du contrat.
- Surveiller l'échéance des prêts autorisés et surveiller leur utilisation.

5. Les crédits immobiliers octroyés par la banque CPA :

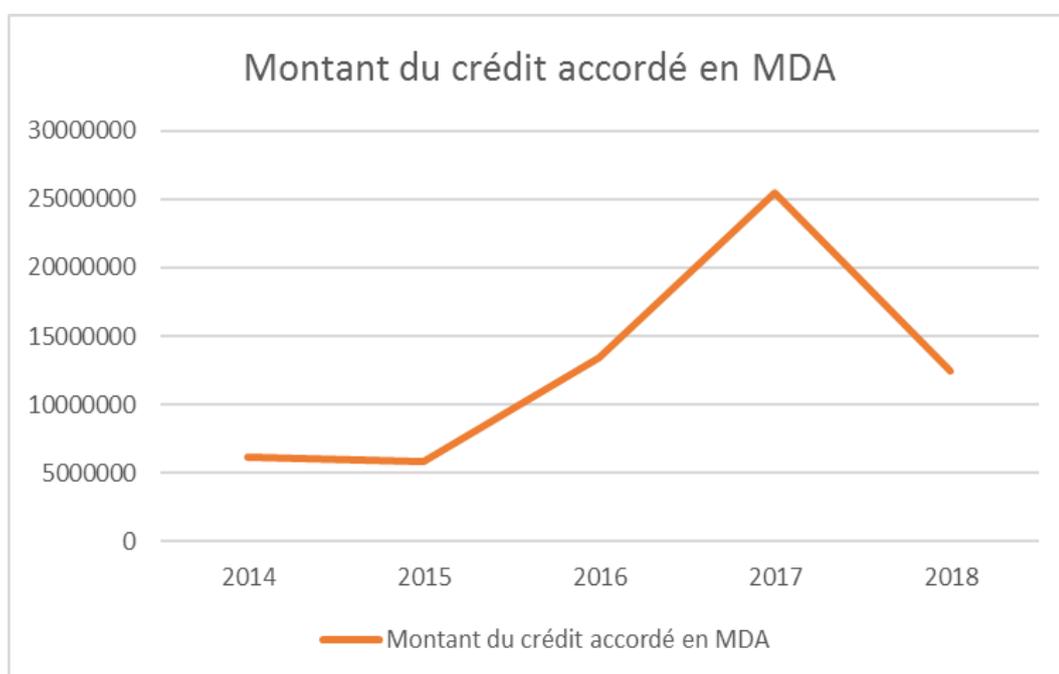
Créé en 1966, le CPA se targue d'être une banque à l'écoute de sa clientèle. Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédit et de banque. Il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour le compte d'autrui tout crédit consenti par d'autres institutions.

Grâce à son propre réseau d'agences constitué de 149 agences, toutes informatisées, la banque CPA offre à sa clientèle une large gamme de produits. Son objectif étant, d'un côté, la satisfaction de leurs besoins, et de l'autre côté, de rivaliser ces concurrents sur le marché bancaire algérien.

Le CPA a lancé le crédit immobilier en 1989 et a octroyé plus de 12 milliards de dinars à ce segment de crédits. Ainsi le produit crédit immobilier représente environ 10 % de l'ensemble des activités du CPA, ce taux étant appelé à croître à la faveur du développement des prestations de financement pour l'achat, la construction et l'aménagement.

Voici un graphe montrant l'évolution des crédits octroyés par cette banque durant les 5 dernières années :

Graphe N° 1 : Evolution du crédit immobilier entre 2014 et 2018.



Source : graphe réalisé à partir des données fournis par la banque CPA.

Le large éventail de produits proposés par la banque CPA est constitué de :

5.1 Les crédits à la construction :

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

- D'une construction de maison individuelle.
- D'une construction d'un logement rural.

- L'extension ou de la surélévation d'une constitutionnalité existante.
- Aménagement d'une habitation.

5.2 Les crédits à l'accession :

Les crédits à l'accession sont destinés au financement de l'acquisition pour son propre compte :

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan auprès d'un promoteur.
- D'un logement auprès d'un particulier.
- D'une habitation, ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale.
- D'un logement promotionnel collectif.

Section 2 : Le montage et la gestion d'un dossier du prêt immobilier aux particuliers

Les prêts immobiliers sont des prêts à risque élevé puisqu'ils mobilisent des sommes importantes pour une longue durée. Pour cela il faut contrôler le prêt et lutter contre le défaut de paiement.

Dans cette section nous allons présenter les conditions de la Banque CPA en matière des crédits immobiliers aux particuliers et les différentes étapes de traitement d'un dossier de prêt immobilier.

1. Le cadre réglementaire :⁶⁹

La décision réglementaire n°227/2000 du 15 Mars 2000 définit le cadre réglementaire dans lequel devra être mis en place la procédure de gestion des crédits immobiliers aux Particuliers.

Cette décision traite les critères d'accès au crédit immobilier, l'étude des demandes et les conditions d'octroi et de gestion des prêts sans négliger bien sûr l'aspect recouvrement du crédit.

1.1 Les dispositions générales :

Ces dispositions ont pour objet de fixer les critères d'éligibilité, les conditions et les modalités d'octroi du crédit immobilier aux particuliers. Le prêt immobilier est destiné aux financements de :

- L'achat d'un logement neuf finis ou encours de réalisation.
- Les travaux de construction ou extension de maison individuelle.
- Achat de 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.

Les règles et procédures sont établies en conformité avec les lois, les règlements en vigueur et la politique de crédit de la banque.

La banque fait appel à la garantie de la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), pour l'assurance de ce crédit et au besoin, au refinancement auprès de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

⁶⁹La décision réglementaire n°227/2000 du 15 Mars 2000 relative aux conditions d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers.

1.1.1 Les conditions d'éligibilité :

Le crédit immobilier est destiné aux particuliers remplissant les conditions suivantes :

- Avoir la nationalité algérienne (résident, non résident ou en détachement à l'étranger pour des missions temporaire)
- Avoir une capacité juridique de contracter un prêt
- Le bien à financer doit être en Algérie
- Un revenu stable et régulier égal a au moins une fois le salaire national minimale garantie (SNMG)
- Être âgé de 75 au maximum
- Justifier d'un apport personnel d'au moins de 10% du prix de logement
- Être solvable

Pour les non-résidents l'évaluation de la capacité d'endettement se fait sur la base de 50 % du revenu perçus à l'étranger

1.1.2 Les documents constitutifs d'un dossier de crédit :

Il existe deux types de documents constitutifs d'un dossier de crédit :

Des pièces communes à chaque dossier et des pièces spécifiques à chaque dossier.⁷⁰

Nous allons commencer tout d'abord avec les pièces communes et ensuite les pièces spécifiques :

➤ Les pièces communes :

- Une demande de crédit. (Voir l'annexe N°2)
- Une copie de la pièce d'identité.
- Une fiche familiale.
- Un acte de naissance.
- Un certificat de résidence.
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels, etc.).
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé émoluments pour les salariés.
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (Commerçant) postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de DA
- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés
- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).

⁷⁰Note n° 3483.116.12 du 1er juin 2016, relative au crédit aux particuliers.

- Demande manuscrite précisent le choix sur les modalités de règlement, les intérêts intercalaires et le diffère.

Le dossier de la caution ou du Co-emprunteur est constitué :

- Une copie de la pièce d'identité.
- Une fiche familiale.
- Un acte de naissance.
- Un certificat de résidence.
- Une copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (commerçants, artisans, professionnels, etc.).
- Une attestation de travail récente et les trois (03) dernières fiches de paie ou le relevé émoluments pour les salariés.
- Les trois (03) derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés.
- Les bilans et comptes de résultats des trois (03) derniers exercices pour les non-salariés (commerçant) postulants à un crédit supérieur à vingt (20) millions de DA
- Un extrait de rôles de date récente pour les non-salariés.
- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).

➤ Les pièces spécifiques à chaque dossier

Outres les documents cités ci-dessus, l'emprunteur doit présenter, selon le cas, les pièces suivantes :

❖ Cas d'un achat de logement neuf finie ou encours de réalisation :

L'emprunteur doit présenter les pièces suivantes :

- Une décision d'affectation du logement
- Un contrat de vente sur plan notarié enregistré et publier avec une attestation de garantie délivré par FGCMPI pour les logements encours de réalisations.
- Devis estimatif et quantitatif dans le cadre d'un crédit complémentaire
- Rapport d'expertise dans le cadre d'un crédit complémentaire

❖ Cas des travaux de construction ou extension de maison individuelle :

- Un acte de propriété notarié ou un acte de vente délivré par les services des domaines
- Permis de construire encours de validité
- Certificat négatif d'inscription d'hypothèque
- Attestation certifiant le démarrage les travaux de construction
- Devis estimatif et quantitatif dans le cadre d'un crédit complémentaire
- Rapport d'expertise et le planning prévisionnel de réalisation.

❖ Cas d'un Achat de logement de particuliers à particuliers :

- Une promesse de vente notarié, enregistré et publié
- L'acte de propriété du bien immobilier
- Certificat négatif d'inscription d'hypothèque
- Devis estimatif et quantitatif dans le cadre d'un crédit complémentaire
- Une fiche signalétique remplie, signée par les deux parties (vendeur et acheteur)
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études Techniques accréditées par la banque.

Si l'emprunteur est un commerçant la CPA lui demande de compléter le dossier par les pièces qui suit :

- Un certificat Série C20 des trois dernières années
- Les chiffres d'affaires et les bénéfices prévisionnels sur 5 ans

❖ Cas des Travaux d'aménagement de locaux à usage d'habitation :

- Acte de propriété enregistré et publié du bien immobilier, l'objet d'aménagement.
- L'original du certificat négatif d'hypothèque du logement datant de moins de trois (03) mois.
- Un rapport d'évaluation du logement délivré par un bureau d'études techniques accrédité par la banque.
- Planning prévisionnel

1.1.3 Modalités et condition d'octroi du crédit :

Le montant accordé par la banque pour l'emprunteur est déterminé selon les paramètres suivants :

- Le revenu net du postulant ainsi que sa capacité de remboursement
- La durée du crédit
- La valeur du bien à acquérir et la valeur estimée de la garantie proposée
- Le montant du crédit est déterminé en fonction de la capacité de remboursement du bénéficiaire (Revenu /Age). Il est limité à 90% du prix du logement à financer du devis, sans toutefois dépasser 90% de la valeur de l'hypothèque.
- Pour les travaux d'extension de maison individuelle ou d'aménagement de locaux à usage d'habitation, la limite du prêt est de 100%. Toutefois, pour les travaux d'aménagement le montant du crédit ne doit pas dépasser 70% de la valeur du bien immobilier évalué et expertisé par un expert agréé par la banque.
- Dans une situation où le prix de logement dans un contrat de vente sur plan, augmente éventuellement au plus de 20%, le montant du prêt peut atteindre jusqu'à 50% de cette augmentation

Tableau N°6 : La capacité de remboursement de l'emprunteur.

Taux d'endettement	Revenu globale
33%	≥ à une fois SNMG ⁷¹ Et <À 4 fois le SNMG
35%	≥ à 4 fois le SNMG Et <À 5 fois le SNMG
40%	≥ à 5 fois le SNMG
50%	≥ à 15 fois le SNMG

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès du CPA

Le taux d'intérêt du CPA :⁷²

Le taux d'intérêt appliquer aux sien de la banque CPA est généralement fixe à 6.25% pour les non épargnants et 5.75% pour les épargnants, ce taux varie selon la condition générale de la banque.

Dans certain cas la banque applique un taux bonifier tout dépend le revenu de l'emprunteur à titre d'exemple :

Acquisition de logement collectif neuf, la construction d'un logement rural, l'acquisition d'un logement individuelle dans des zones définies dans des wilayas du sud et des hautes-plateaux.

Tableau N°7 : Les taux d'intérêts bonifiés

Le revenu global	Le taux appliqué
Entre 18 000 et 108 000	1%
Entre 108 000 et 216 000	3%
>216 000	6.25 %

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA.

Les frais de gestion sont fixés à un montant de 10.000DA TTC suivant les conditions générales de la banque.

⁷¹ Salaire Minimum National Garanti.

⁷² Lettre commune CPA N°1 2014 modalités et procédures d'octrois du crédit immobilier page 7

La durée du remboursement

Les crédits immobiliers peuvent avoir une durée qui s'étend jusqu'à 30 ans. Elle est Calculée en fonction de l'âge du postulant. En effet, il est à noter que l'âge limite du remboursement des crédits immobiliers est de 75ans.

Tableau N°8 : la durée de remboursement

Type de crédit	La durée maximale du crédit	Limite d'âge	Différer	Pourcentage	Base de calcul
Achat de logement neuf	30	75	6 mois	90%	Devis Estimatif
Construction et extension	30	75	6 mois	90%	Devis Estimatif
Achat de logement de particuliers à particuliers	30	75	6mois	90%	Devis Estimatif
Travaux d'aménagement	30	75	6mois	70%	Devis Estimatif

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

L'emprunteur peut avoir recours à un Co-emprunteur ou à une caution (voir annexe N°3). Le Co-emprunteur ou la caution peut être le conjoint ou toute autre personne.

Dans le cas où l'emprunteur à recours un Co-emprunteur ou une caution, la capacité de remboursement est obtenue en tenant compte, outre le revenu de l'emprunteur, de l'intégralité de revenu mensuel net du Co-emprunteur ou de 50% de celui de la caution selon le cas.

Lorsque le Co-emprunteur ou la caution est une autre personne que le conjoint, la capacité de remboursement est limitée à 60 % du revenu mensuel net de l'emprunteur. La capacité de remboursement des non-résidents est déterminée sur la base du revenu net mensuel perçu déduction faite du Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) du pays de résidence.

1.2 Modalités de traitement des dossiers :

A la réception de la demande de crédit, l'agence doit s'assurer que le dossier est complet et lui remet un accusé de réception ainsi, l'étude du risque se fait par 3 phase

- Vérification du dossier
- Evaluation de la capacité financière du demandeur et de sa caution
- L'étude de score

1.2.1 Vérification du dossier :

L'agence fait les opérations suivantes :

Tout d'abord elle va enregistrer le dossier sur un fichier, ensuite elle procédera à la vérification des pièces constitutive du dossier.

Cette opération constitue une étape importante dans le traitement des dossiers de prêt immobilier et doit permettre de conforter la décision du crédit

1.2.2 Evaluation de la capacité financière du demandeur :

Cette étape se fait sur la base des éléments d'analyse et des documents constitutifs du dossier tout dépend la catégorie du prêt immobilier

- Pour L'achat d'un logement de logement neuf : Ceci se fait sur la base du prix de logement fixé dans la décision d'attribution ou le contrat de vente sur plan
- Pour les travaux de construction et d'extension : Ceci se fait sur la base du cout de construction ou de l'extension
- Pour l'achat de logement de particulier aux particuliers : Ceci se fait sur la base de la valeur du bien immobilier
- Pour les travaux d'aménagement : Ceci se fait sur la base de la valeur du bien immobilier estimer dans le rapport d'existence, d'évaluation et d'expertise

Il existe d'autre élément d'analyse comme :

- Le niveau de revenu (pour les non salarier, caution)
- Le niveau de dette et les avoir en banque
- La nature et la stabilité de l'emploi
- La surface patrimoniale et financière du demandeur
- Le niveau de l'apport personnel
- L'appréciation du risque et la faisabilité des garanties

1.2.3 Etude de score :

Afin d'aider à la prise de décision, une étude de score est réalisée au niveau de l'agence (voir la fiche de score en annexe N°4).

1.2.4 La prise de décision au niveau de l'agence :

Avant la prise de décision, une fiche technique du dossier du crédit est établie après le calcul du différent montant par l'agence domicilier. Cette fiche est élaborée et signer par le préposer du crédit, elle est contrôlée et viser par le responsable du crédit charger du contrôle du dossier.

La fiche technique est soumise au comité du crédit pour :

- Décision si, pouvoir agence et rédaction du procès-verbal de la réunion du comité agence
- Avis si, pouvoir réseau ou direction centrale du crédit (siège) rédaction du procès-verbal

Le pouvoir de décision d'engagement du crédit immobilier est du ressort du comité de crédit. Le comité de crédit délibère et statue, dans les limites fixées, sur un ensemble du dossier inscrit à son ordre du jour

Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées dans un délai n'excédant pas trois (03) jours, à partir de la date de leur réception. L'accord ou le rejet de financement doit être notifié à l'emprunteur par l'agence.

- En cas d'acceptation : une copier de dossier sera transmise au groupe d'exploitation de rattachement pour contrôle et une copier de formulaire de la demande accompagner la lettre d'autorisation est destiné à la direction de crédit spécifique et particulier (DCSP) pour le contrôle
- En cas de rejet : la décision est notifiée au demandeur par l'agence dans un délai de deux (2) jours ouvrables et les documents fournis lui sont restituer.

Tableau N°9 : Le montant de décision par niveau

Le niveau	Le montant de décision (en MDA)
Agence	De 12000 jusqu'à 16000
Groupe d'exploitation	Supérieur à 16000 jusqu'à 50 000
Direction générale	Supérieur à 50 000

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

1.3 Conditions de mise en place du crédit :

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le bénéficiaire du crédit à accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte de cheque et un livre d'épargne logement

- La signature de l'autorisation de prélèvement sur compte
- Versement en compte de la part d'autofinancement ou la présentation de justificatif de cet apport paiement de la commission de gestion
- Signature de la convention de crédit
- Enregistrement de la convention auprès des services de l'enregistrement.
- La signature d'une lettre d'acceptation dans la situation où le prélèvement dépasse 40% du salaire

La banque exige certaines garanties :

- L'hypothèque de 1^{er} rang sur le bien immobilier objet de financement
- La souscription avec subrogation des assurances nécessaire (IAD, CATNAT, MRH, insolvabilité).
- Acte de caution personnelle et solidaire.

1.4 Mobilisation du crédit :

Tableau N°10 : Mobilisation du crédit

	Une tranche	Plusieurs tranches
Les conditions de mobilisation	<ul style="list-style-type: none"> - Paiement des primes d'assurance par le client - Signature au bénéficiaire un billet pour le montant du crédit - Mobiliser le montant du crédit au compte du bénéficiaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Paiement des primes d'assurance par le client - Signature au bénéficiaire un billet pour chaque tranche - Mobiliser le montant du crédit au compte du bénéficiaire - signer au bénéficiaire à la dernière utilisation un billet représentant le montant du crédit utilisé - restituer au client les billets précédents

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

1.5 Modalité de remboursement :

Le remboursement du crédit se fait par mensualités constantes composées de principale et intérêts. Le compte de chèques de l'emprunteur doit être régulièrement alimenté du montant de l'échéance (principal et intérêts) et ce, conformément à l'échéancier de remboursement.

- Le montant d'intérêt intercalaire est capitalisé ou payé durant la période d'utilisation.
- Le remboursement des intérêts du période de différé se fait à la première échéance
- Le remboursement du prêt se fait par des mensualités constantes

- Le remboursement par anticipation ne peut être effectué avant un période de 6 mois à compte de la date de mobilisation, il peut être réalisé de deux manières soit partiellement ou bien totalement
- La mensualité de remboursement ne doit pas dépasser 30%

1.6 Le crédit complémentaire :

Le crédit complémentaire est destiné, exclusivement, au financement du parachèvement des travaux de construction, d'extension ou d'aménagement de logement. Le crédit complémentaire est accordé sous les conditions suivantes :

- L'utilisation totale du crédit antérieur.
- La conformité des travaux réalisés aux prescriptions du permis de construire et plans architecturaux (étayée par rapport délivré par un bureau d'études techniques et accrédité par la banque).
- L'absence d'incident de paiement.
- Avoir une capacité de remboursement couvrant l'encours du crédit utilisé et le complément de crédit sollicité.
- La valeur du bien immobilier affecté en garantie couvre le montant minimum de l'encours du crédit initial augmenté, le cas échéant du montant du crédit complémentaire sollicité
- Sanctionnées par un compte rendu de visite, la durée du crédit complémentaire est égale à la durée restant pour le remboursement du crédit initial.
- L'utilisation du crédit complémentaire doit se faire en une seule tranche.

1.7 Procédure de recouvrement des créances :

On peut considérer la fonction recouvrement au sein de la banque comme étant la dernière étape de la chaîne de crédit.

Cette fonction intervient dans la CPA après l'établissement des méthodes d'amortissement où sont fixées les échéances du remboursement, le banquier procède au suivi des remboursements du prêt à chaque date indiquée.

La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. La CPA doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance de client. Ces étapes sont :

1.7.1 Identification des prêts impayés :

Par la consultation du fichier des impayés et recensement des clients défaillants. Dans la première échéance qui suit l'incident, la CPA doit rappeler le client défaillant en invitant à régulariser sa situation par une demande de règlement à l'amiable.

1.7.2 Préparation des dossiers à recouvrer :

Il est nécessaire de réunir toutes les pièces utiles dans le cas où l'engagement d'une Procédure judiciaire à l'encontre du débiteur s'avérerait indispensable.

1.7.3 Saisir les clients défaillants :

Après 15 jours de l'envoi de la demande de règlement à l'amiable, si le client ne se présente pas, la CPA doit lui envoyer une mise en demeure⁷³.

Deux semaines après l'envoi de la mise en demeure, si le client ne se manifeste pas, la CPA va lui envoyer une sommation de payer par la voie d'un huissier de justice.

S'il trouve le client, il lui adresse un Procès-verbal (PV) attestant que l'impayé lui a été notifié. S'il ne le trouve pas, il va adresser un PV de carence.

La sommation de payer est signifiée par l'huissier de justice au débiteur en personne ou à son domicile, contre accusé de réception.

A la suite du déplacement de l'huissier au domicile du client, deux cas de figure sont à prévoir :

Tableau N°11 : Les cas du client défaillant

Le client se présente	Le client ne se présente pas
1 ^{er} Cas : L'emprunteur règle l'intégralité des sommes dues	1 ^{er} Cas : La saisie arrêt ; (article 121 de l'ordonnance n°03/11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit).
2 ^{ème} Cas : L'emprunteur ne peut payer toutes les sommes dues donc il rembourse la moitié du montant restant dû et le reste est rééchelonne dans une période d'un an au max.	2 ^{ème} Cas : La dation : qui est la remise volontaire de l'immeuble de l'emprunteur pour le solde de son crédit ; (article 285/286 du code civil du 13 Mai 2007).
	3 ^{ème} Cas : Mise en jeu de l'hypothèque.

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

1.8 Le suivi et le contrôle :

Les Directions de la réglementation et des études et les structures centrales concernées sont chargées de suivre et de contrôler le strict respect des conditions d'octroi de ce type de crédit. Pour toute difficulté d'application des dispositions de la présente, il y a lieu de se rapprocher des services de la direction des crédits aux particuliers et spécifique.

⁷³ Une formalité à accomplir préalablement à tout engagement d'une procédure judiciaire visant à résilier le contrat de prêt.

Section3 : Traitement des demandes du crédit immobilier pour les particuliers

Après avoir exposé la gamme des crédits immobiliers commercialisés par l'agence CPA Banque, nous allons procéder au traitement des demandes du crédit immobilier par les particuliers ⁷⁴ récemment introduits dans leurs activités, Afin d'améliorer nos connaissances sur la procédure de traitement des demandes de crédit et au même temps vérifier la concordance entre la théorie et la pratique.

1. Traitement des demandes du crédit immobilier pour les particuliers :

Cas N°1 :

Dans le cadre d'acquisition d'un logement neuf et finis auprès d'un promoteur, un client qu'on citera sous le nom de Mme X, s'est présentée auprès de l'agence « 159 » afin de solliciter un crédit immobilier. Après son entretien avec le chargé de Clientèle du Front Office, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

1.1 Identification du client :

1.1.1 Présentation de la relation :

Relation	X M ^{me}
Age de la demanderesse	34
Le sexe	Femme
Situation familiale	Mariée
Fonction occupée	Auxiliaire médicale en anesthésie réanimation
Revenu de demanderesse	35328,96
Caution (conjoint)	Mr X
Age du conjoint	47
Fonction du conjoint	Médecin généraliste
Revenu du conjoint	88338,20
Revenu du couple	123 667,16
Personne à charge	4

⁷⁴ Nous tenons à signaler que nous avons supprimé les informations civiles des demandeurs de crédit afin de respecter la confidentialité professionnelle.

1.1.2 Description du bien financé :

Promoteur immobilier	Promotion immobilier public
Type du bien immobilier	Logement neuf et finis
Date du prêt	13/12/2012
L'objet de financement	Achat de logement neuf et fini de type F4 d'une superficie de 105M ²

1.1.3 Plan de financement :

Prix du logement	8 249 700
L'apport personnel versé	3 000 000
Crédit sollicité	5 249 700
Crédit autorisé (possible)	11733014,88
Le montant a octroyé	5 249 700 au taux d'intérêt bonifié de 3%, remboursable sur une durée de 30 ans
Reliquat de l'apport personnel	/

1.2 Etude du dossier :

1.2.1 Le droit de prêt :

Le droit de prêt = cout d'acquisition*90%

=8 249 700*90%

=7 424 730 DA

L'emprunteur a le droit d'avoir un prêt de 7 424 730 DA

1.2.2 La durée de remboursement :

Tout d'abord il faut calculer la durée du crédit :

Durée du prêt = l'âge maximum- l'âge de l'emprunteur

=75-34

=41 ans

L'emprunteur peut rembourser le crédit dans une durée de 30 ans (360 mois)

La durée de remboursement = la durée du crédit – le diffère

$$=30*12-3$$

$$= 360 -3 =357$$

357 mois qui sont équivalente à 29 ans et 9 mois

Le crédit sollicité donne lieu à trois mois de diffère, donc le client doit rembourser ses dettes dans une période de 29 ans et 9 mois.

1.2.3 La capacité de remboursement :

➤ Revenu totale= revenu de l'emprunteur+ revenu du Co-emprunteur

$$=35\,328,96+88\,338,20$$

$$=123\,667,16 \text{ DA}$$

La somme du revenu du couple est de 123 667,16 DA.

Dans ce cas, le revenu total est supérieur à 5 fois le SNMG. Par la suite la banque appliquera un taux de prélèvement mensuel de 40%.

La capacité de remboursement=Revenu net *40%

$$=35\,328,96*0.4 + 88\,338,20*0.4$$

$$=49\,466,864 \text{ DA}$$

L'emprunteur est capable de rembourser jusqu'à 49 466,864 DA de son salaire

1.2.4 L'apport personnel minimum :

L'apport personnel= le cout d'acquisition*10%

$$= 8\,249\,700*10\%$$

$$=824\,970 \text{ DA}$$

La banque exige un apport personnel minimum de 824 970 DA, mais dans notre cas le client a donné une somme de 3000 000DA ce qui représente 36,36 % de cout d'acquisition.

1.2.5 Valeur tabulaire :

C'est un coefficient déterminé sur la base d'une formule mathématique qui se calcule comme suit :

$$\text{La valeur tabulaire} = \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$$

I est le taux d'intérêt mensuel équivalent

t est le taux d'intérêt annuel

On a un taux bonifié de 3% car le totale du revenu est 123 667,16 (Entre 108 000 et 216 000).

$$i = ((1+t)^{(1/12)}) - 1 = 0,0025 = 0,00246627 = 0.246\%$$

$$T = (1+i)^{-n} \quad \rightarrow T = 0,41198676$$

$$n = \text{durée de remboursement mensuel} \quad \rightarrow \quad n = 357$$

La valeur tabulaire = 0,00421615

1.2.6 Le montant du prêt possible :

Le montant du prêt possible = capacité de remboursement / valeur tabulaire

$$= 49466,864 / 0,00421615$$

$$= 11732704,1$$

Le débiteur peut avoir jusqu'à 11793994,04 DA ce qui représente un montant théorique mais ce client a sollicité que 5 249 700 DA donc il peut supporter largement ce prêt étant donné qu'il est inférieur au prêt possible déterminé.

Montant sollicité = le coût d'acquisition - l'apport personnel

$$= 5249 700 \text{ DA}$$

On a pour un prêt de 11732704,1 (prêt accordé), un prélèvement de 40% Mais le client n'a besoin que de 5 249 700 DA, par la suite la banque ne prélèvera que 18% du salaire sur sa demande

1.2.7 La mensualité théorique :

La mensualité = le montant sollicité * la valeur tabulaire

$$\text{La mensualité} = V_0 * \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

Car le remboursement se fait par une mensualité constante

V_0 : le montant sollicité

$$\text{La mensualité} = 5 249 700 * 0,00421615$$

$$= 22133,5333$$

1.2.8 Les garanties :

- Une hypothèque du premier rang sur le bien financé au profit du CPA.
- Cation du conjoint solidaire.
- Délégation assurance décès/ IAD.
- Délégation Assurance insolvabilité définitive. (Voir annexe N°5)
- Délégation assurance multirisque habitation.
- Assurance catastrophe naturelle (CAT NAT).

Le client est tenu à ouvrir un compte chèque auprès du CPA, pour effectuer les opérations du remboursement et de retrait.

1.2.9 Le recouvrement :

Le crédit de Mme X sera amorti en 360 versements mensuels ou elle versera dans la période de différer que le montant d'intérêt « 12 947,18 », en suit une annuité constante de « 22133,5333 »

Capitale Restant Du (N+1) = Capitale Restant Du(N) - amortissement

*L'amortissement = Capitale Restant Du - intérêt

Le client a un différé de 3 mois, ces 3 mois seront capitalisés et repartis sur la durée restante.

Tableau N°12 : plan d'amortissement de la 1^{er} année

	CRD	Intérêt	Amortissement	Mensualité
1	5 249 700,00	12 947,18	0,00	12 947,18
2	5 249 700,00	12 947,18	0,00	12 947,18
3	5 249 700,00	12 947,18	0,00	12 947,18
4	5 249 700,00	12 947,18	9 186,36	22133,5333
5	5 240 513,64	12 924,52	9 209,01	22133,5333
6	5 231 304,63	12 901,81	9 231,72	22133,5333
7	5 222 072,91	12 879,04	9 254,49	22133,5333
8	5 212 818,41	12 856,22	9 277,32	22133,5333
9	5 203 541,10	12 833,34	9 300,20	22133,5333
10	5 194 240,90	12 810,40	9 323,13	22133,5333
11	5 184 917,76	12 787,41	9 346,13	22133,5333
12	5 175 571,64	12 764,36	9 369,18	22133,5333

Source : réaliser par nos soins à partir des données recueillies auprès de CPA.

Tableau N°13 : plan d'amortissement de la 2ème année

	CRD	Intérêt	Amortissement	Mensualité
13	5166202,46	12741,249	9392,28434	22133,5333
14	5156810,18	12718,0851	9415,44825	22133,5333
15	5147394,73	12694,864	9438,66929	22133,5333
16	5137956,06	12671,5857	9461,94759	22133,5333
17	5128494,11	12648,25	9485,28331	22133,5333
18	5119008,83	12624,8567	9508,67657	22133,5333
19	5109500,15	12601,4058	9532,12754	22133,5333
20	5099968,02	12577,897	9555,63633	22133,5333
21	5090412,39	12554,3302	9579,20311	22133,5333
22	5080833,18	12530,7053	9602,82801	22133,5333
23	5071230,36	12507,0221	9626,51117	22133,5333
24	5061603,84	12483,2806	9650,25275	22133,5333

Source : réaliser par nos soins à partir des données recueillies auprès de CPA.

Tableau N°14 : plan d'amortissement de la dernière année

	CRD	Intérêt	Amortissement	Mensualité
349	261393,148	644,666019	21488,8673	22133,5333
350	239904,28	591,668675	21541,8646	22133,5333
351	218362,416	538,540625	21594,9927	22133,5333
352	196767,423	485,281548	21648,2518	22133,5333
353	175119,171	431,891119	21701,6422	22133,5333
354	153417,529	378,369015	21755,1643	22133,5333
355	131662,365	324,71491	21808,8184	22133,5333
356	109853,546	270,928481	21862,6048	22133,5333
357	87990,9416	217,009399	21916,5239	22133,5333
358	66074,4176	162,957339	21970,576	22133,5333
359	44103,8417	108,771972	22024,7613	22133,5333
360	22079,0803	54,4529684	22079,0803	22133,5333

Source : réaliser par nos soins à partir des données recueillies auprès de CPA

De ce qui précède, nous émettrons un avis favorable pour le crédit sollicité, soit un crédit à long terme (CLT) immobilier de 5 249 700DA au taux d'intérêt bonifié de 3% remboursable sur une durée de 30 ans.

A cet effet le client s'est présenté à l'agence pour la signature de la convention du crédit avec la directrice de l'agence et à la fin de chaque mois, l'emprunteur doit rembourser le montant du crédit par mensualité jusqu'au paiement intégral de la totalité de la créance.

CAS N°2 :

Dans le cadre d'acquisition d'un logement de particulier un client qu'on citera sous le nom de MR X, s'est présenté auprès de l'agence wilaya « 159 » afin de solliciter un crédit immobilier. Après son entretien avec le chargé de clientèle du Front Office, celui-ci s'est avéré éligible au prêt désiré.

1.3 Identification du client :

1.3.1 Présentation de la relation :

Relation	MR X
Age du demandeur	36
Le sexe	Homme
Situation familiale	Marie
Fonction occupé	Gérant et propriétaire d'une Entreprise de travaux de bâtiment (E.T.B)
Revenu du demandeur	315474,66 DA

1.3.2 Description du bien financé :

Promoteur immobilier	Promotion immobilière publique
Type du bien immobilier	Appartement de type F3 (superficie de 55,81 m ²)
Date du prêt	02/10/2014
L'objet de financement	Achat de logement auprès d'un particulier

1.3.3 Plan de financement :

Prix du logement	8 500 000 DA
Valeur du bien expertisé	8 371 500 DA
L'apport personnel versé	850 000 (10%)
Crédit sollicité	7 650 000 (90%)
Crédit autorisé (possible)	20 288 934 DA
Le taux d'intérêt	6,25%
Reliquat de l'apport personnel	/

1.3.4 Les chiffres d'affaires et les bénéfices prévisionnel sur 5 ans :

L'année	2014	2015	2016	2017	2018
CA	59 800	57 000	63 500	67 000	77 050
Résultat	6 553	7 195	4704	4893	6 283

1.4 Etude du dossier :

1.4.1 Le droit de prêt :

Le droit de prêt = $8\,371\,500 \times 90\%$
 = 7 858 350 DA

L'emprunteur a le droit d'avoir un prêt de 7 650 000 DA.

1.4.2 La durée de remboursement :

La durée = $75 - 36$
 = 39 ans

L'emprunteur peut rembourser le crédit dans une durée de 30 ans.

1.4.3 La capacité de remboursement :

Dans le cas où l'emprunteur est un commerçant, la capacité de remboursement est calculée sur la base du bénéfice des trois dernières années pour la pondération du risque.

Les années	2011	2012	2013
Bénéfice	Néant	Néant	3 785 696

Le revenu mensuel = La moyenne du bénéfice des 3 dernières années / 12

$$= [(3785\,696 + 0 + 0) / 3] / 12$$

$$=105\,158,22\text{ DA}$$

La capacité de remboursement = $105\,158,22 \times 0,4 = 42\,063,288\text{ DA}$

1.4.4 L'apport personnel minimum :

L'apport personnel = $8\,500\,000 \times 10\%$

$$=850\,000\text{ DA}$$

1.4.5 Valeur tributaire :

$$i = ((1+0,0625)^{(1/12)}) - 1 = 0,00506483 = 0,506483\%$$

$$T = 0,154102999 \quad \text{avec} \quad n = 360$$

La valeur tabulaire = $0,00604562$

1.4.6 Le montant du prêt possible :

Le montant du prêt possible = $42\,063,288 / 0,006157172$

$$=6957650,27\text{ DA}$$

Le montant sollicité = $8\,371\,500 - 850\,000$

$$=7\,521\,500\text{ DA}$$

Le montant sollicité est supérieur au prêt possible. Donc le client ne peut pas avoir un prêt supérieur à $6957650,27\text{ DA}$.

1.4.7 La mensualité théorique :

$$\text{La mensualité} = V_0 * \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

Car le remboursement se fait par une mensualité constante.

V_0 : le montant sollicité

La mensualité = $6957650,27 \times 0,00604562$

$$=42063,288\text{ DA}$$

Commentaire :

Après exploitation du certificat de série C20 (annexe N°6), nous nous sommes heurtés à des chiffres d'affaire néant et un bénéfice déficitaire durant les deux exercices 2011 2012 or en 2013 il a réalisé un bénéfice important.

Par ailleurs dans le cadre de son activité, nous avons aussi constaté que ce dernier réalise ses projets de construction avec la sous-traitance en participation de réalisation de 5 à 10% de la part du marché.

Ainsi, nous avons jugé que sa rentabilité commerciale dégage un niveau très faible. Sur la base des insuffisances citées, l'agence a donné un avis défavorable pour ce prêt.

➤ Comparaison entre les deux cas :

Dans les deux cas étudiés dans ce chapitre on a vu deux avis différents, qui nous a permis de connaître les points de divergence entre les deux clients.

Voici un tableau récapitulatif sur la comparaison sur les deux cas étudiés :

Tableau N°15 : comparaison entre les deux cas

	1 ^{er} cas	2 ^{eme} Cas
La durée du crédit	30	30
Le cautionnement	Solidaire	Non
Le salaire	Stable	Instable
Prix du bien expertisé	Surévaluer	Dévaluer
Crédit possible	>Au prêt sollicité	<Au prêt sollicité
Taux d'intérêt	Bonifié	Normal (commercial)
Type de prêt	Neuf finis	P.A. P
L'avis	Favorable	Défavorable

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

Il existe d'autres raisons pour le rejet d'un prêt immobilier tels-que :

- L'instabilité du revenu de l'emprunteur
- La valeur du terrain est supérieure à la valeur du bien d'habitation.
- La valeur du prêt sollicité dépasse la valeur réelle du bien.
- Achats et ventes entre les conjoints (transaction de complaisance)
- Le bien est constitué d'une habitation plus des locaux commerciaux.
- L'achat du bien immobilier pour des raisons d'investissement.

2. Les prévisions :

C'est l'ultime étape de cette méthode, voire de la quasi-totalité des analyses statistiques. C'est une extrapolation des observations d'une série en se basant sur ses observations et ses erreurs passées. Lors de cette étape, il est indispensable de prendre en considération les transformations effectuées sur la chronique afin d'aboutir à des valeurs prévisionnelles appropriées.

Nous allons utiliser dans ce chapitre la méthode de prévisions qui est les techniques de Box& Jenkins.

2.1 Présentation des données :

Le tableau ci-dessous représente l'évolution trimestrielle du nombre des dossiers autorisés (x) au CPA-Banque durant les cinq dernières années à savoir de 2014 à 2019.

Tableau N 16 : Evolution du nombre des dossiers autorisés

L'année	Saison 1	S2	S3	S4
2014	782	790	786	788
2015	664	662	650	681
2016	832	825	840	834
2017	1165	1143	1167	1186
2018	706	700	711	708
2019	702	685	709	749

Source : établi par nos soins à partir des données de CPA

2.2 L'étude de la série :

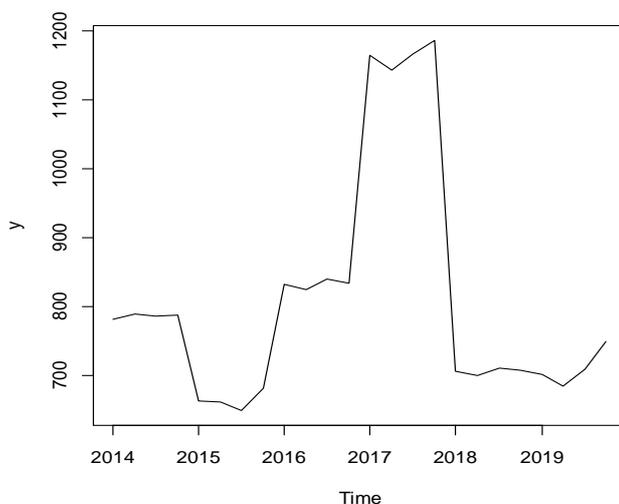
L'étude de la série « x » suppose une étude du graphe et du corrélogramme de la série qui vont permettre de détecter l'existence d'une tendance et/ou saisonnalité de la série.

$x=c$

(782,790,786,788,664,662,650,681,832,825,840,834,1165,1143,1167,1186,706,700,711,708,702,685,709,749)

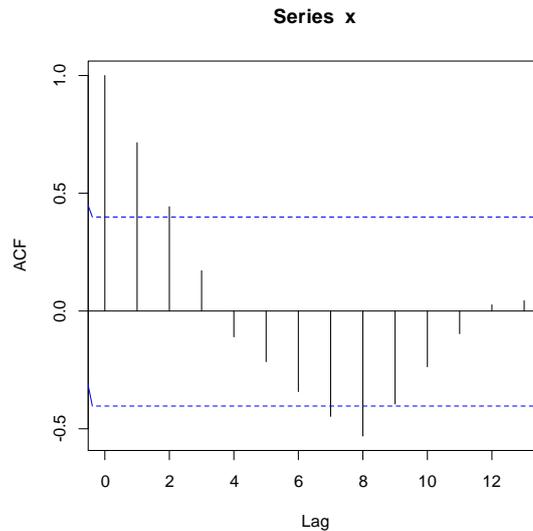
$y=ts(x, frequency=4, start=c(2014,1), end=c(2019,4)) ; plot(y)$

Graph N°2 : représentation graphique de la série Y « nombre des dossiers »



Source : établi par nos soins avec logiciel R

Graphe N°3 :corrélogramme d'autocorrélation de la série x



Source : établi par nos soins avec logiciel R

La série présente une saisonnalité et une tendance. Et par la suite la série du nombre de dossiers autorisés est non stationnaire. L'examen graphique ne permet pas toujours de déterminer avec certitude l'existence d'une tendance (saisonnalité). Afin d'éloigner l'incertitude, nous utilisons le test « Phillip-perron ».

Ce test permet de tester la stationnarité contre la non stationnarité, il s'agit d'un test unilatéral, l'hypothèse nulle est rejetée lorsque la statistique obtenue est inférieure à la valeur critique contenue dans le test « P.P test », au seuil PP.test correspondant. Le test de stationnarité est comme suit :

```
pp.test(x)
```

Phillips-Perron Unit Root Test

```
data: x
```

```
Dickey-Fuller = -1.9158, Truncation lag parameter = 2, p-value = 0.6045
```

Ce test accepte l'hypothèse nulle pour la série car la P-value correspondante est supérieure au seuil de 5%. Autrement dit, la série est non stationnaire.

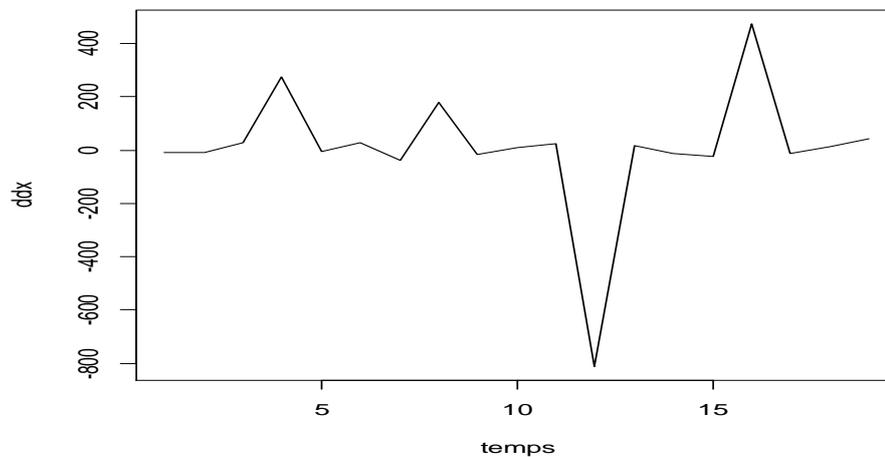
2.3 La stationnarité de la série :

Pour l'élimination de la saisonnalité de la série x, nous considérons la série $dx = \text{diff}(x, 4)$. Pour l'élimination de la saisonnalité de la série désaisonnalisée dx nous considérons la série, $ddx = \text{diff}(dx)$

L'élimination de la tendance de la série désaisonnalisée dx nous considérons la série, $ddx = \text{diff}(dx)$

Nous notons graphiquement que la série désaisonnalisée ddx est stationnaire.

Graphe N°4 : représentation graphique de la série ddx.

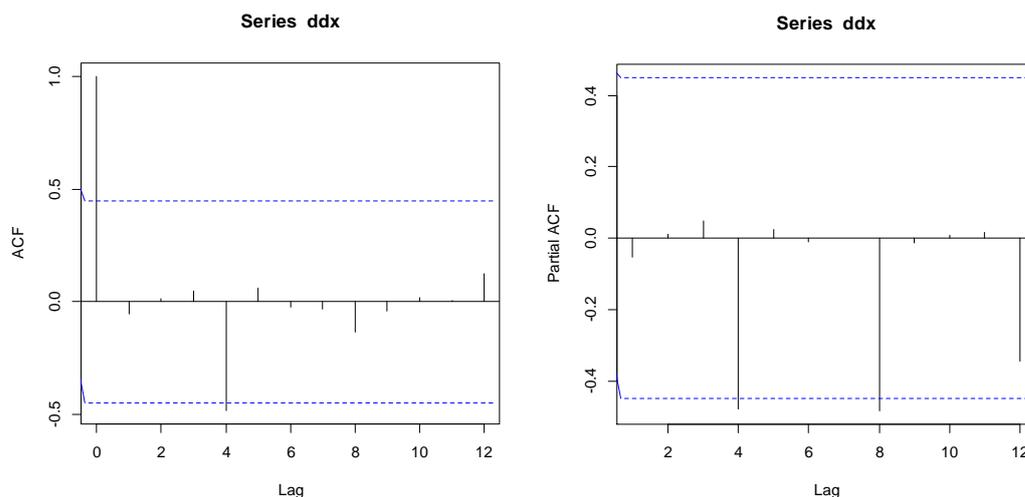


Source : établi par nos soins avec logiciel R

Pour confirmer Nous allons effectuer le test « Phillip-perron » sur la série ddx(Voir l'annexe N°7). Ce test rejette l'hypothèse nulle pour la série car la P. value correspondante est inférieure au seuil de 5%. Autrement dit, la série est stationnaire.

2.4 Le model estimé :

Graphe N°5 :corrélogramme d'autocorrélation et d'autocorrélation partiel



Source : établi par nos soins avec logiciel R

En observant le corrélogramme d'autocorrélation simple (ACF) et le corrélogramme d'autocorrélation partiel (PACF) précédents, nous pouvons ajuster les séries par un processus

ARMA(P,Q), étant donné que les séries sont stationnaires, ce qui reviendra à déterminer les valeurs maximales du couple (P,Q) :

Pmax=4

Qmax= 4

Il nous semble qu'ARMA (1,3) est le meilleur modèle (voire l'annexe N°8).

```
ARMA=arima(x,order=c(1,0,3),include.mean=TRUE)
```

```
> ARMA
```

Call:

```
arima(x = x, order = c(1, 0, 3), include.mean = TRUE)
```

Coefficients:

```
ar1 ma1 ma2 ma3 intercept
```

```
0.0135 0.9447 0.9447 1.0000 817.3536
```

```
s.e.0.2295 0.1723 0.2859 0.2915 66.9091
```

```
sigma^2 estimated as 7725: log likelihood = -145.02, aic = 302.05
```

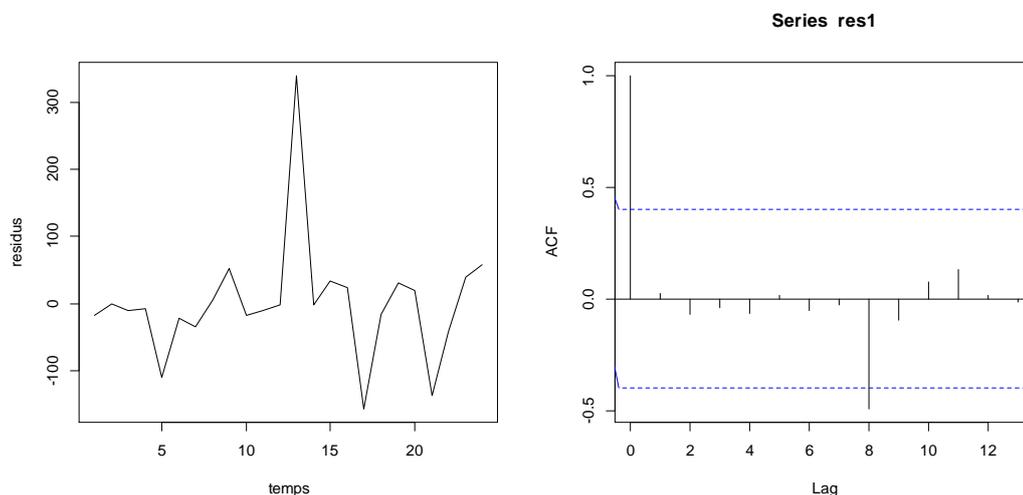
```
z=round(confint(ARMA),1)
```

Lorsque le processus est bien estimé, les résidus se retrouvent entre les valeurs observées et les valeurs estimées par le modèle et ces derniers se comportent comme un bruit blanc.

2.5L'étude des résidus :

```
res1=residuals(ARMA)
```

Graphe N°6 : représentation graphique et corrélogramme d'autocorrélation des résidus.



Source : établi par nos soins avec logiciel R

Au regard des graphiques, les séries résiduelles semblent stationnaires. Après observations du corrélogramme des résidus (ACF résidus), nous constatons que les résidus se retrouvent à l'intérieur de l'intervalle de confiance et ils se rapprochent exactement d'un bruit blanc.

- Test d'absence d'autocorrélation :

Box.test(res1)

Box-Pierce test

data: res1

X-squared = 0.0173, df = 1, p-value = 0.8954 > 0.05 l'hypothèse d'auto corrélation rejetée

- Test de normalité des résidus :

jarque.bera.test(res1)

JarqueBera Test

data: res1

X-squared = 62.73, df = 2, p-value = 2.387e-14

Le p-value est inférieur à 0.05 Donc l'hypothèse de normalité acceptée

A partir du résultat des tests précédents, nous concluons que Les résidus vérifient un bruit blanc.

2.6 Les prévisions :

Prévision=predict(ARMA,4)

Le modèle de prévision est :

Y2020= 0.0135 Y2019-0.9447 E2019+0.9447 E2018+ E2017

Tableau N°17 : Les prévisions de numéro de dossier autorisé

Trimestre	Prévision
Trimestre 1	870.2153
Trimestre2	909.8965
Trimestre3	873.6717
Trimestre4	818.1143

Source : réalisé par nos soins à partir des données recueillies auprès de la CPA

Après la comparaison des résultats du modèle retenu avec la série statistique, nous avons constaté que le nombre de dossier autoriser qui sera traité en 2020 augmentera proportionnellement de 24% dans le premier trimestre, 33% dans le deuxième, 23% dans le 3ème trimestre et de 9% dans le dernier trimestre.

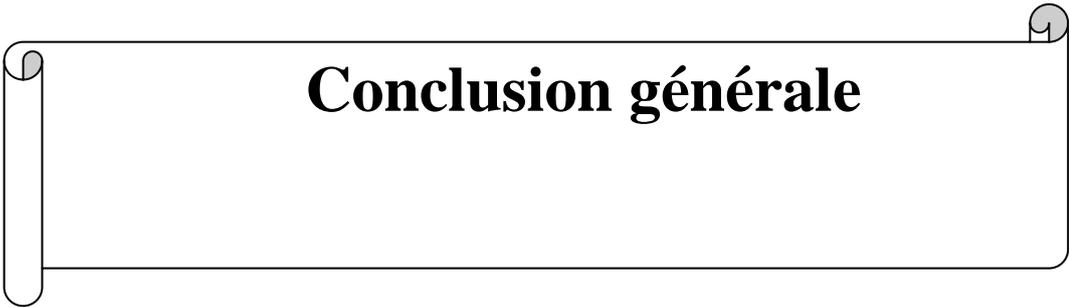
Cette augmentation en nombre des dossiers autorisés est étroitement liée aux facilités offertes par l'état en matière de bonification du taux d'intérêt ainsi qu'à la diversité des produits proposés par la banque et l'adaptabilité de ces derniers aux exigences des clients. Or, nous remarquons aussi que cette variation est minime dans le dernier trimestre. Cela peut être expliqué par la situation critique dont vit notre pays, qui freine les travaux de construction et qui influence négativement le niveau de vie des citoyens.

Les crédits immobiliers sont des crédits à hauts risques car, ils mobilisent d'importantes sommes à long terme. La maîtrise de ce risque reste donc une préoccupation majeure pour le banquier qui doit chercher les meilleurs outils pour les maîtriser. Et pour que l'opération de crédit immobilier suive son cours le plus normalement possible, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur paraît plus qu'impérative.

À travers l'étude élaborée dans ce chapitre pratique, nous avons essayé lors du traitement des demandes de financement immobilier pour les particuliers, d'observer les types de crédit octroyés afin de vérifier la diversification de la gamme des crédits, ainsi que l'amplitude de l'application des moyens de protection contre l'incertitude de vie. De ce fait, toute demande du crédit doit être bien étudiée et ce, à travers, les étapes suivantes :

- Prise de connaissance du client ainsi que du projet à financer.
- Vérification des documents.
- Evaluation de la situation du demandeur du prêt (familiale, professionnelle et financière).
- Recueil des garanties.

Le banquier doit alors bien se renseigner sur l'environnement du prêt et évaluer les capacités d'endettement et de remboursement du client



Conclusion générale

La banque joue un rôle essentiel dans la réalisation de la croissance économique d'un pays vu sa tâche qui consiste en l'octroi des crédits pour les agents économiques afin de réaliser leurs projets. Les crédits en général sont parmi les principales ressources des banques et un moteur de la création monétaire. Il existe plusieurs variétés du crédit mais notre étude s'est focalisée sur le crédit immobilier.

Le crédit immobilier aux particuliers a vu son importance s'accroître tout au long de ces dernières années, et ce, même si ce dernier, reste un prêt très risqué qui nécessite une bonne gestion.

Le risque du crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité du prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. La maîtrise de ce risque se fait par la gestion qui est au cœur des préoccupations des dirigeants de la banque. Celle-ci, permet une surveillance attentive de ce risque.

Le but de notre travail consistait à présenter les différentes méthodes de gestion des crédits immobiliers aux particuliers et de donner des solutions aux difficultés rencontrées par le CPA-Banque en matière de maîtrise de ce crédit. A cet effet, nous avons présenté comment se fait-elle la gestion d'un crédit immobilier au niveau de CPA Banque avant et après l'octroi du prêt à savoir : l'identification de l'emprunteur et des risques y afférent, l'étude minutieuse du dossier, la prise de garantie et enfin le suivi et le recouvrement du crédit.

Plus précisément, notre objectif était d'apporter des éléments de réponses à la problématique suivante :

Quels sont les moyens mobilisés dans le cadre d'une gestion efficace d'un crédit immobilier, dans la relation banque-particulier ?

Dans ce contexte, on a pu conclure plusieurs résultats, à savoir :

- La banque est confrontée à de multiples risques, le plus marquant est celui de non remboursement (insolvabilité du client). Dans ce cadre, l'intégration des méthodes de gestion demeure indispensable.
- La relation banque/ client doit être renforcée par une plus grande diffusion de l'information et l'implication de nouvelles techniques de gestion afin d'aboutir à une bonne analyse des demandes de crédit.

- L'hypothèque constitue la garantie principale pour la banque lors de l'octroi du crédit immobilier.
- Le financement du secteur immobilier par l'implication des banques a réduit la pression sur le budget de l'Etat et a facilité au client l'accès au logement.

Sous l'éclairage des résultats ci-dessus, **nous avons confirmé** les hypothèses émises dans l'introduction générale, autrement dit :

- ❖ Une gestion efficace pour la banque en matière d'un crédit immobilier, nécessite le suivi d'un cadre réglementaire précis et des méthodes de gestion diversifiées.
- Le financement du marché immobilier est assuré par une gamme de produits adaptés aux différents secteurs. Pour assurer sa solvabilité, la banque doit exiger les garanties suivantes : l'hypothèque, le cautionnement, l'assurance décès, l'assurance catastrophes naturelles et l'assurance contre l'insolvabilité. Ces garanties constituent l'ultime recours pour pallier aux risques de non remboursement.
- Les risques encourus par le banquier lors de l'octroi d'un crédit immobilier sont : l'insolvabilité de son client dans les délais impartis par le créancier par manque de moyens financiers ou fuite hors du pays, le non remboursement par négligence. De plus, l'emprunteur ne peut pas honorer ses engagements (perte de travail, maladie, etc.). Pour gérer ces risques, la banque applique une gestion préventive, opérationnelle et curative.
- Lors du montage et de l'étude du dossier du crédit, le banquier adopte la méthodologie suivante : bien connaître le client, s'assurer de la conformité des documents à fournir, vérifier la véracité des justificatifs des revenus et surtout prendre le temps nécessaire pour l'étude du dossier dans le but de déceler des carences, car une bonne étude amoindrirait les risques.

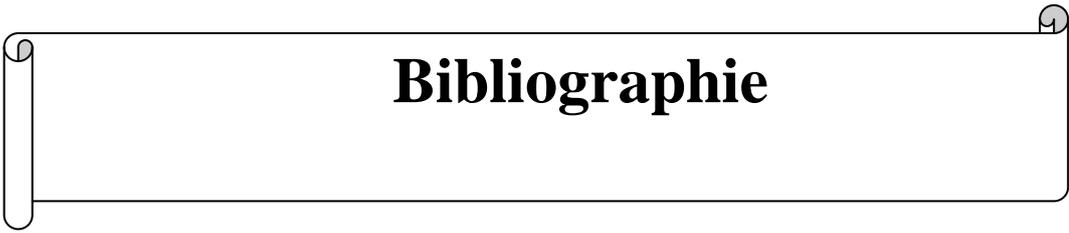
Cependant, cette analyse nous a permis de déceler les insuffisances qui caractérisent le mécanisme des prêts immobiliers aux particuliers au sein de CPA-Banque et de proposer les recommandations suivantes :

- Proposer aux secteurs aidés, des conditions plus intéressantes et plus adaptées à la situation financière des ménages. Bien sûr par l'activation des institutions d'aide comme CNL, et ce en : Proposant des crédits inversement proportionnels au revenu de l'emprunteur, Comme le crédit à taux zéro.

- Alléger les conditions des ressources sur les crédits conventionnés avec l'état.
- Intégrer la notion conseil : en général, les particuliers ont une idée précise sur le projet qu'ils veulent réaliser. Toutefois, leurs choix ne correspondent pas toujours à leurs situations. C'est à ce niveau que devrait intervenir le banquier autant que conseiller et ce, en informant le client sur les différentes possibilités qui s'offrent à lui et en l'accompagnant dans ses choix. Le banquier doit également agir en tant que partenaire et suivre l'emprunteur tout au long du processus de remboursement en établissant une relation de confiance avec le client et ce, afin de prévoir tout problème sur le remboursement des fonds.

La gestion du crédit immobilier est complexe et touche à plusieurs éléments, ce qui nous a empêché d'élargir notre étude vu la difficulté de recueillir les données nécessaires, ainsi que l'impossibilité d'accéder à certaines informations jugées confidentielles. Toutefois, les recherches que nous avons effectuées, lors de l'élaboration de ce présent mémoire, restent incomplètes. Néanmoins, nous espérons que les connaissances et les résultats obtenus feront l'objet d'une base de départ pour d'autres travaux complémentaires à l'avenir. Nous pensons particulièrement à :

- L'intégration des produits dérivés dans la gestion du crédit immobilier.
- Le financement de l'immobilier aux promoteurs.
- La finance islamique et le crédit immobilier.



Bibliographie

Bibliographie

Les Ouvrages :

1. AMMOUR BÉNHALIMA (1997) : « pratique des techniques bancaires », édition DAHLEB, Alger.
2. BESSIS J (1995) : « Gestion des risques et gestion actif - passif », Edition DALLOZ, Paris.
3. Dictionnaires des termes de la : finance, banque, bourse, assurance, impôt, fiscalité, (2004) Édition G.A.L, Alger.
4. GAUSSERGUES.S (1996) : « la banque : structure, marché, gestion », Édition DALLOZ, Paris.
5. HADJ SADOK T (2007) : « Les risques de l'entreprises et de la banque », Édition DAHLAB, Alger
6. Jérôme Yeatman (1998) : « Manuel international de l'assurance », Édition ECONOMICA, sans n° d'édition.
7. Jean-Marc, Béguin Arnaud Bernard (2008) : « L'essentiel des techniques bancaires » édition d'Organisation, sans n° d'édition.
8. Koffi Jean-Marie Yao (2003) :« Les accords de Bale et la gestion du risque crédit », Version préliminaire, Paris.
9. Luc BERNET-ROLLANDE (2008) : « Principes de technique bancaire », 25ème Édition DUNOD, Paris.
10. LOBEZ F (1997) : « Banques et marchés du crédit », Édition PUF, Paris.
11. Luc BERNET-ROLLANDE (2006) : « Principes de technique bancaire », 24ème Édition DUNOD, Paris.
12. MASSE Paul (1994) : « Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : « Immobilier, finances », Édition ECONOMICA, Paris.
13. MATHIEU Michel (1996) : « l'exploitant bancaire et le risque crédit », Édition la revue banque, Paris
14. MATIHIEU M (1995) : « L'exploitant bancaire et le risque crédit », Edition de l'organisation, sans n° d'édition.
15. Michèle Gaudin (1996) : « crédit au particulier », ÉditionSéfi, France.
16. P. LASSEGUE (2002) : « Lexique de comptabilité », 5e Edition, Dalloz, Paris.
17. Koffi Jean-Marie Yao (2003) :« Les accords de Bale et la gestion du risque crédit », Version préliminaire, Paris.

18. RONCALLI.T (2004) : « La gestion des risques financiers », Edition ECONOMICA, Paris,
19. Samira MAHIOU (2011) : « Le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, Alger.
20. Sophie et Serge Bettini (2018/2019) : « Technique de l'immobilier », Édition DUNOD, Paris.
21. Véronique Legrand (2010) : « Le crédit en clair », Édition Ellipses, sans n° d'édition.

Les Travaux Universitaires :

1. HENTOUR F., « Le financement bancaire au service de l'immobilier », mémoire de master, options finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.
2. IMOGEN A., « Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation », mémoire de master, option finance, université, d'Oran, 2008.
3. OUHAB S. et OUMBICHE O., « Le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité, contrôle audit, université de Bejaia, 2013.

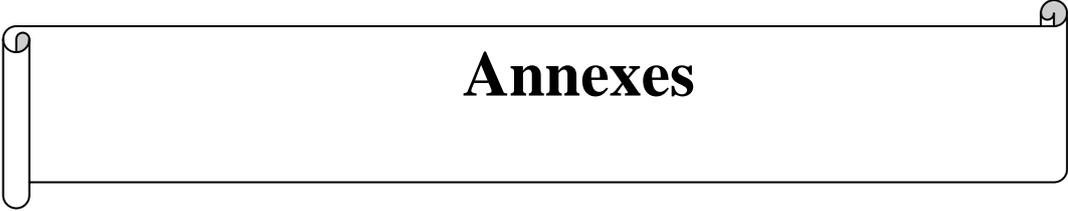
Les Textes Juridiques :

1. Article 683 du code civil algérien.
2. Article 684 du code civil algérien.
3. Article 07 de décret législatif n° 94/07 du 18-05-1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.
4. Article 948 du code civil, O.N.T.E 3ème édition 2002.
5. Article 822 du code civil.
6. Article 9 de règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
7. Article 10 règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
8. Article 14 règlement n°2014-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.
9. Article 4 de règlement n°2014-02 relatif aux grands risques et aux participations.
10. Article 5 de règlement n°2014-02 relatif aux grands risques et aux participations.
11. La décision réglementaire n°227/2000 du 15 Mars 2000 relative aux conditions d'octroi des crédits immobiliers aux particuliers.
12. L'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009, portant la loi de finance pour 2010.
13. L'article 3 de l'instruction N°74-94 du 29 novembre 1994.
14. Lettre commune CPA N°1 2014 modalités et procédures d'octrois du crédit immobilier.
15. L'investissement immobilier 93^e congrès des notaires de France page 13 passage 1026.

16. L'ordonnance N°03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et le crédit.
17. Lettre commune CPA N°1 2014 modalités et procédures d'octrois du crédit immobilier.
- 18.
19. Note n° 3483.116.12 du 1er juin 2016, relative au crédit aux particuliers.

Les Sites Web :

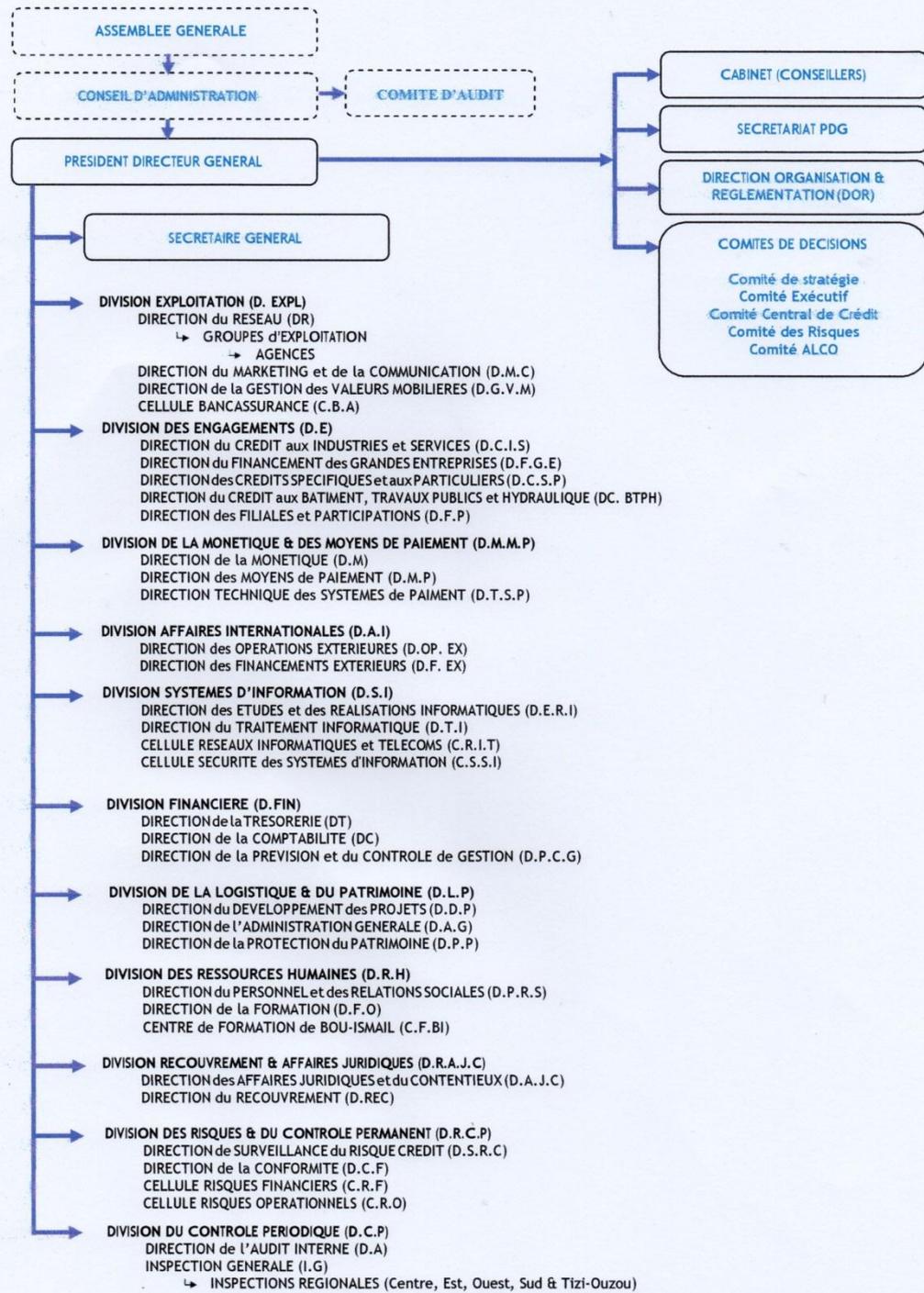
1. www.rachatducredit.com/definition-de-marche-immobilier-990.html/amp consulter le 08-02-2019
2. https://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier5.html#toc16 consulter le 11-02-2019
3. <https://www.cnl.gov.dz/page/missions> consulter le 24-02-2019
4. <http://www.srh-dz.org/> consulter le 24-02-2019
5. <http://srh-dz.org/?p=refinancement&lang=fr&var=7> consulter le 13-03-2019
6. <http://www.sgci.dz/docs/conditions-generales.pdf> consulter le 24-02-2019
7. <https://www.caim.info/revue-congolaise-de-gestion-2013-1-page-87.htm#> consulter le 05-04-2019
8. <https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist15.htm> consulter le 26-03-2019
9. www.cpa-bank.dz consulter le 15-05-2019



Annexes

ANNEXE N° 1 :

SCHEMA D'ORGANISATION





Groupe d'Exploitation : مجموعة الإستغلال Dossier N° : رقم الملف :
 Agence domiciliaire : وكالة التوطنين N° Compte : رقم حساب :
 N° Compte : رقم حساب :
 Chèque : الصك :

(طلب قرض عقاري)

(Demande d'un Crédit Immobilier)

Etat Civil

الحالة المدنية

	القرين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Nom :	اللقب :
Prénoms :	الاسم :
Date de naissance :	تاريخ الميلاد :
Lieu de naissance :	مكان الإزدياد :
Situation Familiale :	الحالة العائلية :
Personnes à charge :	الأفراد المتكفل بهم :
Adresse actuelle :	العنوان الحالي :
Téléphone :	رقم الهاتف :
Références Bancaires			المراجع البنكية :
CPA / Compte No :	ق.ش.ج/ حساب رقم :
ouvert le :	مفتوح بتاريخ :
CPA / Livret No :	ق.ش.ج/ دفتر رقم :
ouvert le :	مفتوح بتاريخ :
Autres Banques			البنوك الأخرى
Compte No :	حساب رقم :
ouvert le :	مفتوح بتاريخ :

Demandeur Salarié

الطالب الأجير

	القرين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur	
Employeur/Nom ou	المستخدم / الاسم أو
Raison Sociale :	العنوان التجاري :
Adresse :	العنوان :
Activité :	النشاط :
Demandeur/Fonction	الطلب / المهنة
Exercée :	الممارسة :
Depuis le :	منذ تاريخ :
Ancienneté dans	الأقدمية في
l'emploi précédent :	المهنة السابقة :

Demander non Salarié الطالب غير أجير

Nature de l'activité ou profession exercée : طبيعة النشاط أو المهنة الممارسة :
Depuis le : منذ تاريخ :
Adresse professionnelle : العنوان المهني :
Téléphone ou Fax : الهاتف أو الفاكس :
Forme juridique (p / les stés) : الشكل القانوني (للشركات) :
Capital social : رأس المال الإجتماعي :
Immatriculation au R.C. N° : مسجل في السجل التجاري رقم :
Date : à بتاريخ :
في

هل الطالب مالك للمحل مسير حر قيمة المحل د.ج.
Le demandeur est-il ? Propriétaire Gérant libre Valeur du fonds DA :

Date d'expiration du bail de location : تاريخ إنتهاء عقد الإجار :

Patrimoine Immobilier الملكية العقارية

القرين / الكفالة Conjoint / Caution	الطالب Demandeur
تعيين الأملاك العقارية : العنوان : سنة الإقتناء : ثمن الإقتناء : القيمة المقدرة حاليا :	تعيين الأملاك العقارية : العنوان : سنة الإقتناء : ثمن الإقتناء : القيمة المقدرة حاليا :
Désignation des biens immeubles : Adresse : Année d'acquisition : Prix d'acquisition : Valeur estimative actuelle:	

Emprunts Contractés القروض المحصلة

(par le demandeur et/ou son conjoint)

(من طرف الطالب أو القرين)

1 - Emprunts en cours

1 - القروض الحالية

المقرضون Prêteurs	السنة Année	المبلغ Montant	المدة Durée	التسديدات الشهرية Mensualités	المبلغ المتبقى Encours	الضمانات Garanties

2 - Nature du prêt sollicité

2 - طبيعة القرض المطلوب

Hors Epargne خارج التوفير Adossé au Livret Epargne Logement المسند لدفتر التوفير السكن

مبلغ القرض المطلوب
Montant du prêt sollicité :
مدة التسديد
Durée de remboursement :
مبلغ التسديد الشهري المقترح نظريا
Mensualité théorique proposée :

ثمن الملك العقاري
Prix du bien immobilier :
المردود السنوي للزوجين
Revenus annuels du couple :
المردود الشهري للزوجين
Revenus mensuels du couple :

Date souhaitée de mise à disposition des fonds : التاريخ المرغوب فيه لوضع الاموال تحت التصرف :

Plan de Financement

المساهمة الشخصية للطالب (للتبرير)

Apport personnel du demandeur (à justifier) DA :

قيمة القرض

Montant du crédit : DA :

قيمة / ثمن

Coût / Prix : DA :

قيمة الخبرة

Valeur de l'expertise : DA :

مخطط التمويل

Ressources Annuelles

(à préciser et à justifier)

الموارد السنوية

(للتوضيح والتبرير)

القرين / الكفالة
Conjoint / Caution

الطالب
Demandeur

Revenus Professionnels :

Salaires :

Forfait :

Bénéfice réalisé :

Revenus Extra-Professionnels :

Prestation Familiales :

Loyers :

Pensions-retraites etc... :

Aides de l'Etat :

Autres revenus :

المدخل المهنية :

الأجور :

الجزافي :

الأرباح المسجلة :

المدخل غير المهنية :

الإعانات العائلية :

الأجور المقبوضة :

منح - التقاعد إلخ... :

إعانة الدولة :

مدخل الأخرى :

Programme à Financer

البرنامج موضوع التمويل

1 - Aquisition d'un logement

جديد (أ)
Neuf (A)

على المخطط (ب)
Sur plan (B)

من خاص إلى خاص
P.A.P. (C)

1 - إقتناع السكن

السكن الفردي
Maison individuelle

السكن الجماعي
Logement Collectif

2 - Construction d'une maison individuelle

2 - بناء السكن الفردي

بناء (أ)
Construction (A)

تمديد (ب)
Extension (B)

3 - Travaux d'aménagement

السكن الفردي
Maison individuelle

السكن الجماعي
Logement Collectif

3 - أشغال التهيئة

Informations Générales

معلومات عامة

- Adresse du logement/Construction :

- Type de logement/Construction :

- Surface habitable :

- Date de début des travaux :

- Prix de l'habitation ou des

travaux d'aménagement :

- Date d'achèvement de

l'habitation ou des T.A. :

عنوان السكن/مكان البناء :

وعية السكن/البناء :

مساحة الصالحة للسكن :

أريخ بداية الأشغال :

من السكن أو أشغال التهيئة :

أريخ إنتهاء السكن أو

شغال التهيئة :

Informations Particulières

معلومات خاصة

- Nom ou R.S. du

promoteur/vendeur : (1)

- Adresse du promoteur/vendeur : (1)

- Montant des avances versées : (1)

- N° et date d'obtention du

permis de construire : (2)

- Adresse du bureau qui a

réalisé l'études : (2)

- Superficie du terrain : (2)

- Surface habitable actuelle : (2)

- Surface de l'extension : (2)

- Description des travaux

à réaliser : (3)

اسم أو الحالة الشخصية

للمقاول/البائع : (1)

- عنوان المقاول/البائع : (1)

- مبلغ المسبقات المدفوعة : (1)

- رقم و تاريخ تحصيل

رخصة البناء : (2)

- عنوان المكتب الذي حقق

الدراسة : (2)

- مساحة الأرض : (2)

- مساحة الصالحة لسكن حاليا : (2)

- مساحة التمديد : (2)

- وصف الأشغال التي

ستتشيأ : (3)

Destination des Locaux

تخصيص المحلات

A - Logement actuel :

أ - المسكن الحالي :

هل أنتم
Etes-vous ?

<input type="checkbox"/> مستأجرين Locataire	<input type="checkbox"/> ساكنين مجاني Logé gratuitement	<input type="checkbox"/> مسكن وظيفي Logement de Fonction
<input type="checkbox"/> مالكيين Propriétaire	<input type="checkbox"/> إيجار شهري Loyer mensuel	<input type="checkbox"/> مع العائلة En famille

Sorti du logement après la nouvelle acquisition ?

مصير السكن بعد الإقتناء الجديد؟

<input type="checkbox"/> موعاد للملاك Rendu au propriétaire	<input type="checkbox"/> محتفظ Conservé	<input type="checkbox"/> مؤجر Loué	<input type="checkbox"/> مبيع Vendu
--	--	---------------------------------------	--

B - Destination du nouveau bien immobilier

ب - تخصيص الملك العقاري الجديد

<input type="checkbox"/> إقامة رئيسية Résidence principale	<input type="checkbox"/> إقامة ثانوية Résidence secondaire
---	---

أشهد أن جميع المعلومات المصرح بها أعلاه هي صادقة و حقيقية الى تاريخ اليوم، نتيجة لذلك فإن كل تصريح خاطيء غير متعمد أو إيرادى محتوي في هذه الوثيقة أتحمّل مسؤوليته أمام البنك.

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.

A : le, في

إمضاء الطالب
Signature du demandeur

متبوع بعبارة مكتوبة بخط اليد (قرئء وصدق عليه)
Après la mention "Lu et approuvé"

ANNEXE N° 3:

ACTE DE CAUTION PERSONNELLE ET SOLIDAIRE

Je Soussigné (1)

Déclare par le présent acte, me constituer caution personnelle, conjointe et solidaire au profit du « Crédit Populaire d'Algérie » dont le siège social est sis au 02, Boulevard Colonel AMIROUCHE – ALGER, en garantie du remboursement de toute sommes que

M doit ou devra au « Crédit Populaire d'Algérie », jusqu'à concurrence de la somme de

., majorée des intérêts, commissions et accessoires ainsi que des pénalités éventuelles en cas de non remboursement à échéance.

Je serai tenu(e) conjointement et solidairement avec tous souscripteurs, donneurs d'avals accepteurs, endosseurs des effets ou billets dont le « Crédit Populaire d'Algérie » sera porteur ou bénéficiaire et je déclare, en tant que de besoin, renoncer dès à présent au bénéfice de discussion et de division.

Le crédit Populaire d'Algérie pourra toujours, moyennant simple lettre recommandée, rendre sa créance exigible et par suite, exigible aussi le présent cautionnement.

La créance du « Crédit Populaire d'Algérie » et son cautionnement seront indivisibles, et les héritiers des obligés, leurs ayant droit ou représentants seront solidairement tenus dans les limites légales du présent engagement.

Par ailleurs, je m'interdis tant en mon nom qu'au nom de mes ayant droit de me prévaloir de toute subrogation d'exercer toute action personnelles ou, d'une façon générale, d'élever toute prétention qui auraient pour résultat de me (les) faire venir en concours avec le « Crédit Populaire d'Algérie », tant que celui-ci n'aura pas été désintéressé de la totalité des sommes qui lui sont dues en principal, intérêts échus et à échoir, frais et accessoires.

Pour l'exécution du présent acte, je déclare faire élection de domicile à
(3) Ainsi fait et signé à Le

(1) Nom, prénom, profession et domicile de la caution
(2) Identité de l'Emprunteur
(3) Le signataire fera procéder sa signature de la mention manuscrite :
« Bon pour caution personnelle, conjointe et solidaire à concurrence de
la somme de
En garanties des engagements de M »

ANNEXE N° 4 :

<p>TAUX D'INTERET : 6,25% 0,005208333 = Intérêt mensuel DURÉE DU CRÉDIT : 30 ANS (l'âge maximum 70 ans) ANNUITÉ : 40,00% Entre 15 000 et 40 000 DA Entre 40 000 et 50 000 DA 40% A partir de 50 000 DA</p> <p>APPORT PERSONNEL MINIMUM : 10% DU COÛT DU LOGEMENT CRÉDIT IMMOBILIER MAXIMUM : 90% DU COÛT DU LOGEMENT REVENU MINIMUM : 18 000 DA</p> <p style="text-align: right;">U= DA</p>					<p>TAUX D'INTERET : DURÉE DU CRÉDIT : Age = Durée légal =</p>																
37 075,62																					
N°	REVENU	ANNUITÉ (mensualité)	DISPONIBILITE (le reste du salaire)	CRÉDIT IMMOBILIER POSSIBLE	<=																
1	105 158,22	42 063,29	63 095	6 831 592																	
<p>Agence : SARL DPR COMPANY : Revenu / bénéfice ex. 2011 = 1er Revenu / bénéfice ex. 2012 = 2ème Revenu / bénéfice ex. 2013 =</p>					<table border="1"> <thead> <tr> <th>C20 Brut</th> <th>IRG 10%</th> <th>C20 net</th> <th>Mensualité</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>3 785 696,00</td> <td>315 474,67</td> </tr> </tbody> </table>	C20 Brut	IRG 10%	C20 net	Mensualité			0,00	0,00			0,00	0,00			3 785 696,00	315 474,67
C20 Brut	IRG 10%	C20 net	Mensualité																		
		0,00	0,00																		
		0,00	0,00																		
		3 785 696,00	315 474,67																		
Revenu moyen =					105 158,22																

ANNEXE N° 5 :

SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER (SPA au capital de
2 000 000 000 DA)

Numéro Police : **14-4-**

.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) :

(CODE AGENCE) :

(NOM & ADRESSE AGENCE) :

Téléphone : Fax : Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE

MONTANT DU CREDIT : **DA**

Durée du crédit : **Mois**

MENSUALITE : **DA**

Montant de l'aide CNL : **DA**

Crédit Bonifié :

L'ASSURE (EMPRUNTEUR)

CO-EMPRUNTEUR/CAUTION

NOM & PRENOM :

NOM & PRENOM :

NOM DE JEUNE FILLE :

NOM DE JEUNE FILLE :

DATE DE NAISSANCE :

DATE DE NAISSANCE :

PROFESSION :

PROFESSION :

POSTE OCCUPE :

POSTE OCCUPE :

EMPLOYEUR :

EMPLOYEUR :

REVENU MENSUEL NET : **DA**

REVENU MENSUEL NET : **DA**

Numéro du RIB : | | | | |

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

ADRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE :

Objet du crédit	Crédit complémentaire	Valeur du Bien	Type du Bien	Etat du Bien
		DA		

ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame, déclare :

Date et signature du bénéficière

- 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 SGCI :
-RPV= (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) * 100=
 %
 -REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)= **DA**

 - REL = (MENSUALITE / REVENU TOTAL)* 100 =
 %
- 3) Que le Montant de la prime (TTC) est de : **DA**

ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur & Co-Emprunteur)

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle) : Bénéficiaire du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité

Date et signature de l'assuré

DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné, sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de : DA
dans un délai maximum de 60 jours.

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

REPUBLIQUE ALGERIENNE
DEMOCRATIQUE ET
POPULAIRE
MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE
DES IMPOTS

Série C° n° 20

Valable uniquement
pour un dossier
Administratif

CERTIFICAT

direction des impôts de wilaya
d'ALGER

N° [REDACTED]

Inspection de Impôts
à [REDACTED]

L'INSPECTEUR des Impôts, soussigné
Certifie que M. [REDACTED]

N.I.S: 1191718121610110315151213131

Demeurant à Quartier TAKBOU, Del. KAMLI, ALGER

N° d'Article: [REDACTED]
L'INTERNA: EST. SUITE AU REGIME REEL
S.A. ALGERIA G.M. TER. du 30/04/2012
(Et. 2011) CAO = NEFAL

S.A. ALGERIA G.M. TER. du 30/04/2012
(Et. 2012) CAO = NEFAL
IRS = 186.782,00 (Art. 1)

S.A. ALGERIA G.M. TER. du 30/04/2014
(Et. 2013) CAO = 55.510.527,00
IRS = 3.785.696,00

Cette ATTESTATION lui a été délivrée pour servir
de justificatif de droit.

A. ALGERIA



ANNEXE N° 7:

PP.test(ddx)

Phillips-Perron Unit Root Test

data: ddx

Dickey-Fuller = -4.0894, Truncation lag parameter = 2, p-value = 0.02014

ANNEXE N° 8 :

Fit4=armaFit(~arma(1,3),data=ddx);summary(Fit4)

Title:

ARIMA Modelling

Call:

armaFit(formula = ~arma(1, 3), data = ddx)

Model:

ARIMA(1,0,3) with method: CSS-ML

Coefficient(s):

ar1	ma1	ma2	ma3	intercept
0.0135	0.9447	0.9447	1.0000	817.3536

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-546.577	-50.428	-5.154	32.671	271.422

Moments:

SkewnessKurtosis

-1.082 2.563

Coefficient(s):

EstimateStd. Error t value Pr(>|t|)

ar1	0.0135	0.2177	-2.304	0.0212 *
ma1	0.9447	0.1851	5.080	3.77e-07 ***
ma2	0.9447	0.3993	2.355	0.0185 *

ma3 1.0000 0.4100 2.439 0.0147 *
intercept 817.3536 96.8470 0.057 0.9547

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

sigma^2 estimated as: 7725

log likelihood: -145.02

AIC Criterion: 302.05

Description:

Thu May 16 15:42:54 2019 by user: mn

Table de matière

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des tableaux	I
La liste des schémas et des graphes.....	II
La liste des annexes	III
La liste des abréviations.....	IV
RESUME.....	V
الملخص.....	VI

INTRODUCTION GENERALE	A
-----------------------------	---

CHAPITRE 1 : LE FINANCEMENT DE L'IMMOBILIER.....	2
--	---

SECTION 1 : GENERALITE SUR LE SECTEUR IMMOBILIER	3
--	---

1. Marché immobilier :	3
1.1 Les composantes du marché de l'immobilier :	3
1.1.1 Les déterminants de la demande :	3
1.1.2 Les déterminants de l'offre :	4
1.2 Les caractéristiques du marché immobilier :	4
1.2.1 Un marché moins efficient :	4
1.2.2 L'absence du marché formalisé :	4
1.2.3 Une transparence réduite :	4
1.2.4 Une liquidité réduite :	5
1.2.5 Des coûts de transaction élevés :	5
1.3 Le fonctionnement du marché immobilier :	5
1.4 Le bien immobilier :	6
1.4.1 Définition :	6
1.4.2 Les produits immobiliers :	7
2. Typologies du marché immobilier :	8
2.1 Le marché primaire et secondaire :	8
2.2 Les marchés de biens reproductibles et non reproductibles :	9
3. Les acteurs du marché immobilier :	9
3.1 Le maître de l'ouvrage :	9
3.2 Le maître d'œuvre :	9
3.3 L'entreprise de réalisation :	10
3.4 Le promoteur :	10
3.4.1 Les promoteurs privés :	10
3.4.2 Les promotions publiques :	10
3.5 Les organismes prêteurs :	10

SECTION 2 : NOTION DE BASE SUR LE CREDIT IMMOBILIER.....	11
--	----

1. Le crédit bancaire :	11
-------------------------------	----

2.	Crédit immobilier au particulier :	12
2.1	Définition :	12
2.2	Caractéristiques du crédit immobilier :	13
2.2.1	La durée :	13
2.2.2	Le taux d'intérêt :	13
2.2.3	Le différé :	14
2.2.4	Le remboursement par anticipation :	14
2.2.5	Les intérêts intercalaires :	14
3.	Les types de crédits immobiliers :	14
3.1	Le secteur libre :	15
3.1.1	Les prêts à remboursement échelonné :	15
	Il existe plusieurs familles de ce type de crédit :	15
3.1.2	Les prêts à remboursement non échelonné :	16
3.2	Le secteur réglementé :	17
3.2.1	Les prêts d'épargne logement :	17
3.2.2	Les prêts conventionnés :	17
3.2.3	Les prêts à l'accession sociale :	18
3.3	Le secteur aidé :	18
3.3.1	Le logement social :	18
3.3.2	Le logement aidé ou participatif :	18
3.3.3	La location-vente :	19
3.3.4	Le logement promotionnel aidé :	19
SECTION 3 : LES GARANTIES LIEES AUX CREDITS IMMOBILIERS		20
1.	Les garanties exigées aux crédits immobiliers :	20
1.1	Définition de garanties :	20
1.2	Typologies des garanties :	20
1.2.1	Le cautionnement :	21
1.2.2	L'aval :	21
1.2.3	Le droit de retentions :	21
1.2.4	Le nantissement :	22
1.2.5	L'hypothèque :	22
1.2.6	L'assurance :	23
1.2.7	Autres garanties :	23
2.	Les intervenants du crédit immobilier :	24
2.1	Les banques :	24
2.2	Les sociétés d'assurance :	24
2.3	Les Société de garantie de crédit immobilier :	25
2.3.1	CNL :	25
2.3.2	SRH :	26
2.3.3	SGCI :	27
2.3.4	FGCMPI :	27
2.4	Les autres intervenants :	28
2.4.1	Le notaire :	28
2.4.2	Les géomètres experts fonciers :	29

2.4.3 Agences immobilières :	29
2.4.4 L'huissier :	29
CHAPITRE 2 : LA GESTION DES RISQUES SUBORDONNES AUX CREDITS IMMOBILIERS.	31
SECTION1 : LES RISQUES LIES AUX CREDITS IMMOBILIERS	33
1. Les risques économiques :	33
1.1 Le risque de contrepartie :	33
1.1.1 Le risque crédit :	33
1.1.2 Le risque sur le marché :	34
1.2 Le risque de liquidité :	35
1.2.1 Le risque de liquidité immédiate :	35
1.2.2 Le risque de transformation :	36
1.3 Le risque de taux d'intérêts :	37
1.4 Le risque d'insolvabilité :	38
1.5 Le risque opérationnel :	38
2. Les autres risques :	38
2.1 Les risques techniques :	38
2.2 Les risques administratifs :	38
2.3 Les risques juridiques :	39
2.3.1 Risque lié à la rédaction des contrats :	39
2.3.2 Risque lié à l'hypothèque :	39
2.3.3 Risque lié à la valeur de l'hypothèque :	39
SECTION 2 : LA REGLEMENTATION PRUDENTIELLE ET LA GESTION DU RISQUE	40
1. La gestion préventive :	40
1.1 La réglementation prudentielle :	40
1.1.1 La division et couverture des risques par les ratios prudentiels :	41
1.1.2 Les créances risquées et leurs systèmes de provisionnement :	45
SECTION 3 : GESTION OPERATIONNELLE ET CURATIVE	49
1. Gestion opérationnelle :	49
1.1 Le montage d'un dossier de crédit :	49
1.1.1 Connaitre le client :	50
1.1.2 Étudier la faisabilité du projet :	50
1.1.3 Analyser l'endettement du ménage :	50
1.1.4 Collecte des pièces et documents nécessaires :	50
1.2 Système de délégation de crédit :	51
1.3 Le crédit scoring :	53
1.4 Le système expert :	54
2. La gestion curative :	57
2.1 Le contrôle et le suivi :	57
2.2 Recouvrement :	58

CHAPITRE 3 : ETUDE ET ANALYSE D'UN DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER AU SEIN DE CPA61

SECTION 01 : PRESENTATION DU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE (CPA)..... 62

1.	Historique :	62
2.	L'organisation des agences CPA :	63
3.	Missions et fonctions :	64
4.	Présentation de l'agence CPA 159 :	65
4.1	Le directeur :	66
4.2	Secrétariat direction :	66
4.3	Directeurs adjoints :	66
4.4	Service contrôle :	66
4.5	Service administratif :	66
4.6	Service des opérations de caisse en dinars et en devises :	66
4.7	Service crédits :	67
4.7.1	Cellule d'étude et d'analyse :	67
4.7.2	Secrétariat des engagements :	67
5.	Les crédits immobiliers octroyés par la banque CPA :	67
5.1	Les crédits à la construction :	68
5.2	Les crédits à l'accession :	69

SECTION 2 : LE MONTAGE ET LA GESTION D'UN DOSSIER DU PRET IMMOBILIER AUX PARTICULIERS..... 70

1.	Le cadre réglementaire :	70
1.1	Les dispositions générales :	70
1.1.1	Les conditions d'éligibilité :	71
1.1.2	Les documents constitutifs d'un dossier de crédit :	71
1.1.3	Modalités et condition d'octroi du crédit :	73
1.2	Modalités de traitement des dossiers :	75
1.2.1	Vérification du dossier :	76
1.2.2	Evaluation de la capacité financière du demandeur :	76
1.2.3	Etude de score :	76
1.2.4	La prise de décision au niveau de l'agence :	77
1.3	Conditions de mise en place du crédit :	77
1.4	Mobilisation du crédit :	78
1.5	Modalité de remboursement :	78
1.6	Le crédit complémentaire :	79
1.7	Procédure de recouvrement des créances :	79
1.7.1	Identification des prêts impayés :	79
1.7.2	Préparation des dossiers à recouvrer :	80
1.7.3	Saisir les clients défaillants :	80
1.8	Le suivi et le contrôle :	80

SECTION3 : TRAITEMENT DES DEMANDES DU CREDIT IMMOBILIER POUR LES PARTICULIERS..... 81

1.	Traitement des demandes du crédit immobilier pour les particuliers :.....	81
	Cas N°1 :.....	81
1.1	Identification du client :.....	81
	1.1.1 Présentation de la relation :.....	81
	1.1.2 Description du bien financé :.....	82
	1.1.3 Plan de financement :.....	82
1.2	Etude du dossier :.....	82
	1.2.1 Le droit de prêt :.....	82
	1.2.2 La durée de remboursement :.....	82
	1.2.3 La capacité de remboursement :.....	83
	1.2.4 L'apport personnel minimum :.....	83
	1.2.5 Valeur tabulaire :.....	83
	1.2.6 Le montant du prêt possible :.....	84
	1.2.7 La mensualité théorique :.....	84
	1.2.8 Les garanties :.....	85
	1.2.9 Le recouvrement :.....	85
	CAS N°2 :.....	87
1.3	Identification du client :.....	87
	1.3.1 Présentation de la relation :.....	87
	1.3.2 Description du bien financé :.....	87
	1.3.3 Plan de financement :.....	87
	1.3.4 Le résultat des 3 derniers exercices :.....	88
1.4	Etude du dossier :.....	88
	1.4.1 Le droit de prêt :.....	88
	1.4.2 La durée de remboursement :.....	88
	1.4.3 La capacité de remboursement :.....	88
	1.4.4 L'apport personnel minimum :.....	89
	1.4.5 Valeur tribulaire :.....	89
	1.4.6 Le montant du prêt possible :.....	89
	1.4.7 La mensualité théorique :.....	89
2.	Les prévisions :.....	90
2.1	Présentation des données :.....	91
2.2	L'étude de la série :.....	91
2.3	La stationnarité de la série :.....	92
2.4	Le model estimé :.....	93
2.5	L'étude des résidus :.....	94
2.6	Les prévisions :.....	95

CONCLUSION GENERALE.....	96
---------------------------------	-----------

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES