

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
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 :

Gestion du risque de crédit immobilier en Algérie

Cas : CNEP banque

Elaboré par :

- DAOUD ZAKARIA
- LAOUACHER DHIYA EDDINE

Encadrés par :

- Mr. DAHMANI ABDELHAFID

Lieux de stage : Agence CNEP-Banque « 356 » BOUGAA.

Période de stage : du 15/03/2024 au 20/04/2024

Année universitaire :2023/2024

Remerciements

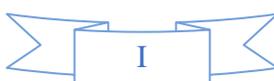
D'abord, nous remercions DIEU le tout puissant de nous avoir donné la foi et le courage pour réaliser ce modeste travail.

Nous tenons avant tout à remercier nos parents de nous avoir accompagnés et d'avoir fait preuve de patience avec nous tout au long de notre parcours académique.

Nous remercions M. DAHMANI ABDELHAFIDH pour ses conseils et sa direction dans la réalisation de ce travail.

Nous tenons également à remercier toute la famille de l'Ecole supérieure de COMMERCE qui nous a aidé à atteindre ce niveau de science et de connaissance.

Nous tenons à remercier également le personnel de la CNEP-Banque et plus particulièrement le directeur de l'agence Mr. Abdelwadeh et Melle. Zerkak Amira.



Dédicace

Je dédie ce travail

A celle qui m'a couvert de tendresse et qui n'a rien épargné pour me voir heureux, à toi ma douce mère ;

A la source de ma persévérance, à celui qui m'a toujours encouragé à toi mon père

A mes aimables frères et sœurs : Ayoub, Nada, Hadjer, Bilel et Khadija ;

A ma tante Souad et mon oncle laid ;

A tous les membres de Ma famille ;

A mes très chers amis, Qu'ils sachent que leur amitié me fait honneur :

Houssam, Fethi, Adam, Ziad, Imoh, Oussama, Choo et Mon binôme DHIYA EDDINE ...

A mes très chers amies Dounia, Meriem, Manel et Celia

Et à tous ceux que je n'ai pas cités dans mon mémoire mais qui sont dans ma mémoire.



ZAKI

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui

Je dois toute reconnaissance ;

A mes sœurs (Manel et Rania) ;

A toute ma grande famille de près et de loin ;

A ceux qui ont contribué de près ou de loin dans notre travail ;

A mes très chers amis, Alla, Aymen, Mondher, Rahim, Khaled, Raouf et mon binôme Zaki.



DHIYA EDDINE

Sommaire

INTRODUCTION GENERALE.....	A, B, C
CHAPITRE 1 : Le marché immobilier.....	1
SECTION 1 : Généralité sur le marché immobilier	3
SECTION 2 : Le nouveau cadre institutionnelle du marché immobilier en Algérie	8
SECTION 3 : Le financement des crédits immobiliers aux particuliers.....	14
CHAPITRE 2 : Gestion du risque du crédit bancaire.....	22
SECTION 1 : Généralité sur le crédit bancaire	24
SECTION 2 : Généralité sur les risques bancaires	32
SECTION 3 : Les méthodes d'évaluation et gestion du risque de crédit bancaire.....	38
CHAPITRE 3 : Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP – Banque.....	49
SECTION 1 : Présentation de la CNEP -Banque	51
SECTION 2 : La gestion des prêts immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP banque.....	63
SECTION 3 : Le cas pratique d'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers (vente sur Plans)	72
CONCLUSION GENERALE.....	a, b

Liste des tableaux

Tableau N°1 : prime assurance SGCI	10
Tableau N°2 : La capacité de remboursement des résidents en Algérie	15
Tableau N°3 : Les niveaux de l'aide frontale selon le SNMG	20
Tableau N°4 : Composant des ALHQ	34
Tableau N°5 : Echelle de notation pour l'état et la banque centrale	40
Tableau N°6 : Echelle de notation pour les autres banques	40
Tableau N°7 : Echelle de notation pour les autres banques	40
Tableau N°8 : Echelle de notation pour les entreprises	40
Tableau N°9 : Les caractéristiques techniques de crédit immobilier aux particuliers	60
Tableau N°10 : Les types des crédits immobiliers aux particuliers octroyés par la CNEP- Banque.....	60
Tableau N°11 : Taux d'intérêt des crédits immobilier aux particuliers appliqués par la CNEP- Banque	61
Tableau N°12 : documents requis pour le dossier de crédit selon la nature du demandeur...	62
Tableau N°13 : Document requis pour le dossier de crédit selon la nature du demandeur...	64
Tableau N°14 : La capacité de remboursement l'emprunteur	65
Tableau N°15 : Frais d'étude de dossier.....	67
Tableau N°16 : Le seuil d'engagement du comité de crédit.....	68
Tableau N°17 : Primes d'assurances décès / invalidité définitive et absolue.....	69

Liste des schémas

Schéma N °1 : Les types de crédit d'exploitation.....	27
Schéma N ° 2 : Organigramme générale de la CNEP-BANQUE	53
Schéma N ° 3 : Organigramme de l'agence CNEP BANQUE BOUGAA.....	54
Schéma N°4 : Circuit du traitement des dossier du crédit.....	81

Liste des abréviations

- AADL : Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement
- AAP : Aide à l'Accession à la Propriété
- ALHQ : Les actifs liquides de haute qualité
- AGO : Assemblée Générale Ordinaire des Actionnaires
- APC : Assemblée Populaire Communale
- APC : Assemblée Populaire Communale
- BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
- BDL : Banque de Développement Local
- BEA : Banque Extérieur d'Algérie
- BEF : Banques et Etablissements Financiers
- BFR : Besoin en Fonds de Roulement
- BNA : Banque Nationale d'Algérie
- CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances
- CACOBATPH : Caisse Nationale de Congés Payés et Du Chômage Intempéries Bâtiments Travaux Publics et Hydraulique
- CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
- CCP : Compte Courant Postal
- CCR : Compagnie Centrale de Réassurance
- CEL : Compte Epargne Logement
- CEP : Compte Epargne Populaire
- CMLT : Crédit Moyen Long Terme
- CMS : Coefficient Minimum de Solvabilité
- CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales
- CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
- CNI : Carte Nationale d'Identité
- CNL : Caisse Nationale du Logement
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie
- CREM : Centrale des Risques Entreprises et Ménages
- CS : Coussin de Sécurité
- CSDCA : Caisse de Solidarité des Départements des Communes d'Algérie
- CTRF : Cellule de Traitement du Renseignement Financier
- DAB : Distributeur Automatique Bancaire
- EAD : Exposition au Défaut
- EBE : Excédent Brut d'Exploitation
- ENPI : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière
- EPIC : Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial
- EPLF : Entreprise de Promotion du Logement Familial
- EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
- FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
- GAB : Guichet Automatique Bancaire

Liste des abréviations

- HT : Hors Taxes
- I.I : Intérêts intercalaires
- IAD : Invalidité Absolue et Définitive
- LGD : Perte En Cas de Défaillance
- LPA : Logement Promotionnel Aidé
- LPL : Logement Publics Locatifs
- LPP : Logement Promotionnel Public
- LSP : Logement Social Participatif
- LV : Location-Vente
- M : Maturité
- ONS : Office Nationale des Statistiques
- OPGI : Offices de Promotion Et de Gestion Immobilière
- PC : Permis de Conduire
- PD : Probabilités de Défaut
- PME : Petite Moyenne Entreprise
- PMI : Petite Moyenne Industries
- RPV : Ratio Prêt-Valeur
- SAA : Société Algérienne des Assurances
- SARL : Société à Responsabilité Limitée
- SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
- SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier
- SIG : Soldes Intermédiaires de Gestion
- SNMG : Salaire Nationale Minimum Garantie
- SPA : Société Par Action
- SRH : Société de Refinancement Hypothécaire
- T : Trésorerie
- TMP : Taux Moyen Pondéré
- TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- VA : Valeur Ajoutée
- VEFA : Vente En Etat Futur Achèvement
- VSP : Vente Sur Plans

Résumé

Résumé :

Pendant de nombreuses années, le gouvernement était le principal acteur dans le financement immobilier en Algérie ; à partir de 1986, de nouvelles mesures ont été mises en place en raison des limites du modèle de financement monopolistique et de l'épuisement des ressources publiques.

Aujourd'hui, les banques jouent un rôle crucial dans le financement immobilier. Ces prêts sont généralement à long terme et sont adaptés aux besoins individuels de chaque emprunteur.

Ce type de crédit expose les banques à divers risques. Elles doivent donc prendre des mesures pour les gérer et les minimiser au mieux.

Ces aspects seront examinés dans la partie théorique de notre étude. La partie pratique sera consacrée à l'analyse d'un cas réel de financement immobilier aux particuliers par la CNEP-Banque.

L'objectif de notre recherche est de comprendre comment la CNEP-Banque gère les risques associés au crédit immobilier aux particuliers.

Les mots clés : crédit immobilier, risque, garantie, gestion du risque, Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque.

Abstract:

For many years, the State has been the main player in real estate financing in Algeria. However, starting in 1986, new measures were implemented due to the limitations of the monopolistic financing model and the depletion of public resources.

Today, banks play a crucial role in real estate financing. These loans are generally long-term and tailored to the individual needs of each borrower.

However, this type of credit exposes banks to various risks. They must therefore take measures to manage and minimize them as best as possible.

These aspects will be examined in the theoretical part of our study. The practical part will be devoted to the analysis of a real case of real estate financing for individuals by CNEP- Bank.

The objective of our research is to understand how CNEP-Banque manages the risks linked to individual real estate loans.

Keywords: mortgage loan, risk, warranty, risk management, National Savings and Provision Fund-Bank.



INTRODUCTION GENERALE



INTRODUCTION GENERALE

Le secteur bancaire occupe une place centrale dans le fonctionnement économique de tout pays, jouant un rôle crucial dans l'allocation efficace des ressources financières et dans la stimulation de la croissance économique. Parmi les activités principales des banques figure l'octroi de crédits, notamment dans le domaine immobilier, qui constitue un moteur essentiel du développement économique.

L'Algérie, en tant que pays en développement, connaît une demande croissante de financement immobilier, stimulée par une urbanisation rapide et une croissance démographique soutenue. La disponibilité de crédits immobiliers abordables et accessibles est essentielle pour répondre à cette demande et favoriser la construction de logements, le développement de l'infrastructure et la croissance économique.

Cependant, l'octroi de crédits immobiliers comporte également des risques importants pour les banques, notamment le risque de défaut des emprunteurs, le risque de fluctuation des taux d'intérêt, le risque de liquidité et d'autres risques liés à l'environnement économique et réglementaire. Ces risques peuvent avoir des répercussions significatives sur la santé financière des banques et sur la stabilité du système financier dans son ensemble.

Dans ce contexte, l'analyse et la gestion du risque du crédit immobilier revêtent une importance cruciale pour les banques algériennes, afin de garantir la stabilité financière et de prévenir les crises économiques. Une gestion efficace du risque du crédit immobilier permet aux banques de prendre des décisions de prêt éclairées, de réduire les pertes potentielles et de protéger leurs intérêts financiers à long terme.

La CNEP Banque, en tant qu'institution financière majeure en Algérie, joue un rôle prépondérant dans le financement immobilier et est confrontée à des défis importants en matière de gestion du risque de crédit. En tant que banque publique, la CNEP Banque est également soumise à des pressions supplémentaires en matière de responsabilité sociale et de conformité réglementaire.

L'objectif de ce mémoire est d'analyser en profondeur le risque du crédit immobilier dans le contexte spécifique de la CNEP Banque en Algérie. Cette étude se concentrera sur l'identification des différents types de risques associés au crédit immobilier, ainsi que sur les stratégies et les instruments utilisés par la CNEP Banque pour évaluer, mesurer et gérer ces risques.

Notre travail est organisé de manière à aborder la problématique suivante :

Comment l'analyse d'un dossier de prêt immobilier pour les particuliers peut-elle jouer un rôle essentiel dans la gestion des risques au sein de la CNEP-Banque ?

Afin de mieux comprendre ce processus et de répondre de manière plus approfondie à cette question, il est pertinent de formuler quelques sous-questions :

INTRODUCTION GENERALE

- Comment la CNEP-Banque peut-elle mettre en œuvre des moyens pour rendre l'accès à la propriété plus accessible pour les particuliers ?
- Comment les banques déploient-elles des stratégies pour gérer et atténuer les risques liés à l'octroi des crédits aux particuliers ?
- Comment la CNEP-Banque procède-t-elle à l'analyse des dossiers de crédit immobilier aux particuliers ?

Afin de fournir des réponses plus complètes à ces interrogations, nous énonçons les hypothèses suivantes :

- Les banques ont élargi leur gamme de produits de prêts immobiliers, tout en demandant des garanties telles que l'hypothèque en échange afin de garantir la solvabilité.
- La banque dispose d'une gamme variée d'outils et d'instruments qui lui sont utiles dans la gestion des risques associés aux crédits immobiliers accordés aux particuliers.
- La CNEP-Banque suit une démarche stricte pour l'analyse, l'approbation et le suivi des crédits immobiliers accordés aux particuliers.

Dans cette étude, nous avons utilisé une approche descriptive pour examiner le secteur immobilier, ainsi qu'une méthodologie analytique pour étudier le processus de traitement des demandes de crédit immobilier aux particuliers financées par la CNEP-Banque.

Pour répondre de manière précise aux questions évoquées précédemment, nous organiserons notre recherche en trois chapitres de la manière suivante : Nous débuterons par une introduction générale, puis nous aborderons deux premiers chapitres théoriques, avant de conclure par un chapitre empirique.

Une partie théorique initiale répartie en deux chapitres, chacun comportant trois sections distinctes.

- L'objectif de premier chapitre est d'examiner le marché immobilier et le financement de l'immobilier. À cette fin, nous avons divisé ce chapitre en trois sections : la première traitant des généralités sur le marché immobilier, la deuxième se concentrant sur le nouveau cadre institutionnel du marché immobilier en Algérie, et la troisième abordant le financement des crédits immobiliers aux particuliers.
- Dans le deuxième chapitre, nous aborderons la Gestion du risque de crédit bancaire, structuré en trois sections distinctes : La première section traitera des aspects généraux du crédit bancaire, incluant sa définition, ses caractéristiques et les différents types de crédits. La deuxième section approfondira notre compréhension du risque dans le contexte bancaire. La troisième section se concentrera sur la gestion du risque de crédit bancaire, en mettant en lumière les stratégies et les outils utilisés par les banques pour évaluer, surveiller et réduire les risques associés à l'octroi de crédits.
- Dans le troisième chapitre, nous avons exploré "les outils de gestion du risque crédit". Pour appliquer ces connaissances, le troisième chapitre sera dédié à l'étude et à l'analyse des dossiers de crédit immobilier au sein de l'agence CNEP-Banque (356) Bougaa. Pour ce faire, nous commencerons par présenter l'organisme d'accueil dans la première section. Ensuite, nous examinerons progressivement les critères établis par la CNEP-Banque pour

INTRODUCTION GENERALE

les prêts immobiliers aux particuliers, ainsi que les différentes étapes de traitement de leurs dossiers. Enfin, dans la dernière section, nous passerons en revue un cas pratique d'analyse de dossier au sein de la CNEP-Banque.



CHAPITRE 1

Le marché immobilier



CHAPITRE 1 : Le marché immobilier.

« Acheter de l'immobilier n'est pas seulement le meilleur moyen, le moyen le plus rapide, le moyen le plus sûr, mais également la seule façon de devenir riche »

Marshall Field.

INTRODUCTION DU CHAPITRE

Le domaine du logement en Algérie, en tant que catalyseur du développement socio-économique et levier crucial de la relance économique, revêt une importance stratégique dans les défis socio-économiques du pays. Ceci s'explique par la nécessité vitale du logement pour chaque individu de nos jours, ce qui en fait incontestablement l'une des principales priorités des politiques gouvernementales, avec le financement du logement demeurant une préoccupation constante de l'État.

Dans cette optique, diverses réformes ont été entreprises pour dynamiser le marché immobilier et promouvoir l'accès au logement pour tous les segments de la société. Ces réformes ont débuté par l'établissement d'un nouveau cadre réglementaire pour le secteur de la promotion immobilière, suivi par l'engagement de toutes les institutions bancaires dans le financement immobilier, et enfin par la création de plusieurs institutions visant à faciliter et sécuriser le financement immobilier.

L'objectif de ce chapitre est d'examiner le marché immobilier et le financement de l'immobilier. À cette fin, nous avons divisé ce chapitre en trois sections : la première traitant des généralités sur le marché immobilier, la deuxième se concentrant sur le nouveau cadre institutionnel du marché immobilier en Algérie, et la troisième abordant le financement des crédits immobiliers aux particuliers.

SECTION 1 : Généralité sur le marché immobilier.

L'intérêt de cette première section consiste à présenter les généralités sur le marché immobilier et les biens immobiliers.

1. Le marché immobilier

1.1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier désigne l'ensemble des transactions et des échanges impliquant des biens immobiliers, tels que les propriétés résidentielles (maisons, appartements), commerciales (bureaux, magasins), industrielles (usines, entrepôts) et des terrains. Il englobe l'achat, la vente, la location et le développement de ces biens. Ce marché est caractérisé par l'interaction entre l'offre et la demande de biens immobiliers, ainsi que par de nombreux facteurs, tels que l'économie générale (croissance économique, taux d'emploi, revenu disponible), les taux d'intérêt, la demande démographique (croissance de la population, migrations), l'offre de biens immobiliers, les politiques gouvernementales (régulations, subventions, crédits d'impôts), les conditions géographiques (emplacement, accessibilité) et les tendances socioculturelles (préférences des consommateurs, modes de vie).

1.2. Les déterminants de la demande

La demande sur le marché immobilier dépend de plusieurs facteurs.

1.2.1. Le facteur démographique

Analyser l'évolution démographique et sa répartition géographique revêt une signification particulière, car cela permet d'évaluer les besoins sociaux d'un pays et d'anticiper la demande en nouveaux logements.

1.2.2. Le niveau des revenus

Le niveau de revenu a un impact direct sur la demande, car des revenus plus élevés offrent davantage de possibilités pour accéder à la propriété immobilière.

1.2.3. Le taux d'intérêt

La diminution des taux d'intérêt pousse les ménages à avoir davantage recours au financement bancaire pour acheter des logements.

1.3. Les déterminants de l'offre

L'offre, quant à elle, dépend de divers éléments, tels que la disponibilité des terrains, des matériaux de construction, des ressources financières investies dans le processus de construction, ainsi que des mesures incitatives ou des facilitations que le gouvernement peut mettre en place dans le cadre de sa politique générale en matière de logement.

1.4. La segmentation du marché immobilier¹ :

1.4.1. Le marché primaire

Il est connu sous le nom de "marché du neuf", concerne la vente ou la location de biens immobiliers nouvellement construits qui n'ont pas encore été occupés. Dans ce marché, l'offre est principalement proposée par des promoteurs immobiliers, qu'ils soient publics ou privés.

1.4.2. Le marché secondaire

Il est le marché de la revente ou de la location d'immeubles qui ont déjà été vendus sur le marché primaire. Les principaux acteurs de ce marché sont les particuliers et les agences immobilières. Il est le marché de la revente ou de la location d'immeubles qui ont déjà été vendus sur le marché primaire. Les principaux acteurs de ce marché sont les particuliers et les agences immobilières.

2. Le bien immobilier

2.1. Définition du bien immobilier

« Toutes chose ayant une assiette fixe et immobile, qui ne peut être déplacés sans détérioration, toutes les autres choses sont mobilières.

Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placé dans un fond qui li appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation »²

« Est considéré comme bien immobilier, tout droit réel ayant pour objet un immeuble, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action ayant pour objet un droit réel immobilier. Tous les autres droits patrimoniaux sont des biens meubles »³

2.2. Les caractéristiques d'un bien immobilier

Les biens immobiliers, en général, et les logements, en particulier, se distinguent par leurs caractéristiques uniques, notamment leur durabilité, leur hétérogénéité, leur localité et leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel. Contrairement aux actifs financiers, l'immobilier souffre de faible liquidité, ce que les rendent couteux.

2.2.1. Un bien immobilier est immobile

Le bien immobilier comprend à la fois les constructions érigées et le terrain sur lequel elles reposent. Son appellation même, "immobilier", souligne qu'il s'agit d'un bien principalement fixé en un lieu précis et ne pouvant être déplacé.

¹ MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page350.

² Article 683 du Code Civil Algérien

³ Article 684 du Code Civil Algérien

2.2.2. Un bien immobilier est un bien durable

Les biens immobiliers sont des investissements à long terme, caractérisés par une longue durée de vie économique. Cette pérennité entraîne des coûts élevés, un financement sur une période prolongée et une difficulté à ajuster l'offre à la demande.

2.2.3. Un bien immobilier est un actif réel

Cette caractéristique découle de la durabilité, car le logement constitue un élément vital du patrimoine familial. En outre, il joue un rôle crucial dans la création et l'expansion de ce patrimoine, notamment par le biais de l'accession à la propriété.

2.2.4. Un bien immobile est un bien hétérogène

Cela veut dire que chaque bien immobilier est unique, et même si deux immeubles ont été construits avec le même plan, ils ne seront jamais identiques dans les détails, et même s'ils sont semblables, ils demeurent différents dans leurs implantations géographiques.

2.3. Les différents types de bien immobilier

Les biens immobiliers sont catégorisés en fonction de leur utilité, il existe deux grandes catégories et la troisième hybride. On distingue :

2.3.1. L'immobilier résidentielle

Ce sont des biens érigés dans le but de fournir un logement pour les individus. Détaillés comme suite :

- Les logements : Tout espace prévu pour le logement des ménages, comme les appartements, les villas et les maisons individuelles.
- Les résidences avec services : Fournissent des services spécifiques à un groupe particulier de personnes, comme les résidences universitaires, les maisons de retraite, etc.
- Les résidences de tourisme : Il s'agit des structures commerciales dédiées à l'hébergement, comme les hôtels et les auberges.

2.3.2. L'immobilier professionnelle

Ce sont tous les biens à usage professionnel, Détaillés comme suite :

- L'immobilier de bureaux : Ce type d'immobilier est principalement destiné aux activités non marchandes, en particulier aux administrations et aux services publics en tête.
- L'immobilier industriel : Ce sont des immeubles qui abritent des activités industrielles tels que les usines.
- L'immobilier commercial : Ce type de bien accueille des activités commerciales telles que les centres commerciaux, les magasins et les supermarchés.

2.3.3. Autres types d'immobilier

Cette catégorie englobe les biens immobiliers qui ne relèvent ni du secteur résidentiel ni du secteur professionnel. Elle inclut par exemple les mosquées, les hôpitaux, les écoles, les installations de loisirs (parcs d'attractions) ainsi que les biens détenus par l'État (casernes, prisons).

« Après l'indépendance, de nombreux projets de construction de logements ont été interrompus en raison du blocage de leur financement. Pour résoudre ce problème, un accord a été conclu entre l'Algérie et la France, où le Trésor français a financé ces projets au nom de l'État algérien, avec un remboursement échelonné sur 40 ans à un taux d'intérêt annuel de 1%. En 1965, un nouvel accord a été conclu, transférant la responsabilité du financement des logements au Trésor algérien, en particulier pour le plan triennal (1967-1969). Le remboursement maximal est alors fixé à 30 ans, avec un taux d'intérêt annuel de 1% ». ¹

À partir de 1967, le marché immobilier en Algérie a été marqué par deux périodes spécifiques

3. L'évolution du marché immobilier algérien

3.1. La première période : période du monopole de l'état de 1967 à 1989 :

Avant 1986, le secteur du logement était sous le monopole de l'État, avec une prédominance du logement social, ce qui le rendait non rentable et empêchait la réaffectation des fonds pour de nouveaux programmes. À partir des années 1970, la CNEP a été chargée du financement immobilier, avec des promoteurs issus d'organismes publics. Le financement du logement était réparti, avec 50% assurés par la CNEP, remboursables sur 20 ans à un taux d'intérêt de 4,75%, et l'autre moitié financée par le Trésor public, avec un taux d'intérêt de 1% et un délai de remboursement de 30 ans. Cette répartition équitable a conduit à des loyers très élevés. Par conséquent, des ajustements ont été apportés à partir de 1973, avec une augmentation de la part financée par le Trésor à 75%, tout en conservant le même taux d'intérêt et en prolongeant le délai de remboursement à 40 ans. ²

3.2. La deuxième période : période d'ouverture sur le secteur privé et aux banques de 1990 à nos jours :

À partir de 1986, des ajustements ont été apportés aux méthodes de financement, car les ressources de l'État étaient épuisées, ce qui a mis en évidence la nécessité de diversifier les fournisseurs sur le marché du logement. Les autorités publiques ont été contraintes d'ouvrir le marché à des opérateurs privés afin d'augmenter l'offre de logements et de répondre à une demande croissante. L'intervention de l'État s'est ainsi limitée à réglementer le marché et à apporter un soutien financier aux ménages à faible revenu, et parmi les principales réformes introduites par l'Etat :

¹ Najet MOUAZIZ-BOUCHENTOUF, 2017 : « Cours d'histoire et de politique de l'habitat en Algérie », page 75.

² Najet MOUAZIZ-BOUCHENTOUF, Op.cit., page75

3.2.1. La loi n° 86-07 ; portant sur la promotion immobilière a été promulguée le 4 mars 1986, dans le but de :

- « Encourager les promoteurs publics et privés à accroître la construction de logements promotionnels afin de répondre à une demande constamment croissante.
- Impliquer les citoyens dans le financement de leur logement en mobilisant leur épargne.
- Intégrer le logement dans le financement bancaire de l'économie. »¹

3.2.2. Le décret législatif n° 93-03 ; pourtant sur l'activité immobilière :

« Le texte visait à assouplir les dispositions les plus restrictives de la loi 86-07 afin de favoriser le développement de la promotion immobilière. Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de cette activité, lui conférant un caractère commercial et limitant son exercice aux seuls acteurs économiques, à l'exclusion des intervenants dont le statut juridique est incompatible. De plus, il a cherché à officialiser la formule de vente sur plans (VSP) ou vente en état futur d'achèvement (VEFA). »²

3.2.3. Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier

Jusqu'en 1997, la CNEP et le ministère des Finances publiques étaient les seules entités capables à financer le logement. Pour renforcer leur rôle dans ce domaine, l'État a mis en place de nouvelles institutions visant à assister les banques en leur fournissant des ressources à long terme et une assurance contre les risques d'insolvabilité.

¹ HENTOUR Fouad, 2005 : « le financement bancaire au service de l'immobilier », diplôme supérieur d'études bancaires ESB, page 11.

² BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, 2018 : « Financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de fin de cycle, université de Bejaia, page 25.

Section 2 : Le nouveau cadre institutionnelle du marché immobilier en Algérie

Cette section sera dédiée à la présentation des divers organismes établis par l'état Algérien pour améliorer l'accessibilité au logement et sécuriser les institutions financières lors de l'octroi de crédits immobiliers.

1. Les institutions chargées de la couverture de l'insolvabilité de l'emprunteur

1.1. La caisse nationale de logement (CNL)

1.1.1. Présentation de la CNL

« La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé en 1991 par le décret exécutif n° 91-144 du 12 mai 1991, avec un effectif initial de 1300 employés. Son rôle principal est de superviser les contributions et les aides de l'État en faveur du logement, ainsi que de gérer les financements publics destinés aux différents programmes de logement, notamment le logement social, le logement AADL, le logement promotionnel aidé (LPA), le logement rural, les opérations d'éradication de l'habitat précaire, la réhabilitation du cadre bâti et les programmes spéciaux liés aux catastrophes naturelles. Actuellement, la CNL entreprend une restructuration visant à améliorer sa gestion et sa performance ».¹

1.1.2. Missions de la CNL

- La CNL est chargée de gérer les aides et contributions de l'État pour divers aspects de l'habitat, notamment les loyers, la résorption de l'habitat précaire, la restructuration urbaine, la réhabilitation et la maintenance du cadre bâti, ainsi que la promotion du logement social.
- Elle favorise également le financement de l'habitat, en mettant l'accent sur le logement social, et assure les financements publics pour des programmes incluant les logements publics locatifs pour les citoyens à revenus modestes, les logements publics aidés (LPA) pour les citoyens à revenus moyens, les logements AADL en location-vente, l'habitat rural, la lutte contre l'habitat précaire et la rénovation du cadre bâti, ainsi que les programmes spéciaux liés aux catastrophes naturelles.

1.2. La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM)

1.2.1. Présentation de la SATIM

La SATIM est une société par action SPA, fondée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire en Algérie, est une filiale de sept grandes banques : BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, ALBARAKA, ainsi que de l'institution d'assurance CNMA. Elle agit comme l'opérateur monétique interbancaire du pays, facilitant les transactions par carte domestiques et internationales, dans le cadre du programme de modernisation bancaire. Son réseau comprend 18 membres, notamment des banques publiques et privées (dont 6 publiques et 11

¹ KHORSI Sonia, METTEF Nacira, 2019, « L'impact de la gestion des carrières sur la motivation des salariés. Cas de la (CNL) », mémoire de Master en sciences de gestion, UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, p 60.

privées), ainsi qu'Algérie Poste. Au fil des ans, la SATIM a connu une croissance notable, avec plus de 1351 distributeurs automatiques de billets, 40000 terminaux de paiement électronique et 274 sites de commerce en ligne opérationnels, principalement en raison de l'adoption accrue de la carte CIB par les citoyens algériens.¹

1.2.2. Missions de la SATIM

- Développer des systèmes de paiement électronique.
- Établir des règles pour la gestion des produits monétiques interbancaires.
- Fournir un soutien aux banques dans le développement de produits monétiques.
- Personnaliser et modifier les chéquiers et cartes de paiement.
- Gérer les distributeurs automatiques de billets.
- Assurer le bon fonctionnement et la gestion du système monétique, en veillant à la maîtrise des technologies, l'automatisation des procédures, la rapidité des transactions et l'optimisation des flux financiers.

La SATIM a également mis en place un réseau informatique interbancaire spécialisé, connu sous le nom de Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM), à la disposition des banques adhérentes.

1.3. Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM)

1.3.1. Présentation de la (CREM)

« La centrale des risques est subdivisée en deux compartiments ci-après respectivement appelés « centrale des risques entreprises », dans laquelle sont enregistrées les données relatives aux crédits accordés aux personnes morales et aux personnes physiques exerçant une activité professionnelle non salariée, et « centrale des risques ménages », dans laquelle sont enregistrées les données relatives aux crédits aux particuliers. »²

Afin de maîtriser le risque de surendettement des particuliers qui empruntaient auprès de plusieurs banques à la fois, il est désormais essentiel d'établir un système informatique interbancaire, organisé sous la forme d'une centrale, gérée par la Banque d'Algérie. Sa consultation permet aux banques de recueillir des informations sur le demandeur de prêt.³

1.4. La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)

1.4.1. La présentation de SGCI

La SGCI, une entreprise publique économique, a été fondée en 1997 avec un capital social de 3 milliards de dinars algériens, le Trésor Public en étant l'actionnaire principal, aux côtés de banques et d'entreprises d'assurance publiques. Son objectif initial était de protéger les banques contre l'insolvabilité de leurs clients bénéficiant de crédits immobiliers. Pour ce faire, elle propose une assurance contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs, moyennant le paiement d'une prime calculée en fonction du ratio prêt/valeur, reflétant le niveau de risque encouru par la banque prêteuse. Cette initiative vise à stimuler le marché du crédit immobilier en Algérie.⁴

¹ [SATIM](https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html) : <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>

² Article 1 du Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012 portant organisation et Fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages

³ Article 2 du Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012.

⁴ <http://www.sgci.dz/> consulté le 27/04/2024.

1.4.2. Mission de SGCI

La SGCI a pour missions principales de :

- Assurer les banques contre l'insolvabilité définitive des bénéficiaires de crédits immobiliers.
- Participer au développement du crédit immobilier ;
- La SGCI couvre le risque d'insolvabilité des emprunteurs contre le paiement d'une prime d'assurance flat calculée selon le ratio prêt valeur (RPV) tel que.

$$\text{RPV} = (\text{montant du prêt} / \text{valeur de la propriété}) \times 100$$

Tableau n°1: prime assurance SGCI

RPV	Taux unique flat (hors taxe)
R.P.V inférieur ou égal à 40%	0,50 %
R.P.V entre 40% et 60%	0,75 %
R.P.V de plus de 60% à 90%	1,00 %

Source : <http://www.sgci.dz/>

1.4.3. Les avantages de l'assurance insolvabilité SGCI 1

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

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

1.5. Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

1.5.1. La présentation de FGCMPI

« Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, par abréviation FGCMPI, a été créé Le 03 Novembre 1997 par le Décret exécutif n°97-406, modifié et complété par le décret exécutif n°14-180 du 05 juin 2014. Est un organisme à caractère mutualiste, qui ne poursuit pas de but lucratif. Placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville, le Fonds jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière ».²

¹ <http://www.sgci.dz/> consulté le 27/04/2024.

² <https://www.fgcmppi.org.dz/Presentation> consulté le 27/04/2024.

1.5.2. Missions de FGCMPI

« En accord avec ses statuts et conformément aux dispositions du chapitre IV (articles 54 à 59) de la loi 11-04 du 17 février 2011 régissant l'activité de promotion immobilière, le Fonds a pour principales missions de :

- Établir et gérer les garanties auxquelles les promoteurs immobiliers sont tenus de souscrire.
- Se substituer aux acquéreurs en cas de révocation de l'agrément du promoteur immobilier et assurer la continuation des constructions en engageant un autre promoteur, aux frais et à la place du promoteur révoqué, dans la limite des fonds disponibles.
- Assurer le suivi et la gestion des comptes où sont déposées les avances versées par les réservataires.
- Effectuer toutes opérations commerciales, financières et immobilières en lien avec ses objectifs.
- Créer des filiales et prendre des participations, en relation avec son domaine d'activité.
- Réaliser des études et diffuser des informations spécialisées pour favoriser le développement de la promotion immobilière.

En vertu de l'article 56 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011, le Fonds peut se voir confier des activités supplémentaires, sous réserve d'un cahier des charges approuvé par arrêté conjoint du ministre en charge de l'habitat et du ministre des finances. Ce cahier des charges, outre les compensations financières de l'État pour les obligations de service public imposées au Fonds, ainsi que les activités et obligations complémentaires précédemment mentionnées, définira également les modalités de suivi des comptes contenant les avances des réservataires ayant souscrit un contrat de réservation selon les termes de l'article 27 de ladite loi. »¹

"Tout promoteur immobilier agréé et enregistré au registre national des promoteurs immobiliers est tenu de devenir membre du Fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière."²

2. L'institution chargée du refinancement hypothécaire :

2.1.La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)

2.1.1. Présentation de SRH

« Créée le 27 novembre 1997, la Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie conformément à la décision n° 98-01 du 01/09/1998, et autorisée par le Conseil de la Monnaie et du Crédit à réaliser des opérations de leasing immobilier (crédit-bail immobilier). Elle est constituée en tant qu'Entreprise Publique Economique, sous forme de société par actions (SPA), avec un capital social initial de 3 290 000 000 DA. Ce capital a été augmenté à plusieurs reprises, la dernière augmentation ayant eu lieu en juin 2021, portant ainsi le capital social à 6 500 000 000 DA. Ses principaux

¹ <https://www.fgcmpt.org.dz/Missions> consulté le 27/04/2024.

² Loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, article 55.

actionnaires comprennent le Trésor Public, les banques publiques telles que la BNA, la BEA, le CPA, la CNEP et la BADR, ainsi que les compagnies d'assurances publiques telles que la CAAR, la SAA et la CAAT. »¹

2.1.2. Mission de SRH

« La SRH a pour missions principales :

- 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.
- Emettre sur le marché financier des obligations ou autres valeurs mobilières aux caractéristiques similaires à celles des crédits à refinancer.
- Développer l'expertise en matière de structuration des émissions obligataires.
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires. »²

2.1.3. Conditions générales de refinancement

L'intermédiaire agréé doit respecter plusieurs engagements dans le cadre de la convention de refinancement des créances hypothécaires. Cela inclut l'exécution de ses obligations définies dans la convention, la transmission périodique de documents financiers approuvés par l'Assemblée générale des actionnaires à la SRH, la communication de toutes les informations pertinentes pour les besoins de la SRH, ainsi que la notification de tout élément pouvant entraver l'exécution des clauses de la convention. De plus, il doit appliquer un taux pondéré spécifique d'au moins 140% de la durée restante du portefeuille refinancé par la SRH, et fournir des informations sur les prêts accordés aux ménages en remplissant un formulaire standard fourni par la SRH et Remplir le CANEVAS contenant les informations sur les prêts accordés aux ménages (le CANEVAS est disponible auprès de la SRH).

2.1.4. Les modalités de refinancement

La SRH propose deux options de refinancement aux intermédiaires agréés (IA)

2.1.4.1. Refinancement avec recours

Le refinancement des portefeuilles de crédits immobiliers nécessite une garantie de 125% minimum, généralement sous forme d'hypothèques de premier rang ou d'autres garanties équivalentes. Bien que les créances restent au bilan de l'intermédiaire agréé (I.A), elles appartiennent en réalité à la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), qui peut les vérifier à tout moment. Les fonds sont formalisés par des billets à ordre émis par l'I.A. en faveur de la SRH, avec des spécifications similaires aux obligations de la SRH, plus une

¹ <https://srh-dz.org/Presentation> consulté le 27/04/2024.

² <https://srh-dz.org/Missions> consulté le 27/04/2024.

marge. Pendant la période de refinancement, l'I.A ne peut pas transférer les créances et doit les remplacer en cas de problème. En cas de défaut de paiement, la SRH peut exiger le remboursement immédiat des billets et mobiliser les garanties pour protéger ses intérêts.

2.1.4.2. Refinancement sans recours

- Pour obtenir le refinancement désiré des portefeuilles de créances accordées, l'intermédiaire agréé (I.A) doit transférer, conformément à la législation en vigueur, les hypothèques de premier rang et toutes les autres garanties associées à ces créances au nom de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).
- Avant d'entamer le processus de cession, l'I.A doit conclure une convention de cession de créances avec la SRH.
- À la demande de la SRH, l'I.A peut continuer à gérer les créances refinancées moyennant une commission de gestion convenant aux deux parties.
- Une convention de gestion et de recouvrement des créances refinancées doit également être conclue entre l'I.A et la SRH.
- Les modalités des deux conventions, de cession et de gestion, seront négociées entre l'I.A et la SRH.

2.1.5. Les garanties requises pour le refinancement

- « Les garanties principales consistent principalement en des hypothèques de premier rang sur les biens immobiliers, ou éventuellement en d'autres garanties considérées comme acceptables.
- La mise en place de l'hypothèque nécessite une publication légale auprès de l'organisme de conservation foncière compétent sur le plan territorial.
- L'intermédiaire agréé est chargé de transférer l'hypothèque de premier rang en faveur de la SRH, conformément à la législation en vigueur.
- La valeur résiduelle de la garantie ne doit pas être inférieure à 125% du montant de refinancement. Les hypothèques transférées peuvent être évaluées par la SRH ou par un expert indépendant si nécessaire.
- En outre, par mesure de précaution, l'intermédiaire agréé devra transférer à la SRH, à la fin de chaque trimestre, des garanties supplémentaires si la valeur de l'hypothèque est inférieure à 125%. Ces garanties peuvent prendre la forme d'obligations, de bons du Trésor ou de titres financiers. »¹

¹ <https://srh-dz.org/Principes-generaux-de-refinancement> consulté le 27/04/2024.

Section 3 : Le financement des crédits immobiliers aux particuliers

Les banques et les institutions financières sont tenues de varier et d'augmenter le nombre de prêts immobiliers disponibles, pour répondre aux exigences des particuliers en ce qui concerne le logement.

1. Les crédits immobiliers aux particuliers

1.1. Définition

Le crédit immobilier aux particuliers est une forme de prêt accordée par une institution financière à un particulier pour financer l'acquisition, la construction, ou la rénovation d'un bien immobilier à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque du premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. Ce type de crédit est généralement remboursé sur une période prolongée, souvent sur plusieurs années, avec des intérêts ajoutés au montant emprunté.

1.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

On peut mentionner plusieurs caractéristiques associées au crédit immobilier, notamment :

1.2.1. Durée du prêt

Les prêts immobiliers s'étendent généralement sur des périodes prolongées, allant souvent de 15 à 30 ans.

Pour les jeunes emprunteurs de moins de 40 ans, cette durée peut même s'étendre jusqu'à 40 ans, dans la limite d'âge de 75 ans.

La durée de remboursement varie en fonction de l'âge de l'emprunteur, ce qui signifie qu'elle est adaptable à chaque situation spécifique.

1.2.2. Taux d'intérêt

Un intérêt est la rémunération d'un placement pour un prêteur ou le coût d'un emprunt pour un emprunteur. L'intérêt est fonction de la somme prêtée, de la durée et du taux d'intérêt négocié entre le prêteur et l'emprunteur. Le taux peut être fixe, variable ou mixte.

- Un taux fixe reste le même pendant toute la durée du prêt il est fixé à la signature du contrat
- Un taux variable est également connu sous le nom de taux révisable ou taux ajustable. Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement sont ajustés pour s'adapter à la situation spécifique du client et de sa situation financière et économique actuelle. Les prêts à taux variable peuvent être avantageux si les taux d'intérêt diminuent, offrant ainsi des économies potentielles aux emprunteurs. Cependant, ils peuvent également être désavantageux si les taux augmentent, entraînant une hausse des intérêts à rembourser.
- Un taux mixte combine les deux formules.

1.2.3. La quotité de financement

Les crédits immobiliers sont accordés pour un montant équivalent à 90% au maximum de la somme demandée. Dans certains cas, notamment pour les jeunes de moins de 40 ans, il est possible d'obtenir un financement allant jusqu'à 100% du montant requis.

1.2.4. La capacité de remboursement

La capacité de remboursement d'un emprunt est le montant des liquidités qui peuvent être dégagées par l'emprunteur à l'échéance pour le rembourser.

Pour les prêts remboursables mensuellement par un particulier, ce sont ses revenus mensuels moins ses charges incompressibles. Plus l'emprunteur a de bonnes capacités de remboursement, plus il pourra emprunter, sachant que son crédit sera couvert.

La capacité de remboursement de l'emprunteur est calculée selon les proportions ci-après en fonction des tranches de revenu :

Tableau N°02 : La capacité de remboursement des résidents en Algérie.

	Salariés du secteur public retraités et professions libérales.	Salariés du secteur privé.	Personnelle MDN.	Commerçants Ou artisans
1,5 fois le SNMG¹ ≤ Revenus ≤ 2 fois le SNMG	35 %	30 %	30 %	25 %
2 fois le SNMG < Revenus ≤ 4 fois le SNMG	40 %	35 %	40 %	30 %
4 fois le SNMG < Revenus ≤ 8 fois le SNMG	50 %	45 %	50 %	40 %
Revenus > 8 fois le SNMG	55 %	50 %	50 %	45 %

Source : un document interne de la banque.

Dans le cas de :

- La Co-débiton : la capacité de remboursement représente 40% des revenus mensuels nets cumulés des deux postulants (le débiteur principal et le codébiteur).
- Cautionnement : si l'emprunteur est confronté par une caution prise comme appoint à son revenu, et ce dans la limite de :
 - Jusqu' à 30% du revenu mensuel net du conjoint

¹ SNMG : Le salaire national minimum garanti (SNMG) est de 20 000 DZD (au 3 novembre 2022)

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

1.2.5. Mode de remboursement

En ce qui concerne les modalités de remboursement des crédits immobiliers, il existe deux principaux modes : périodique et par anticipation.

➤ Remboursement périodique :

Les crédits immobiliers sont généralement remboursés périodiquement, avec des échéances mensuelles étant les plus courantes. Cependant, il est possible de trouver des prêts avec des échéances trimestrielles ou semestrielles, comportant soit des échéances constantes soit un amortissement constant.

- Remboursement par échéance constante : Dans ce cas, l'emprunteur rembourse une charge constante à chaque échéance, incluant l'intérêt sur le capital restant dû ainsi qu'une partie du capital (amortissement). Ce mode de remboursement est donc caractérisé par un amortissement progressif du prêt.
- Remboursement par amortissement constant : L'emprunteur rembourse chaque mois une tranche égale de capital, en plus des intérêts calculés sur le capital restant dû.

➤ Remboursement par anticipation

Dans ce cas, le client demande à rembourser une partie ou la totalité de son prêt avant l'échéance prévue, souvent en raison d'une rentrée de fonds ou d'une augmentation de ses revenus, telle qu'une augmentation de salaire.

1.2.6. Le diffère de remboursement

Il existe deux types de différé :

1. Différé total : Pendant cette période, l'emprunteur ne rembourse rien, ni le capital ni les intérêts. Une fois cette période terminée, l'emprunteur commence à rembourser à la fois le capital et les intérêts.
2. Différé d'amortissement : Pendant cette période, l'emprunteur ne paie que les intérêts intercalaires. Une fois cette période terminée, l'emprunteur commence à rembourser le capital emprunté.

1.2.7. Les intérêts intercalaires

Les intérêts intercalaires représentent les intérêts que l'emprunteur doit rembourser lorsque le prêt est libéré par tranches et que le bien financé ne sera fourni qu'après une période d'un ou deux ans. Cette situation se présente lors de l'achat d'une maison sur plan, d'une auto-construction ou de travaux d'aménagement.

Dans cette situation, la banque versera les montants du crédit accordé à chaque demande du client. Ce dernier devra payer des intérêts sur les sommes déjà débloquées jusqu'à la fin de la période de différé. Ces frais sont désignés sous le terme d'intérêts intercalaires.

1.2.8. Les assurances

« L'assurance est le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires au profit desquels l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire en cas de réalisation du risque prévu au contrat »¹

Dans le cadre d'une opération de crédit, ces assurances jouent un double rôle : elles protègent l'emprunteur tout en sécurisant l'établissement prêteur. Elles offrent une couverture contre les conséquences financières d'un risque spécifique, que ce soit pour un individu, une association ou une entreprise.

La CNEP-Banque requiert trois types d'assurances :

- Assurance contre le risque de décès ou d'invalidité absolue et définitive (IAD).
- Assurance contre les catastrophes naturelles.
- Assurance contre le risque d'insolvabilité.

1.3. Typologie des crédits immobiliers

Les crédits immobiliers ont évolué en tant que produits bancaires depuis leur introduction dans le domaine des banques commerciales. Aujourd'hui, le crédit immobilier se présente sous différentes formes.

➤ **Crédit à l'accession ou acquisition**

- Crédit pour l'acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement.
- Crédit pour l'acquisition de locaux à usage commercial ou professionnel.
- Achat d'un logement auprès d'un particulier ou d'une personne morale.
- Vente sur plan (VSP).
- Acquisition d'une construction non achevée.
- Logement promotionnel public (LPP).
- Logement promotionnel aidé (LPA).

➤ **Crédit à la construction**

Ils sont destinés au financement de la réalisation :

- La construction individuelle.
- La construction de logements rural.
- L'Extension ou la surélévation de logements individuels ou de locaux.
- L'aménagement de logements ou de locaux.

Il existe deux types de crédit disponibles pour la construction :

- Le crédit à taux ordinaire, fixé à 6,5 %.

¹ Article 619 du code civil algérien.

- Le crédit spécifique à l'habitat rural, se fait par deux manières à savoir par l'octroi d'une aide frontal estimé à 700 000 DA, ou bien par la bonification de taux d'intérêt 1%.

➤ **Le leasing ou le crédit-bail**

Le leasing immobilier représente une transaction commerciale et financière, établie contractuellement entre la banque et le client. Dans ce processus, la banque acquiert les biens immobiliers sélectionnés par le client afin de les lui louer moyennant un loyer convenu. À la fin du contrat de leasing, le locataire a généralement la possibilité d'acheter le bien à un prix convenu à l'avance.

➤ **Autres types de crédits**

❖ **Crédit à la location-vente**

La location-vente, aussi appelée leasing immobilier, est une solution qui permet à une personne de louer un logement tout en constituant une épargne en vue d'un éventuel achat, au terme du contrat, du bien occupé tel que les projets AADL. Elle se divise en deux phases :

- Une période de location, où le locataire verse une redevance au propriétaire ;
- Une période d'acquisition, où le locataire peut lever une option d'achat et acquérir le bien.

❖ **Crédit location-habitation**

La CNEP-Banque facilite l'accès au crédit location-habitation, une forme de crédit destinée aux particuliers pour le prépaiement du loyer dans le cadre d'un contrat de location d'un bien immobilier résidentiel.

❖ **Crédit à la consommation**

Le crédit à la consommation est octroyé pour satisfaire les besoins des ménages en termes d'acquisition de biens et de services, notamment pour des dépenses importantes telles que l'achat d'automobiles ou d'équipements domestiques.

Crédit rachat de créance (CRC)

Le crédit pour le rachat de créance (CRC) est conçu pour les individus ayant un prêt auprès d'une autre institution bancaire. Son objectif est de rembourser la dette associée à ce prêt et de se substituer aux droits de cette institution, incluant tous les éléments, accessoires et garanties liés à cette créance.

❖ **Ijara Tamlikia**

La CNEP-Banque à lancer une nouvelle formule de location-vente, appelée « ijara Tamlikia », « qui est un financement alternatif non basé sur un intérêt, c'est un financement par lequel la banque acquiert un bien immobilier choisi par le client et le lui donne en location en contrepartie du versement des loyers. La location est accompagnée d'une promesse de transfert de propriété au profit du locataire, après le versement de la totalité des loyers »¹

¹ « [Ijara Tamlikia](#) » que la CNEP va lancer dans le cadre de la location-vente - elkhadra.

❖ PRO-SANTE

Le produit "PRO-SANTE" est un crédit d'investissement à moyen et long terme destiné à financer les professionnels de la santé pour la réalisation de leurs projets.

1.4. Les formules de crédit proposés par la CNEP Banque

➤ Le crédit hypothécaire jeune

La CNEP-banque a introduit le prêt hypothécaire jeune dès janvier 2008, offrant des conditions avantageuses telles que le financement à 100% du prix initial de l'immobilier sur une durée de 40 ans, avec une limite d'âge de 75 ans, et un différé de 12 mois pour l'achat de logement. Ce prêt est accessible à toute personne physique de moins de 40 ans au moment de la demande et disposant d'un revenu permanent. Les taux d'intérêt préférentiels sont fixés à 6% pour les non-épargnants et 5% pour les épargnants.

➤ Convention MDN/CNEP-BANQUE

La CNEP-Banque et le Ministère de la Défense Nationale (MDN) ont signé une convention de financement visant à offrir un taux avantageux de 4,5% à divers membres du personnel du MDN, notamment les militaires, les civils assimilés, les retraités, les veuves et les ayants droit. Cette convention s'applique à une gamme spécifique de produits. Il convient de noter que le personnel du MDN est couvert par l'assurance TALA (Taamine Life Algérie) plutôt que par l'assurance Cardif El Djazair.

➤ La Co-débition

« La Co débition est une formule qui permet d'augmenter la capacité de remboursement du postulant, en conséquence, augmenté le montant du crédit sollicité, et cela en faisant appel solidairement et indivisiblement au revenu du codébiteur.

- **Solidarité** : La CNEP-Banque poursuit ensemble, ou séparément le recouvrement de sa créance.
- **Indivisiblement** : la CNEP-Banque peut réclamer et contraindre chacun des emprunteurs à l'exécution intégrale de l'obligation.

Le codébiteur est soumis aux mêmes conditions que le débiteur principal. »¹

➤ La caution

Le cautionnement implique qu'une personne physique ou morale, appelée "caution", s'engage à garantir le remboursement d'une dette contractée par le débiteur principal. Cela peut se faire en mettant en hypothèque un bien immobilier lui appartenant (cautionnement réel) ou en s'engageant envers le créancier à remplir l'obligation du débiteur principal si celui-ci ne le fait pas lui-même (cautionnement personnel). Dans ce cas, le type de cautionnement retenu est le cautionnement solidaire. La présence de la caution renforce la capacité de remboursement du débiteur principal.

¹ GACI Yasmine, 2019, « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion, école supérieure de commerce.

2. L'accession à la propriété immobilière

2.1. L'acquisition d'un logement neuf

Également connu sous le nom de logement promotionnel, un logement de ce type est construit par des promoteurs, qu'ils soient publics ou privés. Un logement neuf est celui qui est acquis sur le marché primaire. On peut les classer en deux catégories distinctes :

2.1.1. La vente sur plan (VSP)

« Le contrat de vente sur plans d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction est le contrat qui emporte et consacre le transfert, au souscripteur, des droits sur le sol et de la propriété des constructions au fur et à mesure de leur réalisation par le promoteur immobilier ; en contrepartie le souscripteur est tenu d'en payer le prix au fur et à mesure de l'avancement des travaux. »¹

Il est important de souligner que le modèle de contrat de vente sur plans établi par le décret exécutif n°94-58 du 07 mars 1994, dont les signataires étaient le promoteur, l'acquéreur et la banque, a été remplacé par le modèle établi par le décret exécutif n°13-431 du 18 décembre 2013. Selon ce nouveau modèle, le contrat de vente sur plans est désormais signé uniquement par le promoteur et l'acquéreur, sans la participation de la banque.

2.1.2. La vente finie (logement neuf fini)

Ce crédit est conçu pour l'acquisition d'un logement neuf directement auprès d'un promoteur. Il existe différents types de logements neufs achevés, parmi lesquels on peut mentionner :

- **Le Logement Promotionnel Aidé (LPA)**

Depuis 2010, les autorités publiques ont mis en place le Logement Promotionnel Aidé (LPA) pour remplacer le Logement Social Participatif (LSP). Le LPA, soutenu par l'État sous forme d'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP), cette aide est renforcée par un prêt bancaire bonifié par le trésor public de (1%), vise à assister les classes moyennes qui ne sont pas éligibles au logement social.

Cette aide ne peut en aucun cas dépasser le prix du logement, elle est de :

Tableau N°03 : Les niveaux de l'aide frontale selon le SNMG.

Le revenu	Le montant de crédit
1 fois le SNMG ² < Revenus ≤ 4 fois le SNMG	700 000,00 DA
4 fois le SNMG < Revenus ≤ 6 fois le SNMG	400 000,00 DA

Source : Elabore par nous-même.

¹ La loi 11-04, article 28, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, du 17/02/2011.

² SNMG : Le salaire national minimum garanti (SNMG) est de 20 000 DZD (au 3 novembre 2022).

- **Le logement promotionnel public (LPP)**

C'est une nouvelle formule de logement qui est destinée au ménage dont le revenu est supérieur à six (06) fois le SNMG (108.000 DA) et inférieur à douze (12) fois le SNMG (216.000 DA), le bénéficiaire sera éligible au crédit bonifié à 3% et bénéficiera des abattements sur l'assiette de terrain. Les logements LPP sont réalisés par L'ENPI¹ ex EPLF².

2.2. L'acquisition d'une habitation ancienne

Toute habitation vendue sur le marché secondaire est classée comme habitation ancienne.

2.3. La construction d'une maison individuelle

Les prêts à la construction sont conçus pour financer la mise en œuvre d'un projet de construction pour son propre compte. Ils se divisent en trois catégories distinctes :

- ❖ Construction
- ❖ Extension / Surélévation
- ❖ Aménagement

Conclusion du chapitre

À travers ce chapitre, nous avons observé que l'Algérie a déployé tous les moyens nécessaires pour répondre à cette nécessité cruciale. Cela se manifeste par les investissements massifs dans ces projets, la déréglementation de ce secteur et sa gestion confiée à la CNEP-Banque et d'autres institutions financières, ainsi que par la création des organismes financiers mentionnés dans ce chapitre. Ces organismes sont chargés du financement de l'immobilier, avec un accent particulier mis sur le développement du crédit immobilier pour les particuliers.

¹ Entreprise Nationale de Promotion immobilière.

² Entreprise de Promotion du Logement Familial.



CHAPITRE 2

Gestion du risque du crédit bancaire.



CHAPITRE 2 : Gestion du risque du crédit bancaire.

Introduction du chapitre :

Le crédit bancaire joue un rôle fondamental dans le soutien financier de l'économie, agissant comme un pilier essentiel pour stimuler l'activité économique.

En tant qu'acteurs clés du système financier, les banques sont sollicitées par différents acteurs cherchant à obtenir des fonds pour l'achat de biens ou d'actifs qu'ils ne peuvent financer intégralement avec leurs propres moyens.

Dans cette activité, les banques seront confrontées plusieurs types de risques. On trouve le risque de taux, le risque de liquidité, le risque de crédit, le risque opérationnel, etc.

Le risque de crédit, également connu sous le nom de risque de contrepartie, est particulièrement répandu.

Dans ce chapitre, nous parlerons de trois sections, qui sont les suivants :

- ✓ La première section a exploré les généralités sur le crédit bancaire, définition et les caractéristique, les types de crédit.
- ✓ La deuxième section a approfondi notre compréhension du risque dans le contexte bancaire.
- ✓ La troisième section s'est concentrée sur la gestion du risque de crédit bancaire, mettant en évidence les stratégies et les outils utilisé par les banques pour évaluer, surveiller et atténuer les risques associés à l'octroi de crédit.

Section 1 : généralité sur le crédit bancaire

1. Définition de crédit bancaire

Le crédit, en termes linguistiques, consiste à prendre une personne comme dépositaire d'une chose ou d'une affaire et on peut donc lui faire confiance. Le « mauvais crédit » est une caractéristique qui hante quelqu'un qui trahit intentionnellement la confiance qui était la raison de sa confiance. En économie, le crédit est un gage consenti par une banque à une personne physique ou morale, lui permettant de retirer une certaine somme d'argent à titre de dette ou de dépôt pour l'investir dans un domaine précis. Ce gage consenti par la banque repose généralement sur sa confiance dans le client ou le débiteur. Le crédit est donc le prêt d'argent pour une durée déterminée dans le but de l'investir dans une activité économique.¹

Prenant l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit, qui définit le crédit comme étant :

« Constitue une opération de crédit, au sens de la présente ordonnance, 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'aval, cautionnement ou garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail »²

PRUCHAUD J., quant à lui, dit que « le crédit bancaire est en général l'opération par laquelle la banque met une somme déterminée à la disposition d'un tiers appelé emprunteur moyennant l'engagement pris par ce dernier de payer au banquier les intérêts convenus et de lui restituer à l'époque fixée pour le remboursement, une somme équivalente à celle qui lui a été fournie »³

Un crédit bancaire représente un accord entre une institution financière et un emprunteur, où la première met à la disposition du second un montant défini pour une période spécifique. En contrepartie, l'emprunteur s'engage à rembourser cette somme avec un taux d'intérêt préalablement convenu. Les crédits bancaires diffèrent selon divers éléments tels que leur durée, les conditions de remboursement, ainsi que la nature et la finalité de l'utilisation des fonds.⁴

1.1. Caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit bancaire se caractérise par plusieurs caractéristiques :

- **La confiance** : cela signifie que la banque collecte des informations sur le client et l'étudie afin qu'il soit qualifié pour contracter un crédit.

¹<https://qamus.inoor.ir/ar/9H75F/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%86#meaning>

² L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.

³ PRUCHAUD J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris, 1960, p.50.

⁴ <https://ecossimo.com/actu/credit/quels-sont-les-types-de-credits>

- **La maturité** : c'est la date d'échéance convenue entre l'emprunteur et le prêteur. Elle peut être à long terme, à court terme ou à moyen terme, selon le type de crédit.
- **Le taux d'intérêt** : c'est un coût souvent déterminé par les banques centrales. Il revient parfois aux banques de le gérer en fonction des risques auxquels il les expose, il peut être fixe ou variable.
- **La garantie** : ce sont des actifs hypothéqués en échange de la perte de prêt. Ils varient selon la nature du crédit. Il peut s'agir de biens immobiliers, de terrains ou d'autres actifs.
- **Mode de remboursement** : c'est la méthode de remboursement des crédits, il y a 3 méthodes : amortissement in fine, Amortissement constant, et par annuité

1.2. Importance de crédit bancaire

Le crédit bancaire revêt une grande importance dans la vie des personnes ainsi que dans celle des entreprises dans la réalisation de leur activité économique, et il contribue à augmenter la production et à créer un équilibre économique. Nous considérons son importance pour le client, la banque et l'économie.

➤ **Pour le client :**

Qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, il les aide à résoudre leurs problèmes financiers dans des situations d'urgence afin d'éviter des pertes pouvant conduire à la faillite. En plus d'améliorer le niveau de vie et le niveau social des familles.

Il aide des porteurs d'idées et de projets à démarrer la mise en œuvre de leur entreprise en leur fournissant le capital nécessaire.

➤ **Pour la banque :**

Le crédit bancaire est considéré comme le plus grand risque pour la banque s'il n'est pas géré de la meilleure manière, il peut entraîner des pertes énormes, comme lors de la crise subprime qui a entraîné la faillite de plusieurs banques. Il s'agit également de l'investissement le plus efficace de la banque, qui permet d'obtenir des rendements et des bénéfices importants.

➤ **Pour l'économie :**

Il s'agit d'une activité économique extrêmement importante qui contribue à la croissance et à la visibilité des économies des pays. Mais elle comporte également des risques.

Une utilisation excessive peut causer de l'inflation, tandis qu'une utilisation insuffisante peut entraîner une déflation, ce qui peut conduire à une récession économique

2. Type de crédit bancaire

Le crédit est un moyen de financement de diverses activités économiques, et la banque s'efforce de faciliter et de poursuivre ces activités en accordant plusieurs types de crédit, qui peuvent être désignés comme suit :

2.1. Selon l'objet de crédit

2.1.1. Crédit de consommation

Les crédits à la consommation permettent soit de financer des besoins de trésorerie soit de financer l'achat à tempérament de biens de consommation usage domestique : appareils ménagers, ameublement, automobiles. Ils sont distribués soit par les banques soit par des sociétés financières spécialisées. Dans le cas de crédits liés à l'achat de biens de consommation, le dossier est établi lors de la conclusion du contrat de vente passé entre le vendeur et l'acheteur. Si le prêt n'est pas obtenu, le contrat de vente est résilié.¹

2.1.2. Crédits immobiliers

La banque accorde ce type de crédit aux personnes et aux institutions qui souhaitent acquérir un bien immobilier, comme une maison, acheter un terrain ou construire un logement, et disposer de ce bien immobilier comme garantie de leurs dettes. Il se compose de plusieurs types qui sont remboursés progressivement grâce à des versements réguliers.

2.1.3. Crédit Commercial

Il représente le type de crédit le plus important pour les banques commerciales, car il est garanti et à court terme. Il accorde des financements pour des opérations commerciales internes et externes. Ce crédit est souvent garanti par des marchandises importées ou des documents expédition. Les commerçants de détail (particuliers) et autres intermédiaires pour augmenter leur offre de marchandises ou pour augmenter leurs stocks ou pour couvrir leurs obligations financières. Quant à importation et à exportation de marchandises, les commerçants ont souvent recours au crédit documentaire, qui est une forme de crédit indirect. Facilités de crédit.²

2.1.4. Crédit exploitation

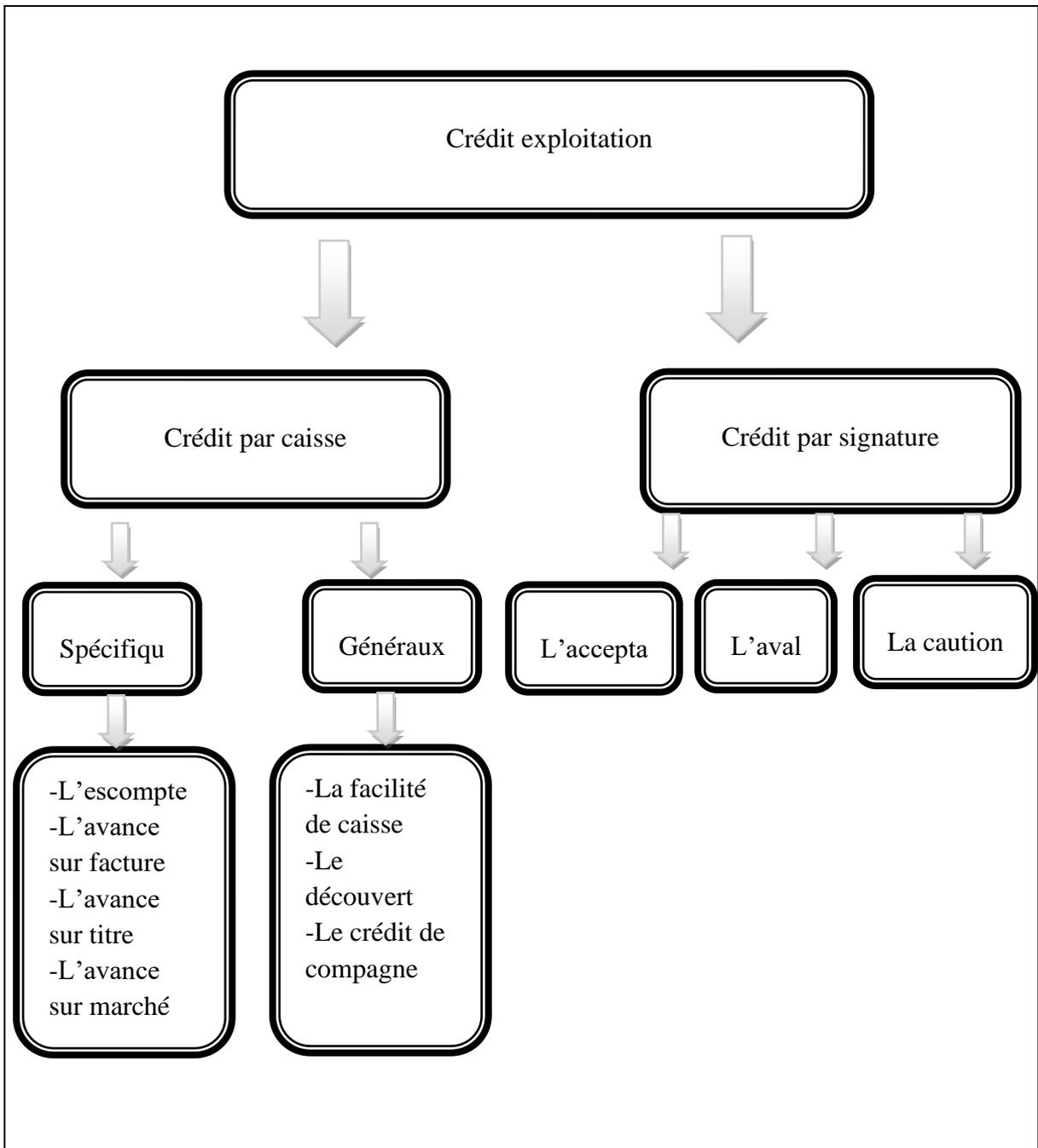
C'est un crédit à court terme. La banque accorde ce crédit aux entreprises afin de financer leurs activités à court terme, notamment les besoins de fonds roulements, ainsi que les dépenses de production et de commercialisation. Il sera payé dans un délai d'un an et la

¹ Livre principe de technique bancaire 25 éditions Luc BERNE-ROLLANDE P149.

² NABIL DHANOUNAL-SAYEDH, Livre de crédit bancaire, P50.

garantie sera versée sur les revenus de l'année. Il a pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise.

Schéma N°1 : Les types de crédit d'exploitation.



Source : élaboré par nous-même.

Les crédits à court terme ou les crédits d'exploitation peuvent être subdivisés en deux catégories :

➤ **Crédits par caisse**

Les crédits qui impliquent un décaissement de la part du banquier en faveur de son client et qui lui permet d'équilibrer sa trésorerie à court terme. Toutefois, on distingue entre :

- **Les crédits par caisse spécifiques**

Participent généralement au financement de l'actif circulant, c'est-à-dire : les stocks et le poste client dont le poids peut être particulièrement lourd pour l'entreprise. Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, contrairement aux crédits de trésorerie où les garanties sont généralement accessoires.

- **Les crédits généraux**

Ces financements permettent à l'entreprise de maintenir un équilibre dans sa trésorerie en soutenant une portion de son actif circulant. Ces types de prêts comblent principalement les écarts, en termes de montant et de timing, entre les rentrées et les sorties de fonds liées aux opérations courantes de l'entreprise.

➤ **Crédit par signature**

Il y a une autre méthode de financement qui permet à une entreprise de contourner les sorties de fonds directes via une banque. Dans cette approche, l'entreprise demande à sa banque de l'aider à étaler certains paiements ou à éviter certains décaissements en prêtant sa signature à un client, garantissant ainsi la solvabilité de ce dernier auprès de ses créanciers et s'engageant à honorer ses engagements en cas de défaillance. Cette forme de financement est connue sous le nom de crédit ou d'engagement par signature.

- **L'acceptation**

L'acceptation représente l'engagement du destinataire de la lettre de change à payer le montant spécifié à l'échéance. Cet engagement est confirmé en apposant sa signature sur le recto de la lettre de change, accompagnée de la mention « Accepté ».

Dans le cas où une banque accepte la lettre de change, cela signifie que le banquier s'engage à garantir le paiement à l'échéance. En apposant sa signature sur l'effet de commerce, le banquier devient le principal responsable vis-à-vis du créancier, assurant ainsi le règlement du montant dû.

- **L'aval**

L'aval bancaire est un engagement pris par une banque pour garantir le paiement total ou partiel d'une lettre de change si le débiteur principal fait défaut à l'échéance.

Cet engagement peut être formalisé de différentes manières : soit directement sur la lettre de change ou sur une allonge, soit par un acte distinct. La banque appose alors la mention « Bon Pour Aval en Faveur de MR x à concurrence du montant en lettres », suivie de sa signature.

En avalisant la lettre de change, le banquier permet à son client de bénéficier de délais de paiement auprès de ses fournisseurs, car la garantie de la banque renforce la confiance des créanciers dans la solvabilité du débiteur.

- **Les cautions**

Le cautionnement est un accord où une personne, appelée le garant, s'engage envers un créancier à remplir une obligation si le débiteur principal ne le fait pas lui-même.

Ce contrat unilatéral exige que la banque, agissant en tant que caution, n'accorde sa garantie à son client que s'il existe une obligation principale, c'est-à-dire une dette envers le créancier.

Le cautionnement ne peut être implicite et doit toujours être formalisé par écrit pour être valide.

Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères :

1) selon leur destination (créancier)

- Cautions administratives.
- Cautions fiscales.
- Cautions de douanes.

2) selon leur objet : (classement le plus significatif)

- Cautions différant les paiements.
- Cautions évitant certains décaissements.
- Cautions accélérant les rentrées de fonds.

2.1.5. Crédit d'investissement

Les crédits d'investissement offrent aux entreprises la possibilité d'acquérir des équipements, des biens et du matériel lors de leur création ou pour développer leur

Activité. Ils servent à financer les besoins en fonds de roulement ou les investissements matériels, immatériels ou financiers, avec une durée fixe et un plan de remboursement convenu à l'avance.¹

- **Le crédit-bail**

Une alternative flexible à l'achat, permet de louer des équipements professionnels avec une option d'achat à la fin du contrat. Pendant la durée du contrat, la banque conserve la propriété des biens, tandis que vous payez des loyers basés sur un plan financier établi. Dès la signature du contrat. Cette solution s'applique à divers équipements professionnels et véhicules.²

¹ Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23^{ème} édition ; Dunod ; Paris ; 2004 ; P.260.

² HAYAT HAF, 2017 « Analyse et gestion des risques des crédits bancaire », Rapport de projet fin d'étude, P12.

- **Crédit à moyen terme (CMT)**

Les crédits à moyen terme (CMT) sont des prêts d'une durée de deux à sept ans utilisés pour financer des équipements de production et des installations, tels que des véhicules, dont la durée d'amortissement ne dépasse pas dix ans. Selon la loi 03-11 du 26 août 2003 sur la monnaie et le crédit, ces crédits peuvent être réescomptés par la Banque d'Algérie s'ils sont accordés pour plus d'un an.

La réalisation de ce crédit implique généralement une avance en compte avec certification de chèque établi à l'ordre du fournisseur ou par virement. ¹

- **Le crédit à long terme (CLT)**

Le crédit à long terme concerne le financement d'actifs immobilisés avec une durée d'amortissement dépassant sept ans. Il englobe des biens tels que les bâtiments, les usines et le gros matériel. Habituellement, ces crédits sont octroyés sous forme de prêts intégralement mis à la disposition des emprunteurs par des institutions spécialisées telles que les banques d'affaires ou les banques de crédit à moyen et long terme. ²

2.2. Selon la durée

- **Crédit à court terme**

Il a une durée inférieure à un an, est utilisé pour financer des services ou des activités commerciales et se caractérise par un faible taux d'intérêt.

- **Crédit à moyen terme**

Sa durée est inférieure à sept ans et sert à financer des investissements tels que des équipements, des machines et des moyens de production. Il est divisé en deux types : les prêts mobilisables et les prêts non mobilisables.

- **Crédit à long terme**

Sa durée est de plus de sept ans, et sert à financer des biens immobiliers comme des terrains, des logements, la banque utilise des garanties fortes ou le bien immobiliers lui-même.

3. Les garanties liées au crédit bancaire :

Une garantie bancaire, par nature, constitue un composant essentiel d'un contrat de crédit visant à atténuer les risques et à prévenir d'éventuelles pertes financières pour la banque en cas de défaut de remboursement. Cette forme de garantie peut revêtir différentes formes, qu'elles soient matérielles, immatérielles ou financières. Le choix de la garantie adéquate est généralement déterminé par le banquier, qui prend en considération divers facteurs tels que la situation financière du client, la nature du crédit sollicité ainsi que le montant demandé. ³

¹ Farouk BOUYACOU (2000) « L'entreprise et le financement bancaire ». Edition CASBAH.P252.

² IDIREN Mohand Akli, 2022, « Le financement bancaire d'un crédit immobilier », Université A. MIRA-BEJAIA, P21.

³ Enzo Canetti. La relation banque-entreprise et les garanties de crédit. Economies et finances. 2022. dumas-04155635.

3.1. Garanties personnelles

Les garanties personnelles sont des accords contractuels qui autorisent un créancier à demander le remboursement de sa dette à des tiers, en dehors du débiteur principal. Parmi les garanties personnelles les plus couramment employées, on retrouve notamment le cautionnement et l'aval.

Les garanties personnelles ont gagné en popularité en raison de leur flexibilité, de leur mise en place aisée et de leur coût de constitution réduit. Elles consistent en des droits de recouvrement sur les biens et les personnes concernées. La valeur de ces garanties est intimement liée à la capacité financière des personnes qui les accordent. Leur objectif est d'élargir les actifs disponibles pour garantir le paiement du débiteur.¹

3.2. Garanties réelles

Les garanties bancaires réelles octroient à leurs bénéficiaires un droit sur un ou plusieurs biens, qu'ils appartiennent au débiteur lui-même ou à une tierce partie. Dans ce dernier cas, juridiquement, ces garanties sont désignées sous le terme de "cautionnement réel". Ces garanties accordent au créancier un droit tangible sur le bien concerné.²

3.3. Hypothèque

L'hypothèque est un acte juridique par lequel un débiteur accorde à un créancier un droit sur un bien immobilier, tout en conservant la possession de ce bien et en rendant cette garantie publique. Cette disposition donne au créancier deux droits importants : le droit de préférence, qui lui permet de récupérer son dû en priorité par la vente forcée de l'immeuble saisi aux enchères publiques en cas de défaut de paiement du débiteur, et le droit de suite, qui empêche le débiteur de vendre le bien immobilier sans d'abord rembourser le créancier, car la garantie hypothécaire est attachée à l'immeuble.³

3.4. Le nantissement

Le nantissement est un acte par lequel un débiteur remet un bien en garantie à un créancier pour sécuriser sa dette. Ce dernier bénéficie de droits spécifiques, notamment le droit de préférence, qui lui permet d'être remboursé en priorité par rapport aux autres créanciers lors de la vente du bien donné en garantie. Il dispose également du droit de suite, lui permettant de faire valoir ses droits si le bien est cédé à un tiers sans qu'il ait été remboursé. De plus, le créancier a le droit de réalisation, lui permettant de faire vendre le bien nanti par voie judiciaire en cas de non-paiement définitif du débiteur.⁴

¹Sofian Ben Messaoud, 2013, « Les Garanties des crédits bancaire », Université d'ORAN,

² Ibid.

³ Rahali Mohamed Ameziane, Sadi Haddad Massinissa, 2020, « Le processus de financement d'un crédit immobilier », Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

⁴ Ibid.

Section 2 : généralité sur les risques bancaires

1. Définition de risque

Risque en langue anglaise (Risk). Il n'existe pas de définition fixe ni de concept spécifique pour le terme risque. Les définitions ont varié et varié concernant ce terme, car de nombreux chercheurs l'ont défini, chacun selon son point de vue et selon le domaine. De survenance du risque. Parmi ces définitions, on peut citer :¹

Mullins définit le risque comme la probabilité que les rendements réels s'écartent des rendements attendus, comme le degré de volatilité. Les multiples rendements potentiels attendus détermine le degré de risque.

Le danger représente un phénomène ou un état d'esprit qui accompagne une personne lorsqu'elle prend des décisions dans sa vie quotidienne, engendrant un sentiment de doute, de peur ou d'incertitude quant aux conséquences de ses choix sur un sujet particulier.²

Le risque est une situation qui inclut la possibilité de s'écarter du chemin qui mène à un résultat attendu et espéré. Le risque survient lorsque plusieurs résultats sont possibles et que le résultat final est inconnu.³

Il est aussi défini comme des phénomènes et des événements qui mettent en péril la réalisation des objectifs et ont un impact négatif sur la continuité de l'entité dans sa quête pour atteindre ses buts. En exerçant sa mission, les risques sont perçus comme exposant l'institution prêteuse à des pertes imprévues, peu importe leur origine. Cela inclut le risque que les flux de trésorerie anticipés dévient.⁴

2. Type de Risque

À travers les différentes crises économiques, telles que la crise du supprime et la crise de la dépression de 1929, qui ont affecté l'économie, en particulier le secteur bancaire, a entraîné plusieurs types de risques. Certains le rappellent comme suit :

2.1. Risque de liquidité

2.1.1. Définition du risque de liquidité

Le risque de liquidité représente la menace qu'une institution puisse se retrouver dans l'incapacité de respecter de manière optimale ses engagements financiers présents et futurs. Ces engagements comprennent les dépenses prévues telles que les remboursements de prêts et les paiements de factures, ainsi que les obligations imprévues comme les urgences financières ou les événements inattendus. Ces risques représentent une menace pour les institutions, car elles risquent de perdre d'importants rendements en ne réinvestissant pas leurs fonds, ce qui entraîne des coûts d'opportunité alternatifs. De plus, détenir des liquidités plutôt que de les investir expose les institutions à divers risques tels que le vol et autres dangers potentiels.

¹ Cours sur la gestion des risques financier préparé par le Dr YOUSFI IMAN UNIVERSITE SETIF1.

² Ibid.

³ Ibid.

⁴ Raja Rachid Abdel sattar, 2012, « évaluation de la performance financière de la banque » journal du collège des sciences économiques de Baghdâd, Iraq, p125.

2.1.2. Les éléments déclencheurs de ce risque

- Faible planification des liquidités dans la banque, ce qui entraîne une incohérence entre les actifs et les passifs en termes d'échéances.
- Mauvaise allocation des actifs à des usages difficiles à convertir en soldes liquides.
- La transformation soudaine de certaines obligations accessoires en obligations réelles.
- L'impact de facteurs externes tels que la récession économique et les crises graves des marchés financiers.

2.1.3. Gestion du risque de liquidité

La gestion du risque de liquidité est très importante au sein de la banque. Le comité de Bâle a établi plusieurs règles réglementaires afin de gérer ce risque.

Ces nouvelles réglementations mondiales encouragent les banques à exercer une prudence accrue dans la gestion de leurs liquidités, afin de restaurer la confiance en leur capacité à faire face aux tensions financières et de réduire le risque de pénurie de liquidités sévère. Deux mesures quantitatives sont mises en avant dans ces réglementations : le ratio de liquidité à court terme et le ratio structurel de liquidité à long terme. Ces deux ratios poursuivent des objectifs distincts mais complémentaires, comme expliqué dans le cadre ci-dessous.¹

➤ Le ratio de liquidité à court terme

Le ratio de liquidité à court terme vise à renforcer la résilience immédiate en assurant qu'une banque possède une quantité adéquate d'actifs liquides de première qualité pour faire face à une crise majeure pouvant durer un mois.²

Le ratio calculé comme suit :

LCR = (encours d'actifs liquides de haute qualité) / (totale des sorties nettes de trésorerie sur les 30 jours) supérieure ou égale à 100%

Les actifs liquides de haute qualité (ALHQ) sont ceux identifiés par les régulateurs comme présentant un faible risque, une valorisation facile et fiable, et étant éligibles au refinancement par la banque centrale. Dans ce contexte, deux catégories d'actifs liquides sont établies. Les actifs de niveau 1 englobent les instruments financiers les plus liquides, tels que les réserves à la banque centrale et les titres d'État avec les meilleures notations. Les actifs de niveau 2, quant à eux, présentent une liquidité inférieure et sont subdivisés en niveaux 2A et 2B, cette dernière catégorie incluant les actifs considérés comme les moins liquides. Elle comprend des titres d'émetteurs publics moins bien notés, des obligations d'entreprise, voire des actions faisant partie d'un indice boursier de référence, avec la condition que seules les actions les plus liquides cotées sur le marché soient retenues.³ Pris en compte après application d'une décote de 15% et qui ne dépassent en tout cas la limite de 40% du montant du numérateur.

¹ Tamara Gomes et Natasha Kahn, Article « Renforcement de la gestion du risque de liquidité dans les banques : les nouvelles normes de Bâle III sur la liquidité ».

² Ibid.

³ PIERRE CLAUSS ET FABRICE PANSARD, Livre « ECONOMIE BANCIRE ».

Tableau N°04 : COMPOSANT DES ALHQ

ACTIF DE NIVEAU 1	Coefficient
<ul style="list-style-type: none"> • Pièces et billets • Réserves banque centrale • Titres d'État avec pondération Bâle 2 de 0 % 	100%
Actifs de niveau 2 (maximum 40 % des ALHQ)	
<p style="text-align: center;">Actifs de niveau 2A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Titres d'État et d'organismes publics avec pondération 20 % • Titres de dette d'entreprise avec notation ≥ AA- • Obligations sécurisées avec notation ≥ AA- 	85%
<p style="text-align: center;">Actifs de niveau 2B (maximum 15 % des HQLA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • RMBS • Titres de dette d'entreprise notés entre A+ et BBB- • Actions (si appartenance à un indice de référence) 	75% 50% 50%
Total ALHQ : actifs de niveau 1 + actifs de niveau 2	

Source : comité de Bâle.

➤ **Le ratio structurel de liquidité à longue terme**

Le ratio de liquidité à court terme est complété par un autre indicateur, le ratio structurel de liquidité à long terme, qui est conçu pour garantir que les actifs à long terme sont financés avec un niveau minimal de fonds stables sur le long terme.

Le ratio calculé comme suit :

$$(\text{Montant de financement stable disponible}) / (\text{montant de financement stable exiger}) \geq 100\%$$

Le financement stable disponible : c'est la somme de ses fonds propres, de ses actions

Et de ses passifs d'une durée supérieure à un an.

Le financement stable exiger est composé d'actif avec des pondérations variable basées sur leur liquidité respective.

2.2. Risque opérationnel

2.2.1. Définition du RO

Risque opérationnel se caractérise par la possibilité de subir des pertes dues à des lacunes ou des défaillances dans les procédures, le personnel et les systèmes internes des banques et des institutions financières, ainsi qu'à des événements externes. Cette définition englobe le risque juridique mais exclut les risques stratégiques et de réputation.

En d'autres termes, le risque opérationnel concerne une gamme variée d'événements incertains susceptibles de causer des pertes.

2.2.2. Typologie de risque opérationnel

Le comité de Bâle a élaboré une classification détaillée des sources de pertes opérationnelles, organisée en trois niveaux :

- ✓ Le premier niveau comprend les sept principales catégories d'événements ;
- ✓ Le deuxième niveau comprend les sous-catégories ;
- ✓ Le troisième niveau fournit des exemples d'incidents.

Ainsi, chaque banque a la possibilité de créer une classification personnalisée des risques opérationnels adaptée à ses activités et à son environnement. Cependant, pour garantir la comparabilité entre les banques, il est nécessaire d'établir des passerelles permettant de relier leur classification à celle établie par le comité de Bâle.¹

Ci-dessous sont présentées les catégories de risques telles qu'elles sont définies dans le cadre de Bâle II.

- Fraude interne désigne les pertes causées par des actions frauduleuses, telles que la falsification de données, le vol commis par un employé ou un délit d'initié perpétré par un employé agissant pour son propre intérêt, impliquant au moins une partie interne de l'entreprise.
- Fraude externe fait référence aux pertes causées par des actions frauduleuses d'une tierce partie, telles que le détournement de biens ou de fonds, ou la violation de règlements ou de lois.
- Pratiques en matière d'emploi et sécurité sur le lieu de travail englobent les pertes résultant de comportements non conformes aux procédures établies ou aux mesures de sécurité physique sur le lieu de travail.
- Clients, produits et pratiques commerciales concernent les pertes découlant d'erreurs non intentionnelles, de négligence ou de défauts professionnels envers des clients spécifiques, ou liées à la nature ou à la conception d'un produit.
- Dommages aux actifs corporels incluent les pertes résultant de dommages ou de destructions causés par des événements tels que des catastrophes naturelles ou d'autres sinistres.
- Dysfonctionnement de l'activité et des systèmes représentent les pertes causées par des dysfonctionnements des processus opérationnels ou des systèmes informatiques.²

2.3. Risque de taux change

Le risque de change est l'incertitude découlant des variations des taux de change, affectant les acteurs ayant des engagements financiers dans des devises étrangères. La position de change dans une devise spécifique est le solde net des créances et des dettes d'un individu ou d'une entité dans cette devise. Ce risque survient du fait de l'incertitude quant au taux de change futur auquel les créances seront converties en monnaie locale et auquel les fonds locaux devront être convertis en devises étrangères pour le remboursement des dettes. Ce qui importe ici, c'est la position globale de change plutôt que les créances et les dettes prises individuellement, car les gains et les pertes résultant des fluctuations des taux de change se compensent mutuellement lorsque les créances et les dettes sont de montants équivalents.

¹ E.D.Bakhouché Hayat et Pr. Smâi Ali, « La cartographie des risques opérationnels, moyen d'évaluation et de maîtrise des risques opérationnels au niveau des banques », Journal Of North African Economies ISSN 16/11/2020, P 47-58

² COMITE DE BALE (2003), Saines pratique pour la gestion, et la surveillance du risque opérationnel. Paris,

2.4. Risque de taux d'intérêt

2.4.1. Définition

Le risque de taux d'intérêt résulte des fluctuations des taux d'intérêt, ce qui peut entraîner des pertes pour une banque en affectant les valeurs de ses actifs et de ses engagements.

Le risque de taux d'intérêt pour une banque se présente lorsque celle-ci accorde des prêts à un taux fixe, tout en se finançant à un taux variable. Si les taux d'intérêt augmentent, la banque peut être obligée de refinancer à un coût plus élevé, réduisant ainsi ses bénéfices. De même, les dépôts bancaires sont sensibles aux fluctuations des taux d'intérêt, ce qui impacte les bénéfices de la banque.¹

2.4.2. Mesurer et évaluer le risque de taux

➤ Evaluation de la durée (D) :

Macaulay (1938) a été le précurseur dans l'établissement d'une mesure d'exposition au risque en conceptualisant la durée, permettant ainsi de comparer la réactivité des prix des obligations présentant diverses caractéristiques (telles que les échéances, les coupons, etc.) aux fluctuations des taux d'intérêt. La formule originale de la durée, définie par Macaulay, est la suivante :²

$$D = \frac{\sum_{t=1}^n tF_t e^{-rt}}{\sum_t F_t e^{-rt}}$$

D=la durée, F_t = le flux de la période t , t = la période, r =le taux de rendement de l'actif

➤ Durée et sensibilité aux taux d'intérêt :

La sensibilité évalue le pourcentage de changement dans la valeur marchande d'un actif (A) ou d'une dette (B) d'une banque en réponse à une variation du taux d'intérêt(r).

$$\text{Pour un actif : } \frac{\Delta A}{A} = -DU_A \Delta r$$

$$\text{Pour une dette : } \frac{\Delta B}{B} = -DU_B \Delta r$$

Exemple :

Considérant la banque « alpha » dont le bilan est présenté comme suit :

Actifs = 1000 millions de DA ;

Dettes = 900 millions de DA ;

Capital = 100 millions de DA.

Supposant que la durée moyenne des actifs est de 4 ans (c'est-à-dire la durée de vie moyenne des flux de paiement est de 4 ans) et celle des dettes est de 3 ans.

- S'il y a une hausse du taux d'intérêt de 0,5% (de 10% à 10,5%), cela impacte les actifs et les dettes comme suit :

¹ SAMIR AL-KHATIB, « mesurer et gérer les risques dans les banques, une approche scientifique et une application pratique », institut Alma' Arif, Alexandrie, Egypte, 2005.p238

²Myriam Ouattara, 2007, « Les Déterminants de la Gestion du Risque de Taux d'Intérêt des Compagnies d'Assurance de Dommages »,

- ✓ Valeur du marché des actifs = $-4 \times 0,5\% = -2\%$ → une baisse des actifs de 20 millions (1000 millions $\times -2\%$)
 - ✓ Valeur du marché des dettes = $-3 \times 0,5\% = -1,5\%$ → une baisse des dettes de 13,5 millions (900 millions $\times -1,5\%$)
 - ✓ La valeur nette (la valeur de marché des actifs – la valeur de marché des dettes) diminue de 6,5 millions (0,65% du total de la valeur des actifs).
- S'il y a une baisse du taux, l'effet contraire se produira.
 - L'analyse aussi bien de la duration que du gap montre que la banque souffre d'une hausse du taux d'intérêt et gagne en cas de baisse du taux.

2.5. Risque de crédit

« Joël Bessis a défini le risque de crédit comme étant un risque critique associé à un petit nombre de clients, mais qui peut suffire à mettre en grave difficulté un établissement. En d'autres termes, il s'agit du risque que les emprunteurs ne remboursent pas leurs dettes, ce qui peut avoir des conséquences financières significatives pour les institutions financières. »¹

Risque de crédit : Dès qu'un agent économique consent un crédit à une contrepartie, une relation risquée s'instaure entre le créancier et son débiteur. Ce dernier peut en effet, de bonne ou de mauvaise foi, ne pas payer sa dette à l'échéance convenue. L'aléa qui pèse sur le respect d'un engagement de régler une dette constitue le risque de Crédit. Il est caractérisé par la probabilité de défaillance du client relative principalement à 2 facteurs qui sont la qualité du débiteur (classe de risque) et la maturité du crédit. C'est un risque inhérent à l'activité d'intermédiation que la banque joue dans le financement de l'économie.²

Le risque de crédit se réfère à la possibilité de perte à laquelle la banque est exposée en cas de défaut ou de détérioration de la situation financière de son débiteur, également appelé contrepartie.

- ❖ **Le défaut** du débiteur à l'échéance est caractérisé par le risque que le capital et/ou les intérêts ne soient que partiellement ou pas du tout remboursés.
- ❖ **Une détérioration** de la situation financière du débiteur peut entraîner une diminution de la valeur marchande de la dette en raison de l'augmentation du spread de crédit, principalement due à l'accroissement de la probabilité de défaut future de la contrepartie.

Le risque de crédit émerge de l'interaction de trois composantes :

- **Le risque de contrepartie** : Il reflète la probabilité que le client fasse défaut.
- **Le risque d'exposition** : Il évalue le montant des engagements financiers au moment du défaut.
- **Le risque de récupération** : Ce dernier concerne les attentes de recouvrement des garanties, comprenant les sûretés réelles et personnelles, ainsi que la part perçue de la valeur provenant de la liquidation des actifs non grevés de la contrepartie.

¹ Joël. BESSIS, Op.cit. p. 147

² 292-ARTICL TEXT-1064-1-10-20200820, RCCA, P930.

Section 3 : les méthodes d'évaluation et gestion du risque de crédit bancaire

1. Définition de gestion du risque bancaire :

La gestion des risques bancaires est un ensemble de méthodes et de processus utilisés par la banque pour gérer les risques et les traiter avec une grande efficacité afin de réduire les risques.

Il existe trois processus principale pour gérer les risques de crédit bancaire :

- ✓ Présentation du risque
- ✓ Evaluation du risque
- ✓ Gestion du risque

1.1. Les objectifs de la gestion des risques :

Les objectifs de la gestion des risques comprennent la mesure, le suivi et le contrôle des risques dans le but de garantir la pérennité de l'établissement en évaluant les risques futurs. Elle vise également à élargir le contrôle interne en intégrant la gestion des risques dans le suivi des performances, à faciliter la prise de décision en fournissant une connaissance approfondie des risques, et à optimiser les portefeuilles d'activités ou d'opérations en fonction des résultats et de la diversification pour minimiser les risques globaux.¹

2. Les processus de la gestion du risque de crédit

2.1. La Présentation du risque de crédit 2

Avant de pouvoir évaluer le risque de crédit, il est essentiel de présentation correctement. L'identification du risque consiste à le reconnaître, le décrire et en énoncer les principales caractéristiques.

Ce processus vise à détecter les problèmes potentiels avant qu'ils ne deviennent réels et à intégrer ces informations dans l'évaluation du risque. L'étape de la présentation permet de formuler les risques et de déterminer leur contexte. Cela implique également d'identifier des critères quantitatifs tels que les ratios financiers et des critères qualitatifs comme le secteur d'activité, la concurrence, l'évolution du marché et la qualité des informations financières.

Cette présentation permet de segmenter les emprunteurs demandant un crédit en fonction de leur secteur d'activité ou d'autres facteurs pour une meilleure évaluation. Elle permet ainsi de classer les emprunteurs selon leur niveau de risque, car celui-ci est complexe et ne peut être évalué de manière uniforme. La présentation aide à choisir la méthode d'évaluation adaptée à chaque emprunteur demandant un crédit. Dans le cadre des recommandations de Bâle II, une classification générale est recommandée pour une meilleure segmentation, regroupant les risques en catégories telles que les créances souveraines, les créances bancaires, les créances d'entreprises, les créances de détail, les actions et les positions de titrisation.

¹ Cherfioui Meriem, 2022 « la gestion des risque bancaire cas du crédit immobilier CNEP- banque », UNIVERSITE MOULOUDE MAMMERI DE TIZI-OUZOU, p36

² Article « l'évaluation du risque de crédit des entreprises : cas de la banque congolaise de l'habitat », JOANNA N.S JULIE MAKANY, CHANTAL GABSOUBO YIENEZOUNE, page 87à130,

2.2. L'évaluation du risque

2.2.1. Selon le comité de bale

➤ Définition de comité bale

Le Comité Bale est un comité consultatif technique qui ne répond pas aux accords internationaux, mais il est créé par décision des gouverneurs des banques centrales et des payeurs industriels. Celui-ci revient au même endroit et est assisté par le matériel utilisé par les techniciens. Étudier divers aspects de la supervision bancaire. Ceci contribuera à apporter une contribution importante à la mise à disposition d'un personnel international pour la supervision de la banque et à la création d'une plume commune dans les banques centrales des différents pays du Monde, basée sur la coordination entre les différentes auto-supervisions et une réflexion sur la création des machines. Afin de faire face aux risques et expositions des comptes bancaires, prendre en compte l'importation de la série du secteur bancaire. Ainsi, ce comité est le leader de la coopération internationale dans le domaine de la banque de surveillance.¹

Il a été institué par les gouverneurs des banques centrales du groupe de dix (10) pays les plus développés. Il se compose aujourd'hui de 45 membres comprenant des banques centrales et des superviseurs bancaires de 28 entités internationales.

Dans le cadre de ces accords, le Comité offre aux banques le choix entre deux grandes méthodes de calcul des exigences de fonds propres relatives à leur risque de crédit : l'approche standard et l'approche de notation interne.

➤ Approche standard

La partie standardisée de l'accord de 1988 est présentée ici avec les modifications relatives à l'évaluation des risques dans les portefeuilles bancaires. Les expositions non explicitement abordées sont toujours traitées selon les méthodes actuelles, tandis que les techniques d'atténuation du risque de crédit (ARC) et les expositions liées à la titrisation des actifs sont discutées dans les sections suivantes. Les banques peuvent utiliser les évaluations effectuées par des organismes externes d'évaluation du crédit (OEEC) reconnus par les autorités de contrôle nationales pour calculer les fonds propres, en excluant toute provision spécifique pour ces expositions.²

➤ Echelle de notation

Selon cette approche l'échelle de notation se présente comme suit :

A. Etats et banque centrale

¹ Yazid Ali et Massoud Belgacem « Gestion du risque de crédit dans les banques commerciales algériennes conformément aux normes de supervision bancaire », p43

² <https://www.bis.org/bcbs/cp3fullfr.pdf> consulté le 13/05/2024

Tableau N°05 : Echelle de notation pour l'Etats et la banque centrale.

Notation	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	< B-	Pas de notation
Pondération	0%	20%	50%	100%	150%	100%

Source : cours de gestion des risques bancaire présentée par ms, Latreche Taher.

B. Banques

Il y a deux options :

i. Première option

Tableau N°06 : Echelle de notion pour les autres banques.

Notation	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	< B-	Pas de notation
Pondération	20%	50%	100%	100%	150%	100%

Source : cours de gestion des risques bancaire présentée par ms, Latreche Taher.

ii. Deuxième option

Tableau N°07 : Echelle de notion pour les autres banques.

Notation	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	< B-	Pas de notation
Pondération	20%	50%	50%	100%	150%	50%
Pondération du Créance à cours Terme	20%	20%	20%	50%	150%	20%

Source : cours de gestion des risques bancaire présentée par ms, Latreche Taher.

C. Créances sur les entreprises

Tableau N°08 : Echelle de notion pour les entreprises.

Notation	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BB-	< B-	Pas de notation
Pondération	20%	50%	100%	150%	100%

Source : cours de gestion des risques bancaire présentée par ms, Latreche Taher.

➤ **Approche de notation interne NI : (IRB)**

Approche NI présente des différences notables dans la mesure où les évaluations internes des principaux paramètres de risque faites par les banques constituent les données de base du calcul des

fonds propres. Comme cette approche est fondée sur les évaluations internes des banques, elle accroît sensiblement la sensibilité au risque des exigences de fonds propre.¹

Elle consiste à ce que les banques s'appuient sur leurs estimations internes des composantes du risque pour déterminer l'exigence de fonds propres associée à une exposition donnée. Ces composants sont :

- Les mesures de probabilité de défaut (PD)
- La perte en cas de défaut (PCD)
- L'exposition en cas de défaut (ECD)
- L'échéance (E)

Les composants du risque :²

❖ La probabilité de défaut (pd)

Il s'agit de la probabilité de défaut d'un emprunteur, évaluée par la banque en fonction de données historiques. Selon les directives de Bâle, le défaut de paiement survient lorsque certaines conditions sont remplies, telles que le non-paiement des obligations financières, la prise en charge des pertes par la banque, et le non-paiement de la dette pendant une période prolongée ou la déclaration de faillite du client.

❖ La perte en cas de défaut (PCD)

Il s'agit du taux estimé de perte que la banque pourrait subir en cas de défaut de paiement du client, déterminé selon la méthode de classification FIRB de base, sous la supervision de l'autorité de régulation. Ce taux est influencé par la valeur des garanties fournies à la banque, susceptibles d'être réalisées en cas de défaut, et a été fixé à 45 % par le comité. En revanche, la méthode avancée, AIRB, permet à la banque de déterminer ce pourcentage individuellement pour chaque prêt, en fonction des exigences de fonds propres jugées appropriées. Sous certaines garanties, la LGD financière pourrait même atteindre 0 %, tandis que dans d'autres, elle pourrait aller jusqu'à 35 %.

❖ L'exposition en cas de défaut (ECD)

Il s'agit de la valeur nominale du prêt ou de la facilité Le client est en défaut de paiement et les banques doivent le payer Faire leurs propres estimations de l'exposition en cas de défaut Pour les éléments du budget après exclusion Les dépôts garantissent le crédit accordé, soit Pour les postes hors budget, ils sont calculés En le multipliant par le facteur de conversion de crédit Pour le transférer sur les postes correspondants au sein du budget, L'estimation doit être

¹<https://www.bis.org/bcbs/cp3ovfr.pdf> consulté le 14/05/2024.

² Recherche Prepare par Shaima Mahdi Ibrahim Muhammad Salem « Crédit Risk Approaches within the Context of Basel II Committee Determinants and its Relationship with the Egyptian Commercial Banks' Performance », p166

faite sur la base d'une période de temps Couvre au moins un cycle économique complet Sept ans et calculé en utilisant une moyenne Le poids relatif du défaut, pas le poids moyen Par rapport au temps.

❖ L'échéance (E)

Il s'agit de la durée effective, généralement observée, pour l'établissement des banques, déterminée par l'évaluation des flux de trésorerie. Cette durée dépend de plusieurs facteurs, notamment le contrat ou l'âge moyen pondéré des prêts. Ce dernier est calculé en prenant en compte la valeur du prêt pour chaque année et en multipliant cette valeur par le nombre d'années pendant lesquelles une partie du prêt sera recouvrée. Selon les décisions du comité, cette durée moyenne est de 5,2 ans.

✚ La méthode NI implique que les banques classent les expositions de leur portefeuille en de larges catégories d'actifs, en se conformant aux définitions suivantes

- ENTREPRISE
- EMPRUNTEURS
- BANQUES
- CLIENTELE DE DETAIL
- ACTIONS

✚ Evaluation des pertes

« Les banques savent en effet qu'une certaine fraction des crédits ne sera pas remboursée à l'échéance. Elles connaissent le montant qu'elles risquent de perdre en moyenne sur leur portefeuille de crédits à un horizon donné. Ce montant correspond aux pertes attendues (expected losses [EL]). Mais les pertes effectives peuvent très bien dépasser ces pertes attendues. Le risque de crédit tient fondamentalement à l'incertitude des pertes attendues. Une banque est autant préoccupée par le montant des pertes non attendues (unexpected losses [UL]). »¹

Par conséquent, les pertes sont mesurées par ces trois éléments :

$$EL = PD \times PCD \times ECD$$

$$UL = F(PD ; PCD) \times ECD \quad F : \text{RESPECT LOI NORMAL}$$

2.3.1. Selon les 5C²

Les 5 C du crédit sont les critères que les institutions financières utilisent pour évaluer la solvabilité d'un emprunteur. Les institutions financières peuvent évaluer le risque associé à l'octroi d'un prêt et recommander le produit financier qui convient le mieux à la situation de l'emprunteur. Cela permet d'assurer une prise de décision éclairée et de renforcer la confiance entre l'emprunteur et le prêteur. Ces critères sont les suivants :

¹ LIVRE « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Michel DIETSCH et Joël PETEY, p24

² https://fr.slideshare.net/6degres/5-c-du-credit-42139368?from_search=3 consulté le 14/05/2024.

❖ **Caractère**

Le caractère fait référence à la réputation de l'emprunteur en matière de remboursement de ses dettes. Les prêteurs examinent l'historique de crédit de l'emprunteur pour évaluer s'il a respecté ses obligations financières dans le passé. Le critère principal concerne votre profil personnel (honnêteté, transparence, expérience, formation, réussites passées, points forts, etc.). Le prêteur accorde une grande importance au caractère du dirigeant et de l'entreprise, se demandant s'il peut leur faire confiance pour rembourser le prêt comme convenu. De plus, il évaluera la compétence de l'équipe de direction, sachant qu'une l'équipe solide peut maintenir la rentabilité même dans les périodes difficiles en prenant les bonnes décisions.

❖ **Capacité**

Il s'agit de la capacité de l'emprunteur à rembourser le prêt. Les prêteurs examinent les revenus, L'emploi et d'autres sources de revenus pour déterminer si l'emprunteur peut se permettre de rembourser le prêt. Le deuxième critère est la capacité à effectuer vos paiements (ou la capacité à faire face au service de la dette). Nous croyons souvent à tort que les garanties que nous apportons sont importantes, mais non, un prêt commercial est approuvé sur la base d'un « flux de trésorerie positif » et non sur la base des garanties que vous apportez. Il devient donc important de prouver la rentabilité de votre entreprise, qui est l'un des fondements les plus importants, et c'est à vous de justifier que vos revenus ainsi que la qualité de votre gestion des coûts vous permettront de réaliser des bénéfices afin de rembourser le montant. La dette à son échéance. Le prêteur examinera également vos performances passées et les confrontera à vos prévisions financières. Il est préférable d'éviter une croissance excessive, car cela pourrait compromettre votre crédibilité. L'accent doit être mis sur une capacité réaliste de remboursement et sur la crédibilité de vos projections financières. En plus des projections financières, fournissez votre historique de commandes, la liste de vos clients fidèles, etc. De plus, démontrez votre compétence dans la gestion de la marge bénéficiaire brute et des coûts fixes.

❖ **Capital**

Le capital fait référence à la mise de fonds que l'emprunteur apporte au projet. Un apport personnel élevé peut témoigner de l'engagement de l'emprunteur dans le projet et réduire le risque pour le prêteur. Dans notre analyse, nous scrutons minutieusement la composition financière de l'entreprise, mettant en lumière la structure des fonds apportés par les actionnaires, également connus sous le nom de fonds propres. En outre, nous évaluons la capacité potentielle de ces actionnaires à fournir des apports financiers supplémentaires, que ce soit dès le début de la recherche de financement ou en période de crise financière. Conformément à l'approche européenne, nous examinons également de près le fonds de roulement de l'entreprise, une mesure cruciale dans ce contexte.¹

¹ <https://www.revuecca.com/index.php/home/article/view/292/256> consulté le 14/05/2024.

❖ Collatéral

Le collatéral est un actif que l'emprunteur propose en garantie du prêt. Il sert de garantie pour le prêteur au cas où l'emprunteur ne rembourserait pas le prêt. Les prêteurs examinent la valeur et la qualité du collatéral proposé. Notre étude approfondie du collatéral se concentre sur l'identification et l'évaluation des actifs sous-jacents pouvant servir de garantie pour le crédit demandé. Cela implique d'analyser en détail la nature et la valeur de ces actifs, offrant ainsi une vision claire des garanties dont dispose le client pour sécuriser son emprunt.¹

❖ Conditions

Les conditions font référence aux conditions générales du prêt, telles que le taux d'intérêt, la durée du prêt et d'autres modalités. Les prêteurs examinent les conditions du marché financier et les risques associés au prêt pour évaluer la viabilité de l'opération. En ce qui concerne les conditions, nous examinons attentivement les termes applicables à l'emprunteur, qu'ils soient d'ordre commercial ou liés au marché financier. Notre objectif est de déterminer si ces conditions, telles que les taux d'intérêt, les échéances et les modalités de paiement, présentent un niveau de risque acceptable et permettent au prêteur de recevoir une rémunération équitable pour le risque de crédit encouru².

2.2.2. Selon le scoring

2.2.2.1. Définition

Les modèles de scores sont des instruments d'évaluation du risque qui exploitent des données historiques et des méthodes statistiques. Leur but est d'analyser l'impact des différentes caractéristiques des emprunteurs sur leur probabilité de défaut. Ils génèrent des "scores" qui évaluent le risque de défaut des emprunteurs, potentiels ou actuels. Les établissements financiers peuvent se servir de ces scores pour classer les emprunteurs selon leur niveau de risque.³

2.2.2.2. Les conditions⁴

Le modèle doit contenir un maximum d'informations ;

- Il doit être construit sur des historiques qui couvrent une période assez longue pour couvrir un cycle économique (autour de 7 ans selon le Comité de Bâle) ;
- Les coefficients de la fonction de score doivent être significatifs et conformes aux attentes.
- Les taux de bon reclassement doivent être les plus élevés possibles.

¹ Ibid.

² Ibid.

³ Joël PETEY et Michel DIETSCH « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », p47

⁴ Joël PETEY et Michel DIETSCH « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », p66

- Les performances du modèle doivent être stables à un instant donné (des tests doivent être effectués sur des populations différentes)

2.2.2.3. Les limites¹

- Les modèles de score capturent mal les changements de toute nature qui modifient l'attitude des emprunteurs par rapport au défaut (en augmentant par exemple le hasard moral).
- Les modèles omettent des éléments qualitatifs liés à la qualité des dirigeants ou aux caractéristiques particulières des marchés sur lesquels opèrent les emprunteurs.
- Les modèles de score ne peuvent en aucun cas se substituer à une théorie (encore manquante) de la défaillance.

2.2.3. Selon le var

La valeur à risque (VAR) est un outil utilisé dans la gestion du risque financier pour évaluer la probabilité de perte maximale sur un investissement ou un portefeuille pendant une période donnée. Cette mesure repose sur des méthodes statistiques qui prennent en compte la distribution des rendements des actifs financiers. En d'autres termes, la VAR permet de déterminer le montant maximum de perte qu'un investisseur pourrait subir avec un certain niveau de confiance (par exemple, 95%) sur une période spécifiée (par exemple, une journée). Cela aide les investisseurs à prendre des décisions éclairées en comprenant les risques associés à leurs investissements. Cependant, il est important de noter que la VAR ne prédit pas les pertes exactes, mais fournit plutôt une estimation probabiliste basée sur l'historique des données de marché.²

La Value at Risk (VAR) représente la perte maximale qu'une institution financière (banque) peut subir sur une période donnée avec une probabilité spécifique. En supposant cette probabilité à 95 %, la marge d'erreur associée à cette perte maximale est de seulement 5 %. Si les bénéfices d'un portefeuille suivent une distribution normale, la VAR au niveau de confiance de 95 %.

On suppose la distribution du profit tiré de ce portefeuille était normale. La VAR s'exprime alors en termes d'un multiple, dit sous alpha, calculé à partir de la loi normale et relié à la marge d'erreur recherchée, c'est à-dire :

- ✓ $VAR = E(\text{perte}) - \alpha \sigma_p \sqrt{\Delta t}$
- ✓ On suppose ici que l'écart type est annualisé ;
- ✓ Δt représente la période sur laquelle est calculée la VAR, mesurée en fraction d'année.³

¹ Joël PETEY et Michel DIETSCH « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », p65

² DEMAZY M, (2001), value at Risk et contrôle prudentiel des banques.

³ Livre « traité de gestion bancaire », RAYMOND THEORET, 1999 presses de l'université du Québec, P131

2.3. Gestion du risque de crédit

2.3.1. Approche du comité de bale1

Cette méthode s'appuie sur le principe fondamental des fonds propres nécessaires (capital minimum) pour faire face aux risques encourus.

Deux accords majeurs, à savoir Bâle I et Bâle II, établissent ces exigences.

Le ratio Cooke est un outil financier qui mesure la suffisance en capital d'une banque par rapport à son risque. Il a été établi à 8% lors de l'Accord de Bâle I en 1988, pour assurer que les banques disposent de suffisamment de capital pour faire face aux pertes imprévues. Il vise à renforcer la solidité du système bancaire international et à promouvoir l'égalité de concurrence entre les banques internationales. La formule prend en compte les fonds propres et les engagements, pondérés en fonction du risque.

La formule comme suit :

$$\text{Ratio Cook: } \frac{\text{fonds propres et assimilés}}{\text{risques de credit+risques de marche}} \geq 8\%$$

Le premier pilier, connu sous le nom d'exigences minimales de fonds propres, a subi d'importants changements par rapport à Bâle I, intégrant la plupart des critiques adressées à la simplicité du modèle de risque. Son objectif principal est de définir le ratio **McDonough**, qui calcule les exigences minimales de fonds propres. Bien que le seuil de 8% instauré avec le ratio de Cooke demeure, la différence réside dans le calcul du dénominateur. Alors que le dénominateur du ratio Cooke ne prenait en compte que les actifs pondérés en fonction du risque de crédit, Bâle II prend en considération le risque de crédit, le risque de marché et le risque opérationnel.

Le ratio calculé comme suit :

$$\text{Ratio McDonough: } \frac{\text{fonds propres}}{\text{risques de credit+risques de marche+risques opérationnel}} \geq 8\%$$

¹ Mémoire « la gestion des risques de crédits cas de la banque populaire 2019 /2020 », CHARQUI KADIR MERYEM

2.3.2. Stratégies traditionnelles¹

Les banques doivent surmonter les problèmes de sélection adverse et de risque moral qui augmentent la probabilité de défauts de paiement sur les prêts. Leurs efforts pour résoudre ces problèmes permettent d'expliquer plusieurs principes de gestion du risque de crédit : la sélection et la surveillance rigoureuses, l'établissement de relations à long terme avec les clients, les engagements de prêts, les exigences de garanties et de soldes compensateurs, ainsi que la rationalisation du crédit.

Il y a 4 principes de gestion du risque de crédit, selon MISHKIN :

- **Sélection et surveillance**

L'information asymétrique sur les marchés des prêts, où les prêteurs ont moins d'informations que les emprunteurs sur leurs opportunités d'investissement et activités, pousse les institutions financières à se concentrer sur deux activités clés : la sélection et la surveillance.

Sélection : pour éviter les risques de crédit et garantir la rentabilité des prêts, les banques doivent identifier et exclure les mauvais risques. Cela nécessite la collecte d'informations fiables auprès des emprunteurs potentiels, un principe fondamental de la gestion du risque de crédit.

Surveillance et application des clauses restrictives : Après l'octroi d'un prêt, les emprunteurs peuvent être tentés de s'engager dans des activités risquées. Pour limiter ce risque moral, les banques doivent inclure des clauses restrictives dans les contrats de prêt et surveiller les emprunteurs pour s'assurer qu'ils respectent ces clauses. En cas de non-respect, les prêteurs doivent faire appliquer ces clauses pour éviter que les emprunteurs ne prennent des risques excessifs au détriment de l'institution. Ces besoins de sélection et de surveillance expliquent les dépenses importantes des banques en audits et en collecte d'informations.

- **Etablissement de relation de long terme avec les clients**

Une autre méthode pour les banques et autres institutions financières d'obtenir des informations sur les emprunteurs consiste à établir des relations à long terme avec leurs clients, un principe essentiel de la gestion du risque de crédit. Si un emprunteur potentiel a détenu un compte courant ou d'épargne, ou contracté d'autres prêts auprès de la banque sur une longue période, un chargé de prêt peut examiner l'activité passée sur ces comptes pour en apprendre beaucoup sur l'emprunteur. Les soldes des comptes courants et d'épargne indiquent la liquidité de l'emprunteur potentiel et les périodes de l'année où il a un besoin important de liquidités. L'examen des chèques émis par l'emprunteur révèle ses fournisseurs. Si l'emprunteur a déjà contracté des prêts auprès de la banque, celle-ci dispose d'un historique des paiements de ces prêts. Ainsi, les relations à long terme avec les clients réduisent les coûts de collecte d'informations et facilitent l'identification des mauvais risques de crédit.

¹ FREDERIC S. MISHKIN et APOSTOLOS SERLETIS « THE ECONOMICS OF MONEY, BANKING AND FINANCIAL MARKETS », p 330,333

- Collatéral et exigences de dépôts de garanties

Les exigences de garanties pour les prêts sont des outils essentiels de gestion du risque de crédit. Les garanties, qui sont des biens promis au prêteur en compensation en cas de défaut de paiement de l'emprunteur, atténuent les conséquences de la sélection adverse en réduisant les pertes du prêteur en cas de défaut. Elles réduisent également le risque moral, car l'emprunteur a davantage à perdre en cas de défaut. Si un emprunteur ne respecte pas les termes du prêt, le prêteur peut vendre la garantie et utiliser le produit de la vente pour compenser ses pertes. Une forme particulière de garantie requise lors de l'octroi de prêts commerciaux par une banque est appelée soldes compensatoires. Une entreprise recevant un prêt doit maintenir un montant minimum de fonds dans un compte courant à la banque. Par exemple, une entreprise obtenant un prêt de 10 millions de dollars peut être tenue de conserver au moins 1 million de dollars en soldes compensatoires dans son compte courant à la banque. Ce million de dollars en soldes compensatoires peut être utilisé par la banque pour compenser une partie des pertes en cas de défaut de l'emprunteur.

- Rationnement du crédit

Les banques gèrent également la sélection adverse et le risque moral en pratiquant un rationnement du crédit : refuser d'accorder des prêts même si les emprunteurs sont prêts à payer le taux d'intérêt indiqué ou même un taux plus élevé. Le rationnement du crédit prend deux formes. La première survient lorsque le prêteur refuse d'accorder un prêt de quelque montant que ce soit à un emprunteur, même si celui-ci est prêt à payer un taux d'intérêt plus élevé. La seconde survient lorsque le prêteur est disposé à accorder un prêt mais limite le montant du prêt à moins que ce que le demandeur souhaiterait.

Conclusion du Chapitre

Le chapitre explorant le crédit bancaire et la gestion des risques associés fournit une compréhension approfondie des mécanismes critiques qui sous-tendent la stabilité et la rentabilité des banques. Nous avons décomposé l'analyse en trois sections principales, chacune offrant des insights essentiels sur des aspects spécifiques du crédit bancaire et de la gestion des risques.

Le crédit bancaire permet aux entreprises d'investir dans des projets de croissance, de financer leurs opérations et d'améliorer leur compétitivité. Pour les particuliers, il offre la possibilité de financer des achats importants comme des maisons, des voitures ou l'éducation. En tant qu'intermédiaires financiers, les banques facilitent le flux de capitaux entre les épargnants et les emprunteurs, stimulant ainsi l'activité économique et le développement.

En synthèse, ce chapitre illustre l'importance cruciale de la gestion du risque de crédit pour les banques. Le crédit bancaire, bien qu'essentiel pour le développement économique, comporte des risques importants qui nécessitent une gestion proactive et bien informée. Les banques doivent non seulement comprendre les différents types de risques mais aussi mettre en œuvre des stratégies efficaces pour les atténuer. En s'alignant sur les meilleures pratiques et les recommandations internationales, telles que celles édictées par le Comité de Bâle, les institutions financières peuvent renforcer leur stabilité, préserver la confiance de leurs clients et contribuer positivement à la croissance économique. Une gestion rigoureuse du risque de crédit, intégrant des techniques avancées de surveillance et de sélection, est indispensable pour naviguer avec succès dans un environnement financier complexe et en constante évolution.



CHAPITRE 3

Etude et traitement d'un dossier de
crédit immobilier aux particuliers au
sein de la CNEP-Banque



CHAPITRE 3 Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque

Introduction du chapitre :

Dans le troisième chapitre, nous avons exploré "les outils de gestion du risque crédit". Pour appliquer ces connaissances, le troisième chapitre sera dédié à l'étude et à l'analyse des dossiers de crédit immobilier au sein de l'agence CNEP-Banque (356) Bougaa. Pour ce faire, nous commencerons par présenter l'organisme d'accueil dans la première section. Ensuite, nous examinerons progressivement les critères établis par la CNEP-Banque pour les prêts immobiliers aux particuliers, ainsi que les différentes étapes de traitement de leurs dossiers. Enfin, dans la dernière section, nous passerons en revue un cas pratique d'analyse de dossier au sein de la CNEP-Banque.

Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque

1. Présentation de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque :

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque est spécialisée, depuis sa création le 10 août 1964, dans la collecte de l'épargne et les crédits immobiliers aux particuliers destinés aux Algériens résidant en Algérie et à l'étranger.

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

2. Historique de LA CNEP-BANQUE

2.1. La CNEP en tant que caisse d'épargne (de 1964 à 1997)

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque (CNEP) a été créée par la loi 64-227 du 10 Août 1964 en tant qu'institution financière. Elle a repris les activités de la Caisse de Solidarité des Départements et Communes d'Algérie (CSDCA), ancienne institution française des retraites.

Les missions de la CNEP en tant que caisse d'Épargne étaient les suivantes :

- Collecte de l'épargne des ménages.
- Octroi de crédits aux collectivités locales.

2.2. La CNEP tant que banque (période 1997 à ce jour)

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP) est devenue une société par action (SPA) de 46 milliards de dinars, ayant son siège social au : 61, boulevard Souidani Boudjemaa 16014 Chéraga, sous la domination sociale de « CNEP-BANQUE ».

La CNEP-BANQUE est régie par le code du commerce en tant que SPA, plus spécialement par la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, l'ordonnance 95/25 DU 25/09/1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, elle ainsi habilitée à exercer toutes les opérations de banque définies par la loi sur la monnaie, le crédit, l'exception des opérations de commerce extérieur. Elle est sous le contrôle de la Banque d'Algérie et de la commission Bancaire, sa politique de développement est du ressort de son conseil d'administration dont la mise en œuvre de cette politique est du ressort de sa direction.

- 1971 : Institution de l'Épargne Logement
- 1980 : Financement des programmes de promotion immobilière
- 1997 : Changement de statut : La CNEP (Caisse d'Épargne) devient banque universelle : CNEP-Banque
- 1998 : Lancement des Crédits à la Consommation
- 2005 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier.
- 2008 : La CNEP-Banque s'est lancée dans une nouvelle activité : la bancassurance.
- 2011 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque : autorisation du Financement des entreprises.

- 2013 : Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne.
- 2015 : Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI)
- 2016 : Ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre), et Lancement du leasing immobilier
- 2018 : Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards DA
- 2020 : Lancement du Financement Islamique et ouverture de la première agence dédiée à la Finance islamique ainsi que plusieurs guichets à travers les différents réseaux de la CNEP-Banque
- 2022 : Lancement de l'application mobile CNEP-Connect
- 2023 : Lancement des crédits d'exploitation

3. Organisation générale de La CNEP-BANQUE

La gestion de la CNEP banque est du ressort de la Direction Générale qui chapeaute les activités des neuf Directions Générales Adjoints.

Pour accomplir les missions qui lui sont assignées et exercer ses activités de banque, la CNEP Banque s'est dotée d'un réseau d'agences très denses dont l'encadrement est sous la responsabilité des directions régionales.

3.1. Le réseau d'agences

La CNEP-Banque avec un réseau de 224 agences d'exploitation réparties à travers le territoire algérien¹.

3.2. Les directions régionales

Les directions régionales, qui sont au nombre de quinze (15)², sont chargées d'encadrer et de soutenir la mise en place de la nouvelle organisation des agences de la CNEP-Banque afin de vulgariser cette nouvelle organisation bancaire. De ce fait, les tâches suivantes leur sont assignées.

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

3.3. Les directions centrales

La CNEP-Banque compte neuf Directions Générales Adjoints (DGA) qui ont pour mission d'assurer l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités importantes de la banque.³

- DGA recouvrement.
- DGA Administration.
- DGA Assainissement.
- DGA Crédit.
- DGA développement et commercial.
- DGA Système d'information.
- DGA RSI (renouvellement du système d'information)
- DGA finance et comptabilité
- DGA Contrôle.

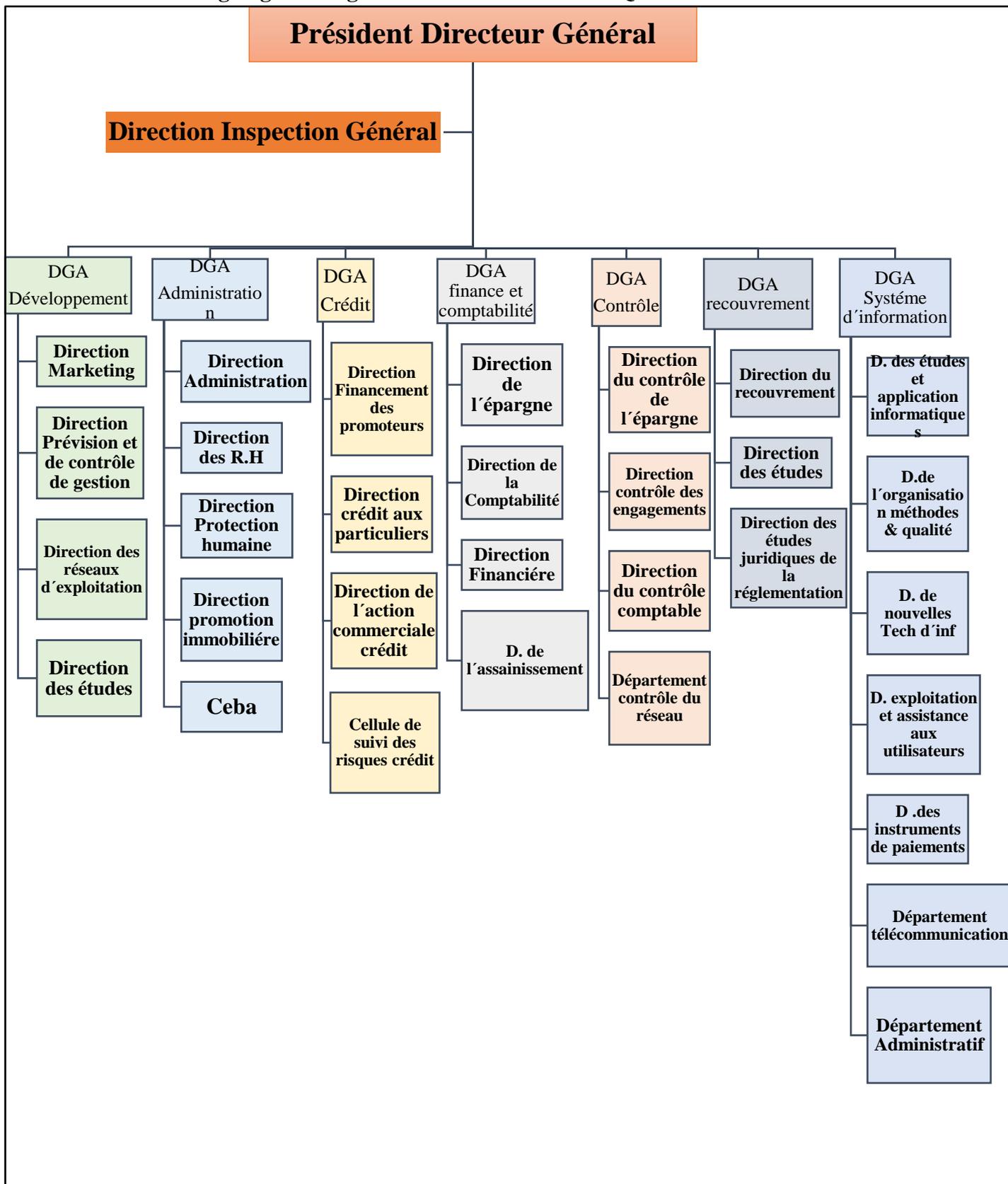
¹ <https://www.cnepbanque.dz/web/la-cnep-banque-en-quelques-chiffres/> consulté le 15/05/2024.

² Ibid.

³ Document interne de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance CNEP-BANQUE.

4. Organigramme générale de LA CNEP-BANQUE

Schéma N°2 : Organigramme générale de LA CNEP-BANQUE



Source : Document interne de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance CNEP-BANQUE.

5. Organisation Actuelle d'une agence de la CNEP – BANQUE

Les agences sont organisées selon trois (3) catégories. Les agence de catégorie A ont pour missions :

- Collecte de l'épargne.
- Octroi de crédits individuels.
- Financement de l'habitat.

Les agences de catégorie B ont pour missions :

- Collecte de l'épargne.
- Octroi de crédits individuels.

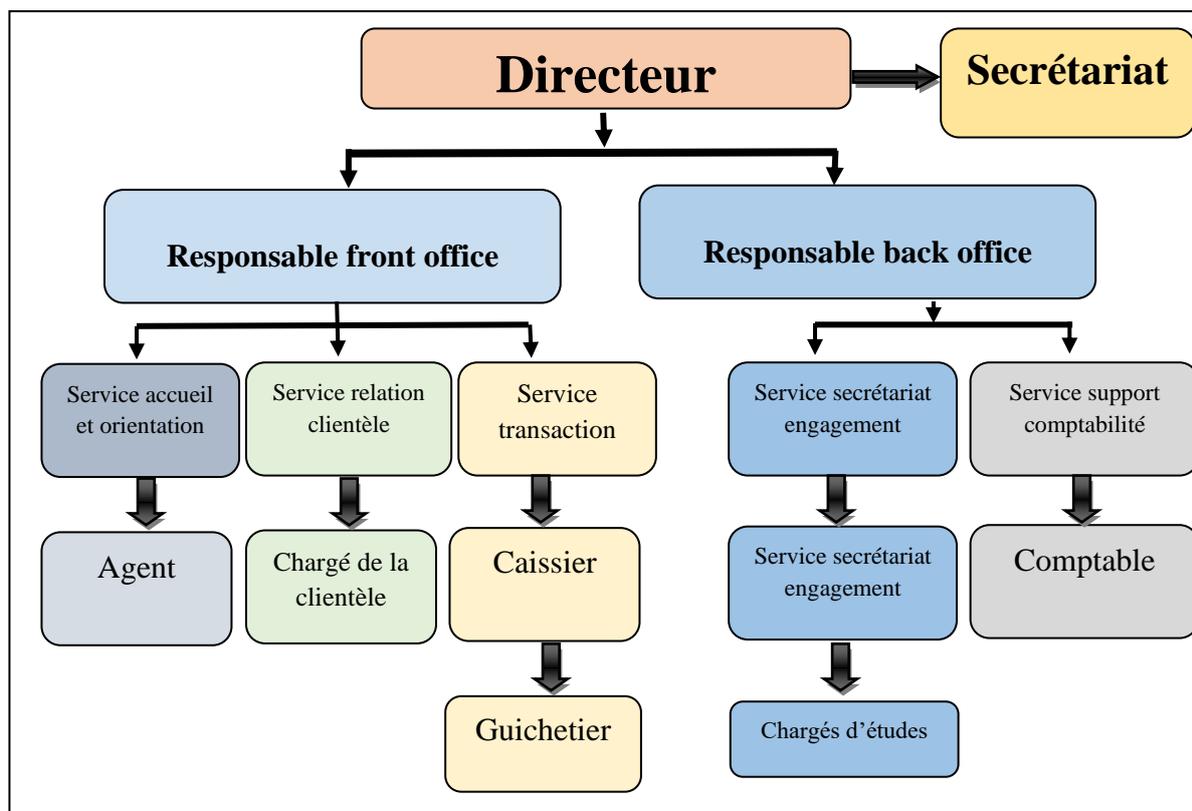
Les agences de catégorie C la mission se limite à la collecte de l'épargne.

6. Présentation de l'agence CNEP-BANQUE BOUGÂA

L'agence CNEP-Banque BOUGAA « 356 », est une agence de catégorie B, qui appartient au réseau commercial de Sétif. Elle ouvert ses portes en février 2006 et s'est organisée de sorte à répondre aux besoins de sa clientèle qui se fait de plus en plus nombreuse.

6.1. Organigramme de l'agence CNEP BANQUE BOUGÂA

Schéma N°2 : Organigramme de l'agence CNEP BANQUE BOUGÂA



Source : Document interne de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance CNEP-BANQUE.

6.2. Présentation des services

6.2.1. Le Front office

6.2.1.1. Présentation du Front office

Le personnel du front office (F.O) est le principal interlocuteur du client avec sa banque. En dehors de certaines opérations administratives traitées avec le client au niveau du Back office les phases de tous les processus en agences, nécessitant la présence des clients, relèvent du Front Office.

6.2.1.2. Organisation et Missions du Front Office

Il est structuré comme suit :

a. Le service « Transactionnel »

Le service transactionnel a pour mission de :

- Recevoir les opérations et transactions de la clientèle (remises de chèques, de mandes de virements, commande de moyens de paiements, demande de mise en opposition, etc..) ;
- Exécuter les opérations de caisse (versements et retraits) ;
- Exécuter les opérations liées aux recouvrements effectués en espèce ;
- Gérer les caisses et D.A.B de l'agence ainsi que leurs flux de façon à assurer un équilibre optimal entre les besoins et les excédents ;

On distingue dans ce service deux métiers :

- ✓ **Le ou les caissiers** : chargés de la gestion et de l'exécution des mouvements espèces ordonnés principalement par la clientèle
- ✓ **Les guichetiers payeurs** : chargés d'enregistrer certaines demandes des clients (virements, remises à l'encaissement, etc.) et d'exécuter leurs mouvements espèces.

b. Le service « Commercial »

Le service commercial ou Force de vente de l'agence est organisé en trois (3) métiers :

➤ Les chargés d'accueil et d'orientation

Les chargés de l'accueil et d'orientation sont les premiers interlocuteurs de toutes personnes entrant en agence. Ils ont pour mission de :

- Accueillir et orienter les clients ;
- Les informer sur les produits et services commercialisés par la banque ;
- Organiser les rendez-vous des clients avec les chargés de la clientèle ;
- Assister les clients dans l'utilisation des automates ;
- Gérer les files d'attente ;
- Constituer une base de données prospects ;
- Mettre à la disposition des clients, les différentes supports (bordereaux, prospectus, pièces constitutives de dossiers, etc..).

➤ Les chargés de la clientèle « particuliers »

Le chargé de la clientèle particulière est le principal interlocuteur du client auprès de sa banque. A l'écoute de ses besoins, il le conseille sur les produits et les services afin de répondre au mieux à ses attentes. Ses missions sont :

- Vendre tous les produits destinés aux particuliers, commercialisés par la banque (compte, produits d'épargne, produits de crédits, cartes interbancaires, produits d'assurances, etc.) ;
- Développer et rentabiliser le portefeuille clientèle de l'agence ;
- Prospecter de nouveaux clients ;
- Analyser la situation du client, déceler ses besoins et lui proposer tous produits ou services pouvant répondre à ses attentes ;
- Constituer les dossiers des clients, ouvrir les comptes et monter les dossiers de crédits.

➤ Les chargés de clientèle « Professionnels et entreprises »

Le chargé clientèle professionnel et entreprise accompagne et aide les clients professionnels (professions libérales, commerçants, et artisans) dans le développement de leurs activités et conseille les entreprises. Ses missions, sont :

- Vendre les produits et services de la banque aux clients répertoriés dans la catégorie « Entreprise & Professionnels » ;
- Prospecter de nouveaux clients.
- Analyser la situation des clients, évaluer leur risque, réaliser des opérations de placements et rentabiliser le patrimoine de sa clientèle.
- Monter les dossiers de financements.
- Suivre les comptes des entreprises et développer des relations commerciales.
- Suivre le portefeuille des clients de ce segment.

✚ Cas des agences de catégorie 2 et 3 :

Le service commercial des agences de cette catégorie sont segmentés en deux métiers seulement :

- Chargés d'accueil et d'orientation
- Le chargé de clientèle est responsable de la gestion des clients particuliers et des entreprises dans ce segment.

6.2.2. Le Back office

6.2.2.1. Présentation du Back office

Dans le secteur bancaire, le "back office" désigne les tâches de gestion et de contrôle fondamentales mais généralement invisibles pour les clients. Ce service est chargé de valider et de surveiller les opérations liées aux services bancaires, les enregistrant dans les comptes, contrôlant les paiements, vérifiant les systèmes, gérant les ressources humaines, et prenant en

charge les transactions nécessitant des vérifications internes ou des délais de traitement prolongés, souvent sans besoin de la présence du client. En opposition, le "front office" comprend toutes les activités impliquant un contact direct avec la clientèle.

6.2.2.2. Organisation et Missions du Back Office

Il est structuré comme suit :

a. Le service « Epargne, Flux Financiers et Moyens de paiements »

Le service « Produits d'épargne, Flux Financiers et moyens de paiements » est chargé des missions suivantes :

- Gérer les comptes d'épargne et les opérations y afférentes (calcul des intérêts antérieurs, renouvellement, duplicata, transfert, etc.).
- Gérer les comptes de placements.
- Gérer les comptes de trésorerie de l'agence.
- Traiter les flux financiers liés aux diverses opérations (virements, remises à l'encaissement, paiement de chèque et opérations sur cartes).
- Traiter la commande de chéquiers, de chèque de banque, de cartes bancaires, cartes épargne.

✚ Ce service est organisé en trois (3) métiers

- **La gestion des produits d'épargne** : Il s'agit de la prise en charge des différentes tâches liées à la gestion des comptes d'épargne, placements et produits de bancassurance.
- **La gestion des flux financiers** : il s'agit de la prise en charge des flux financiers transitant par les comptes de trésorerie de l'agence et de l'exécution des opérations de portefeuille par la clientèle.
- **La gestion des moyens de paiements** : il est question de la gestion des différents moyens de paiements (Chéquiers, chèque de banque, cartes bancaires, etc.).

b. Le service « Secrétariat des Engagements »

Le service « Secrétariat des Engagements » est chargé des missions suivantes :

- Etudier les dossiers de crédits reçus du front office (instruction, recueil de garanties et mobilisation).
- Présenter ou transmettre les dossiers avec avis aux comités de crédits habilités.
- Mettre en place et enregistrer les garanties et autres sûretés.
- Gérer et mettre à jour les dossiers de crédits en stock (suivis des échéanciers, garanties et autres sûretés).
- Etudier et instruire les cautions.
- Traiter les divers autres engagements existant en agence.

Ce service comporte deux métiers en fonction de l'activité de l'agence

- **Analyse de crédit « particuliers »** : il est en charge de la gestion des dossiers de crédit accordés aux clients particuliers depuis leur formalisation jusqu'à leur clôture.

- **Analyse de crédit « Professionnels et Entreprises »** : Il est chargé de la gestion des dossiers de crédits accordés aux entreprises depuis leur formalisation jusqu'à leur clôture.
- c. Le service « Litiges et Evènements »**

Les missions de ce service sont :

- Suivre et résoudre les incidents bancaires (impayés) et techniques (erreurs).
- Traiter les dossiers en contentieux (crédits, épargne et tout autre cas lié à l'exploitation au niveau de l'agence).
- Procéder aux aménagements nécessaires découlant des nouvelles conditions de banque (épargne et crédit).
- Traiter les demandes multiples enregistrés sur comptes (clôtures, remboursements, anticipés).

Ce service comporte deux métiers :

- **La gestion des évènements** : Il s'agit des tâches découlant des échéances de recouvrement des crédits, de la gestion des évènements (échéances et réclamations) des crédits, comptes épargne et placements.
- **Le précontentieux** : Il s'agit généralement de la gestion des incidents relatifs aux remboursements de crédits, mais aussi du traitement préliminaire des litiges opposant l'agence à sa clientèle épargnante ou à ses autres relations externes.

- ✚ **Pour les agences de catégorie B et C** : Le « Secrétariat des Engagements » et « Litiges et évènements » sont regroupés en un seul compartiment appelé « Gestion des engagements, litiges et évènements » qui lui est scindé en trois métiers :
 - L'analyse de crédits.
 - La gestion des évènements.
 - Le précontentieux.

d. Le service « Support »

Ce service comprend toutes les activités de soutien qui n'ont pas de lien direct avec les métiers de la banque à savoir :

- Tenir le secrétariat de l'agence.
- Gérer les tâches administratives liées au personnel.
- Gérer les dépenses budgétaires dans le respect des seuils autorisés.
- Gérer la fiscalité et de la parafiscalité de l'agence.
- Tenir la comptabilité de l'agence et son contrôle.
- Gérer le stock des imprimés spéciaux (chèques de banque, cartes bancaires et des stocks de livrets).

Ce service est organisé en trois métiers :

- **Le secrétariat** : en charge de la gestion du courrier de l'agence et de l'agenda du directeur d'agence.
- **La comptabilité** : en charge de la bonne tenue de la comptabilité de l'agence et de son contrôle.

- **L'administration et la logistique** : en charge de tous les aspects liés à l'administration des moyens de l'agence qu'ils soient d'ordre administratif, logistiques, sécuritaire, ou bien concernant son hygiène.

7. Les caractéristiques techniques de crédit immobilier aux particuliers

Catégorie	Durée	Diffère	Quotité de financement
Prêts à la construction			
Construction d'un bien immobilier à usage d'habitation	30ans	36mois	90% du devis estimatif. ¹
Extension. Surélévation d'un bien immobilier à usage d'habitation	30ans	36mois	80% du devis estimatif.
Prêt Complémentaire Construction Extension, surélévation.	Durée restante	6mois	90% du Devis estimatif des travaux restant à réaliser. ²
Aménagement d'un immeuble à usage d'habitation	25ans	6mois	90% du devis estimatif dans la limite de 50% valeur garantie. ³
Construction d'un local commercial et ou professionnel	15ans	12mois	90% du Devis estimatif des travaux de la construction. ⁴
Extension d'un local commercial et ou professionnel	15ans	6mois	90% du Devis estimatif des Travaux d'extension et dans la limite de 90% de la valeur de la garantie.
Aménagement d'un local commercial et ou professionnel	15ans	3mois	90% du Devis estimatif des travaux d'aménagement et dans la limite de 50% de la valeur de la garantie.
Prêts à l'accession :			
Acquisition d'un immeuble à usage d'habitation neuf auprès d'un promoteur	30ans	6mois	90% du cout d'acquisition.
Acquisition d'un immeuble à usage d'habitation, Ancien auprès d'un particulier	30ans	6mois	90% , Le moindre entre le coût d'acquisition et la valeur vénale.
Acquisition de terrain ≤ 1000 m ²	30ans	12mois	90% ⁵ Du prix d'acquisition auprès d'une agence foncière ; Du moindre entre le coût d'acquisition déclaré et l'estimation expertisée par un BET dans le cas d'achat auprès d'un particuliers.
Acquisition d'un bien à usage d'habitation ou professionnel /commercial en vente sur plan	30ans 15ans	36 mois	80% , Si le contrat VSP notarié a été conclu avant la demande de crédit ; 90% , Si le contrat VSP notarié non encore conclu au moment de la demande de crédit ⁶

¹ Décision réglementaire N° 851 du 16/06/2004 portant révision des quotités de financement des crédits hypothécaires aux particuliers

² Décision réglementaire N° 1200/09 du 04/2009 portant prêt complémentaire à la construction, extension ou surélévation, d'une habitation individuelle

³ Décision réglementaire N° 1257 du 15/12/2010 portant conditions de prêt destiné à l'aménagement d'une habitation

⁴ Décision réglementaire N° 1283/11 du 28/08/2011 portant prêts locaux commerciaux et professionnels

⁵ Décision réglementaire N° 1414 du 18/11/2014 portant nouvelles conditions de prêt aux particuliers destiné à l'achat de terrain pour la construction.

⁶ Note d'instruction N°03/2015 du 04 OCT 2015 portant conditions et modalités de financement des acquéreurs de biens immobiliers dans le cadre de la vente sur plans (VSP)

Chapitre 3 : Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers octroyé par la CNEP-Banque

Achat d'un local commercial ou professionnel Neuf fini /ancien	15ans	3mois	90% Prix de cession/ Le moindre entre le prix de cession et la valeur de la garantie Bureau d'Etudes Techniques (BET).
Rachat de créance	30ans	06 mois	Capital restant dû au créancier initial sans excéder 90% du ratio capital restant dû / valeur du bien immobilier expertisé à financer.
Prêt hypothécaire « JEUNE »¹ CBEP	40ans	12mois	La moindre des valeurs entre le prix de la transaction déclaré et l'estimation de la garantie expertisée par un expert agréé auprès des tribunaux.
Achat d'un logement neuf fini			
Construction, Extension Surélévation d'une habitation	40ans	36mois	Prix de vente. Le devis estimatif.
Achat d'un logement en vente surplans (VSP)	40ans	36mois	80% Si le contrat VSP notarié a été conclu avant la demande de crédit ; 100% Si le contrat VSP notarié non encore conclu au moment de la demande de crédit.
Rachat de Créance	40ans	06 mois	Capital restant dû au créancier initial sans excéder 100% du ratio capital restant dû / valeur du bien immobilier expertisé objet du financement.

Tableau N°09 : Les caractéristiques techniques de crédit immobilier aux particuliers

8. Les types des crédits immobiliers aux particuliers octroyés par la CNEP-Banque

Types de prêt	A usage d'habitation	A usage professionnel /commercial
A la construction	<ul style="list-style-type: none"> - D'une construction individuelle - Construction d'un logement rural ; - De l'extension ou la surélévation d'une construction déjà existante - L'aménagement d'une habitation ; - Crédit complémentaire⁵⁹ - Rachat de créance. 	<ul style="list-style-type: none"> - Construction d'un local ; - Extension d'un local ; - Aménagement d'un local - Rachat de créance⁶⁰.
A l'accession	<ul style="list-style-type: none"> - D'un logement promotionnel neuf fini ; - D'un logement promotionnel selon la formule de vente sur plan VSP; - D'un logement promotionnel aidé LPA - D'un logement auprès d'un particulier ; - D'une construction nouvelle ou encore achevée - D'un terrain à bâtir - Rachat de créance 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition d'un local commercial neuf fini ; - Acquisition d'un local commercial neuf selon la formule VSP ; - Achat d'un local ancien ; - Rachat de créance.

¹Note d'instruction N° 01 /2015 du 02/04/2015 portant modalités de mise en œuvre du prêt hypothécaire « JEUNE ».

Rachat de créance	Est un crédit destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier, contractée par une personne physique auprès d'une autre banque et de subroger dans les droits de cette dernière, avec tous les attributs, accessoires, garanties (et exceptions) attachés à cette créance ¹
--------------------------	--

Tableau N°10 : Les types des crédits immobiliers aux particuliers octroyés par la CNEP-Banque

9. Taux d'intérêt des crédits immobilier aux particuliers appliqués par la « CNEP-Banque ».

Le type de taux	Catégories	Le taux	
Libre	Crédit Hypothécaire	<ul style="list-style-type: none"> - Livret Epargne Logement (LEL) ; - Livret D'épargne Populaire (LEP) ; - Non épargnant ; - Personnels (CNEP-Banque BEA, BDL, BNA, CPA) ; - Personnels de Ministère de la Défense nationale (MDN). 	5.75% 6.25% 6.5% 4% 4.5%
	Locaux commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> - LEL ; - LEP ; - Non épargnant. 	5.75% 6.25% 7 %
	Prêt « JEUNE »	<ul style="list-style-type: none"> - LEL/LEP ; - Non épargnant. 	5% 6%
Bonifie	<ul style="list-style-type: none"> -Construction rurale -L'acquisition d'un logement promotionnel neuf collectif 	<ul style="list-style-type: none"> - $SMN^2 \leq 06$ fois le $SNMG^3$ - 06 fois le $SNMG \leq SMN < 12$ fois le $SNMG$ 	1% 3%
Rachat de créance	<ul style="list-style-type: none"> - LEL - LEP - Non épargnant 	6.25% 6.5% 7.75%	

Tableau N°11 : Taux d'intérêt des crédits immobilier aux particuliers appliqués par la « CNEP Banque ».

Les prêts pour la construction d'un logement rural ou l'achat d'un logement neuf en promotion collective bénéficient d'un taux de référence de 6%, avec une bonification de 1% ou 3% selon

¹ Décision réglementaire N°1303/2012 du 12 janvier 2012, portant Le crédit « Rachat de Créance »

² Salaire mensuel net

³ Salaire national minimum garanti.

le revenu mensuel de l'emprunteur. Le Trésor public prend en charge respectivement 5% ou 3% du taux.

- 1% à la charge du bénéficiaire dont le revenu est inférieur ou égal à six (6) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG).
- 3% pour les bénéficiaires dont le revenu est supérieur à six (6) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG) et inférieur ou égale à douze fois (12) le SNMG.

10. La qualité d'épargnant

10.1. Conditions liées à la qualité d'épargnant

- Être titulaire d'un livret d'épargne logement (LEL) ou d'un livret d'épargne populaire (LEP) ouvert depuis au moins une 1 année.
- Avoir capitalisé au moins deux mille 2.000 Dinars d'intérêts sur l'un des livrets ;
- Ou bien, bénéficiaire de cette qualité acquise par le conjoint ou par l'enfant mineur.
- La transmission au conjoint après le décès d'un épargnant, lorsque les droits qui lui sont liés n'ont pas été utilisés.

10.2. Avantages liés à la qualité d'épargnant

- L'avantage du taux d'intérêt débiteur (5.75% LEL ,6.25% LEP) ;
- La cession de tout ou partie des intérêts acquis par le conjoint, ascendants et descendants directs, collatéraux directs (frères et sœurs).
- La cession de son employeur des intérêts produits par le Dépôt à Terme Logement (DAT- Logement).
- La transmission des intérêts après le décès aux ayant droit par le Frida.

11. Les conditions d'éligibilité

La CNEP-Banque propose une variété de prêts immobiliers à ses clients, sous réserve de certaines conditions. Pour bénéficier d'un prêt hypothécaire, il est nécessaire :

- D'avoir moins de 75 ans.
- D'avoir la capacité légale de contracter un prêt (être majeur ou émancipé).
- De démontrer sa solvabilité en justifiant d'une capacité de remboursement adéquate.
- Le bien immobilier à financer doit être situé en Algérie.

Section 2 : La gestion des prêts immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP Banque.

La CNEP-Banque adopte une approche traditionnelle dans la gestion du risque lié aux prêts immobiliers accordés aux particuliers, en étudiant les dossiers de crédit des clients à travers plusieurs étapes :

1. L'accueil de client

L'accueil du client par la chargée clientèle est essentiel lors de la demande de prêt immobilier. Pendant cette étape, la chargée clientèle identifie les besoins du client en écoutant attentivement ses objectifs et sa situation financière. Elle fournit des explications détaillées sur les produits et services de prêt, clarifie les critères d'éligibilité, répond aux questions et préoccupations du client, et fixe un rendez-vous pour la constitution du dossier si le client est intéressé. En somme, cette étape vise à fournir au client les informations nécessaires pour faciliter le processus de demande de prêt immobilier.

2. Constitution du dossier de crédit

Le chargé de clientèle fournit au demandeur de crédit les documents nécessaires pour composer son dossier de crédit

2.1. Les pièces communes

- Une demande de crédit (formulaire fourni par le chargé clientèle, AnnexeN°01).
- Un acte de naissance.
- Une fiche familiale.
- Deux copies de la pièce d'identité.
- Deux certificats de résidence.
- Une autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP Banque.
- Un moyen de recouvrement (domiciliation, virement permanent ou prélèvement sur CCP).
- Une autorisation de consultation de la Central des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M).

2.2. Les pièces spécifiques

2.2.1. Selon la nature du demandeur de crédit

Nature du demandeur	Documents requis
Secteur public	Un relevé des émoluments. Attestation d'emploi datant de moins de trois mois. Les trois dernières fiches de paie. Un relevé de compte bancaire ou postal où le salaire est domicilié.
Secteur privé	Un relevé des émoluments et attestation d'emploi datant (< 3mois). Une attestation d'affiliation à la CNAS. Un relevé de compte d'une année. Trois dernières fiches de paie.
Commerçants et professions libérales	Un certificat d'imposition. Deux copies du registre de commerce, ou bien l'agrément. Copie des statuts pour EURL, SARL et SPA. Deux copies de la carte fiscale. Une Mise à jour CNAS/CASNOS et CACOBAT. Un extrait de rôle.

Chapitre 3 : Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers octroyé par la CNEP-Banque

Épargnants	Un relevé des intérêts arrêtés au jour de la demande. Remplir un formulaire de cession de droit d'intérêts du cédant.
Non-résidents Le même dossier est exigé pour les codébiteurs ou les cautions.	Les trois dernières fiches de paie. Une attestation de travail. Une copie du contrat de travail. Le dernier avis d'impôts (déclaration fiscale). Un relevé de compte bancaire.

Tableau N°12 : Documents requis pour le dossier de crédit (selon la nature du demandeur)¹.

2.2.2. Selon la nature du crédit

Nature du crédit sollicité	Documents requis
Logement auprès d'un particulier	Une copie de l'acte de propriété du logement. L'original du certificat négatif d'hypothèque du bien objet de financement. Un rapport d'expertise du logement établi par un bureau d'études agréé.
Logement fini auprès d'un promoteur	Un certificat de conformité. Décision d'attribution de logement.
Vente sur plans VSP	Attestation de garantie du promoteur souscrite auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle des promoteurs FGCMPI. Décision de réservation de logement. Un contrat de vente sur plans notarié.
Achat d'un terrain	Une copie de l'acte de propriété du logement ; L'original du certificat négatif d'hypothèque Un rapport d'expertise du logement établi par un bureau d'études agréé. La promesse de vente. Certificat d'urbanisme.
Construction d'une habitation individuelle, aménagement, extension ou surélévation	Une copie de l'acte de propriété du logement. L'original du certificat négatif d'hypothèque. Un rapport d'expertise du logement établi par un bureau d'études agréé. Un devis estimatif des travaux de construction. Une copie du permis de construire.
Construction, aménagement, extension ou surélévation des locaux commerciaux	L'original du certificat négatif d'hypothèque. Un rapport d'expertise du logement établi par un bureau d'études agréé. Un devis estimatif des travaux de construction. Une copie du permis de construire.
Aménagement d'une habitation	Une copie de l'acte de propriété du logement. L'original du certificat négatif d'hypothèque du logement. Un rapport d'expertise du logement établi par un bureau d'études agréé par la CNEP Banque. Un devis estimatif des travaux d'aménagement à réaliser. Un certificat de conformité.
Location d'une habitation	Engagement de location (formulaire CNEP Banque). Domiciliation de salaire.

Tableau N°13 : Documents requis pour le dossier de crédit (selon la nature du crédit)².

À la réception du dossier de crédit, le chargé de clientèle doit vérifier que :

¹ Établi à partir des documents fournis par l'agence CNEP-Banque.

² Ibid.

Le demandeur est éligible pour le crédit demandé et que celui-ci est inclus dans la liste des activités financées par la banque.

Toutes les pièces du dossier sont lisibles et valides.

Les copies des documents sont certifiées conformes à l'original avec le cachet approprié.

3. Détermination des modalités d'octroi du crédit

3.1. Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur

La CNEP-Banque évalue la capacité de remboursement en fonction du revenu de l'emprunteur et de sa catégorie socioprofessionnelle.

3.1.1. Un seul emprunteur

Tableau N°14 : la capacité de remboursement de l'emprunteur

Revenu mensuel net	La capacité de remboursement de l'emprunteur		
	Salarié du secteur public, retraité et profession libérale	Salarié du secteur privé	Commerçant Artisan
$1.5 \text{ SNMG} \leq \text{Revenu} \leq 2 \text{ SNMG}$	35%	30%	25%
$2 \text{ SNMG} < \text{Revenu} \leq 4 \text{ SNMG}$	40%	35%	30%
$4 \text{ SNMG} < \text{Revenu} \leq 8 \text{ SNMG}$	50%	45%	40%
$\text{Revenu} > 8 \text{ SNMG}$	55%	50%	45%

Source : Etabli à partir des documents fournis par l'agence CNEP-Banque

3.1.2. Co-emprunteurs

Les Co-emprunteurs ne devraient pas avoir à rembourser plus de quarante pour cent (**40%**) de leurs revenus mensuels nets combinés.

3.2. Détermination du montant de crédit

La banque détermine le montant du financement en utilisant un outil de simulation de crédit qui intègre le revenu, le type de prêt et le montant de la garantie dans ses calculs. Ce simulateur calcul aussi le taux d'intérêt appliqué (simple, jumelé ou triplé) ainsi que les mensualités à rembourser.

Les proportions de financement offertes par la CNEP Banque, telles que mentionnées précédemment dans la section précédente (Tableau N°09 : Les caractéristiques techniques des prêts immobiliers aux particuliers).

3.3. Détermination du taux appliqué

Les taux pratiqués par la CNEP-Banque varient selon le type de crédit et la situation de chaque emprunteur.

3.3.1. S'il s'agit un taux simple

Autrement dit, un taux unique est appliqué à chaque type de prêt octroyé, comme cela a été indiqué antérieurement dans la section précédente (Tableau N°11 : Taux d'intérêt des crédits immobiliers aux particuliers appliqués par la « CNEP Banque »).

3.3.2. S'il s'agit un taux jumelé

Un taux jumelé est constitué de deux taux distincts : l'un est un taux non-épargnant, tandis que l'autre est un taux épargnant (CEL ou CEP). Alternativement, les deux taux peuvent être des taux épargnants, mais de natures différentes, par exemple, un taux épargnant CEL combiné avec un taux épargnant CEP.

Un taux moyen pondéré est déterminé en combinant les deux taux selon les formules suivantes :

➤ **En cas de deux taux épargnants**

$$\text{TMP} = \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL}}{\text{montant total de crédit}} \times \text{Taux CEL} \right) + \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEP}}{\text{montant total de crédit}} \times \text{Taux CEP} \right)$$

➤ **En cas d'un taux épargnant et un autre non épargnant**

$$\text{TMP} = \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL/CEP}}{\text{montant total de crédit}} \times \text{Taux CEL/CEP} \right) + \left(\frac{\text{montant de crédit non épargnant}}{\text{montant total de crédit}} \times \text{Taux non épargnant} \right)$$

3.3.3. S'il s'agit d'un taux triplé

Un taux triplé combine trois taux distincts : un taux non épargnant, ainsi que deux taux épargnants, l'un pour le CEL et l'autre pour le CEP.

3.4. Calcul des échéances

Les échéances sont les paiements périodiques que l'emprunteur doit effectuer au prêteur dans le cadre d'un prêt, comprenant le remboursement du capital emprunté et les intérêts accumulés.

$$\text{Echéance} = \text{montant de crédit} \times \frac{\text{taux annuel} / 12}{1 - (1 + \text{taux annuel} / 12)^{-\text{durée de crédit en mois}}}$$

4. Etude du dossier et préparation d'une fiche de synthèse

4.1. Frais d'étude de dossier

Tableau N°15 : Frais d'étude de dossier :

Nature du crédit	Montant du crédit	Frais d'étude en hors taxe
Crédit immobilier	Crédit ≤ 500 000	8000
	500 001 < Crédit ≤ 5 000 000	15000
	5 000 001 < Crédit ≤ 8 000 000	25000
	Crédit > 8 000 000	30000
Location habitation	Quel que soit le montant du crédit	5000
Crédit à la consommation		5000
Crédit aux promoteurs		50000
Crédit aux entreprises		50000
Crédit-bail		50000

Source : établi à partir des documents fournis par l'agence CNEP-Banque.

4.2. Consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM)

Une fois que le client a donné son autorisation, l'analyste crédit se réfère à la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) pour vérifier les informations sur les engagements bancaires du client et s'assurer de leur authenticité. Si le nom du client apparaît dans le fichier de la centrale des risques, il doit fournir une attestation de solvabilité ainsi que les détails du crédit, y compris la convention et l'échéancier.

4.3. La consultation du fichier central de la CNEP Banque Web-consulte

L'analyste de crédit examine le registre central de la CNEP Banque afin de vérifier si le client n'a pas sollicité d'autres prêts auprès des autres agences de la même institution bancaire.

4.4. Consultation de la cellule de prévention financière application VIGILA

L'analyste de crédit examine le fichier VIGILB afin de s'assurer que le client n'est pas recherché pour des activités liées au terrorisme ou au blanchiment d'argent. Après avoir consulté ces différentes bases de données et cellules, l'analyste crédit doit imprimer les documents attestant des résultats de ces consultations et les inclure dans le dossier de crédit du client.

4.5. La consultation de la centrale des impayés

L'analyste crédit vérifie les incidents de paiement en consultant la centrale des impayés, notamment ceux liés aux chèques sans provision. Si le nom du client apparaît dans cette base de données, l'expert doit enquêter auprès du client pour comprendre les circonstances de ces incidents, afin d'évaluer avec précision le risque d'insolvabilité associé à ce dernier.

4.6. L'authentification des documents

Les pièces fiscales et parafiscales, ainsi que les documents des clients travaillant dans le secteur privé, doivent être authentifiés auprès des autorités compétentes telles que la direction des impôts, la CNAS, la CASNOS et le CNRC. L'analyste de crédit doit vérifier que ces documents sont toujours valides. Si ce n'est pas le cas, il est nécessaire de demander leur mise à jour.

4.7. La Visite sur site

Les visites sur sites sont effectuées par des experts agréés par la CNEP-Banque pour surveiller l'avancement des travaux. Chaque visite doit être consignée dans un rapport détaillé qui sera remis à la banque.

4.8. L'élaboration de la fiche de synthèse

Une fois que le traitement et l'analyse du dossier sont terminés dans un délai maximal de quatre jours ouvrables, l'analyste de crédit rédige une synthèse comprenant son avis sur l'octroi du crédit. Ensuite, il soumet cette synthèse au comité de crédit pour obtenir son avis final.

5. Avis du comité de crédit

Le responsable du crédit soumet ces fiches au comité de crédit pour obtenir un avis ou une décision en fonction du niveau de pouvoir d'engagement, qui varie selon :

Tableau N°16 : Le seuil d'engagement du comité de crédit.

Comité de crédit	Montant d'engagement
Comité de crédit agence (CCA)	Montant \leq 5 000 000 DA
Comité de crédit réseau (CCR)	5 000 000 DA < Montant \leq 20 000 000 DA
Comité de crédit central (CCC)	Sans limite de montant

Source : établi à partir des documents fournis par l'agence CNEP-Banque.

Le comité de crédit constitue l'instance décisionnelle chargée de statuer sur l'acceptation ou le rejet de la demande de crédit, ainsi que sur ses modalités, telles que le montant, le taux d'intérêt et la durée de remboursement. Sa décision est communiquée au client par l'envoi d'une notification d'acceptation ou de rejet par voie postale avec accusé de réception. En cas d'acceptation, le client dispose d'un délai de sept (07) jours pour signer la notification et se rendre à l'agence afin de signer la convention de crédit.

6. L'engagement

Une fois que le client s'est présenté à l'agence, il doit signer la convention de crédit, qui sera ensuite enregistrée auprès des services fiscaux et comptabilisée hors bilan par la banque. La convention de crédit est rédigée en quatre (04) exemplaires : un exemplaire est conservé par la banque dans le dossier du client, les autres sont remis au client, aux services fiscaux et à la direction régionale de la CNEP Banque. En cas de cession ou de vente sur plan, un cinquième (05) exemplaire doit être établi pour être remis au notaire.

7. Le recueil des garanties

Pour que la banque accorde le crédit, l'emprunteur doit céder un ensemble de garanties à la banque :

- **L'hypothèque de premier rang :**

Il s'agit d'une hypothèque de premier rang sur le bien financé, ou sur tout autre bien de valeur équivalente, qui sert à garantir le remboursement du prêt.

- **L'assurance décès / invalidité définitive et absolue :**

L'emprunteur ainsi que le co-emprunteur (ou caution) doivent souscrire une assurance décès / invalidité définitive et absolue en faveur de la CNEP Banque. Ils doivent également payer une prime, calculée en fonction du montant du crédit accordé. Une avance de douze (12) mois de

prime doit être versée à la banque pour constituer une provision visant à couvrir d'éventuels retards dans le paiement des mensualités. En cas de sinistre, le réassureur indemnise la banque pour un montant équivalent au solde restant dû à la date du décès de l'adhérent ou à la constatation de l'invalidité permanente et absolue de celui-ci.

Les primes à payer sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau N°17 : Primes d'assurance décès / invalidité définitive et absolue :

Offre classique : décès seul			
Type de prêt	Emprunteur principal	Co-emprunteur plus de 40 ans	Co-emprunteur moins de 40 ans
Prêt à taux bonifié (1% ou 3%)	0.037%	0.037%	0.029%
Prêt location-vente programme 65 000 logements	0.037%	0.037%	0.029%
Prêt immobilier et location habitation	0.045%	0.040%	0.029%
Offre enrichie : décès et invalidité définitive et absolue			
Décès + IAD : 100% du CRD + 20% en cas de Décès / IAD accidentel	0.052%	0.042%	0.029%

Source : établi à partir des documents fournis par la CNEP-Banque.

- **L'assurance catastrophe naturelle**

Est une assurance imposée qui protège la banque contre tout dommage causé à la propriété financée par l'apparition d'un événement naturel tel qu'un séisme, une inondation, une tempête ou tout autre désastre naturel.

- **L'assurance SGCI**

Elle oblige l'emprunteur à assurer le prêt accordé par la Société de Garantie du Crédit Immobilier. Cette assurance protège la banque contre le risque de non-remboursement de ses clients. Le coût de cette assurance est une prime fixe calculée en fonction du montant du crédit accordé et du ratio prêt/valeur de la garantie, comme spécifié dans le **Tableau n°1** mentionné au premier chapitre à la page 10.

8. La mobilisation du crédit

Une fois que la banque a reçu les garanties requises et que les assurances contractées par l'emprunteur sont transférées à son profit, le crédit sera mobilisé au bénéfice de l'emprunteur de deux manières :

- Dans le cas d'une acquisition avec un chèque de banque remis directement au notaire, le crédit est versé en une seule tranche et l'apport personnel est intégralement déposé.
- Pour les projets de construction (par exemple, les ventes sur plan), le crédit est libéré par tranches en fonction de l'avancement des travaux, et l'apport personnel est versé en conséquence.

La mobilisation du crédit est autorisée par un ordre de mobilisation émis par l'analyste crédit et signé en trois exemplaires par le directeur d'agence. Le premier exemplaire est archivé dans le dossier de crédit du client, le second est classé chronologiquement dans un classeur dédié, et le dernier est enregistré dans les comptes de la journée.

9. Le remboursement du crédit

Le remboursement du prêt à la CNEP-Banque peut être effectué de deux manières :

- Soit par prélèvement automatique des montants dus à la date prévue sur le compte chèque du débiteur, avec une autorisation de prélèvement signée par le titulaire du compte et légalisée par l'Assemblée Populaire Communale (APC).
- Soit par prélèvement sur un compte courant postal (CCP).

Le client rembourse son prêt par des mensualités constantes et a la possibilité de régler ses engagements par anticipation, partiellement ou intégralement. En cas de remboursement anticipé partiel, le montant avancé doit être au moins égal à douze (12) mensualités. En cas de remboursement anticipé intégral du capital restant dû, l'emprunteur devra s'acquitter d'une pénalité correspondant à trois (03) mois d'intérêts.

10. Le suivi du recouvrement

Le processus de suivi du recouvrement des créances par la CNEP Banque sur sa clientèle en cas de non-remboursement d'une échéance par l'emprunteur.

10.1. Lettre de rappel (48 heures après l'impayé)

La banque adresse un courrier recommandé à chaque client qui présente un défaut de paiement, l'invitant de rectifier sa situation dans un délai de huit jours. Pour les promoteurs ou les PME/PMI, un préavis est envoyé un mois avant la date d'échéance, suivi d'un second avis 48 heures après le constat de l'impayé.

10.2. Lettre de mise en demeure (après 8 jours)

Si le client ne répond pas à la lettre de rappel en réglant sa dette, une lettre de mise en demeure est expédiée par un huissier de justice, octroyant au client un délai de vingt jours pour s'acquitter de son obligation financière.

10.3. Saisie arrêt sur compte

Si le temps imparti dans la lettre de mise en demeure s'écoule sans que le paiement ne soit effectué, le responsable de l'agence est autorisé à saisir les comptes du client ou de sa caution, jusqu'à concurrence du montant dû ainsi que des frais bancaires.

10.4. Injonction de payer

Au même moment que la saisie des comptes est effectuée, une demande est déposée pour obtenir une ordonnance d'injonction de paiement, contraignant ainsi le client ou sa caution à rembourser la dette.

10.5. Saisie conservatoire

Si les étapes précédentes ne donnent pas de résultats et qu'aucune garantie n'est en place, le directeur d'agence est autorisé à recueillir des renseignements sur les actifs du client en vue d'une saisie conservatoire, un mois après la notification de l'injonction.

10.6. Sommation

Si une garantie, une sommation est envoyée après la saisie des comptes, donnant au client un délai de vingt jours pour rembourser sa dette. Pour une hypothèque légale, deux sommations sont requises.

10.7. Résiliation de la convention de crédit

Si le client agit de mauvaise foi, la banque a le droit de mettre fin à la convention de crédit en envoyant une lettre de résiliation au client ainsi qu'à sa caution.

Section 3 : Le cas pratique d'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers (Vente sur plans).

Après avoir présenté les différents types de prêts immobiliers offerts par l'agence CNEP Banque, nous allons maintenant examiner le processus de traitement des demandes de crédit immobilier présentées par les particuliers. Cette démarche vise à approfondir notre compréhension de la procédure de traitement des demandes de crédit et à vérifier la cohérence entre la théorie et la pratique.

1. Identification du client

Monsieur X s'est rendu à l'Agence CNEP-Banque « 356 » BOUGAA. Pour objectif de solliciter un crédit immobilier pour l'achat d'un bien en vente sur plans. Après un entretien approfondi avec le chargé de clients particuliers, il a été établi que Monsieur X remplissait tous les critères requis pour être éligible à ce crédit. Cette confirmation lui ouvre la voie à l'obtention du financement nécessaire pour concrétiser son projet immobilier.

Tableau N°18 : Informations liées au client X :

Information	Débiteur	Conjoint
Nom et prénom	Monsieur X	Epouse de Monsieur X
Sexe	Homme	Femme
Date et lieu de naissance	16/07/1970 à Beni Ourtilane	18/08/1977 à Beni Ourtilane
Age à la date de dépôt du dossier de crédit	48 Ans	40 Ans
Qualité professionnelle	Salarié	Salarié
Profession	Adjoint d'éducation	Enseignante
Secteur	Public (Education Nationale)	Public (Education Nationale)
Revenu mensuel	50863,65 DA	55883,64 DA
Situation familiale	Mariée	Mariée
Nombre d'enfant	1 enfant (19 ANS)	
Qualité d'épargnant	Non épargnant	Non épargnant
Crédit en cours	Néant	Néant

Source : établi à partir des données recueillies auprès de l'agence CNEP-Banque.

Tableau N°19 : Information sur le bien objet de financement

Banque prêteuse	Agence CNEP Banque
Code de la banque	356
Wilaya	Sétif
Bien financé	Appartement F3
Surface	91,95 m ²
Emplacement	Cité 130 Logts promotionnelle collectifs ELFIRDAWS, Oued Ghir, Bejaïa.
Promoteur	EURL PRIMOC
Prix de bien	7854800 DA
Type de crédit	Vente sur plans promotionnelle (Bonifié)
Montant de crédit	7000000 DA
Durée de crédit	27 Ans
Différé	36 mois
Taux d'intérêt appliqué	1%

Avec les informations que nous avons, nous pouvons maintenant commencer à traiter la demande de prêt immobilier. Dès que nous recevons la demande de crédit de Monsieur X et de son épouse, le chargé de clientèle doit réunir les documents nécessaires, comme expliqué dans la section précédente (voir comment constituer le dossier de crédit VSP, pages 63/64). C'est une étape très importante pour vérifier s'ils sont capables de rembourser le prêt et s'ils sont éligibles à obtenir le crédit immobilier qu'ils demandent.

2. Etude de dossier

Après avoir examiné les documents fournis par le client et s'être assuré qu'ils sont authentiques, le chargé de clientèle remet à celui-ci un reçu pour confirmer la réception des documents. Ensuite, il ouvre un dossier de prêt, qu'il transfère ensuite au responsable du traitement des prêts.

L'analyste de crédit « particuliers » doit effectuer la consultation des différentes centrales (la CREM, le site web), montré que ce client :

- N'a pas consenti un crédit auprès des autres banques ainsi que le montant des crédits non remboursés.
- Ne figure pas dans la liste de la CTRF « Cellule de traitement du Renseignement Financier ». (Annexe N° : 04).
- L'authentification de l'identité fiscale du contribuable (personne physique et morale), cette procédure mise en place par la Direction Générale des Impôts (DGI), en juin 03/10/2013¹.

3. Établissement de la fiche technique

3.1. Le montant maximal à accorder

Le financement de Monsieur X aller jusqu'à 89,12% du prix de cession du logement si sa capacité de remboursement lui permet. Elle est comme suit :

- Prix de cession : 7854800.00 DA
- Maximum à financer : $7854800.00 \times 89,12\% = 7000197.76$ DA

Commentaire :

Monsieur X va bénéficier d'un financement à 89,12% du prix de cession de logement.

Le montant maximal à financer = 7000000.00 DA

➤ L'apport personnelle

Le client X aura à apporter 10,88% du prix de vente de bien immobilier. L'apport personnel est versé dans le compte du client en fonction des tranches à mobilisées.

- Apport personnel = prix de vente – montant du crédit
- Apport personnel = 7854800.00 – 7000000.00
- **Apport personnel = 854800,00 DA.**

¹ Note n° 973/DRE/14 du 21/01/2014 portant A/S immatriculation en matière de NIF/édition d'attestation d'immatriculation.

3.2. La capacité de remboursement

Monsieur X et son épouse demandent conjointement un prêt. Dans ce cas, leur capacité de remboursement est évaluée à 40% de la somme de leurs revenus combinés. La formule de calcul est la suivante : (Revenu mensuel net de Monsieur X après déduction des allocations familiales+ Revenu mensuel net de son épouse) \times 40%.

Application numérique :

$$(50863,65+55883,64) \times 40\% = 42698.916\text{DA}$$

La capacité de remboursement = 42698.92DA

3.3. La durée du prêt

La durée du prêt ou du crédit est déterminée sur la base du postulant le plus âgé, c'est la différence entre l'âge de ce dernier et la limite d'âge fixée à 75 ans. Dans notre cas, monsieur X est le plus âgé, il a 48 ans et son épouse 40 ans.

La durée du prêt = âge maximal – âge du postulant

Application numérique :

$$75 \text{ ans} - 48 \text{ ans} = 27 \text{ ans}$$

La durée du prêt = 27 ans

3.4. Différé de remboursement

Pendant cette période, l'emprunteur ne paie que les intérêts intercalaires. Une fois cette période terminée, l'emprunteur commence à rembourser le capital emprunté. Chaque crédit possède une période de différé différente, dans notre cas, cette période est de 36 mois.

3.5. La durée de remboursement

La durée de remboursement est la différence entre la durée du prêt et la période du différé

Dans notre cas c'est 36 mois de différés.

$$27 \times 12 = 324 \text{ mois.}$$

Application numérique :

$$324 - 36 = 288 \text{ mois (24 ans)}$$

La durée de remboursement = 288 mois (24 ans)

Commentaire :

Le client X dispose d'une période totale de remboursement de vingt-sept (27) ans. Il bénéficie de trois (03) années de différé pendant lesquelles il ne rembourse que les intérêts intercalaires de ce crédit. Ainsi, la période effective de remboursement est de vingt-quatre (24) ans.

3.6. Le taux d'intérêt appliqué

Comme le revenu mensuel net est en deçà de six fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG), cela entraîne l'application d'un taux d'intérêt de 1%.

3.7. Calcul des mensualités

La mensualité désigne le montant que le client doit payer chaque mois pendant toute la période de remboursement, qui s'étend sur 24 ans. Son calcul repose sur la formule suivante : **Mensualité = échéance + prime d'assurance.**

➤ **Calcul de l'échéance**

$$\text{Echéance} = \text{montant de crédit} \times \frac{\text{taux annuel}/12}{1 - (1 + \text{taux annuel}/12)^{-\text{durée de crédit en mois}}}$$

$$\text{Echéance} = 7000000 \times \frac{1\%/12}{1 - (1 + 1\%/12)^{-288}}$$

$$\text{Echéance} = 27347,15$$

➤ **Calcul de la prime d'assurance décès**

Monsieur X est couvert par une assurance auprès de CARDIF EL DJAZAIR, qui garantit uniquement le décès (offre classique). Le montant de la prime d'assurance versée est calculé en fonction du montant du crédit accordé, avec un taux de **0,066% (0,037% + 0,029%)** comme indiqué dans le Tableau N°17 de la section précédente intitulé "Primes d'assurance décès / invalidité définitive et absolue", page 69.

$$\text{Prime d'assurance} = \text{montant de crédit} * \text{taux d'assurance}$$

$$\text{Prime d'assurance} = 7000000 \times 0,066\%$$

$$\text{Prime d'assurance} = 4620,00 \text{ DA}$$

Le client X dépose une avance de douze (12) mois de prime (4620,00 * 12) dans son compte, ce qui équivaut à un montant total de Cinquante-cinq-mille-quatre-cent-quarante dinars, (55440,00 DA).

➤ **Calcul des mensualités**

$$\text{Mensualité} = \text{échéance} + \text{prime d'assurance.}$$

$$\text{Mensualité} = 27347,15 + 4620,00$$

$$\text{Mensualité} = 31967,15 \text{ DA.}$$

3.8. Les intérêts intercalaires

Dans notre cas, le client a sollicité un crédit pour l'achat d'un logement (vente sur plans) auprès d'un promoteur, le différé est de 36 mois.

Monsieur X devra payer l'intérêt intercalaire et la prime d'assurance sur une durée de 36 mois et un taux de 1%.

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{C \times T \times N}{360}$$

Avec :

C : le montant du crédit

T : le taux d'intérêt

N : la période de différé en jours.

- L'application numérique :

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{7000000 \times 1\% \times 360 \times 3}{360}$$

Les intérêts intercalaires = 210000 DA

3.9. L'assurance SGCI :

La prime d'assurance SGCI est payable par le client, c'est une prime unique (FLAT) qui est calculée en fonction du ratio/prêt valeur garantie.

Le RPV se calcul comme suit :

$$\text{RPV} = \frac{\text{Montant du crédit}}{\text{Valeur de bien}} \times 100\%$$

- Application numérique :

$$\text{RPV} = \frac{7000000}{7854800} \times 100\% = 89,12\%$$

Le RPV est entre 60% et 90%, donc le taux de la prime hors taxe égale à 1%.

La prime SGCI hors taxe = $7000000 \times 1\% = 70000.00 \text{ DA}$

La prime SGCI en TTC = $70000 \times 1.19 = 83300.00 \text{ DA}$

3.10. Les garanties

- Une hypothèque du premier rang sur le bien financé au profit de la CNEP-Banque.
- Délégation assurance décès/ IAD, (CARDIF EL DJAZAIR).
- Souscrire une assurance SGCI avec transfert de droits en faveur de la CNEP-Banque.
- Le client est tenu à ouvrir un compte chèque auprès la CNEP, pour effectuer les opérations du remboursement et de retrait.

3.11. Traitement de dossier

3.11.1. L'examen de dossier par le comité de crédit

Après que l'analyste de crédit aux particuliers a préparé la fiche technique, le dossier de Monsieur X a été soumis au comité de crédit "Agence", qui a donné un avis favorable aux conditions suivantes :

- **Le montant du crédit accordé : 7000 000,00DA**
- **Le taux d'intérêt :1%**
- **La durée de crédit :27 ans**
- **La durée de remboursement :24 ans**
- **La mensualité de remboursement :31967,15 DA**
- **Le montant des intérêts intercalaire : 210000,00 DA**
- **La prime d'assurance SGCI :83300,00 DA**
- **La garantie : une hypothèque du premier rang sur le bien objet de financement au profit de la CNEP-Banque.**

Étant donné que le montant du crédit dépasse le seuil d'engagement du comité d'agence, le dossier de notre client a été transféré au comité de crédit "Réseau", accompagné du procès-verbal de la réunion du premier comité. Après examen au niveau du réseau, un avis favorable a été donné pour les mêmes conditions, et cela a été formalisé par une décision d'octroi établie et transmise à l'agence pour finaliser les procédures.

3.11.2. Notification de la décision du comité de crédit

Mr X est informé de la décision favorable du comité de crédit compétent par une lettre recommandée avec accusé de réception. (Annexe N°03).

3.12. Etablissement de la convention de prêt

Une fois que le client accepte les conditions de prêt, il entreprend les actions suivantes :

➤ Ouverture d'un compte chèque

Le chargé de clientèle ouvre un compte chèque au client et à son épouse une fois que le bénéficiaire a versé les frais nécessaires à l'ouverture de ce compte et au crédit (frais du dossier (TTC), prime d'assurance SGCI et les 12 mensualités de la prime d'assurance CARDIF, frais d'ouverture de compte). L'ouverture de ce compte se fait lors de la réception du dossier du client, et les frais d'étude seront réglés avant que la décision d'octroi du crédit ne soit prise, conformément à une autorisation de prélèvement signée par monsieur H. Ces frais d'étude et de traitement ne sont pas remboursables en cas de rejet de la demande de crédit. Ainsi, les frais totaux à la charge de notre client s'élèvent à **166240,00 DA (25000,00 + 83300,00 + 55440,00 + 2 500,00)**.

➤ La signature de la convention du crédit

Le responsable du crédit établit la convention de crédit, qui doit être signée par l'emprunteur et le directeur d'agence. Cette convention doit ensuite être enregistrée par le service fiscal compétent après l'apposition des timbres fiscaux nécessaires.

En plus des assurances souscrites (CARDIF, SGCI), la CNEP-Banque demande à son client de souscrire une assurance catastrophe naturelle (CAT NAT) avec subrogation en faveur de la banque. (Annexe N°02).

Le client fait enregistrer, chez un notaire, une hypothèque de premier rang sur le bien objet du financement au profit de la CNEP-Banque.

Le dossier de crédit du client est ainsi engagé et enregistré dans le système DANSYS de l'agence. Cela se fait par la création du dossier, son acceptation, et son entrée en portefeuille, ce qui implique le prélèvement des frais de dossier et de la prime d'assurance SGCI.

3.13. La mobilisation du crédit

Dans le cadre d'un contrat de vente sur plans, est mobilisé en cinq tranches comme suit :

- ✓ Pour la première tranche (07/12/2017), (**1400000,00 DA**) vingt pour cent du montant du crédit accordé est mobilisé lors de la signature du contrat VSP, transféré dans le compte chèque du client, et ensuite remis au notaire par le biais d'un chèque de banque. Le notaire est chargé de fournir à la CNEP-Banque une copie du contrat VSP et le bordereau d'hypothèque du premier rang publié à la conservation foncière dans les délais convenus.
- ✓ Pour la deuxième tranche (25/02/2018), (**1050000,00 DA**) quinze pour cent du montant du crédit accordé est mobilisé à l'achèvement des fondations, transféré dans le compte du client puis versé dans le compte du promoteur immobilier.
- ✓ Pour la troisième tranche (25/02/2018), (**2450000,00 DA**) trente-cinq pour cent du montant du crédit accordé est mobilisé à l'achèvement des gros œuvres, transféré dans le compte du client puis versé dans le compte du promoteur immobilier.
- ✓ Pour la quatrième tranche (03/05/2018), (**1750000,00 DA**) vingt-cinq pour cent du montant du crédit accordé est mobilisé à l'achèvement des travaux en tous corps d'état, transféré dans le compte du client puis versé dans le compte du promoteur immobilier.
- ✓ Pour la cinquième tranche (24/09/2018), (**350000,00 DA**) les cinq pour cent restants sont mobilisés lors de l'établissement du procès-verbal de prise de possession du bien immobilier par le notaire, transférés dans le compte chèque du client, et ensuite remis au notaire par le biais d'un chèque de banque.

La mobilisation de chaque tranche ne s'effectue qu'après le versement de l'apport personnel du client X

Tableau N°19 : La mobilisation du crédit

	Mobilisation du crédit					Total paiement
	Première tranche 20%	Deuxième tranche 15%	Troisième tranche 35%	Quatrième tranche 25%	Cinquième tranche 05%	
Apport personnel	170960,00	128220,00	299180,00	213700,00	42740,00	854800,00
Crédit bancaire	1400000,00	1050000,00	2450000,00	1750000,00	350000,00	7000000,00
Total tranches	1570960,00	1178220,00	2749180,00	1963700,00	392740,00	7854800,00

Source : établie par nous-même.

3.14. Le remboursement du crédit

Le crédit de Mr X sera amortissable en 288 versements mensuels constants (le 24 de chaque mois) **31967,15 DA** de chacun, comprenant une part d'amortissement en principal ainsi que des intérêts et de la prime mensuelle du fonds de garantie.

Pendant la période du différé 3 ans, l'emprunteur paie uniquement les intérêts intercalaires et la prime d'assurance CARDIF sachant qu'il doit payer une avance de 12 mois d'assurance décès la première année. Le premier paiement des intérêts intervient 30 jours après la date de la mobilisation de la dernière tranche, soit un montant d'intérêt à verser mensuellement de :

Intérêts intercalaires (mensuels) =

$$\frac{\text{Montant du crédit accordé} \times \text{taux} \times 30}{360}$$

$$\text{Intérêts intercalaires} = \frac{7000000 \times 1\% \times 30}{360},$$

$$\text{Intérêts intercalaires} = \mathbf{5833,33 \text{ DA}},$$

Ce qu'il lui fera un montant annuel de :

$$\mathbf{5833,33 \times 12 = 70000 \text{ DA.}}$$

La totalité des II payé durant la période de déferé est égale à : $70000 \times 3 = \mathbf{210000 \text{ DA}}$

Prime d'assurance décès = **4620,00 DA,**

Le client doit payer une avance de 12 mois, $4620,00 \times 12 = 55440 \text{ DA.}$

Donc, le montant à verser mensuellement pendant la période de déferé, par le client Mr X est de :

$$\mathbf{5833,33 + 4620,00 = 10453,33 \text{ DA}}$$

Une fois, la période de différé achevée, le client Mr X procèdera au paiement des mensualités. Le paiement de la première est fixé à trente (30) jours après la période de différé.

De ce fait, le client Mr X devra payer un montant de **31967,15 DA** (mensualité) et cela chaque mois pendant **24 ans**, ce qu'il lui fera **288 mensualités à payer**.

3.15. Les différents scénarios de défaillance

Les différents scénarios de défaillance qui pourraient concerner un client ayant obtenu un crédit immobilier pour l'achat sur plan auprès de la CNEP-Banque sont les suivants :

1. **Défaillance dans le paiement des mensualités** : Le client pourrait rencontrer des difficultés financières qui l'empêchent de rembourser ses mensualités de crédit immobilier, ce qui entraîne un retard ou un défaut de paiement.
2. **Non-respect des obligations contractuelles** : Le client pourrait ne pas respecter les termes et conditions du contrat de prêt, tels que l'assurance obligatoire, ce qui entraînerait une violation de contrat et des conséquences financières.
3. **Retard dans la livraison du bien immobilier** : Si le projet de construction prend du retard ou rencontre des problèmes, le client pourrait ne pas recevoir son bien immobilier dans les délais prévus, ce qui pourrait entraîner des difficultés financières ou une insatisfaction du client.
4. **Litiges juridiques** : Des litiges juridiques liés au projet immobilier, tels que des problèmes de propriété ou des conflits entre parties prenantes, pourraient affecter la capacité du client à obtenir le bien immobilier ou à rembourser le prêt.
5. **Faillite du promoteur immobilier** : Si le promoteur immobilier fait faillite ou rencontre des difficultés financières importantes, cela pourrait compromettre la finalisation du projet et avoir un impact sur le client qui a octroyé le crédit immobilier.

En résumé, ces différents scénarios de défaillance soulignent l'importance pour la CNEP-Banque de mettre en place des mécanismes de gestion des risques robustes pour identifier, évaluer et atténuer les risques associés aux prêts immobiliers accordés pour l'achat sur plan.

3.16. Le recouvrement

« La fonction de recouvrement des crédits intervient dès que la première échéance est impayée. L'agence doit alors suivre certaines étapes pour régler cette défaillance du client.

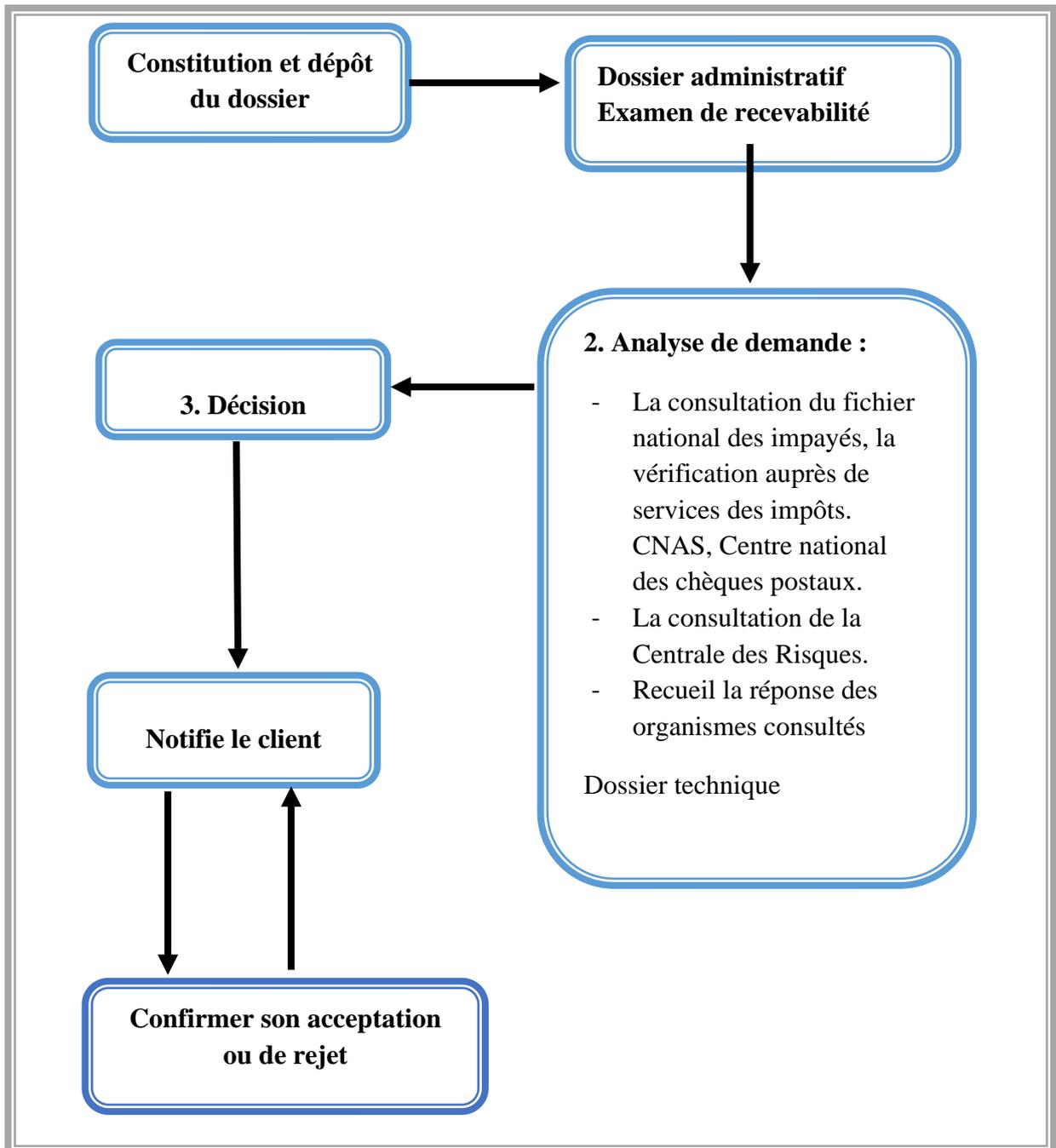
Ces étapes sont les suivantes :

- Dans la première échéance qui suit l'incident, l'agence doit rappeler le client défaillant en l'invitant à régulariser sa situation par une « lettre de rappel »
- Après 15 jours de l'envoi de la lettre de rappel, si le client ne se présente pas, l'agence lui envoie une mise en demeure, elle a pour effet de couper le délai de prescription (si, ce dernier n'est pas coupé par une mise en demeure pendant cinq (05) ans après la constatation de l'impayé, l'emprunteur devient propriétaire du bien) ;
- Deux semaines après l'envoi de la mise en demeure, si le client ne se manifeste pas, l'agence va envoyer au client une sommation de payer par la voie d'un huissier de justice.
- S'il trouve le client, il lui adresse un PV, attestant que l'impayé lui a été notifié. S'il ne le trouve pas, il va adresser un PV de créance ;
- si le client se présente, le banquier entreprend avec lui un entretien pour analyser le - problème et proposer des solutions, deux (02) peuvent se présenter :

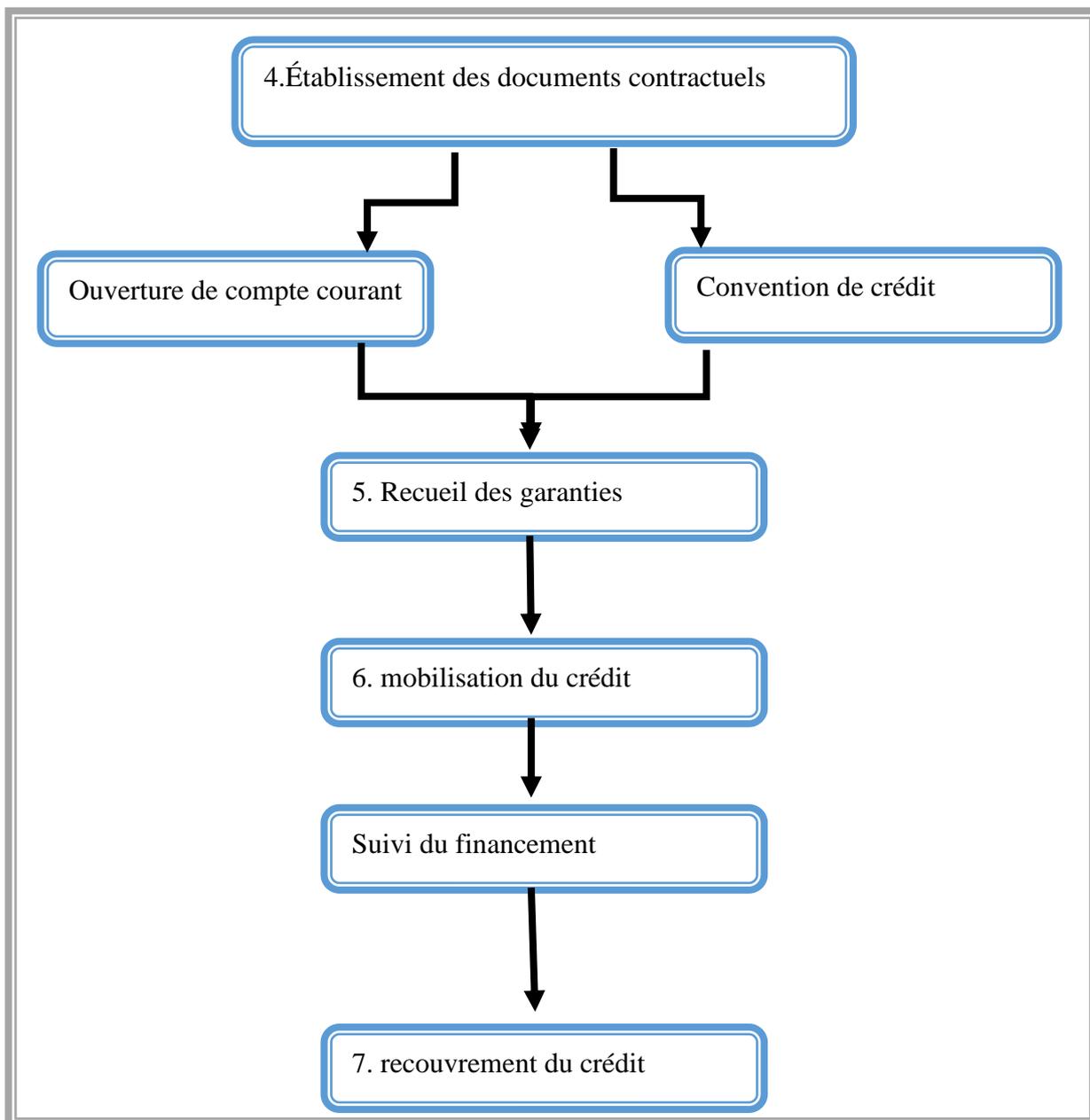
L'emprunteur peut régler l'intégralité des sommes dues : le banquier procède donc - au calcul de ces sommes en intégrant les pénalités de retard et lui fait signer une lettre d'engagement ;
L'emprunteur ne peut pas payer toutes les sommes dues : le banquier lui propose alors un remboursement partiel qui consiste en un paiement d'au moins de 50% du montant de l'impayé et de rééchelonner le reste sur une période d'un an maximum ;
Si le client ne se présente pas, le banquier va utiliser les recours légaux »¹.

4. Circuit du traitement des demandes financées

Schéma N°04 : Circuit du traitement des dossier du crédit



¹ Document interne de la CNEP-Banque.



Source : établie par nous avec les données de l'agence CNEP-Banque.

5. Les limites de la méthode traditionnelle appliquée par la CNEP-Banque

La méthode utilisée par la CNEP-Banque dans la gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers est une méthode traditionnelle. Cette méthode est basée sur une étude du dossier de crédit du client

Cette méthode présente des limites à savoir :

- La décision d'octroi de crédit est principalement basée sur la capacité de remboursement de l'emprunteur, qui est uniquement évaluée en fonction de ses revenus, sans tenir compte de leur répartition ou de leur utilisation.
- Bien que le processus de recouvrement soit efficace, il peut être long.

En tenant compte de ces défauts on peut proposer les solutions suivantes :

- Inclure le nombre de personnes à charge du client dans le calcul de sa capacité de remboursement, parce que les allocations familiales sont des charges variables déduites du revenu mensuel net donc on déduit ses charges du salaire net avant de calculer la capacité de remboursement, (quand l'enfant dépasse l'âge de 18 ans, son père ne perçoit pas les allocations familiales)

**Le salaire à prendre en considération pour calculer la capacité de remboursement =
Le salaire net — les allocations familiales**

- Adopter des modèles d'analyse plus sophistiqués tels que le scoring, qui prennent en compte plusieurs variables (quantitatives et qualitatives) dans la prise de décision d'octroi de crédit.
- Engager des procédures judiciaires rapidement contre le client défaillant après mise en demeure, et saisir leurs biens pour les inciter à régler leur situation ou récupérer les sommes dues par la liquidation de leurs actifs.

CONCLUSION DU CHAPITRE

La gestion des risques est en effet essentielle dans le secteur bancaire, notamment en ce qui concerne les prêts immobiliers, qui peuvent représenter des engagements financiers importants à long terme. La CNEP-Banque semble prendre cette responsabilité au sérieux en mettant en place des outils et des procédures pour évaluer et minimiser les risques liés à ces prêts.

L'examen minutieux des demandes de crédit immobilier est une étape cruciale dans ce processus. Cela commence par la prise de connaissance du client et de son projet, ce qui permet au banquier de comprendre les besoins spécifiques de l'emprunteur. Ensuite, la vérification des documents fournis garantit que toutes les informations nécessaires sont disponibles et authentiques.

L'évaluation de la situation du demandeur, qu'elle soit familiale, professionnelle ou financière, permet au banquier de comprendre le contexte dans lequel le prêt sera accordé. Cela inclut généralement l'analyse des revenus, des dépenses, des actifs et des dettes du client, afin de déterminer sa capacité à rembourser le prêt de manière responsable.

Enfin, le recueil des garanties est une mesure de protection supplémentaire pour la banque. Cela peut prendre la forme de garanties réelles telles que des biens immobiliers ou des garanties personnelles telles que des cautions.

Dans l'ensemble, ces étapes permettent au banquier d'évaluer avec soin les risques associés à chaque demande de prêt immobilier et de prendre des décisions éclairées pour protéger les intérêts de la banque tout en répondant aux besoins financiers des clients.



CONCLUSION GENERALE



Conclusion générale

Le présent mémoire a cherché à approfondir notre compréhension du risque de crédit immobilier dans le contexte spécifique de la CNEP Banque en Algérie, ainsi que les stratégies et les outils utilisés par cette institution pour évaluer, mesurer et gérer ces risques. À travers une analyse méthodique et structurée, nous avons exploré divers aspects liés au marché immobilier, au crédit bancaire et à la gestion du risque, en mettant en lumière l'importance cruciale de ces éléments pour la stabilité financière et le développement économique.

Le marché immobilier en Algérie connaît une demande croissante de financement, stimulée par une urbanisation rapide et une croissance démographique soutenue. Dans ce contexte, l'octroi de crédits immobiliers est un moteur essentiel du développement économique, mais il comporte également des risques importants pour les banques, tels que le risque de défaut des emprunteurs et le risque de fluctuation des taux d'intérêt.

En vue d'atteindre l'objectif de notre recherche, la problématique suivante a été l'appui de ce travail :

Comment l'analyse d'un dossier de prêt immobilier pour les particuliers peut-elle jouer un rôle essentiel dans la gestion des risques au sein de la CNEP-Banque ?

Pour répondre à cette problématique, nous avons examiné en détail les différentes sections du mémoire. Dans un premier temps, nous avons étudié le marché immobilier en Algérie et le nouveau cadre institutionnel qui le régit. Ensuite, nous avons exploré les principaux aspects du crédit bancaire et les risques associés, en mettant l'accent sur la gestion du risque de crédit. Enfin, nous avons analysé le processus de traitement des dossiers de crédit immobilier au sein de la CNEP Banque, en examinant les critères d'octroi de prêt et en présentant un cas pratique d'analyse de dossier.

Pour mieux aborder cette problématique, nous avons formulé les hypothèses suivantes, chacune demandant une validation ou une invalidation préalable pour mieux répondre :

- Les banques ont élargi leur gamme de produits de prêts immobiliers, tout en demandant des garanties telles que l'hypothèque en échange afin de garantir la solvabilité.
- La banque dispose d'une gamme variée d'outils et d'instruments qui lui sont utiles dans la gestion des risques associés aux crédits immobiliers accordés aux particuliers.
- La CNEP-Banque suit une démarche stricte pour l'analyse, l'approbation et le suivi des crédits immobiliers accordés aux particuliers.

À travers notre analyse de la littérature et l'examen d'un cas pratique au sein de la CNEP-Banque, nous avons pu confirmer les trois hypothèses énoncées.

Concernant la première hypothèse, nous avons observé que la CNEP-Banque propose à sa clientèle une gamme variée de crédits immobiliers.

En ce qui concerne la seconde hypothèse, les banques sont souvent exposées à plusieurs risques lors du financement de l'immobilier aux particuliers, donc elles possèdent et utilisent toute une gamme d'outils et d'instruments pour gérer efficacement les risques liés aux prêts immobiliers accordés aux particuliers, telles que la demande de garanties, le respect des normes prudentielles.

De même, la troisième hypothèse a été confirmée : au sein de la CNEP-Banque, l'analyse des dossiers de crédit immobilier est approfondie et multidimensionnelle, prenant en compte l'identification de l'emprunteur, sa capacité de remboursement et les garanties proposées.

Ainsi on a pu arriver aux résultats suivants :

Les emprunteurs présentent des profils variés et chacun d'eux affiche un niveau de risque distinct. Pour gérer ce risque, la CNEP-Banque adopte une approche traditionnelle basée sur l'étude du dossier de crédit. La décision d'octroi de crédit repose sur la capacité de remboursement de l'emprunteur, déterminée principalement par son salaire, et sur la prise de garanties telles que l'hypothèque de premier rang et la souscription de diverses assurances couvrant les échéances impayées.

De plus, la CNEP-Banque dispose d'un système de recouvrement permettant de se prémunir contre le risque de non-remboursement. Le recouvrement s'effectue en plusieurs étapes en fonction de la durée du retard des engagements non honorés par le client, allant d'une simple lettre de rappel jusqu'à la saisie de son patrimoine et la résiliation de la convention de crédit.

La méthode traditionnelle appliquée par la CNEP-Banque présente des lacunes, notamment :

- La décision d'octroi de crédit est principalement basée sur la capacité de remboursement de l'emprunteur, qui est uniquement évaluée en fonction de ses revenus, sans tenir compte de leur répartition ou de leur utilisation.
- Bien que le processus de recouvrement soit efficace, il peut être long.

Face à ces imperfections, plusieurs recommandations peuvent être formulées :

- Inclure le nombre de personnes à charge du client dans le calcul de sa capacité de remboursement.
- Adopter des modèles d'analyse plus sophistiqués tels que le scoring, qui prennent en compte plusieurs variables (quantitatives et qualitatives) dans la prise de décision d'octroi de crédit.
- Poursuivre en justice le client défaillant après la mise en demeure, et saisir ses propriétés pour l'inciter à régler sa situation ou récupérer les sommes dues par la liquidation de son patrimoine



Bibliographie



Bibliographie

Les Ouvrages :

- MAHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015,
- Najet MOUAZIZ-BOUCHENTOUF, 2017 : « Cours d'histoire et de politique de l'habitat en Algérie »
- PRUCHAUD J., Evolution des techniques bancaires, Editions scientifiques Riber, Paris.
- Livre principe de technique bancaire 25 éditions Luc BERNE-ROLLANDE.
- NABIL DHANOUNAL-SAYEDH, Livre de crédit bancaire
- Luc B-R. : « Principe de technique bancaire » ; 23ème édition ; Dunod ; Paris ; 2004.
- Farouk BOUYACOUB (2000) « L'entreprise et le financement bancaire ». Edition CASBAH.
- Enzo Canetti. La relation banque-entreprise et les garanties de crédit. Economies et finances. Dumas-04155635.
- Tamara Gomes et Natasha Kahn, Article « Renforcement de la gestion du risque de liquidité dans les banques : les nouvelles normes de Bâle III sur la liquidité ».
- SAMIR AL-KHATIB, « mesurer et gérer les risques dans les banques, une approche scientifique et une application pratique », institut Alma' Arif, Alexandrie, Egypte.
- Myriam Ouattara, 2007, « Les Déterminants de la Gestion du Risque de Taux d'Intérêt des Compagnies d'Assurance de Dommages ».
- Joël. BESSIS, Op.cit.
- LIVRE « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Michel DIETSCH et Joël PETEY.
- DEMAZY M, (2001), value at Risk et contrôle prudentiel des banques.
- Livre « traité de gestion bancaire », RAYMOND THEORET, 1999 presses de l'université du Québec.
- FREDERIC S. MISHKIN et APOSTOLOS SERLETIS « THE ECONOMICS OF MONEY, BANKING AND FINANCIAL MARKETS ».

Mémoires de fin d'étude :

- HENTOUR Fouad, 2005 : « le financement bancaire au service de l'immobilier », diplôme supérieur d'études bancaires ESB.
- BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, 2018 : « Financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de fin de cycle, université de Bejaia.
- KHORSI Sonia, METTEF Nacira, 2019, « L'impact de la gestion des carrières sur la motivation des salariés. Cas de la (CNL) », mémoire de Master en sciences de gestion, UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU.
- GACI Yasmine, 2019, « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion, école supérieure de commerce.
- HAYAT HAF, 2017 « Analyse et gestion des risques des crédits bancaire », Rapport de projet fin d'étude.
- IDIREN Mohand Akli, 2022, « Le financement bancaire d'un crédit immobilier », Université A. MIRA-BEJAIA.

- Sofian Ben Messaoud, 2013, « Les Garanties des crédits bancaire », Université d'ORAN.
- Rahali Mohamed Ameziane, Sadi Haddad Massinissa, 2020, « Le processus de financement d'un crédit immobilier », Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
- Cherfioui Meriem, 2022 « la gestion des risque bancaire cas du crédit immobilier CNEP-banque », UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU.
- Mémoire « la gestion des risques de crédits cas de la banque populaire 2019 /2020 », CHARQUI KADIR MERYEM.

Textes juridiques et réglementaires :

- Article 683 du Code Civil Algérien
- Article 684 du Code Civil Algérien
- Article 1 du Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012 portant organisation et Fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages.
- Article 2 du Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012. Loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, article 55.
- Article 619 du code civil algérien.
- La loi 11-04, article 28, fixant les regèle régissant l'activité de promotion immobilière, du 17/02/2011.
- L'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26/08/2003 relative à la monnaie et au crédit.
- Décision réglementaire N° 851 du 16/06/2004 portant révision des quotités de financement des crédits hypothécaires aux particuliers.
- Décision réglementaire N° 1200/09 du /04/2009portant prêt complémentaire à la construction, extension ou surélévation, d'une habitation individuelle.
- Décision réglementaire N° 1257 du15/12/2010 portant conditions de prêt destiné à l'aménagement d'une habitation.
- Décision réglementaire N° 1283/11 du 28/08/2011 portant prêts locaux commerciaux et professionnels.
- Décision réglementaire N° 1414 du 18/11/2014 portant nouvelles conditions de prêt aux particuliers destiné à l'achat de terrain pour la construction.
- Note d'instruction N°03/2015du 04 OCT 2015 portant conditions et modalités de financement des acquéreurs de biens immobiliers dans le cadre de la vente sur plans (VSP)
- Note d'instruction N° 01 /2015 du 02/04/2015 portant modalités de mise en œuvre du prêt hypothécaire « JEUNE ».
- Décision réglementaire N°1303/2012 du 12 janvier 2012, portant Le crédit « Rachat de Créance ».

Les articles et travaux de recherche :

- Raja Rachid Abdel satar, 2012, « évaluation de la performance financière de la banque » journal du collège des sciences économiques de Baghdâd, Iraq.
- E.D. Bakhouche Hayat et Pr. Smai Ali, « La cartographie des risques opérationnels, moyen d'évaluation et de maîtrise des risques opérationnels au niveau des banques », Journal Of North Africain Economies ISSN 16/11/2020.

- 292-ARTICL TEXT-1064-1-10-20200820, RCCA.
- Tamara Gomes et Natasha Kahn, Article « Renforcement de la gestion du risque de liquidité dans les banques : les nouvelles normes de Bâle III sur la liquidité ».
- Article « l'évaluation du risque de crédit des entreprises : cas de la banque congolaise de l'habitat », JOANNA N.S JULIE MAKANY, CHANTAL GABSOUBO YIENEZOUNE.
- Yazid Ali et Massoud Belgacem « Gestion du risque de crédit dans les banques commerciales algériennes conformément aux normes de supervision bancaire ».
- Recherche Prepare par Shaima Mahdi Ibrahim Muhammad Salem « Crédit Risk Approaches within the Context of Basel II Committee Determinants and its Relationship with the Egyptian Commercial Banks; Performance ».

Autres :

- COMITE DE BALE (2003), Saines pratique pour la gestion, et la surveillance du risque opérationnel. Paris,
- « Ijara Tamlikia » que la CNEP va lancer dans le cadre de la location-vente - el Khadra.
- Document interne de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance CNEP-BANQUE.
- Des documents fournis par l'agence CNEP-Banque.
- Cours sur la gestion des risques financier préparé par le Dr YOUSFI IMAN UNIVERSITE SETIF1

Les Sites Internet :

- SATIM : <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>
- <http://www.sgci.dz> consulté le 27/04/2024
- <http://www.sgci.dz> consulté le 27/04/2024.
- <https://www.fgcmpi.org.dz/Presentation> consulté le 27/04/2024.
- <https://www.fgcmpi.org.dz/Missions> consulté le 27/04/2024.
- <https://srh-dz.org/Presentation> consulté le 27/04/2024.
- <https://srh-dz.org/Missions> consulté le 27/04/2024.
- <https://srh-dz.org/Principes-generaux-de-refinancement> consulté le 27/04/2024.
- <https://ecossimo.com/actu/credit/quels-sont-les-types-de-credits>
- <https://www.bis.org/bcbs/cp3fullfr.pdf> consulté le 13/05/2024
- <https://www.cnepbanque.dz/web/la-cnep-banque-en-quelques-chiffres> consulté le 15/05/2024.
- <https://www.revuecca.com/index.php/home/article/view/292/256%20consult%C3%A9%20le%2014/05/2024>



Liste des annexes



Liste des annexes

Annexe N°1 : Formulaire de demande de crédit

Annexe N°2 : Formulaire demande d'adhésion à L'assurance des emprunteurs

Annexe N°3 : Décision du comité de crédit

Annexe N°4 : Application de lutte contre le financement de terrorisme

Annexe N°1 : Formulaire de demande de crédit

الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque



DEMANDE DE CREDIT
IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M F
né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Veuf (ve)
Adresse du domicile
Tél fixe Tél mobile Email :
Pièce d'identité : CNI PC N° Délivré(e) le : / / Wilaya :

Titulaire d'un : LEL LEP CPT N° Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N°:

SALARIES

Profession: N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public Secteur privé : Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur :
Commune : Daïra : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

Nom de l'entreprise ou du Commerce : Secteur d'activités :
Adresse : Wilaya :
N° Registre de commerce : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'agrément : Délivré le : / / Wilaya :
N° d'identification fiscale : N° d'identification statistique :

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : DA Revenu mensuel net du conjoint : DA
Revenu mensuel net des enfants DA Nombre d'enfants à charge
Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant : DA

CREDIT SOLICITE

Type de crédit: Nom de la Promotion immobilière :
Adresse du bien, objet du crédit:
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : DA - Durée du crédit sollicité : ans
valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : DA

CREDITS EN COURS à la CNEP-Banque

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

CREDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à jour
Crédit 1				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>
Crédit 2				OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à le / / 20.....

Signature

Annexe N°3 : Décision du comité de crédit

N° Dossier : 31/VSP/2017

Décision du comité de Crédit

Réseau : SETIF Agence : BOUGAA Catégorie/Prêt : AQUISION D'UN LOGEMENT PROMOTIONNEL COLLECTIF EN « VSP » (Prêt bonifié)

Nom et Prénom du client :

Avis motivés des membres du comité (Agence) :

Nom et Prénom :

Revenu stable et régulière; bonne capacité de remboursement; garantie suffisante.

Avis Favorable pour un prêt: Acquisition d'un logement promotionnel collectif en "VSP" "prêt bonifié" d'un montant de 7.000.000 DA sur 27ans à 1%.

Nom et Prénom :

Avis favorable pour un prêt à acquisition d'un logement promotionnel (bonifié) en VSP d'un montant de 7000.000,00 DA sur 27ans à 1% ✓

Décision du comité (Agence) :

AF pour un prêt collectif d'un logts. Promotionnel VSP
pour un m/e 7000000,00 DA sur 27ans

مدير الوكالة
بوجمعة عبدالحكيم



Annexe N°4 : Cellule de traitement du Renseignement Financier (CTRF)



CNEP BANQUE
CELLULE DE PREVENTION FINANCIER (006)
APPLICATION DE LUTTE CONTRE LE FINANCEMENT DE TERRORISME

Filtrage LFT

Aucune alert détectée

CODE
AGENCE : 356
DATE DE LA
DEMANDE : 2017-11-06
NOM :
PRENOM :
DATE DE
NAISSANCE :

Résultat:

" La personne ne se trouve pas dans la liste de la CTRF "

Veuillez imprimer la page de résultat et la joindre au dossier client

AGENCE : 356
NOM : HABI
PRENOM : SOUFIANE
MATRICULE : 13425

Charge de la Clientèle Epargne Ni
HABI SOFIANE



TABLE DES MATIERES



Table des matières

Remerciement.....	I
Dédicace	II
Dédicace	III
Sommaire.....	IV
Liste des tableaux	V
Liste des schémas	VI
Liste des abréviations	VII
Résumé	IX
INTRODUCTION GENERALE.....	A
CHAPITRE 1 : Le marché immobilier.....	2
INTRODUCTION DU CHAPITRE.....	2
SECTION 1 : Généralité sur le marché immobilier.....	3
1. Le marché immobilier	3
1.1. Définition du marché immobilier.....	3
1.2. Les déterminants de la demande	3
1.2.1. Le facteur démographique	3
1.2.2. Le niveau des revenus.....	3
1.2.3. Le taux d'intérêt.....	3
1.3. Les déterminants de l'offre	3
1.4. La segmentation du marché immobilier :.....	4
2. Le bien immobilier	4
2.1. Définition du bien immobilier.....	4
2.2. Les caractéristiques d'un bien immobilier	4
2.2.1. Un bien immobilier est immobile.....	4
2.2.2. Un bien immobilier est un bien durable	5
2.2.3. Un bien immobilier est un actif réel	5
2.2.4. Un bien immobile est un bien hétérogène	5
2.3. Les différents types du bien immobilier	5
2.3.1. L'immobilier résidentielle	5
2.3.2. L'immobilier professionnelle	5
2.3.3. Autres types d'immobilier	6
3. L'évolution du marché immobilier algérien.....	6
3.1. La première période : période du monopole de l'état de 1967 à 1989 :.....	6

3.2.	La deuxième période : période d'ouverture sur le secteur privé et aux banques de 1990 à nos jours :.....	6
3.2.1.	La loi n° 86-07 ; portant sur la promotion immobilière a été promulguée le 4 mars 1986, dans le but de :.....	7
3.2.2.	Le décret législatif n° 93-03 ; pourtant sur l'activité immobilière :.....	7
3.2.3.	Le nouveau dispositif du financement de l'immobilier.....	7
	Section 2 : Le nouveau cadre institutionnelle du marché immobilier en Algérie	8
1.	Les institutions chargées de la couverture de l'insolvabilité de l'emprunteur.....	8
1.1.	La caisse nationale de logement (CNL).....	8
1.1.1.	Présentation de la CNL	8
1.1.2.	Missions de la CNL.....	8
1.2.	La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM).....	8
1.2.1.	Présentation de la SATIM	8
1.2.2.	Missions de la SATIM	9
1.3.	Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM).....	9
1.3.1.	Présentation de la (CREM)	9
1.4.	La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI)	9
1.4.1.	La présentation de SGCI	9
1.4.2.	Mission de SGCI.....	10
1.4.3.	Les avantages de l'assurance insolvabilité SGCI	10
1.5.	Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).....	10
1.5.1.	La présentation de FGCMPI	10
1.5.2.	Missions de FGCMPI.....	11
2.	L'institution chargée du refinancement hypothécaire :.....	11
2.1.	La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).....	11
2.1.1.	Présentation de SRH.....	11
2.1.2.	Mission de SRH	12
2.1.3.	Conditions générales de refinancement.....	12
2.1.4.	Les modalités de refinancement	12
2.1.4.1.	Refinancement avec recours	12
2.1.4.2.	Refinancement sans recours	13
2.1.5.	Les garanties requises pour le refinancement	13
	Section 3 : Le financement des crédits immobiliers aux particuliers	14
1.	Les crédits immobiliers aux particuliers	14

1.1.	Définition	14
1.2.	Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers	14
1.2.1.	Durée du prêt	14
1.2.2.	Taux d'intérêt	14
1.2.3.	La quotité de financement	15
1.2.4.	La capacité de remboursement	15
1.2.5.	Mode de remboursement	16
➤	Remboursement périodique :	16
➤	Remboursement par anticipation.....	16
1.2.6.	Le diffère de remboursement.....	16
1.2.7.	Les intérêts intercalaires	16
1.2.8.	Les assurances	17
1.3.	Typologie des crédits immobiliers	17
➤	Crédit à l'accession ou acquisition.....	17
➤	Crédit à la construction	17
➤	Le leasing ou le crédit-bail	18
➤	Autres types de crédits	18
1.4.	Les formules de crédit proposés par la CNEP Banque	19
➤	Le crédit hypothécaire jeune	19
➤	Convention MDN/CNEP-BANQUE.....	19
➤	La Co-débiton.....	19
➤	La caution	19
2.	L'accession à la propriété immobilière	20
2.1.	L'acquisition d'un logement neuf	20
2.1.1.	La vente sur plan (VSP)	20
2.1.2.	La vente finie (logement neuf fini).....	20
2.2.	L'acquisition d'une habitation ancienne	21
2.3.	La construction d'une maison individuelle	21
	Conclusion du chapitre	21
	CHAPITRE 2 : Gestion du risque du crédit bancaire.....	23
	Introduction du chapitre :	23
	Section 1 : généralité sur le crédit bancaire	24
1.	Définition de crédit bancaire	24
1.1.	Caractéristiques du crédit bancaire	24
1.2.	Importance de crédit bancaire	25

2.	Type de crédit bancaire	26
2.1.	Selon l'objet de crédit	26
2.1.1.	Crédit de consommation	26
2.1.2.	Crédits immobiliers	26
2.1.3.	Crédit Commercial	26
2.1.4.	Crédit exploitation	26
2.1.5.	Crédit d'investissement	29
•	Le crédit-bail.....	29
•	Crédit à moyen terme (CMT)	30
•	Le crédit à long terme (CLT).....	30
2.2.	Selon la durée.....	30
•	Crédit à court terme	30
•	Crédit à moyen terme	30
•	Crédit à long terme	30
3.	Les garanties liées au crédit bancaire :	30
3.1.	Garanties personnelles.....	31
3.2.	Garanties réelles	31
3.3.	Hypothèque	31
3.4.	Le nantissement.....	31
Section 2 : généralité sur les risques bancaires.....		32
1.	Définition de risque	32
2.	Type de Risque.....	32
2.1.	Risque de liquidité.....	32
2.1.1.	Définition du risque de liquidité.....	32
2.1.2.	Les éléments déclencheurs de ce risque	33
2.1.3.	Gestion du risque de liquidité.....	33
2.2.	Risque opérationnel.....	34
2.2.1.	Définition du RO	34
2.2.2.	Typologie de risque opérationnel	35
2.3.	Risque de taux change.....	35
2.4.	Risque de taux d'intérêt.....	36
2.4.1.	Définition.....	36
2.4.2.	Mesurer et évaluer le risque de taux	36
2.5.	Risque de crédit.....	37

Section 3 : les méthodes d'évaluation et gestion du risque de crédit bancaire.....	38
1. Définition de gestion du risque bancaire :.....	38
1.1. Les objectifs de la gestion des risques :	38
2. Les processus de la gestion du risque de crédit.....	38
2.1. L'identification du risque de crédit	38
2.2. L'évaluation du risque.....	39
2.2.1. Selon le comité de bale.....	39
2.2.2. Selon le scoring	44
2.2.2.1. Définition	44
2.2.2.2. Les conditions	44
2.2.2.3. Les limites.....	45
2.2.3. Selon le var	45
2.3. Gestion du risque de crédit.....	46
2.3.1. Approche du comité de bale	46
2.3.2. Stratégies traditionnelles.....	47
Conclusion du Chapitre	48
CHAPITRE 3 Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque.....	50
Introduction du chapitre :	50
Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque.....	51
1. Présentation de la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque :.....	51
2. Historique de LA CNEP-BANQUE.....	51
2.1. La CNEP en tant que caisse d'épargne (de 1964 à 1997)	51
2.2. La CNEP tant que banque (période 1997 à ce jour).....	51
3. Organisation générale de La CNEP-BANQUE	52
3.1. Le réseau d'agences	52
3.2. Les directions régionales.....	52
3.3. Les directions centrales	52
4. Organigramme générale de LA CNEP-BANQUE.....	53
5. Organisation Actuelle d'une agence de la CNEP – BANQUE.....	54
6. Présentation de l'agence CNEP-BANQUE BOUGÂA	54
6.1. Organigramme de l'agence CNEP BANQUE BOUGÂA	54
6.2. Présentation des services	55
6.2.1. Le Front office	55
6.2.1.1. Présentation du Front office.....	55

6.2.1.2.	Organisation et Missions du Front Office.....	55
6.2.2.	Le Back office	56
6.2.2.1.	Présentation du Back office	56
6.2.2.2.	Organisation et Missions du Back Office	57
7.	Les caractéristiques techniques de crédit immobilier aux particuliers	59
8.	Les types des crédits immobiliers aux particuliers octroyés par la CNEP-Banque.....	60
9.	Taux d'intérêt des crédits immobilier aux particuliers appliqués par la « CNEP-Banque ».	61
10.	La qualité d'épargnant	62
10.1.	Conditions liées à la qualité d'épargnant	62
10.2.	Avantages liés à la qualité d'épargnant.....	62
11.	Les conditions d'éligibilité	62
Section 2 : La gestion des prêts immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP Banque.		
.....		63
1.	L'accueil de client	63
2.	Constitution du dossier de crédit.....	63
2.1.	Les pièces communes.....	63
2.2.	Les pièces spécifiques	63
2.2.1.	Selon la nature du demandeur de crédit.....	63
2.2.2.	Selon la nature du crédit	64
3.	Détermination des modalités d'octroi du crédit	65
3.1.	Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur	65
3.1.1.	Un seul emprunteur	65
3.1.2.	Co-emprunteurs	65
3.2.	Détermination du montant de crédit.....	65
3.3.	Détermination du taux appliqué	65
3.3.1.	S'il s'agit un taux simple	65
3.3.2.	S'il s'agit un taux jumelé.....	66
3.3.3.	S'il s'agit d'un taux triplé.....	66
3.4.	Calcul des échéances.....	66
4.	Etude du dossier et préparation d'une fiche de synthèse	67
4.1.	Frais d'étude de dossier.....	67
4.2.	Consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM).....	67
4.3.	La consultation du fichier central de la CNEP Banque Web-consulte	67
4.4.	Consultation de la cellule de prévention financière application VIGILA.....	67

4.5.	La consultation de la centrale des impayés	67
4.6.	L'authentification des documents	67
4.7.	La Visite sur site.....	68
4.8.	L'élaboration de la fiche de synthèse	68
5.	Avis du comité de crédit.....	68
6.	L'engagement.....	68
7.	Le recueil des garanties	68
8.	La mobilisation du crédit.....	69
9.	Le remboursement du crédit.....	70
10.	Le suivi du recouvrement.....	70
10.1.	Lettre de rappel (48 heures après l'impayé).....	70
10.2.	Lettre de mise en demeure (après 8 jours).....	70
10.3.	Saisie arrêt sur compte.....	70
10.4.	Injonction de payer	71
10.5.	Saisie conservatoire	71
10.6.	Sommation.....	71
10.7.	Résiliation de la convention de crédit.....	71
Section 3 : Le cas pratique d'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers (Vente sur plans).		72
1.	Identification du client	72
2.	Etude de dossier	73
3.	Établissement de la fiche technique	73
3.1.	Le montant maximal à accorder	73
3.2.	La capacité de remboursement.....	74
3.3.	La durée du prêt.....	74
3.4.	Différé de remboursement.....	74
3.5.	La durée de remboursement	74
3.6.	Le taux d'intérêt appliqué	75
3.7.	Calcul des mensualités	75
3.8.	Les intérêts intercalaires.....	76
3.9.	L'assurance SGCI :	76
3.10.	Les garanties	76
3.11.	Traitement de dossier.....	77
3.11.1.	L'examen de dossier par le comité de crédit	77
3.11.2.	Notification de la décision du comité de crédit	77

3.12.	Etablissement de la convention de prêt	77
3.13.	La mobilisation du crédit	78
3.14.	Le remboursement du crédit	79
3.15.	Les différents scénarios de défaillance	80
3.16.	Le recouvrement	80
4.	Circuit du traitement des demandes financées	81
CONCLUSION DU CHAPITRE		84
Conclusion générale		b
Bibliographie		
Liste des annexes		
Table des matières		