

**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**

Option : FINANCE, MONNAIE ET BANQUE

THEME :

**Gestion du risque de crédit immobilier aux
particuliers :
Cas : CNEP-Banque**

Elaboré par :

M^{lle} : OULD CHIKH Ouahiba

Encadreur :

D^f : AZZAOUI Khaled

Lieu de stage : agence CNEP-Banque

Période de stage : du 21/02/2019 au 21/03/2019

2018/2019

Remerciement :

*Je tiens tout d'abord à exprimer ma reconnaissance envers
mon encadreur Monsieur Khaled AZZAOUJ.*

*Je tiens aussi à remercier tout le personnel de l'agence
CNEP-Banque « 204 » pour leur accueil chaleureux,
partage, et conseils.*

*Un grand merci à mon père, ma mère, mon frère et ma
sœur, pour leurs soutien et encouragements.*

*Je remercie enfin tous ceux qui, d'une manière ou d'une
autre, ont contribué à la réussite de ce travail.*

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail à :

Ma chère maman et mon cher papa, qui ont été toujours là à mes côtés et m'ont donnés la force et la volonté de surmonter

les moments difficiles et d'y aller jusqu'au bout

Sans eux je ne serais là où je suis aujourd'hui alors leur

dédier ce travail est la moindre des choses que je puisse faire

afin d'exprimer ma gratitude et amour.



OUAHIBA.

Sommaire :

Introduction générale :	A
Chapitre I : Généralités sur le secteur immobilier	
Introduction du chapitre :	1
Section 1 : le marché immobilier	2
Section 2 : Le nouveau dispositif de financement du logement	9
Section 3 : le crédit immobilier aux particuliers	18
Conclusion du chapitre :	24
Chapitre II : La gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers	
Introduction du chapitre :	25
Section 1 : Les risques liés au crédit immobilier :	26
Section 2 : Les moyens de gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers : ..	30
Section 3 : les méthodes d'évaluation du risque de crédit immobilier :	39
Conclusion du chapitre :	48
Chapitre III : Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers octroyé par la CNEP-Banque	
Introduction du chapitre :	49
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque	50
Section 2 : La gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque	59
Section 3 : cas pratique : crédit vente sur plans :	75
Conclusion du chapitre :	84
Conclusion générale	85

Liste des tableaux :

N° d'ordre	Tableau	Page
I.1	Prime d'assurance SGCI	12
III.1	Frais d'étude de dossier	63
III.2	Quotité de la capacité de remboursement selon le revenu	64
III.3	Les quotités de financement de la CNEP Banque	65-66
III.4	Taux appliqué sur les crédits aux particuliers	67
III.5	Primes assurance décès / invalidité définitive et absolue	72
III.6	Informations liées au client Mr X	75
III.7	Informations liées au crédit sollicité et au bien financé	76
III.8	Mobilisation des tranches du crédit VSP	82
III.9	Montant des intérêts à payer par le client X	83
III.10	Montant des intérêts et primes à payer par le client X	83

Liste des schémas :

N° d'ordre	Schéma	Page
I.1	Refinancement des créances par la SRH	17
III.1	Organigramme de l'agence 204	53

Liste des abréviations :

Abréviation	Libellé
AADL	Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement du Logement
AAP	Aide à l'Accession à la Propriété
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
CNMA	
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
FPb	Fonds Propres de Base
FR	Fonds de Roulement
GAB	Guichet Automatique Bancaire
HT	Hors Taxes
I.A	Intermédiaire Agrée
IAD	Invalidité Absolue et Définitive
IRB	Internal Ratings Based Approach
IRBA	Advanced Internal Ratings Based Approach
LGD	Perte En Cas de Défaillance (Loss Given Diffault)
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
S&P	Standard And Poor's
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

Le financement de l'immobilier en Algérie, un secteur monopolisé par l'Etat pendant plusieurs années, jusqu'au 1986, lorsque de nouvelles réformes ont été introduites suite à l'inefficacité de la politique d'offreur unique et l'épuisement des ressources de l'Etat.

Aujourd'hui, les banques occupent une place très importante dans le financement de l'immobilier. Ce type de crédit est octroyé à long terme et selon les spécificités de chaque client.

En octroyant ce type de crédit, les banques se trouvent face à plusieurs risques, et doivent donc se protéger en gérant et maîtrisant au mieux les risques générés par ces crédits.

Tous ces éléments seront traités dans la partie théorique. La partie pratique dans l'autre côté sera réservé à l'étude d'un cas réel financé par la CNEP-Banque.

D'où l'objectif de notre recherche qui sert à montrer comment les banques gèrent les risques liées au crédit immobilier aux particuliers, particulièrement au sein de la CNEP-Banque.

Mots clés : crédit immobilier, risque, garantie, gestion du risque, Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque.

ملخص

تمويل العقار في الجزائر، قطاع تميز باحتكار الدولة لعدة سنوات، حتى عام 1986، عندما تم إدخال إصلاحات جديدة بسبب عدم كفاءة سياسة المزود الوحيد واستنفاد موارد الدولة.

اليوم، تحتل البنوك مكاناً مهماً جداً في تمويل العقار. حيث يتم تمويل هذا النوع من القروض على المدى الطويل ووفقاً لخصائص كل زبون.

إن منح هذا النوع من القروض يعرض البنوك للعديد من المخاطر، وبالتالي يجب عليها حماية نفسها من خلال إدارة وتسيير المخاطر الناتجة عنها.

سيتم التعامل مع كل هذه العناصر في الجزء النظري. أما الجزء التطبيقي سيخصص لدراسة حالة حقيقية تم تمويلها من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك.

الهدف من بحثنا إذن هو معرفة كيفية تسيير البنوك للمخاطر المتعلقة بالقروض العقاري، لا سيما لدى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط - بنك.

الكلمات المفتاحية: القرض العقاري، الخطر، الضمان، تسيير المخاطر، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -

Se loger, un besoin social et un droit universel reconnu pour la première fois en 1948 dans la déclaration universelle des droits de l'homme.

En Algérie, depuis l'indépendance le secteur d'habitat s'est caractérisé par un déséquilibre, qui se traduit par une forte demande, sans cesse croissante, et une offre malgré croissante mais toujours insuffisante.

Le financement de l'immobilier était assuré exclusivement par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, puis, une part était déléguée à la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) qui a été la seule institution financière offrant des crédits immobiliers destinés uniquement au profit des épargnants.

Cette politique de financement avait des effets négatifs sur le budget de l'Etat. À cet effet, des changements devaient être portés, des institutions ont été créées et des banques ont été impliquées dans le financement de l'immobilier afin de renforcer l'offre de l'immobilier ainsi que son financement, et de réduire le niveau d'intervention de l'Etat dans ce secteur.

Aujourd'hui, le financement des crédits immobiliers est assuré par l'ensemble des banques (privée ou publique), bien que le principal établissement financier spécialisé dans le financement du logement aux particuliers est la CNEP-Banque.

Le financement des crédits certes permet aux la banques de rentabiliser leurs ressources et de dégager des profits. Mais cette activité d'octroi de crédits n'est pas exonérée des risques, surtout lorsqu'il s'agit d'un crédit accordé sur le long terme nécessitant des fonds très importants et dont le remboursement s'étale sur plusieurs années, ce qui est le cas des crédits immobiliers aux particuliers. Parmi ces risques on trouve le risque du crédit immobilier aux particuliers dont le risque de non remboursement du crédit constitue un problème majeur qui peut mettre la banque prêteuse en sérieuses difficultés voir même perdre les fonds engagés qui appartiennent aux clients déposants.

Pour limiter et maîtriser ces risques, les banques mettent en place plusieurs instruments qui permettent de minimiser le risque de crédit, et exigent de leurs clients désirant emprunter un crédit immobilier la présentation de plusieurs garanties qui feront l'objet d'une indemnisation pour la banque en cas du non remboursement partiel ou total du crédit.

Dans cette logique et cet ordre notre travail est structuré dont on essaie à répondre à la problématique suivante :

Comment l'étude d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers peut être un facteur clé dans la gestion des risques au sein de la CNEP-Banque ?

Pour mieux cerner ce travail et répondre au mieux à cette problématique, il y a lieu de poser quelques questions secondaires :

- Comment la CNEP-Banque peut faciliter l'accès au logement pour les particuliers ?
- Quelles sont les mesures prises pour gérer et minimiser les risques qu'encourt une banque dans l'octroi des crédits immobiliers aux particuliers ?
- Comment s'effectue l'étude d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque ?

Afin de répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

- La CNEP-Banque a diversifiée ses produits, en matière d'octroi de crédit immobilier aux particuliers, afin de répondre favorablement aux différentes exigences de sa clientèle ;
- La banque dispose de plusieurs outils et instruments qu'ils l'aident à maîtriser les risques du crédit immobilier aux particuliers ;
- Le dossier du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque est étudié sous divers angles afin de prendre la bonne décision par rapport à son financement.

Dans ce travail, nous avons suivi une méthodologie descriptive, pour présenter le secteur de l'immobilier, et une autre analytique, pour le traitement d'une demande d'un crédit immobilier aux particuliers financé par la CNEP-Banque.

Pour mener à bien notre travail et faciliter le traitement de ce sujet, nous avons structuré notre travail en deux parties :

Une première partie théorique scindée en deux chapitres de trois sections chacun :

- Le premier chapitre intitulé : Généralités sur le secteur immobilier, dont nous allons présenter le marché immobilier, son évolution, le nouveau dispositif de financement du logement ainsi que les crédits immobiliers octroyés aux particuliers dans le cadre de l'accession à la propriété.
- Le deuxième chapitre intitulé : Maîtrise du risque de crédit immobilier aux particuliers, qui sera consacré à la présentation des risques liés au crédit immobilier, les mesures prises par les banques pour gérer et évaluer ces risques.

Une deuxième partie pratique d'un seul chapitre intitulé : étude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers octroyé par la CNEP-Banque.

Ce chapitre est scindé en trois sections :

- Dans une première section nous allons présenter la CNEP-Banque ainsi que les crédits aux particuliers financés par celle-ci ;
- La deuxième section portera sur la gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque à travers l'étude du dossier de crédit ;
- La dernière section sera réservée à l'étude d'un cas pratique financé par l'agence CNEP-Banque « 204 ».



Chapitre I :
Généralités sur le secteur immobilier

Introduction du chapitre :

Le financement de l'immobilier en Algérie s'est évolué depuis l'indépendance à nos jours, et a connu différentes politiques en vue de répondre à l'immense demande qui ne cesse d'augmenter et afin de faciliter l'accès au logement pour les classes les plus démunies.

Dans ce présent chapitre scindé en trois sections, nous allons aborder dans une première section le marché immobilier, sa segmentation ainsi que son évolution. La deuxième section sera consacrée à la présentation du nouveau dispositif de financement du logement. La dernière section portera sur les crédits immobiliers octroyés aux particuliers dans le cadre de l'accession à la propriété.

Section 1 : le marché immobilier.

L'intérêt de cette première section consiste à présenter les différentes notions liées aux biens immobiliers ainsi que les généralités sur le marché immobilier.

1. Le bien immobilier :

1.1. Définition d'un bien immobilier :

« 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. »¹

Un bien immobilier est donc un bien immobile, c'est-à-dire il ne peut pas être déplacé ou bougé. C'est le cas par exemple des maisons, appartements, terrains...

1.2. Les caractéristiques d'un bien immobilier :

Un bien immobilier est :

1.2.1 Un bien durable :

Un bien immobilier est un bien durable puisqu'il présente une durée de vie très longue, c'est-à-dire il peut être utilisé sur plusieurs années sans que cette utilisation provoque sa destruction (consommation).

1.2.2. Un actif réel :

Les biens immobiliers constituent des actifs réels. Ce caractère provient du fait qu'ils peuvent rendre un service dans le temps, service qui a une valeur économique. Autrement dit, en tant qu'actif, le bien immobilier peut générer des recettes. C'est la valeur du service qui détermine la valeur économique de l'actif. Celle-ci s'exprime sur le marché dans le prix de cession des biens immobiliers. La valeur d'un actif est donc l'expression économique du droit de propriété. »²

1.2.3. Un bien immobile :

La caractéristique d'immobilité désigne le fait que l'immobilier est un bien localisé qui ne peut être bougé ou déplacé sans être détérioré.

1.2.4. Un bien hétérogène :

Un bien immobilier est un bien hétérogène puisqu'il est unique et diffère des autres même si il y a une grande ressemblance entre eux. D'ailleurs on ne peut trouver deux biens

¹ Code Civil Algérien, article 684 ;

² Didier CORNUL, 2013 : « économie immobilière et des politiques du logement », 1^{ère} édition, De Boeck, page 13.

immobiliers identiques, bien qu'ils peuvent par exemple avoir les mêmes caractéristiques ils ne peuvent jamais avoir les mêmes coordonnées géographiques.

Ils diffèrent aussi par leur usage (immobilier résidentiel, commercial, industriel...), leur caractéristiques physiques (la taille, le confort, l'âge, l'état d'entretien, la qualité de leur construction), et aussi par les caractéristiques du marché (accessibilité à l'immobilier).

1.3. Les typologies des biens immobiliers :

Les biens immobiliers peuvent être classés selon leurs usages en trois principales catégories, à savoir :

1.3.1. L'immobilier résidentiel :

L'immobilier résidentiel est tout bien immobilier destiné à loger des personnes. On distingue :

- **Le logement** : tout local destiné aux ménages à usage d'habitation.
- **Les résidences avec services** : Ils offrent des services à des catégories précises de personnes, c'est le cas par exemple des maisons de retraite, des cités universitaires...
- **Les résidences de tourisme** : sont des établissements commerciaux d'hébergement dotés de différents services (accueil, réception, ménage...etc.). C'est le cas par exemple des hôtels et des auberges.

1.3.2. L'immobilier professionnel :

C'est les biens immobiliers destinés à une activité professionnelle. Ils sont classés en :

- **Immobilier de bureaux** : ce type d'immobilier est destiné aux activités liées à la direction ou l'administration, sans aucune manipulation de marchandises.
- **Immobilier industriel** : ces immeubles intègrent les activités industrielles de fabrication ou de transformation telle que les usines.
- **Immobilier commercial** : ce type de biens immobiliers est destinés aux activités commerciales, tels que les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés,...etc.

1.3.3. Autres types de biens immobiliers :

Rentre dans cette catégorie tout autre bien, ne faisant pas partie de l'immobilier résidentiel ou de l'immobilier professionnel. C'est le cas par exemple : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, de l'immobiliers de loisirs (musées, parc d'attraction, ...etc.), ou des biens détenus par l'Etat tels que les casernes et les prisons.

2. Généralités sur le marché immobilier :

2.1. Définition du marché immobilier :

Le marché immobilier est un marché sur lequel des vendeurs, acheteurs, locataires, et propriétaires achètent et/ou vendent des biens immobiliers notamment les logements qui constitue la part la plus importante de ce marché.

Les prix sur le marché immobilier sont régis par la loi de l'offre et de la demande. La demande dépend essentiellement des facteurs objectifs liés à la démographie, les revenus, les taux d'intérêt, la fiscalité, et de quelques facteurs subjectifs difficilement quantifiables, propres à la détention des biens de longue durée. Cependant le niveau de l'offre dépend de l'abondance ou de la rareté des terrains, des capacités de production et du volume des capitaux disponibles.

2.2. La segmentation du marché immobilier :

On peut distinguer deux (02) types de marché immobilier, à savoir :

2.2.1. Le marché primaire :

Le marché primaire est le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs qui n'ont pas fait l'objet d'une occupation préalable.

L'offre de l'immobilier sur ce marché provient principalement des promoteurs publics.

2.2.2. Le marché secondaire :

Le marché secondaire est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens déjà vendus sur le marché primaire. Les particuliers sont les principaux intervenants sur ce marché et accessoirement les agences de placement immobilier.

2.3. Les intervenants sur le marché immobilier :

2.3.1. La production :

2.3.1.1. Le maître d'ouvrage :

Le maître d'ouvrage est « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de faire réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire, conformément à la réglementation et à la législation en vigueur. »¹

¹ Décrit législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relatif aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte, article 07.

Le maître d'ouvrage peut être un particulier lorsqu'il réalise l'ouvrage pour son propre compte. Comme il peut être un promoteur immobilier ou une entreprise immobilière lorsque l'ouvrage est réalisé au compte d'un ménage.

2.3.1.2. Le maître d'œuvre :

Le maître d'œuvre est une personne physique ou morale qui pour le compte du maître d'ouvrage assure la conception et le suivi de la réalisation du projet.

2.3.1.3. L'entreprise de réalisation :

L'entreprise de réalisation est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation du projet sur le terrain suivant les plans établis par le maître d'œuvre et les conditions des contrats signés entre celui-ci et le maître d'ouvrage.

2.3.1.4. Le promoteur :

« Toute personne physique ou morale initiant la réalisation de nouveaux projets, la restauration, la réhabilitation, la rénovation, la restructuration, ou le confortement de constructions nécessitant l'une de ces interventions ou l'aménagement et l'habilitation de réseaux, en vue de les vendre ou de les louer ».¹

Peut-être promoteur immobilier toute personne physique ou morale :

- Agrée ;
- Affiliée au fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- Inscrite au tableau national des promoteurs immobiliers.

Un promoteur immobilier peut être privé ou public :

➤ **Promoteur public :**

Un promoteur public intervient dans le cadre des programmes de l'Etat pour la réalisation de logement social ainsi que le logement promotionnel.

En Algérie les promoteurs publics sont représentés par :

- Les offices de promotion et de gestion immobilière (OPGI) ;
- L'entreprise nationale de promotion immobilière (ENPI ex EPLF) ;
- L'agence nationale de l'amélioration et du développement du logement (AADL) ;
- CNEP-IMMO.

¹ 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 3.

➤ **Promoteur privé :**

Un promoteur privé se spécialise dans les promotions vente de l'immobilier. Il participe à la production de l'immobilier et travail pour son propre compte.

2.3.2. Le financement :

La production immobilière ne peut avoir lieu sans l'apport des fonds nécessaires à sa réalisation gérés par le maître d'ouvrage. Le financement de l'immobilier est assuré par les apports personnels du maître d'ouvrage et/ou par les banques et établissements financiers.

2.3.3. La commercialisation :

La commercialisation concerne la vente en l'état, la vente sur plans et les logements locatifs. Elle est assurée par :

- Les entreprises de promotion immobilière ;
- les agences immobilières ;
- les particuliers ;
- les banques...etc.

2.4. L'évolution du marché immobilier algérien :

« Au lendemain de l'indépendance, de nombreux chantiers de réalisation, de logements se sont retrouvés à l'arrêt du fait du blocage de leur financement.

Un protocole d'accord algéro-français a été signé pour assurer le financement du Trésor français pour le compte de l'Etat algérien qui est tenu de rembourser sur un délai de 40 ans avec un taux d'intérêt annuel de 1%.

En 1965, un nouvel accord met fin à ce protocole, c'est le Trésor algérien qui prend en charge le financement des logements particulièrement pour le plan triennal (1967-1969). Le délai de remboursement maximal est de 30 ans et un taux d'intérêt annuel de 1%. »¹

A partir de 1967 l'évolution du marché immobilier algérien a été caractérisée par deux périodes :

- La première période de 1967 à 1986 : été marquée par un monopole de l'Etat sur le marché immobilier.
- La deuxième période de 1986 à nos jours : a connu une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques avec une minimisation de l'intervention de l'Etat

¹ Najet MOUAZIZ-BOUCHENTOUF, 2017 : « Cours d'histoire et de politique de l'habitat en Algérie », Université des Sciences et de la Technologie d'Oran Mohamed BOUDIAF, page 75.

2.4.1. La première période de 1967 à 1986 : monopole de l'Etat :

Avant 1986, le secteur de l'habitat était monopolisé par l'Etat. Durant cette période le logement social a occupé une place importante ce qui a rendu ce secteur non rentable et les fonds engagés ne pouvait être réinjectés dans le financement de nouveaux programmes.

A partir des années 1970, la CNEP été chargé du financement immobilier dont les promoteurs sont des organismes publics.

Le logement était financé à hauteur de 50% par la CNEP avec un délai de remboursement de 20 ans et un taux d'intérêt de 4,75%, l'autre moitié était financée par le Trésor public sur une période de remboursement de 30 ans avec un taux d'intérêt de 1%.

Ce partage équitable entre la CNEP et le trésor a engendré des loyers très élevés, et donc des modifications ont été introduites à partir de 1973, et la part financé par le trésor a été augmenté à 75% avec le même taux d'intérêt et un délai de remboursement de 40 ans.

Cette période s'est caractérisé par :

- Un monopole de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- Une prédominance du programme locatif public ;
- Une interdiction de l'accès du secteur privé au marché immobilier ;
- Un déséquilibre entre l'offre et de la demande qui s'est aggravée suite à :
 - La forte urbanisation de la population et l'exode rural ;
 - Le niveau élevé de l'accroissement démographique (3.21%) ;
 - Le découragement de l'initiative privée, qui aurait pu renforcer l'offre publique des logements.

2.4.2. La deuxième période de 1986 à nos jours : l'ouverture au secteur privé :

A partir de 1986, des changements ont été introduits dans les modes de financement suite à l'épuisement des fonds de l'Etat, il était clair que l'Etat ne devait plus être le seul offreur sur le marché du logement.

Les autorités publiques étaient dans l'obligation d'ouvrir le marché à des opérateurs privés afin de renforcer l'offre de l'Etat et de faire face à l'immense demande. L'intervention de l'Etat se limitait donc à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles.

➤ Les principales réformes introduites par l'Etat :

a. La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière :

Il s'agit du premier texte législatif relatif à la promotion immobilière. Il a été promulgué le 4 mars 1986 et a pour objet :

- « L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante ;
- Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne ;
- L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie. »¹

b. Le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière :

« Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière.

Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les dispositions nouvelles de la loi confèrent à la promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics ou privés), et excluent de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC, administrations).

Elle visa aussi, la consécration de la formule de vente sur plans (VSP) ou vente en état futur achèvement (VEFA)»².

c. Le nouveau dispositif du financement de logement :

Dans le cadre du développement du marché de logement, de nouvelles institutions ont été créés afin d'alléger le poids de la dette aux banques et de leurs assurer une couverture contre le risque d'insolvabilité. Ces institutions sont :

- La caisse nationale du Logement (CNL) ;
- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM) ;
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) ;
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) ;
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

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, option : finance d'entreprise, université de Bejaia, page 25.

Section 2 : Le nouveau dispositif de financement du logement.

Cette section sera réservée à la présentation des différentes institutions créées dans le but de renforcer l'offre du logement et sécuriser les banques lors de l'octroi des 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) né, en 1991, de la distraction d'une partie du patrimoine de la CNEP. Elle est créée par le décret exécutif n°91-144 du 12 mai 1991 portant restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (C.N.E.P), distraction d'une partie de son patrimoine et création de la Caisse Nationale du Logement (C.N.L).

Elle est placée sous tutelle du ministre chargé des finances jusqu'à 1994, date à laquelle elle passe sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat, en application du décret exécutif n°94-111 du 18 Mai 1994. »¹

1.1.2. Missions de la CNL :

La CNL a pour missions principales de :

- ✓ Gérer les aides et contributions de l'Etat en faveur de l'habitat, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social ;
- ✓ Développer toute forme de financement de l'habitat et particulièrement le logement social ;
- ✓ Assurer les financements publics destinés aux programmes d'aides de :
 - Logements publics locatifs destinés aux citoyens aux revenus faibles ;
 - Logements publics aidés (LPA) ayant remplacé le logement social participatif, destiné aux citoyens aux revenus moyens ;
 - Logements destinés à la location-vente de l'AADL ;
 - L'habitat rural et des opérations d'extermination de l'habitat précaire et la rénovation du cadre bâti ;
 - Programmes spéciaux liés aux catastrophes naturelles.

¹ www.cnl.gov.dz, consulté le 23/02/2019.

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

1.2.1. Présentation de la SATIM :

La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique est une société par action SPA, créé en 1995 et dotée d'un capital social de 267 000 000,00 Dinars. C'est une filiale de huit (08) banques commerciales algériennes à savoir (BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, CNMA, et ALBARAKA). Son réseau réunit dix-sept (17) adhérents dont 16 Banques (sept (07) banques publiques et neuf (09) banques privées) et Algérie Poste.

1.2.2. Missions de la SATIM :

La SATIM a pour missions principales de :

- ✓ Développer des moyens de paiement électronique ;
- ✓ Mettre en place des règles pour gérer les produits monétiques interbancaires ;
- ✓ Assurer l'accompagnement des banques dans le développement des produits monétiques ;
- ✓ Modifier et personnaliser les chéquiers et les cartes de paiements ;
- ✓ Assurer la gestion des distributeurs DAB/GAB ;
- ✓ Veiller sur le bon fonctionnement et la gestion du système monétique (maîtrise des technologies, automatisation des procédures, rapidité des transactions, économies des flux financiers...etc.).

La SATIM a aussi mis à la disposition des banques adhérentes un réseau informatique interbancaire spécialisé, il s'agit de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM).

1.2.3. 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. »¹

¹ 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 1.

La centrale des risques est chargée de recueillir, traiter et conserver les informations sur les crédits bancaires et de les restituer aux établissements déclarants. Ces établissements sont tenus de déclarer :

- L'identité des bénéficiaires de crédits ;
- La nature et le plafond des crédits accordés ainsi que les crédits non remboursés ;
- Les garanties prises pour chaque type de crédit.

1.3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) :

1.3.1. Présentation de la SGCI :

La SGCI est une Entreprise Publique Economique ayant le statut d'une société par action créée en 1997. Elle est dotée d'un capital social de 2 000 000 000.00 DA, ses actionnaires sont le Trésor Public, les banques publiques (dont CNEP BANQUE, CPA, BNA, BDL, BEA, et BADR), et les Compagnies d'Assurances Publiques (dont CAAR, SAA, CAAT, CCR).

« La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse. »¹

1.3.2. Missions de la SGCI :

La SGCI a pour missions principales de :

- ✓ Assurer les banques contre l'insolvabilité définitive des bénéficiaires de crédits immobiliers due :
 - A la perte d'emploi ;
 - Au surendettement ;
 - A la perte de revenu du conjoint ;
 - Aux difficultés de la capacité de remboursement.
- ✓ 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 :

RPV= (montant du prêt) / (valeur de la propriété)

¹ www.sgci.dz, consulté le 18/04/2019.

Tableau n° I.1: prime d'assurance SGCI :

Ratio prêt valeur	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 : www.sgci.dz

1.3.3. Conditions d'éligibilité :

Afin de bénéficier de l'assurance de la SGCI, le crédit octroyé doit répondre à certaines conditions :

- Le crédit doit être octroyé pour construction ou acquisition d'un bien immobilier ;
- L'emprunteur doit se doter d'un revenu stable lui permettant de rembourser sa dette ;
- Avoir une hypothèque pour garantir et couvrir au moins 111% du montant de crédit.

1.3.4. Modalités de couverture du sinistre :

La SGCI intervient en cas d'insolvabilité définitive de l'emprunteur pour indemniser le bénéficiaire à hauteur de 90% du montant du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus et non payés à la date de la déclaration du sinistre tel que :

Soixante (60 %) pour cent du montant de l'indemnité est accordée au bénéficiaire dans un délai de trente (30) jours à compter de la date de la notification de l'accord de la SGCI. Les quarante (40%) pour cent restants seront retenus après la réalisation effective de l'hypothèque.

En plus de la prime, l'assuré (banque ou établissement financier) doit payer une franchise de dix pour cent (10%) du montant du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus et non payés à la date de la déclaration du sinistre.

1.4. Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) :**1.4.1. Présentation de l'organisme :**

Le FGCMPI est un organisme mutualiste à but non lucratif, jouissant de personnalité morale et de l'autonomie financière. Placé sous la tutelle du ministre chargé de l'habitat, de l'Urbanisme et de la Ville. Créé par le décret exécutif 97-406 du 03 novembre 1997, modifié et complété par le décret exécutif N°14-180 du 5 Juin 2014. Il a pour objet de garantir les paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avance au profit des promoteurs dans le cadre d'une vente sur plans.

1.4.2. Missions du FGCMPI :

Le FGCMPI a pour missions principales de :

- ✓ « Mettre en place et gérer les garanties à la souscription desquelles sont tenus les promoteurs immobiliers, notamment celles relatives :
 - au remboursement des paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avances à la commande, au titre des contrats de vente sur plans ;
 - à l'achèvement des travaux ;
 - à la couverture la plus large de leurs engagements professionnels et techniques, selon les modalités fixées par arrêté conjoint des ministres chargés de l'habitat et des finances.
- ✓ Se subroger aux acquéreurs en cas de retrait de l'agrément du promoteur immobilier et poursuivre l'achèvement des constructions, par l'engagement d'un autre promoteur, au frais et en lieu et place du promoteur déchu, dans la limite des fonds versés ;
- ✓ Gérer l'affiliation des promoteurs agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers ;
- ✓ Assurer le suivi et la gestion des comptes abritant les avances versées par les réservataires ;
- ✓ Effectuer toutes opérations commerciales, financières et immobilières en relation avec son objet ;
- ✓ Créer toute filiale et prendre toutes participations, en relation avec son champ d'activité ;
- ✓ Réaliser toutes études et diffuser toutes informations et publications spécialisées, visant à favoriser le développement de la promotion immobilière. »¹

¹ www.fgcmpt.org.dz, consulté le 23/02/2019 ;

1.4.3. L'adhésion :

« Tous les promoteurs immobiliers agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers doivent être affiliés au fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière ».¹

2. L'institution chargée du refinancement hypothécaire : La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) :

2.1. Présentation de la SRH :

La Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier, ayant le statut d'une SPA, agréée par la Banque d'Algérie et autorisée par le Conseil de la Monnaie et le crédit pour effectuer les opérations de leasing immobilier (crédit-bail immobilier). Créée le 27 novembre 1997. Elle est dotée d'un capital social intégralement souscrit et libéré de 3290 millions de Dinars, augmenté à 4.165 millions de dinars en 2003. Ses actions sont réparties sur :

- ✓ **le Trésor Public ;**
- ✓ **les banques publiques :** la BNA, la BEA, le CPA, la CNEP, et la BADR ;
- ✓ **les compagnies d'assurances publiques :** la CAAR, la SAA, et la CAAT.

2.2. Les missions de la SRH :

La SRH a pour mission principale de refinancer les crédits immobiliers octroyés par les intermédiaires financiers agréés. Elle a aussi comme objectifs de :

- ✓ Encourager le financement des crédits immobiliers par les intermédiaires financiers et ainsi alléger la pression sur le budget de l'Etat ;
- ✓ Permettre aux banques et établissements financiers de se doter d'une liquidité qui assure leur continuité ;
- ✓ Permettre aux BEF de restituer leurs fonds utilisés sous forme de crédit immobilier ;
- ✓ Améliorer la concurrence entre les banques et établissements financiers en matière d'octroi du crédit immobilier ;
- ✓ Permettre aux crédits preneurs de se bénéficier des conditions d'octroi de crédit plus favorables (par exemple le prolongement de la maturité de crédit) ;
- ✓ Soutenir les efforts de l'Etat en matière du développement de l'intermédiation financière dans le financement de l'immobilier ;

¹ 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.

- ✓ Développer le marché financier à travers l'émission des obligations et des valeurs mobilières.

Afin de remplir sa mission, la SRH se dote des ressources qui proviennent de :

- « L'émission des bons sur le marché financier local ;
- Les emprunts sur le marché financier international ;
- Le recours au refinancement de la banque d'Algérie. »¹

2.3. L'objet de refinancement :

Les crédits octroyés par les I.A, qui font objet de refinancement, doivent porter sur :

- L'achat de logement neuf ou occasion ;
- L'auto construction ;
- L'extension et la réhabilitation d'un logement déjà existant.

2.4. Les conditions d'éligibilité :

Afin de bénéficier des opérations de refinancement de la SRH, l'intermédiaire agréé doit répondre à un certain nombre de conditions :

- ✓ Avoir la qualité de banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;
- ✓ Disposer d'un système de gestion du portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant au moyen d'un contrôle sur place ou sur pièce par la SRH ;
- ✓ Disposer des comptes de l'exercice qui précède l'année la demande de refinancement approuvés par l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires (AGO) ;
- ✓ Toute demande de refinancement doit comprendre les informations suivantes :
 - La raison sociale et le siège social du bénéficiaire ;
 - Le type de logements à refinancer ;
 - Le montant à refinancé demandé, à condition qu'il ne dépasse 80% de la valeur des garanties fournies.

¹ www.srh-dz.org, consulté le 23/02/2019.

2.5. Les modalités de refinancement :

La SRH offre aux I.A deux possibilités de refinancement :

2.5.1. Le refinancement avec recours :

- L'I.A obtient le refinancement souhaité des créances octroyées aux ménages à condition de présenter des garanties sûres à hauteur de 125% du montant de refinancement sollicité ;
- Les créances restent inscrites au bilan de l'I.A ;
- Le risque d'insolvabilité des ménages est supporté par l'I.A ainsi que les autres risques liés aux crédits octroyés aux ménages ;
- Les hypothèques du premier rang et toutes les primes d'assurances souscrites restent au nom de l'I.A.

2.5.2. Le refinancement sans recours (titrisation) :

- L'I.A obtient le refinancement souhaité des créances octroyées aux ménages, dans le cadre de financement du logement, après avoir transféré à la SRH les hypothèques du premier rang ainsi que tous autre accessoire qui garantit les créances objet de refinancement ;
- Les risques liés aux créances objet de refinancement sont supportés par la SRH, à condition que l'intermédiaire agréé accepte de :
 - ✓ Continuer à gérer les créances refinancées ;
 - ✓ Signer avec la SRH une convention de gestion et de recouvrement des créances refinancées ;
 - ✓ Signer avec la SRH une convention de cession des créances.

2.6. Les garanties requises pour le refinancement :

Les garanties se constituent de l'hypothèque du premier rang dont la valeur doit être supérieure à 125% du montant de refinancement immobiliers ou toutes autres garanties fournies par le débiteur au profit de l'intermédiaire agréé et endossées par celui-ci au profit de la SRH.

La SRH peut réclamer de l'I.A des garanties supplémentaires tel que les obligations, bons de Trésor, ou titres financiers dans le cas où :

- ✓ Le montant du crédit hypothécaire diminue en raison d'un remboursement (normal ou anticipé) ;
- ✓ La valeur des garanties transférées diminuent en raison des fluctuations défavorables des taux d'intérêt, taux d'inflation ou autres ;
- ✓ Il y a problème (défaillance) dans le remboursement.

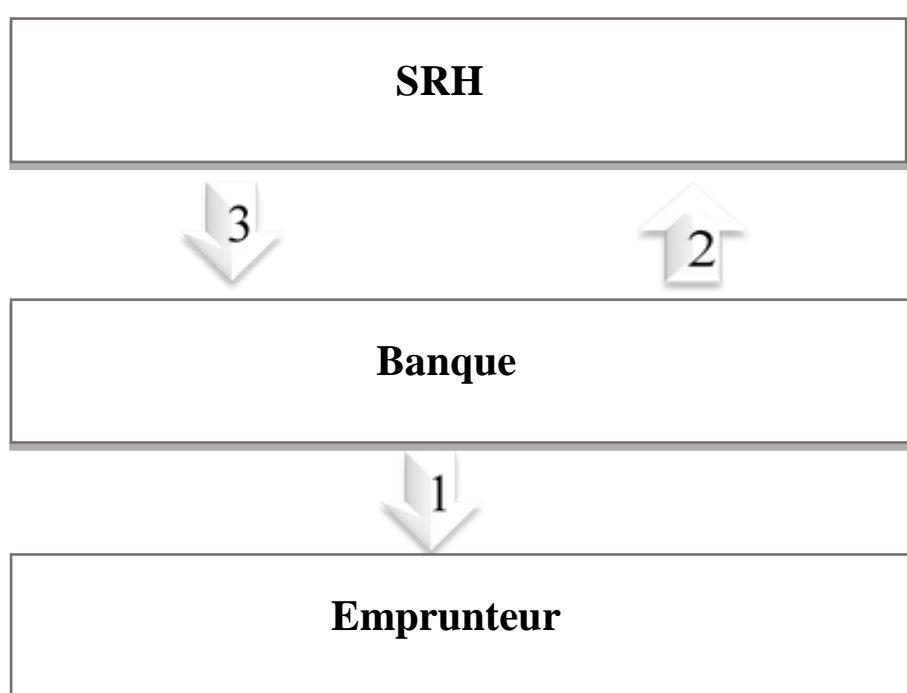
2.7. Schéma d'intervention de la SRH (titrisation) :

1 : La banque finance son client (emprunteur) dans le cadre d'un crédit immobilier contre le recueil de garanties (essentiellement l'hypothèque du premier rang) ;

2 : La banque transfère (subrogation) les garanties requises dans le cadre de l'opération de crédit immobilier (hypothèque du premier rang) à la SRH ;

3 : En contrepartie la SRH refinance la banque. Le portefeuille de créances hypothécaires va faire l'objet d'une émission de titres négociables représentatifs de ces créances par la SRH.

Schéma I.1 : refinancement des créances par la SRH :



Source : établi à partir de données collectées de www.srh-dz.org.

Section 3 : le crédit immobilier aux particuliers

Dans cette section nous allons essayer de définir la notion du crédit immobilier aux particuliers, les caractéristiques de ce type de crédit ainsi que les crédits octroyés aux particuliers dans le cadre de l'accèsion à la propriété.

1. Définition d'un crédit immobilier aux particuliers :

Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit à long terme accordé par un établissement de crédit et destiné à financer tout ou partie d'un achat immobilier, d'une construction immobilière, ou des travaux d'aménagement ou d'extension d'un bien immobilier.

Le crédit immobilier est un moyen de financement garanti par une hypothèque de premier rang du bien financé ou tout autre bien ayant au moins la même valeur.

2. Les caractéristiques d'un crédit immobilier aux particuliers :

➤ La quotité de financement :

Les crédits immobiliers sont financés généralement à hauteur de 90% du montant sollicité voire 100% lorsqu'il s'agit d'un crédit pour jeune moins de 40 ans.

➤ La durée :

La durée du financement d'un crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, voire 40 ans pour les jeunes moins de 40 ans dans la limite d'âge de 75 ans.

La durée de crédit diffère d'un emprunteur à l'autre tout dépend l'âge du demandeur de crédit.

➤ Le taux d'intérêt :

Un crédit immobilier peut être accordé à un taux fixe ou variable :

- **Taux d'intérêt fixe :**

Ce type de taux est fixé au préalable à la signature du contrat, et il reste inchangé sur toute la durée du crédit. Et donc l'échéancier de remboursement est connu d'avance, ce qui permet à l'emprunteur et à la banque de prévoir leur trésorerie à long terme.

- **Taux d'intérêt variable :**

Appelé aussi taux révisable ou taux ajustable. « Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. »¹

¹ BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, Op.cit., page 7.

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

➤ **Le différé :**

On distingue deux types de différé :

• **Le différé total :**

Pendant cette période, l'emprunteur ne rembourse rien (aucun décaissement). Une fois cette période est achevée l'emprunteur commence à rembourser y le principal y les intérêts.

• **Le différé d'amortissement :**

Pendant cette période l'emprunteur n'aura qu'à payer les intérêts intercalaires. Une fois cette période est achevée l'emprunteur commence à rembourser son principal.

➤ **Les intérêts intercalaires :**

Ils correspondent aux intérêts qu'un emprunteur doit rembourser, lorsque le crédit est débloqué en plusieurs tranches et le bien financé ne sera délivré qu'après une ou deux ans. C'est le cas de l'achat d'une maison sur plans ou d'une auto construction et les travaux d'aménagement.

➤ **Le remboursement :**

Généralement l'emprunteur dans le cadre d'un crédit immobilier rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques jusqu'à la fin de la durée de crédit.

L'emprunteur a toujours la possibilité de rembourser la totalité ou une partie de son restant dû avant échéance (remboursement anticipé).

➤ **Les commissions et taxes :**

En plus du remboursement de crédit, l'emprunteur à d'autres frais à payer comme l'assurance emprunteur qui peut être incluse dans le taux d'intérêts. D'autres doivent être payés à la souscription comme les frais d'étude et de gestion du dossier, les pénalités de remboursement anticipé, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), les frais du notaire...etc.

3. L'accession à la propriété immobilière :

Les crédits à l'accession sont des financements destinés à :

- L'acquisition d'un logement neuf ;
- L'acquisition d'une habitation ancienne ;
- La construction d'une maison individuelle.

3.1. L'acquisition d'un logement neuf :

Appelé aussi logement promotionnel, c'est des logements réalisés par des promoteurs publics ou privés.

Un logement neuf est un logement acheté sur le marché primaire. On distingue deux catégories :

3.1.1. 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

3.1.2. La vente finie (logement neuf fini) :

C'est un financement destiné à l'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur, on cite à titre d'exemple :

- **Le Logement Promotionnel Aidé (LPA ex : LSP) :**

Le logement promotionnel aidé (LPA), est une formule élaborée, depuis 2010, par les pouvoirs publics en remplacement du logement social participatif. Le logement promotionnel aidé est une aide de l'Etat appelée aide à l'accession à la propriété (AAP) destinée aux classes moyennes qui ne peuvent accéder au logement social qui est réservé aux classes les plus démunies.

¹ 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 28.

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

- ✓ sept cent mille dinars (700 000,00 DA) lorsque le revenu du bénéficiaire est supérieur à une (1) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le SNMG ;
- ✓ quatre cent mille dinars (400 000,00 DA) lorsque le revenu du bénéficiaire est supérieur à quatre (4) fois le salaire national minimum garanti et inférieur à six (06) fois le SNMG.

L'aide peut être renforcée par un prêt bancaire bonifié par le trésor public de un pour cent (1%).

❖ **Les conditions d'accès au Logement Promotionnel aidé LPA :**

Ne peut bénéficier d'un Logement Promotionnel aidé **toute** personne qui :

- ✓ possède un bien immobilier à usage d'habitation ;
- ✓ est propriétaire d'un lot de terrain à bâtir ;
- ✓ a bénéficié d'un logement public locatif, d'un logement social participatif, d'un logement rural ou d'un logement acquis dans le cadre de la location-vente ;
- ✓ a bénéficié d'une aide de l'Etat dans le cadre de l'achat ou de la construction ou de l'aménagement d'un logement.

Ces exigences concernent également le conjoint du postulant.

• **Le logement promotionnel public (LPP) :**

Le logement promotionnel public est géré par L'Entreprise Nationale de Promotion Immobilière (ENPI), destiné aux citoyens qui ne sont pas éligibles au logement social locatif (revenu moins de 24 000,00 DA), ni au logement promotionnel aidé LPA, ni au logement AADL – location-vente, qui sont réservés aux citoyens dont le revenu est compris entre 24.000 DA et 108.000 DA. Cette formule de logement est destinée aux citoyens 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).

Il est à signaler que les souscripteurs au logement LPP bénéficient d'un crédit bonifié de 3% et d'une aide indirecte sous forme d'un abattement sur l'assiette du terrain.

❖ Conditions d'accès au logement promotionnel public :

Peut bénéficier d'un Logement Promotionnel aidé **toute** personne qui :

- ✓ Ne possède pas en toute propriété, un bien à usage d'habitation ou un lot de terrain à bâtir ;
- ✓ n'ayant pas bénéficié, d'une aide financière de l'Etat, en vue de la construction ou de l'acquisition d'un logement.

Ces exigences concernent également le conjoint du postulant.

3.2. L'acquisition d'une habitation ancienne :

Est considérée comme habitation ancienne toute habitation vendue sur le marché secondaire quel que soit son état.

3.3. La construction d'une maison individuelle :

Les crédits à la construction sont destinés au financement de la réalisation du projet de construction pour son propre compte. Le crédit peut être utilisé pour :

- Une construction ;
- L'extension ou de la surélévation d'une construction déjà existante ;
- L'aménagement d'une habitation.

4. L'objectif de la politique du financement de logement :¹

Les efforts d'intensification de la production de logements continue à travers la diversification de l'offre en vue de répondre à l'ensemble de la demande enregistrée notamment en vue d'éradiquer les bidonvilles. Un programme de production de 1,6 millions de logements a été retenu pour la période entre 2015 et 2019 réparti comme suit :

- 800.000 logements publics locatifs (LPL) ;
- 400.000 logements location-vente (LV) ;
- 400.000 logements ruraux, segment aidé par l'Etat, destiné aux couches à revenus moyens ;
- 50.000 logements promotionnels publics (LPP) fixé en fonction de la demande exprimée.

Cette segmentation vise essentiellement à rationaliser les dépenses de l'Etat et de les orienter vers les classes les plus démunies. Les facilités octroyées par l'Etat viennent en complément de l'implication du bénéficiaire dans le financement de son logement (apport personnel ou/et crédit bancaire), ce qui permet à l'Etat de financer d'autres programmes.

Ces efforts sont illustrés par une amélioration du parc logement qui a atteint **7.281.121** logements en **2009** contre **8.325.186** logements en **2014** enregistrant une augmentation de **14,34%**. Selon les projections de l'ONS le parc logement atteindra à fin de **2019** un nombre de **9.900.000** logements enregistrant une augmentation de **18,92%** par rapport à **2014**. Ce qui fait que le taux d'occupation du logement est passé de **4,89** personnes par logement à la fin de l'année **2009** à **4,55** à fin **2014** enregistrant une diminution de **0,34** point, avec une prévision de **4,14** personnes par logement à la fin de **2019** (diminution de **0,41**) pour un parc estimé à 9.900.000 logements.

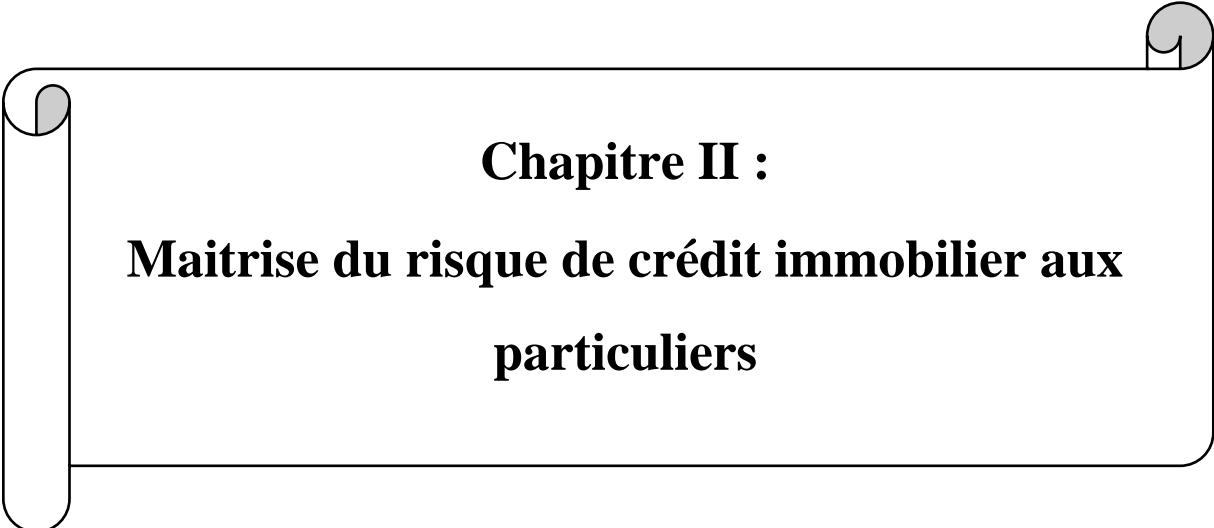
¹ Inspiré et reformulé du site : www.premier-ministre.gov.dz/ressources/front/files/pdf/politiques/habitat.pdf, consulté le 26/05/2019.

Conclusion du chapitre :

A travers ce chapitre on a pu constater que le marché immobilier algérien été caractérisé par des insuffisances dans le financement immobilier.

Pour cette raison l'Etat algérien à vue nécessaire d'impliquer l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier, et de crée un ensemble d'organismes tel que la CNL pour faciliter l'accès au logement et augmenter l'offre de l'immobilier sans épuiser le budget de l'Etat.

Suite aux aides et facilités offertes par ces organismes, les banques ont développées une offre constituée d'une gamme diversifiée de crédits immobiliers adaptés aux besoins et capacités financières de chaque client particuliers.



Chapitre II :
Maitrise du risque de crédit immobilier aux
particuliers

Introduction du chapitre :

Toute opération de crédit fait naître un risque, le risque de crédit est défini comme étant la probabilité qu'un emprunteur ne peut rembourser ses engagements à bonne date ou ne pas les rembourser définitivement.

Le risque de crédit reste toujours la plus grande cause de faillite des banques, puisque l'octroi de crédits est leurs raisons d'être. La gestion de ce risque est primordiale pour la banque, son existence peut mettre la banque en sérieuses difficultés et affecte négativement sa rentabilité surtout lorsque l'emprunteur s'avère incapable d'honorer sa dette.

Pour cela, des modèles et techniques ont été développés pour gérer et mesurer le risque. Ces modèles de gestion et d'évaluation de risque doivent permettre aux banquiers de distinguer les clients suspects qui représentent un danger pour la survie de la banque des bons clients qui vont contribuer à l'amélioration de la rentabilité de la banque.

Ce chapitre est subdivisé en trois sections, la première sera consacrée à la présentation des risques liés au crédit immobilier aux particuliers, la deuxième traitera les moyens de gestion du risque crédit immobilier aux particuliers, et la dernière section sera consacrée aux méthodes d'évaluation de ces risques.

Section 1 : Les risques liés au crédit immobilier :

Cette section sera consacrée à la présentation des différents risques qui menacent la banque lors de l'octroi des crédits immobiliers.

1. Le risque de crédit immobilier :

« Le risque de crédit ou de contrepartie - défini comme le pourcentage de chances pour qu'un débiteur ou l'émetteur d'un moyen de paiement soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le principal selon les termes spécifiés dans la convention de crédit - est inhérent à l'activité bancaire. Qui dit risque de crédit dit que les versements peuvent être retardés ou même ne pas avoir lieu du tout ».¹

Le risque de crédit immobilier est donc le risque qu'un emprunteur ne soit à la mesure de rembourser sur un horizon donné une partie ou la totalité de ses engagements dans le cadre d'un financement immobilier.

Il existe diverses causes pour qu'un emprunteur ne puisse rembourser sa dette :

1.1. Le risque général :

Dans ce cas l'insolvabilité est due à des facteurs externes issus de la situation politique et économique du pays qui augmentent le risque de crédit.

1.2. Le risque professionnel :

Ce risque est lié aux conjonctures qui touchent et affectent négativement un secteur d'activité ainsi peuvent causer l'insolvabilité des acteurs exerçant dans ce secteur.

1.3. Le risque propre à l'emprunteur :

C'est le risque le plus fréquent et le plus difficile à cerner, pour des raisons multiples un emprunteur peut faire défaut et ne pas honorer ses engagements.

1.4. Le risque-pays :

Appelé aussi risque souverain. Il concerne les risques générés par des catastrophes naturelles, crise politique ou économique, risque propre à l'emprunteur et la situation monétaire du pays.

Le risque pays se manifeste lorsque l'emprunteur est solvable mais son pays est en état de faillite monétaire et donc ne peut régler la dette étrangère.

¹ Hennie VAN GREUNING et Sonja BRAJOVIC BRATANOVIC : « Analyse et Gestion du Risque Bancaire », 1^{ère} édition, page 135.

2. Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité appelé aussi risque d'illiquidité, est le risque qu'une banque ne peut faire face aux demandes de paiement des clients à un coût raisonnable et sur une durée déterminée parce que le terme des ressources détenues par la banque (ex : dépôt à vue) est plus court que celui de ses emplois (ex : CMLT). Et c'est le cas du crédit immobilier, la banque mobilise des fonds très importants et sur une durée longue, et donc elle doit en revanche disposer de ressources correspondant à cette même période pour ne pas avoir des difficultés de trésorerie.

Le risque de liquidité est généré par deux situations :

- **Le risque de liquidité immédiate :**

C'est la situation où « la banque est dans l'incapacité de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de la part de ses déposants. »¹

- **Le risque de transformation :**

« Il résulte d'une modification progressive du terme des emplois qui s'allonge alors que celui des ressources demeure inchangé ou s'abrège »². Il consiste aussi pour une banque à financer ses emplois de longue durée et de montant élevé par des ressources de courte durée et dont le montant est souvent inférieur.

3. Le risque de taux :

Le risque de taux d'intérêt est le risque qu'une banque voit sa rentabilité ou son profit affecté par la volatilité des taux d'intérêts. Ce risque se manifeste lorsque la banque détient des créances et dettes rémunérées différemment (taux fixe / taux variable).

La banque est en position longue lorsque les actifs sont supérieurs aux passifs, cette situation est défavorable en cas de hausse des taux d'intérêts.

Elle est en position courte lorsque les actifs sont inférieurs aux passifs, cette situation est défavorable en cas de baisse des taux d'intérêts.

¹ Sylvie DE COUSSERGUES : « La banque : Structures, marchés, gestion », 2ème édition, Dalloz, page 101 ;

² Idem, page 102.

4. Le risque de change :

Ce risque se manifeste lorsqu'une banque détient des dettes et créances libellés en devises étrangères et dont la fluctuation (hausse ou baisse) des cours de change engendre des gains ou des pertes qui influents sur le résultat de la banque.

La banque est en position longue lorsque les actifs sont supérieurs aux passifs, cette situation est défavorable en cas de baisse du cours de change.

Elle est en position courte lorsque les actifs sont inférieurs aux passifs, cette situation est défavorable en cas de hausse du cours de change.

5. Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel est le risque de perte engendré par des failles dans le système interne, des erreurs humaines, des évènements externes tel que les catastrophes naturelles et la fraude externe.

➤ Les composantes du risque opérationnel :**• Le risque lié au système d'information :**

Ce risque se traduit par une défaillance matérielle au niveau des moyens (installations immobilières, matériels, systèmes informatiques...etc.) servant à l'accomplissement des transactions habituelles et à l'exercice de l'activité bancaire.

• Le risque lié aux processus :

Ce risque est lié au non-respect des procédures ; aux erreurs provenant de l'enregistrement des opérations, la saisie, les confirmations. Par exemple, le versement du montant d'un crédit avant la prise effective de la garantie prévue, le dépassement des limites et autorisations pour la réalisation d'une opération...etc.

• Le risque lié aux personnes :

Ce risque est lié au facteur humain, il est engendré par de l'incompétence, le manque de formation ou vigilance du personnel.

• Le risque lié aux événements extérieurs :

Ce risque est causé généralement par les conjonctures politiques, les catastrophes naturelles, et l'environnement réglementaire.

- **Le risque juridique :**

« Le risque de tout litige avec une contrepartie résultant de toute imprécision, lacune ou insuffisance d'une quelconque nature susceptible d'être imputable à la banque ou à l'établissement financier au titre de ses opérations. »¹

6. Le risque du marché immobilier :

Le risque de marché est le risque de perte sur les positions de bilan et de hors bilan suite à des évolutions défavorables des prix sur le marché.

Ce risque recouvre aussi le risque de taux d'intérêt, le risque de change, et le risque lié aux activités de négociation de portefeuille.

Pour un crédit immobilier, lorsque le prix du bien objet de financement baisse, les garanties prises pour assurer son remboursement ne seront plus adéquates.

¹ Règlement 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers, article 2.

Section 2 : Les moyens de gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers :

Dans cette section seront traités les moyens mis à la disposition des banques pour gérer les risques engendrés par l'octroi des crédits immobiliers aux particuliers.

1. Le recueil des garanties :

Les garanties sont définies comme étant « les techniques et les procédés permettant d'assurer au créancier une meilleure sécurité de paiement. »¹

La prise de garanties a donc pour rôle de renforcer la sécurité des opérations de crédits, et pour se protéger contre les risques de non remboursement. Et c'est pour cela les banques font appel à deux catégories de garanties :

- Les garanties réelles ;
- Les garanties personnelles.

1.1. Les garanties réelles :

Les garanties réelles représentent un bien mobilier ou immobilier appartenant au débiteur du crédit ou à une tierce personne, et dont le droit revient au créancier c.-à-d. en cas de non remboursement de la dette la banque peut saisir le bien en question ou le vendre.

Les garanties réelles portent le plus souvent sur des hypothèques ou des gages :

1.1.1. L'hypothèque :

L'hypothèque ou le contrat d'hypothèque est défini par l'article 882 du code civil comme un « contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe. »

Tout crédit immobilier doit être garanti par une hypothèque du premier rang du bien financé ou tout autre bien ayant au moins la même valeur du bien objet de financement.

1.1.1.1. Les formes de l'hypothèque :

➤ L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle est un contrat formalisé chez le notaire, il est conclu entre la banque et un constituant qui est souvent le débiteur qui affecte un immeuble à la garantie de sa dette. Le contrat notarié doit faire l'objet d'un enregistrement et d'une publication à la conservation foncière.

¹ Michel GAUDIN, 1996 : « LE CREDIT AU PARTICULIER », édition SEFI, page 172.

➤ **L'hypothèque légale :**

L'hypothèque légale est une garantie instituée par la loi au profit uniquement des banques et établissements financiers, c'est un imprimé formalisé par la banque dont elle renseigne toute information liée au prêt et au bien qui fera objet d'hypothèque. Ces imprimés sont déposés à la conservation foncière par la banque pour enregistrement.

➤ **L'hypothèque judiciaire :**

« L'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière. Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, constructions ...) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe, et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier. »¹

1.1.1.2. Les prérogatives du créancier hypothécaire :

➤ **Le droit de préférence :**

Il permet au créancier de se faire payer sur le prix de vente par privilège aux autres créanciers lorsque le bien est vendu.

➤ **Le droit de suite :**

L'hypothèque appartient au créancier, même si l'immeuble est vendu.

1.1.2. Le nantissement :

Le nantissement est défini par le code civil comme :

« un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la partie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier, ou à une tierce personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier, un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet, en quelque main qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ». ²

Le nantissement peut porter sur :

- **Des biens immeubles :**

Les biens immeubles remis au créancier doivent faire l'objet d'une inscription et d'une publicité à la conservation foncière territorialement compétente, cette opération est appelée l'antichrèse.

¹ Samira MAHIOU : « le crédit immobilier aux particuliers », sans édition, page 68 ;

² Code civil, article 948.

- **Des biens meubles :**

Dans le cas de nantissement d'une chose mobilière l'opération est appelé gage. Le gage peut porter sur des meubles corporels ou incorporels tel que les valeurs mobilières et les créances.

Le gage doit être opposable aux tiers, et qu'il soit consenti par un écrit désignant le montant de la dette garantie et l'objet engagé. Le contrat doit apporter date certaine qui détermine le rang du créancier gagiste.

Il est à souligner que le créancier gagiste possède trois droits à savoir :

- **Le droit de rétention :** c'est la possibilité de retenir le bien gagé jusqu'au paiement intégral de la dette.
- **Le droit de préférence :** il permet au créancier de se faire payer par privilège aux autres créanciers lorsque le bien est vendu.
- **Le droit de suite :** appartient au créancier gagiste même si celui-ci perd la détention du bien.

1.2. Les garanties personnelles :

Apportées par un tiers qui s'engage à payer en cas de la défaillance du débiteur initial. Les garanties personnelles sont sous forme d'un cautionnement ou d'un aval.

1.2.1. Le cautionnement :

La caution est un engagement donné par une tierce personne de payer à l'échéance les engagements du débiteur.

La caution peut être limitée en termes de montant et de durée, comme elle peut concerner tous les engagements du débiteur envers son créancier. On distingue deux types de cautions :

1.2.1.1 Les cautions simples :

Un cautionnement simple permet au créancier de poursuivre directement la caution, en cas d'existence de plusieurs cautions elles peuvent exiger du créancier une division égale du montant dû il s'agit du bénéfice de division. Et donc la caution peut réclamer de la banque deux bénéfices à savoir :

- **« Le bénéfice de discussion :**

Permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle poursuive d'abord le débiteur principal. Lorsqu'une sûreté réelle est affectée à la garantie de la créance, la caution peut repousser les

poursuites de la banque en lui demandant de faire saisir, en premier lieu, les biens affectés à la sûreté réelle.

➤ **Le bénéfice de division :**

S'il y a plusieurs cautions simples, chacune peut exiger de la banque poursuivante qu'elle divise son recours contre elles, de sorte que chacune ne peut être recherchée que pour une fraction de la dette (au prorata du montant de son engagement) »¹.

1.2.1.2. Les cautions solidaires :

Une caution solidaire est dans l'obligation de payer la totalité du montant dû et ne peut réclamer le bénéfice de division en cas d'existence de plusieurs cautions.

1.2.2. L'aval :

L'aval est un engagement pris par une banque pour payer une dette (la totalité du montant ou une partie) née d'un effet de commerce à la place du débiteur, si ce dernier ne peut le faire.

2. Les assurances :

Il existe deux types d'assurance, une assurance du bien financé et une assurance de l'emprunteur.

2.1. Les assurances couvrant les personnes physiques engagées dans l'opération d'octroi du crédit immobilier :

• **Assurance décès-IAD :**

Cette assurance couvre le décès et l'invalidité absolue et définitive de l'emprunteur et prend en charge le remboursement du crédit ou du restant dû. Elle a pour but d'éviter que les conséquences du décès ou invalidité de l'emprunteur seront à la charge de son conjoint ou ses héritiers.

L'IAD désigne le fait que l'emprunteur ne pourra mener une activité qui va lui procurer un gain ou profit et donc il sera obligé d'être accompagné par une tierce personne pour accomplir ses actes de vie quotidienne.

Sont exclus de cette assurance le décès ou l'invalidité causée par les constats suivants :

- Les maladies et accidents dont la 1^{ère} constatation remonte à une date avant la souscription de la police d'assurance ;
- Le suicide et la tentative de suicide ;
- La participation à des émeutes, crimes ou duels ;
- La manipulation d'engins explosifs ;
- Subir des actes chirurgicaux illégaux...

¹ Samira MAHIOU, Op.cit., page 100.

2.2. Les assurances couvrant les biens financés dans l'opération d'octroi du crédit immobilier :

- **Assurance multirisque :**

L'assurance multirisque permet de protéger les locaux commerciaux neufs et anciens financés ainsi que les biens qui s'y trouvent contre les risques d'incendie et de vol.

- **Assurance catastrophe naturelle :**

L'assurance catastrophe naturelle permet de protéger l'immobilier de l'assuré contre tout dégât causé par un effet naturel.

Les évènements couverts par cette garantie sont :

- Les tremblements de terre ;
- Les inondations et coulées de boue ;
- Les tempêtes et vents violents ;
- Les mouvements de terrain.

3. L'assurance SGCI :

L'assurance SGCI couvre l'insolvabilité définitive du débiteur ayant bénéficié d'un crédit immobilier destiné à l'acquisition d'un logement ou d'un terrain, à la construction, à l'extension, à la réhabilitation ou à l'aménagement d'un bien immobilier.

La SGCI couvre l'incapacité définitive causée par :

- La perte d'emploi ;
- La dégradation de la capacité de remboursement ;
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur et le surendettement.

4. Le respect des règles prudentielles :

C'est l'ensemble des normes imposées par le conseil de la monnaie et de crédit et qui servent à renforcer la structure financière des établissements de crédit, améliorer la sécurité des déposants et surveiller l'évolution des risques bancaires.

4.1. Le ratio de solvabilité :

Les banques et établissements financiers sont tenus de respecter un coefficient minimum de solvabilité (CMS) de 9,5 %.

Le coefficient minimum de solvabilité est le rapport entre les fonds propres réglementaires et la somme des risques de crédit, opérationnel et de marché pondérés.

$$\mathbf{CMS} = \frac{\sum \mathbf{FPr}}{\sum (\mathbf{RC} + \mathbf{RO} + \mathbf{RM})} \geq \mathbf{9,5\%}$$

Les fonds propres sont composés de fonds propres de base et de fonds propres complémentaires. Les fonds propres de base doivent couvrir la somme des risques pondérés de crédit, opérationnel et de marché, à hauteur d'au moins de 7 % sur les 9,5%.

« Les banques et établissements financiers doivent également constituer... un coussin dit de sécurité, composé de fonds propres de base et couvrant 2,5 % de leurs risques pondérés. »¹

Le coussin de sécurité (CS) est le rapport entre l'ensemble des fonds propres de base (FPb) et la somme des risques pondérés de crédit, opérationnel et de marché.

$$\mathbf{CS} = \frac{\sum \mathbf{FPb}}{\sum (\mathbf{RC} + \mathbf{RO} + \mathbf{RM})} = \mathbf{2,5\%}$$

¹ Règlement de la Banque d'Algérie n°14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers, article 4.

4.2. La division des risques :

Les banques et établissements financiers sont tenus de respecter deux limites :

- Les risques encourus sur un même bénéficiaire ne doivent excéder un rapport maximum de 25 % entre l'ensemble des risques nets pondérés et le montant de leurs fonds propres réglementaires.

$$\frac{\Sigma(\text{risques nets pondérés})}{\Sigma \text{FPr}} \leq 25$$

- Le total des grands risques encourus ne doit pas dépasser huit (8) fois le montant de leurs fonds propres réglementaires.

$$\textit{Total des grands risques} \leq 8 \times \textit{Fonds propres réglementaires}$$

4.3. Le classement et le provisionnement des créances :

Les créances sont classées en deux catégories : les créances courantes et les créances classées.

4.3.1. Les créances courantes :

Les créances courantes sont des créances dont le recouvrement intégral dans les délais convenus paraît assuré.

Sont aussi intégrées dans cette catégorie :

- « les créances assorties de la garantie de l'État ;
- les créances garanties par les dépôts constitués auprès de la banque ou de l'établissement financier prêteur ;
- les créances garanties par les titres nantis pouvant être liquidés sans que leur valeur ne soit affectée. »¹

Les créances courantes sont provisionnées à hauteur de 1 % annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3 %.

¹ Règlement de la Banque d'Algérie n°14-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers, article 4.

4.3.2. Les créances classées :

Les créances classées sont des « créances qui présentent l'une des caractéristiques suivantes :

- un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel ;
- des impayés depuis plus de trois mois.

Elles sont réparties, en fonction de leurs niveaux de risque, en trois catégories :

- créances à problèmes potentiels ;
- créances très risquées ;
- créances compromises. »¹

Les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises sont provisionnées à hauteur de 20 %, 50 % et 100 % respectivement.

4.3.2.1. Créances à problèmes potentiels :

Sont considérées comme créances à problèmes potentiels :

- Les crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas payée depuis 90 jours et les crédits remboursables en une seule échéance qui ont enregistré 90 jours de retard ;
- Les crédits-bails dont le loyer n'est pas été réglé depuis au moins 90 jours ;
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs permettant de couvrir la totalité des intérêts et une partie des soldes débiteurs sur une période allant de 90 à 180 jours ;
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été réglées depuis, au moins, six (6) mois ;
- Toute sorte de créances dont le recouvrement total ou partiel est incertain, suite à une dégradation de la situation financière de la contrepartie.

¹Ibid., article 5.

4.3.2.1. Créances très risquées :

Sont considérées comme créances très risquées :

- Les crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas payée depuis 180 jours et les crédits remboursables en une seule échéance qui ont enregistré 180 jours de retard ;
- Les crédits-bails dont, au moins, un loyer n'est pas été réglé depuis 180 jours ;
- Les soldes débiteurs des comptes courants qui n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs permettant de couvrir la totalité des intérêts et une partie des soldes débiteurs sur une période allant de 180 à 360 jours ;
- Les crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été réglées depuis, au moins, douze (12) mois ;
- Toute sorte de créances dont le recouvrement total ou partiel est incertain, suite à une forte dégradation de la situation financière de la contrepartie ;
- Les créances détenues sur une contrepartie déclarée en règlement judiciaire.

4.3.2.2. Créances compromises :

Sont considérées comme créances compromises : « les créances dont le recouvrement total ou partiel est compromis et dont le reclassement en créances courantes n'est pas prévisible. Il s'agit notamment :

- des crédits amortissables dont, au moins, une échéance n'est pas réglée depuis plus de 360 jours et des encours des crédits remboursables en une seule échéance qui ne sont pas réglés, au moins, 360 jours après leur terme ;
- des crédits-bails dont, au moins, un loyer n'est pas honoré depuis plus de 360 jours ;
- des crédits immobiliers aux particuliers garantis par une hypothèque dont les échéances mensuelles n'ont pas été honorées depuis plus de 18 mois ;
- des soldes débiteurs des comptes courants qui n'ont pas enregistré de mouvements créditeurs couvrant la totalité des agios et une partie significative du principal depuis plus de 360 jours ;
- des créances frappées de déchéance du terme ;
- des créances détenues sur une contrepartie en faillite, en liquidation ou en cessation d'activité. »¹

¹ Ibid., article 5.

Section 3 : les méthodes d'évaluation du risque de crédit immobilier :

Toute prise du risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements. Des méthodes ont été développées pour évaluer le risque lié à chaque emprunteur.

1. l'analyse financière :**1.1. Définition de l'analyse financière :**

« L'analyse financière peut être définie comme une démarche qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers (donc de tout le monde...), ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion...), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers, capacité à faire face à ses engagements...), et enfin son patrimoine. »¹

Pour le banquier l'analyse financière sert à mesurer la capacité de remboursement de l'entreprise et donc elle présente un outil d'aide à la prise de décision et d'anticipation d'éventuels défauts de remboursements.

L'établissement de crédit procède dans son analyse au calcul de différents ratios et soldes intermédiaires de gestion qui permette d'apprécier la situation financière de l'entreprise.

1.2. Analyse de la structure financière :**1.2.1. Le fond de roulement (FR) :**

Le fond de roulement représente les ressources dont dispose une entreprise pour financer son exploitation. Plus le fond de roulement est important le risque diminue.

Le fond de roulement est calculé de deux façons différentes :

- **Soit par le haut du bilan :** le fonds de roulement (FR) est la différence entre les ressources stables (capitaux permanent) et les emplois stables (actifs immobilisés).

Fonds de roulement = capitaux permanents - actifs immobilisés

Les capitaux permanents englobent le capital social, les dettes à long terme, et les provisions. Les actifs immobilisés sont les immobilisations corporelles, incorporelles, et financières.

¹ Florent DEISTING ,Jean-Pierre LAHILLE, 2017 : « AIDE MÉMOIRE Analyse financière », 5^{ème} édition, Dunod, page 1.

Un fond de roulement positif signifie que les ressources stables permettent de financer l'exploitation de l'entreprise.

Un fonds de roulement négatif signifie que les ressources stables seront insuffisantes pour financer l'exploitation de l'entreprise et donc elle sera obligée de financer la partie manquante par un excédent de ressources à court terme.

- **Soit par le bas du bilan** : c'est la différence entre l'actif circulant d'exploitation et les dettes à court terme.

Fonds de Roulement = Actif Circulant - Passif Circulant

Un fonds de roulement positif signifie que la liquidation des actifs à court terme permet bien de payer les dettes à court terme.

Un fonds de roulement négatif signifie que l'entreprise ne peut pas payer ses dettes à court terme en liquidant son actif circulant (à court terme).

Un fond de roulement nul signifie que les ressources stables de l'entreprise couvrent ses emplois durables sans aucun excédent.

1.2.2. Le besoin en fonds de roulement (BFR) :

Le besoin en fonds de roulement représente les besoins de financement à court terme causés par des décalages entre les emplois d'exploitation (stocks et créances) et les ressources d'exploitation (dettes fournisseurs).

Le BFR est calculé par plusieurs formules :

Besoin en Fonds de Roulement = Actif Circulant - Passif Circulant

Besoin en Fonds de Roulement = créances clients + stocks – dettes fournisseurs

BFR en jours de chiffre d'affaire = (BFR / chiffre d'affaire annuel HT) * 360

Un BFR positif signifie que les emplois d'exploitation sont supérieurs aux ressources d'exploitation. L'entreprise aura à financer ses besoins à court terme par son fonds de roulement ou par des dettes financières à court terme.

Un BFR négatif signifie que l'entreprise n'a aucun besoin financier et elle dégage un excédent qui lui permet d'alimenter sa trésorerie nette.

Un BFR nul signifie que les ressources d'exploitation couvrent l'intégralité des emplois. L'entreprise n'a aucun besoin financier mais aussi elle ne dégage aucun excédent.

1.2.3. La trésorerie (T) :

La trésorerie est un indicateur qui permet de savoir si le FR dégagé est suffisant pour couvrir le BFR, et donc la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements. La trésorerie se calcul de deux manières :

$$\mathbf{T = FR - BFR}$$

$$\mathbf{T = disponibilités - dettes financières à court terme}$$

Une trésorerie positive signifie que l'entreprise possède des ressources qui permettent de financer la totalité de ses besoins sans avoir recours à un financement externe. L'entreprise dans ce cas semble avoir une situation financière saine.

Une trésorerie négative signifie que l'entreprise ne possède pas assez de ressources pour financer la totalité de ses besoins et donc elle doit avoir recours au financement externe à court terme pour régler cette situation. L'entreprise a dans ce cas une situation financière déficitaire qui peut se transformer en un risque de faillite.

Une trésorerie nulle signifie que l'entreprise possède des ressources qui permettent de financer au centime près la totalité de ses besoins. L'entreprise a dans ce cas une situation financière équilibrée mais une augmentation de ses dépenses peut la mettre en difficultés de trésorerie.

1.3. L'analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG) :

« L'analyse des SIG permet de déterminer les foyers de perte et de rentabilité de l'entreprise par le biais de l'examen de la formation de la valeur ajoutée, de l'excédent brut d'exploitation, du résultat courant avant impôts et du résultat net... Cette analyse doit permettre de déterminer si l'exploitation constitue un poids ou un soutien pour la structure financière.»¹

➤ **La valeur ajoutée (VA) :**

La valeur ajoutée représente la richesse réellement créée par l'entreprise dans le cadre de ses opérations d'exploitation. Elle est ensuite répartie entre les facteurs de production (le travail et le capital) et l'Etat (impôts et taxes).

➤ **L'excédent brut d'exploitation (EBE) :**

L'excédent brut d'exploitation représente le flux potentiel de trésorerie généré par l'activité principale de l'entreprise.

L'EBE est ce qui reste de la VA après paiement des salariés et de l'Etat.

➤ **Le résultat courant avant impôts :**

Le résultat courant avant impôts mesure la performance économique et financière de l'entreprise.

➤ **Le résultat net :**

Le résultat net est la part du revenu qui sera distribué aux actionnaires ou gardé par l'entreprise.

¹ Axelle LABADIE et Olivier ROUSSEAU, 1996 : « crédit Management gérer le risque clients », édition ECONOMICA, page 170.

2. La notation du risque de crédit :

Le pilier 1 de Bâle II propose aux banques trois méthodes de gestion du risque de crédit :

2.1. L'approche standard :

Selon cette approche, l'évaluation du risque de crédit est faite par des agences externes de notation.

La notation ou le rating a pour principe de donner une note objective sur une échelle bien défini qui traduit la qualité de crédit d'un emprunteur, autrement dit elle a pour objectif de déterminer le risque de défaut lié à celui-ci et le classer sur une échelle qui hiérarchise ce risque.

Les principales agences de rating sont Moody's et Standard and Poor's (S&P), elles ont pour rôle d'attribuer des notes de crédit en combinant des données quantitatives (bilan, compte de résultat...) et d'autres qualitatives (croissance du secteur d'activité, comportement des clients, la compétitivité...). Par exemple la meilleure note pour Moody's est Aaa, une entreprise notée Aaa signifie qu'elle n'a aucune chance de faire défaut. Les notes qui suivent sont Aa, A, Baa, Ba, B, et Caa. Les ratings correspondants chez S&P sont AAA, AA, A, BBB, BB, B, et CCC. Mais généralement les ratings sont regroupés en trois classes :

- « **Investment grade** : entreprises en situation favorable, aptes à assurer le service de leur dette et peu sensibles aux évolutions économiques externes ;
- **Speculative grade** : emprunteurs à risque élevé pour lesquels le service de la dette est susceptible de poser des problèmes et/ou qui s'avèrent sensibles à des changements dans l'environnement global ;
- **Default** : pour les entreprises ayant fait ou pouvant faire, avec une forte probabilité faire à court terme, l'objet d'un défaut. »¹

La notation d'une entreprise par ces agences fournit de l'information sur sa probabilité de défaillance et sa capacité de faire face à ses engagements. Ces notations sont suivies d'une façon régulière afin de garder sous surveillance l'évolution du client noté et effectuer les changements nécessaires soit à la hausse lorsque la qualité du crédit s'améliore ou à la baisse lorsqu'elle se détériore comme elle peut rester inchangée.

¹ Cécile KHAROUBI et Philippe THOMAS : « ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT : Banques & Marchés », 2^{ème} édition, revue banque, page73.

2.2. Les deux approches de notations internes ou IRB :

Les deux approches de notations internes proposées par Bâle II visent à dépasser les limites de l'approche standard. Les notes publiées par les agences de rating sont pour des entreprises de grande taille, ainsi beaucoup d'emprunteurs ne sont donc pas notés et selon l'approche standard les crédits non notés sont pondérés sur un poids de risque de 100% et donc ils sont favorisés par rapport aux crédits à risque élevé. Pour cela de nombreuses banques utilisent des notations internes et développent leurs propres méthodes fondées essentiellement sur des ratios comptables pour évaluer les probabilités de défaut (probability of default, PD), la perte en cas de défaillance (loss given default, LGD), l'exposition au défaut (exposure at default, EAD), et la maturité (maturity, M), ces variables constituent le fondement de l'approche IRB.

L'approche IRB comporte deux versions :

2.2.1. L'approche par les notations internes simplifiées ou IRB (foundation internal ratings based approach) :

Selon cette approche, « la banque doit seulement déterminer la PD de chaque crédit, les niveaux des autres paramètres de risque (la LGD et l'exposition en cas de défaut EAD) étant définies par l'autorité bancaire »¹.

- **La probabilité de défaut (PD) :** est la probabilité qu'un emprunteur soit défaillant ;
- **La perte en cas de défaut (LGD) :** correspond au pourcentage de perte en cas de défaut ;
- **L'exposition au défaut (EAD) :** est l'exposition du montant de la créance au défaut de l'emprunteur.

2.2.2. L'approche IRB avancé ou IRBA (advanced IRB approach) :

Dans cette approche, la banque aura à déterminer elle-même la probabilité de défaut (PD), la perte en cas de défaillance et (LGD) l'exposition au défaut (EAD) en fonction de son expérience.

➤ Les atouts de la notation :

- Les agences de notation du crédit fournissent des opinions sur la solvabilité des emprunteurs et leurs capacités de faire face à leurs engagements ;
- La notation est une appréciation objective du risque ;
- La notation sert à limiter l'exposition de l'établissement de crédit au risque ;
- La notation facilite l'accès au crédit pour les emprunteurs bien notés.

¹ Michel DIETSCH, Joël PETEY : « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », 2^{ème} édition, Revue banque, page 262.

➤ **Les limites de la notation :**

- Le marché de la notation est dominé par des entreprises de notations américaines, c'est un marché oligopole dirigé par S&P et Moody's ;
- Les insuffisances du travail analytique des agences ;
- Les coûts prohibitifs demandés par ces agences ;
- Elle a un impact négatif sur l'économie, une baisse de la notation d'une entreprise affecte négativement sa situation et ne fait qu'aggraver les problèmes que rencontre l'entreprise si ce n'est pas créer d'autres ;

3. Le crédit scoring :

« Le crédit scoring est une méthode de prévision statistique qui vise à associer à chaque demande de crédit une note proportionnelle à la probabilité de l'emprunteur »¹. Elle est fondée sur l'analyse discriminante.

L'analyse discriminante est une technique statistique qui permet d'établir une fonction score qui est une combinaison de plusieurs variables quantitatives et d'autres qualitatives.

L'analyse discriminante traite souvent des problèmes complexes dont la décision n'est pas toujours facile à prendre, et l'analyse des variables choisies séparément ne donnent pas le même résultat et ne permet pas d'aboutir à un choix. Le but donc est de garder les variables les plus discriminantes et de trouver la meilleure combinaison dans la construction du modèle.

Les observations sont réparties en deux groupes décrivant deux situations opposées (entreprise saine et entreprise défailante), la situation de chaque individu est connue au préalable. Le but de l'analyse discriminante est de trouver une combinaison linéaire des variables choisies qui permet de distinguer au mieux entre les deux groupes.

La fonction score se présente par la formule suivante :

$$\mathbf{Z} = \mathbf{a}_1\mathbf{R}_1 + \mathbf{a}_2\mathbf{R}_2 + \dots + \mathbf{a}_n \mathbf{R}_n$$

- Les R_i représentent les valeurs des ratios choisis ;
- Les a_i représentent les coefficients associés à chaque ratio.

Le nombre de ratios choisis diffère d'une fonction score à une autre, et les scores calculés sont des notes inférieures ou supérieures à un certain seuil (score moyen) et qui permettent de classer et répartir les entreprises sur les deux groupes. Ainsi la fonction score est plus fiable lorsque les taux de bon classement sont élevés.

¹ Anne-Marie PERCIE du SERT : « Risque et contrôle du risque », édition ECONOMICA, page 36.

Les taux de bon placement sont déterminés de la manière suivante :

Sur un échantillon de N entreprises dont on connaît la situation au préalable, composé de X entreprises saines et Y entreprises défailtantes.

Les résultats donnés par le modèle sur ces entreprises sont :

- Sur les X entreprises saines, X1 est le nombre des entreprises saines et X2 sont défailtantes ;
- Sur les Y entreprises défailtantes, Y1 est le nombre des entreprises saines et Y2 sont défailtantes.

Ainsi les taux de bon placement sont calculés comme suit :

- Pour les X entreprises saines : $(X1 / X) * 100\%$
- Pour les Y entreprises défailtantes : $(Y2 / Y) * 100\%$
- Pour l'ensemble des entreprises : $[(X1 + Y2) / N] * 100\%$

➤ Les atouts du crédit scoring :

- Le crédit scoring est une technique fondée sur une évaluation objective du risque ;
- Le crédit scoring permet d'analyser les dossiers de crédits et prendre une décision dans un temps record ;
- La simplicité d'utilisation des scores ;
- Le crédit scoring est un outil adapté au traitement d'un nombre très important de dossiers.

➤ Les limites du crédit scoring :

- L'élaboration d'un modèle scoring est fondée sur des données historiques mais la situation économique peut changer ce qui influe sur la pertinence du modèle et donc des ajustements et vérifications périodiques doivent être appliqués, ces modifications rentrent dans le cadre de la maintenance d'un score ;
- L'élaboration d'un modèle scoring nécessite de posséder deux échantillons (un échantillon de base et un autre de validation) de très grande taille, selon les professionnels un millier d'entreprises pour chaque groupe semble être une norme correcte ;
- Les dossiers refusés ne sont pas conservés par l'établissement de crédit et donc ils doivent faire l'objet d'une réintégration ;
- Le score n'indique pas qu'une entreprise est saine ou défailtante mais que leurs comportement est proche d'une entreprise dont la situation est connu au préalable et

sur laquelle le modèle a été construit et donc la prise de décision revient réellement à l'analyste crédit et au comité de crédit ;

- La difficulté de définir le critère de défaillance (liquidation judiciaire, cessation de paiement, enregistrement des pertes...etc.).

➤ **La notation et le scoring :**

Malgré les deux méthodes partagent le même objectif d'évaluer le risque lié à l'emprunteur, elles divergent sur plusieurs points à savoir :

- Le rating est sollicité pour les grandes entreprises cotées, le scoring est aussi applicable aux PME ;
- Le rating représente une évaluation des titres émis, le score évalue l'emprunteur ;
- Une entreprise peut refuser la publication d'une notation, mais si elle ne peut refuser le score attribué par une banque pour décider sur l'octroi du crédit ;
- Les notations sont comparables entre les différentes agences, ce qui n'est pas possible entre les établissements de crédit ;
- Dans la détermination du score l'établissement de crédit n'engage qu'envers lui-même, par contre lors de la notation, les agences s'engagent envers les investisseurs dont la décision dépendra de la note publiée.

Conclusion du chapitre :

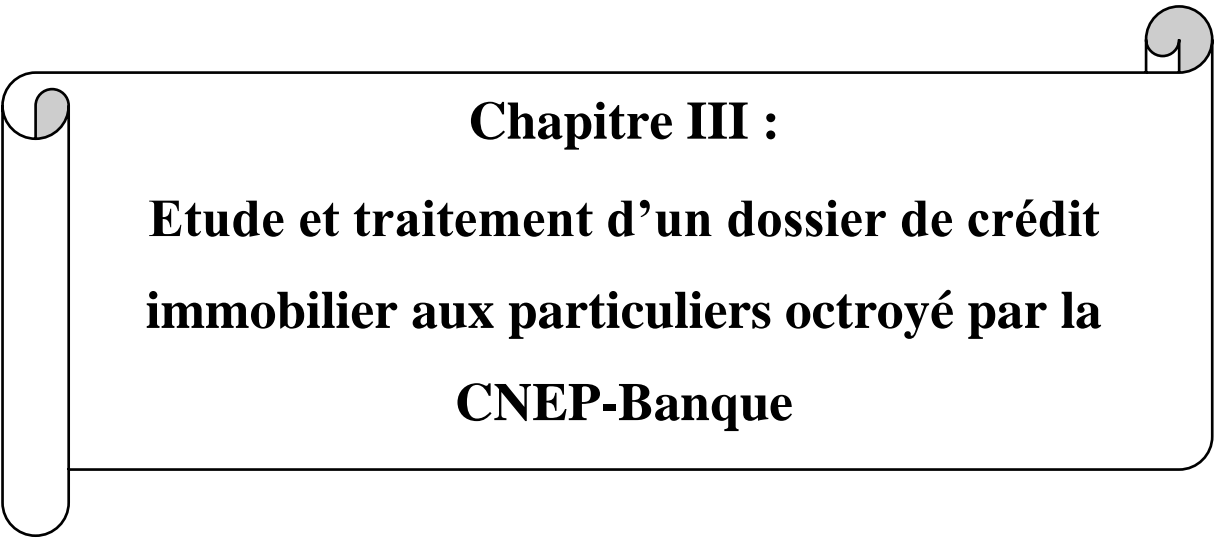
Dans la première section de ce chapitre nous avons constaté que la banque se trouve exposée à plusieurs risques lors du financement de crédits immobiliers aux particuliers.

Afin de faire face à ces risques, elle est tenue d'appliquer et de respecter les techniques de gestion présentées à la deuxième section qui sont :

- Le recueil des garanties ;
- Le respect des règles prudentielles ;
- Le classement des créances ;
- Le système de provisionnement des créances.

Dans une troisième section sont exposées les techniques d'évaluation du risque de crédit qui permettent de rationaliser les décisions en matière d'octroi de crédits, il s'agit de :

- L'analyse financière ;
- La notation ;
- Le crédit scoring.



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

Introduction du chapitre :

La maîtrise du risque est très importante dans l'octroi de crédit puisque une mauvaise appréciation met en péril l'existence de la banque et la continuité de son activité. Et donc la minimisation de ce risque revient au choix d'un portefeuille de crédits sain et dont les détenteurs inspirent confiance.

Et comme aucun crédit n'est totalement exempté de risque, le banquier doit faire très attention dans son choix d'octroi de crédits et procéder à une étude et analyse du dossier de crédit, et recueillir ensuite les garanties nécessaires à mettre en jeu en cas de la défaillance du client qui fera l'objet d'un suivi sur toute la durée de crédit.

Et c'est l'objet de ce cas pratique dont la première section sera consacrée à la présentation de la CNEP-Banque et son évolution depuis sa création à nos jours, la deuxième section portera sur la gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque. Une troisième section de ce chapitre sera consacrée à l'étude d'un cas pratique sur l'octroi d'un crédit vente sur plans.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque

La CNEP-Banque depuis sa création s'est spécialisé essentiellement dans la collecte de fonds, jusqu'à ce qu'elle devient banque on offrant à ses client la gamme la plus diversifiée de crédits immobiliers.

1. Présentation de la CNEP-Banque :

1.1. La création de la CNEP :

La CNEP a été créée sous l'égide de la loi N° 64- 227 le 10 août 1964 afin de substituer à la Caisse de solidarité des départements des communes d'Algérie (CSDCA) et reprendre ses activités de collecte et de mobilisation de l'épargne des ménages sur le territoire nationale. La première agence CNEP a ouvert ses portes le 1er mars 1967 à Tlemcen. Cependant le livret d'épargne était déjà actif, la caisse nationale ouvrait un compte pour toute personne déposante de fonds à titre d'épargne dans des bureaux de poste avec la délivrance gratuite d'un livret d'épargne.

1.2. L'évolution de la CNEP :

1.2.1. La CNEP en tant que caisse :

1.2.1.1. De 1964 à 1970 :

Lors de la création de la CNEP, ses activités se limitaient à la collecte de l'épargne sur livret ainsi que le financement des prêts sociaux hypothécaires. Durant cette période le réseau de la CNEP n'avait que deux (02) agence au service du public et cinq-cent-soixante-quinze (575) points de collecte de l'épargne au niveau des bureaux de poste.

1.2.1.2. De 1971 à 1979 :

Cette période a été caractérisée par l'encouragement du financement de l'habitat et les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du Trésor public (75% financé par le Trésor public et 25% à la charge de la CNEP).

Un nouveau produit d'épargne était lancé en mois de Mai 1971, il s'agit du compte d'épargne devise. En 1975, les premiers logements CNEP ont été vendus aux titulaires de livrets d'épargne. Cette diversification avait pour effet d'améliorer le réseau de la CNEP en passant de deux agences à quarante-six (46) vers la fin de l'année 1979.

1.2.1.3. De 1980 à 1989 :

La CNEP a lancée un nouveau produit : le crédit immobilier aux particuliers et à la promotion immobilière au profit exclusif des épargnants ce qui a augmenté l'épargne collectée par la caisse nationale et lui a permettait de vendre 11 590 logements dans le cadre de l'accession à la propriété au 31 décembre 1988.

Cette période a aussi connu une importante diversification dans les produits proposés en termes de crédits accordés aux professions libérales, aux travailleurs de la santé, aux coopératives de services et des transporteurs. Et pour répondre à l'immense demande le réseau à passer à 47 agences de wilaya et 73 agences secondaires, soit un total de 120 agences.

1.2.1.4. De 1990 au 1996 :

« C'est l'année de l'instauration de la nouvelle loi sur la monnaie et le crédit. La CNEP se voit confortée dans ses missions en demeurant le plus important collecteur d'épargne en Algérie. Au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de dinars, dont 34 milliards par le réseau postal et 34 millions de dinars en devises, ont été collectés par les 135 agences et les 2652 bureaux de postes répartis à travers le territoire national. En parallèle, la CNEP a accordé 80 000 prêts aux particuliers pour un montant total de 12 milliards de dinars. »¹

A la fin de 1996 la CNEP compte dans son réseau 172 agences au service de sa clientèle qui ne cessent d'augmenter.

1.2.2. La CNEP en tant que banque :

1.2.2.1. 1997 :

Le 6 avril 1997, la CNEP change de statut et obtient l'agrément pour devenir banque conformément à la décision n° 97-01 en lui permettant d'exercer les activités de banque à l'exclusion des opérations du commerce extérieur. Cette décision lui a permis de diversifier encore ses produits et services et d'entrer en concurrence avec les autres banques. La CNEP porte depuis le nom de CNEP-Banque avec un réseau constitué de 200 agences et le service de 3357 bureaux de Poste. La CNEP-Banque a le statut d'une SPA avec un capital social de 46 000 000 000,00 DA

¹ www.djazairss.com, consulté le 28/03/2019.

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

En plus de son réseau constitué de 218 agences, la CNEP-Banque bénéficie toujours des services de postes à travers 3357 bureaux de poste.

1.2.2.2. La CNEP aujourd'hui :

La CNEP-Banque reste toujours le meilleur offreur des crédits immobiliers avec un capital social de 46 000 000 000,00 DA. Elle est nommée la banque de l'immobilier avec la plus large gamme de crédits immobiliers et aux meilleures conditions.

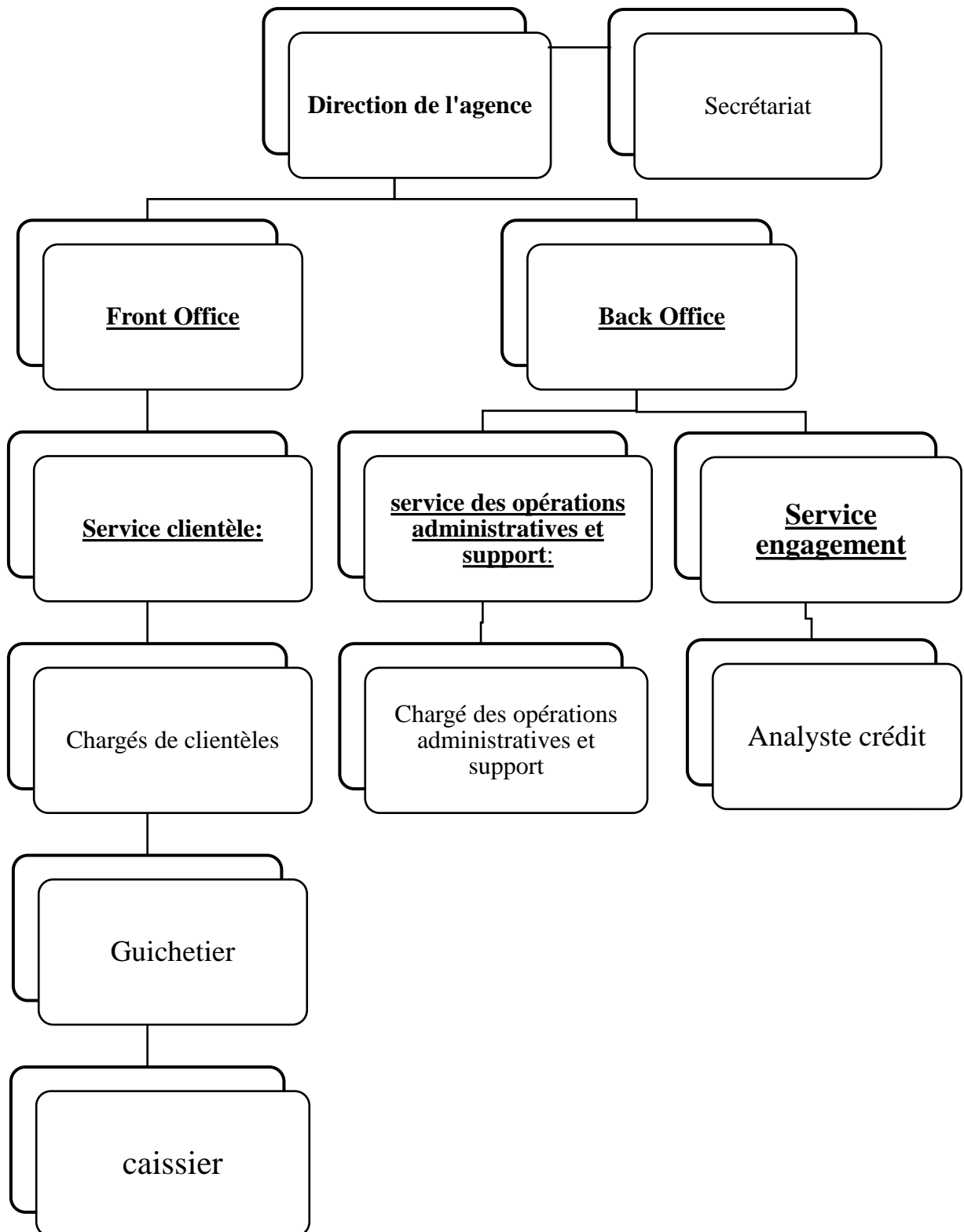
2. Présentation de l'agence d'accueil :

L'agence CNEP-Banque « 204 » située à Ain EL Hammam, Tizi Ouzou est pilotée par un directeur général qui a sous sa surveillance trois (03) services :

- Service clientèle ;
- Service des opérations administratives et support ;
- Et service engagement.

Chaque service est supervisé par un chef de service.

2.1. Organigramme de l'agence 204 :



2.2. Missions attribuées à chaque service :

2.2.1. Service clientèle : les missions principales de ce service sont de :

- ✓ Recevoir et d'orienter la clientèle ;
- ✓ traiter l'ensemble des demandes des clients, et les informer sur les produits et services commercialisés par l'agence ;
- ✓ Gérer la clientèle existante et prospecter de nouveaux clients pour développer et rentabiliser le portefeuille de l'agence ;
- ✓ Assurer une relation personnalisée avec les clients ;
- ✓ Mettre à la disposition des clients les formulaires d'exécution des opérations bancaires, les supports d'information et de communication ;
- ✓ Recueillir les pièces nécessaires à la constitution des dossiers de crédit des clients ;
- ✓ Traiter les différentes opérations sur compte ;
- ✓ Gérer les files d'attente ;
- ✓ Assurer un service après-vente de qualité.

2.2.2. Service des opérations administratives et support : les missions principales de ce service sont de :

- ✓ Gérer les comptes de la clientèle ;
- ✓ Gérer les produits de bancassurance et des valeurs mobilières commercialisées par l'agence ;
- ✓ Gérer les commandes de chéquiers, de cartes bancaires et de cartes épargne ;
- ✓ Gérer les stocks des imprimés de chéquiers, de chèques de banque, des cartes bancaires et d'épargnes ;
- ✓ Traiter les tâches administratives liées au personnel ;
- ✓ Gérer la parafiscalité de l'agence ;
- ✓ Assurer le contrôle de la journée comptable ;
- ✓ Gérer les dépenses budgétaires de l'agence sans dépasser les seuils autorisés ;
- ✓ Assurer les opérations de télé-compensation ;
- ✓ Assurer l'hygiène et la sécurité de l'agence (alarme, clés, coffres...).

2.2.3. Service engagement : les missions principales de ce service sont de :

- ✓ Vérifier et authentifier les documents des dossiers de crédits ;
- ✓ Analyser et traiter les dossiers de crédits pour les présenter ensuite au comité de crédit ;
- ✓ Consulter les différentes centrales (impayé, CREM, VIGILAB, web-consulte) ;
- ✓ Organiser des visites sur sites par le biais des experts conventionnés avec l'agence et élaborer des comptes rendus ;
- ✓ Recueillir les garanties auprès des clients et procéder à leur enregistrement ;
- ✓ Assurer le suivi de remboursement des échéances ;
- ✓ Suivre les clients défaillants et enclencher les procédures nécessaires au recouvrement des impayés ;
- ✓ Traiter les demandes des clients bénéficiaires de crédits (remboursements anticipés, remboursements intégraux).

3. Les crédits aux particuliers proposés par la CNEP-Banque :

3.1. Crédits à la consommation :

3.1.1. Crédit auto :

Le crédit auto est destiné au financement de l'acquisition des véhicules de tourisme neuf. Le financement peut atteindre 4 000 000,00 DA sur une durée maximale de 60 mois et avec un taux de 7% pour les épargnants et de 8% pour les non-épargnants.

3.2. Crédits immobiliers :

3.2.1. Construction d'une habitation individuelle :

La CNEP-Banque peut financer ce type de crédit jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux de construction sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.1. Extension d'une habitation :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 80% du devis des travaux d'extension de l'habitation sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.2. Surélévation d'une habitation :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 80% du devis des travaux d'extension de l'habitation sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.3. Aménagement d'une habitation :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du devis des travaux sans que ce montant ne dépasse 50% de la valeur du bien immobilier donné en garantie. la durée maximale de remboursement est de 25 ans.

3.2.4. Acquisition d'un logement neuf achevé : Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.5. Acquisition d'un logement auprès d'un particulier :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession dans la limite de 80% de sa valeur vénale sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.6. Logement neuf fini auprès d'un promoteur :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.7. Acquisition d'un logement vente sur plan :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.8. Achat d'un terrain :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.9. Logement promotionnel aidé LPA :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

3.2.10. Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement LPP :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du montant sollicité sur une durée maximale de 30 ans pour les personnes ayant plus de 40 ans, et jusqu'à 40 ans pour les jeunes moins de 40 ans.

3.2.11. Crédits immobiliers taux bonifiés :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession sur une durée maximale de 30 ans.

Le taux bonifié est de 1% lorsque le revenu est supérieur ou égal à une (01) fois le SNMG et inférieur ou égal à 06 fois le SNMG. Et il est de 3% si le revenu est supérieur à six (06) fois le SNMG et inférieur à douze (12) fois le SNMG.

3.2.12. Prêts complémentaires :

« Le crédit complémentaire est destiné exclusivement à l'achèvement des travaux de construction ou d'extension d'une habitation individuelle, ayant fait l'objet d'un financement par la CNEP-Banque »¹

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux à réaliser sur une durée maximale de trente (30) ans ou de quarante (40) ans pour le crédit jeune.

3.2.13. Crédit IMMO JEUNE :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer les jeunes ayant moins de 40 ans jusqu'à 100% du prix de cession ou du devis estimatif des travaux à réaliser sur une durée de 40 ans. Les crédits accordés avec cette formule sont :

- Achat d'un logement promotionnel, ou achat d'un logement promotionnel aidé ;
- Achat d'un logement en vente sur plan ;
- Achat d'un logement auprès d'un particulier ;
- Construction ou extension d'une habitation.

3.2.14. Crédit rachat de créance :

« Le crédit « 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. »²

¹ www.cnepbanque.dz, consulté le 28/03/2019.

² Idem.

Le montant racheté par la CNEP-BANQUE égale au capital restant dû au créancier initial, sans excéder 90% du ratio capital restant dû / valeur du bien immobilier objet du financement, ou égal à 100% lorsqu'il s'agit d'un crédit JEUNE. La durée de crédit peut aller jusqu'à 30 ans et 40 ans pour les jeunes moins de 40 ans.

3.2.15. Crédits immobiliers pour jeunes :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer les jeunes ayant moins de 40 ans jusqu'à 100% du prix de cession ou du devis estimatif des travaux à réaliser sur une durée de 40 ans. Les crédits accordés avec cette formule sont :

- Achat d'un logement promotionnel
- Achat d'un logement promotionnel aidé
- Achat d'un logement en vente sur plan
- Achat d'un logement auprès d'un particulier
- Construction ou extension d'une habitation

3.2.16. Les financements immobiliers à usage commercial et professionnel :

La CNEP-Banque peut s'engager à financer jusqu'à 90% du prix de cession ou du devis estimatif des travaux sur une durée maximale de 15 ans.

Section 2 : La gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers au sein de 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 qui se déroule en plusieurs étapes :

1. L'accueil du client :

Au premier contact avec le client, le chargé de clientèle accueille le client en vue de comprendre ses besoins et lui proposer le produit et/ou service le plus adapté à sa demande. Ensuite il est tenu de l'informer sur les conditions et les tarifs appliqués par la banque sur le produit et/ou service désiré.

Une fois le client s'engage à entrer en relation avec la banque, le chargé de clientèle l'invite à ouvrir un compte à son nom dont il doit domicilier son revenu.

2. Conditions d'éligibilités :

Afin de bénéficier d'un crédit auprès de la CNEP Banque le demandeur doit satisfaire un ensemble de conditions :

- ✓ Avoir la nationalité Algérienne (résident ou non résident en Algérie) ;
- ✓ Etre majeur légalement à la date d'autorisation de financement ;
- ✓ Avoir la capacité juridique de contracter un financement ;
- ✓ Etre Agé de 75 ans maximum à la date de la demande de financement ;
- ✓ Avoir un revenu stable et régulier d'un montant supérieur ou égal à 27 000,00 DA.

3. Constitution du dossier de crédit :

Le chargé de clientèle remet au client la liste des pièces constitutives de son dossier de crédit qui dépendra de la nature du crédit demandé et de celle du demandeur :

3.1. Les pièces communes :

- ✓ Une demande de crédit (formulaire CNEP-Banque) ;
- ✓ Un acte de naissance ;
- ✓ Une fiche familiale ;
- ✓ Deux copies de la pièce d'identité (CNI, PC) ;
- ✓ Deux certificats de résidence (dont une pour l'ouverture de compte) ;
- ✓ Une copie de la carte de sécurité sociale ;
- ✓ 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).

3.2. Les pièces spécifiques :

3.2.1. Par rapport à la nature du demandeur :

- **Pour le secteur public :**
 - ✓ Un relevé des émoluments et 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.
- **Pour le secteur privé :**
 - ✓ Un relevé des émoluments et attestation d'emploi datant de moins de trois mois ;
 - ✓ Une attestation d'affiliation à la CNAS ;
 - ✓ Un relevé de compte d'une année ;
 - ✓ Trois dernières fiches de paie.
- **Pour les commerçants et professions libérales :**
 - ✓ Un avertissement fiscal, à défaut un certificat d'imposition ;
 - ✓ Deux copies du registre de commerce, ou bien deux copies de l'agrément ;
 - ✓ Copie des statuts pour EURL, SARL et SPA ;
 - ✓ Deux copies de la carte fiscale ;
 - ✓ Une Mise à jour CNAS/CASNOS et CACOBAT (secteur de bâtiment) ;
 - ✓ Un extrait de rôle.

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

- **Pour les épargnants :**
 - ✓ Un relevé des intérêts arrêtés au jour de la demande pour les épargnants (postulants et cédants) ;
 - ✓ Une attestation de cession de droit d'intérêts du cédant (formulaire CNEP Banque).
- **Pour les non-résidents :**
 - ✓ 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, abritant le salaire, couvrant une période d'une année.

Le même dossier est exigé pour les codébiteurs ou les cautions.

3.2.2. Par rapport à la nature du crédit sollicité :

- **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 (conventionné avec la CNEP Banque).
- **Logement fini auprès d'un promoteur immobilier :**
 - ✓ Un certificat de conformité ;
 - ✓ Décision d'attribution de logement.
- **La 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, établi au profit du postulant avec indications des modalités de paiement, ou une attestation d'attribution d'un logement établi par un promoteur.

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

62

- **L'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 (conventionné avec la CNEP Banque) ;
 - ✓ La promesse de vente (formulaire CNEP Banque) ;
 - ✓ 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 (conventionné avec la CNEP Banque) ;
 - ✓ 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 (conventionné avec la CNEP Banque) ;
 - ✓ 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.

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

- **Location d'une habitation :**

- ✓ Engagement de location (formulaire CNEP Banque) ;
- ✓ Domiciliation de salaire.

A la réception du dossier de crédit le chargé de clientèle doit s'assurer de :

- ✓ L'éligibilité du demandeur de crédit par rapport au crédit sollicité et que ce dernier figure dans la liste des activités financées par la banque ;
- ✓ La lisibilité et validité de toutes les pièces constitutives du dossier ;
- ✓ Que le cachet de « copie conforme à l'original » est apposé sur les copies des documents.

Si le dossier est irrecevable il doit être restitué au client, si non le chargé de clientèle enregistre et délivre un récépissé de dépôt dont une copie est remise au client, ensuite il invite le client à payer les frais d'étude du dossier de crédit qui dépendent du type ainsi que du montant de crédit :

Tableau III.1 : Frais d'étude de dossier :

Nature du crédit	Montant du crédit	Frais d'étude en hors taxe
Crédit immobilier	Crédit \leq 500 000	5 000
	500 001 < Crédit \leq 5 000 000	12 000
	5 000 001 < Crédit \leq 8 000 000	20 000
	Crédit > 8 000 000	25 000
Location habitation	Quel que soit le montant du crédit	5 000
crédit à la consommation	Quel que soit le montant du crédit	5 000
Crédit aux promoteurs	Quel que soit le montant du crédit	50 000
Crédit aux entreprises	Quel que soit le montant du crédit	50 000
Crédit-bail	Quel que soit le montant du crédit	50 000

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

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

64

4. Détermination des modalités d'octroi du crédit :

4.1. Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur :

La détermination de la capacité de remboursement au niveau de la CNEP-Banque, dépend du revenu et de la catégorie socioprofessionnelle à laquelle l'emprunteur appartient :

4.1.1. En cas d'un seul emprunteur :

4.1.1.1. Ayant la qualité de résident :

Tableau III.2 : Quotité de la capacité de remboursement selon le revenu :

Revenu mensuel net	Quotité maximum du revenu mensuel net		
	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 : établi à partir des documents fournis par la CNEP-Banque.

4.1.1.2. Ayant la qualité de non résident :

Pour les résidents à l'étranger, il faut déduire le SMIG du pays de résidence et les crédits contractés à l'étranger du revenu mensuel net de l'emprunteur en devise, et ensuite convertir le résultat en dinars au cours spot. La quotité maximale de la capacité de remboursement est fixée à soixante-dix (70) pour cent.

4.1.2. En cas de Co-emprunteurs :

4.1.2.1. Les Co-emprunteurs résident en Algérie :

La capacité de remboursement ne doit en aucun cas dépasser quarante (40%) pour cent des revenus mensuels nets cumulés des Co-emprunteurs.

4.1.2.2. L'un des Co-emprunteurs est non résident :

Pour le résident on applique les quotités citées dans (4.1.1.1) et pour le non résident sa capacité de remboursement doit être inférieur à soixante-dix (70) pour cent. Et la capacité de remboursement globale égale à la somme des deux capacités de remboursements.

4.1.2.3. Les deux Co-emprunteurs sont non-résidents :

- **Si les deux emprunteurs résident dans la communauté européenne :**

Même modalité de calcul appliqué à un seul emprunteur non résident mais la quotité maximale de la capacité de remboursement est fixée à trente-cinq (35%) pour cent.

- **Si les deux emprunteurs résident hors la communauté européenne :**

Il faut déduire le revenu mensuel net des Co-emprunteurs du SMIG européen convertis en devise du pays de résidence ainsi que les crédits contractés, ensuite convertir le résultat en dinars au cours spot. La quotité maximale de la capacité de remboursement est fixée à trente-cinq (35%) pour cent.

4.3. Détermination du montant de crédit :

Le montant financé par la banque est calculé grâce à un simulateur de crédit qui prend en compte dans son calcul le revenu, le type de crédit, le montant de la garantie. Ce système calcul aussi le taux appliqué (simple, jumelé ou triplé) ainsi que les mensualités à payer durant la période de remboursement.

Tableau III.3 : Les quotités de financement de la CNEP Banque :

Catégorie	Pourcentage	Base de calcul
Extension ou Surélévation d'une habitation :	80%	devis des travaux d'extension de l'habitation.
Aménagement d'une habitation	90%	Devis estimatif des travaux.
Acquisition d'un logement neuf achevé : Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur	90%	Prix de cession.
Acquisition d'un logement auprès d'un particulier	90%	Prix de cession.
Logement neuf fini auprès d'un promoteur	90%	Prix de cession.
Acquisition d'un logement vente	90%	Prix de cession.

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

66

sur plan		
Achat d'un terrain	90%	Prix de cession.
Logement promotionnel aidé LPA	90%	Prix de cession.
Crédit bonifié pour acquisition d'un logement LPP	90%	Prix de cession.
Crédits immobiliers à taux bonifiés	90%	Prix de cession.
Prêts complémentaires	90%	Devis estimatif des travaux à réaliser.
Crédit pour jeune	100%	Prix de cession ou du devis estimatif des travaux à réaliser.
Crédit rachat de créance	90% du ratio capital restant dû / valeur du bien immobilier, ou 100% en cas d'un crédit jeune.	
Crédits immobiliers à usage commercial et professionnel	90%	Prix de cession ou du devis estimatif des travaux.
Leasing immobilier (MELK IDJARI)	100%	La valeur du bien immobilier.
Crédit pro santé	90%	Coûts du projet.
Financement des professionnels	Tout dépend du projet financé.	

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

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

67

4.4. Détermination du taux appliqué :

Les taux appliqués par la CNEP-Banque diffèrent d'un crédit à un autre, et d'un emprunteur à un autre.

4.4.1. S'il s'agit d'un taux simple :

C.-à-d. un seul taux est appliqué pour chaque type de crédit contracté :

Tableau III.4 : Taux appliqués sur les crédits aux particuliers :

Type de crédit	Emprunteur épargnant ou non / durée de crédit	Taux appliqué en %
Construction logement, aménagement et acquisition de terrain et logement	Epargnant titulaire d'un CEL	5,75
	Epargnant titulaire d'un CEP	6,25
	Non épargnant	6,5
Prêt hypothécaire jeune : Construction, extension, acquisition de logements neufs ou anciens	Epargnant	5
	Non épargnant	6
Locaux commerciaux	Epargnant titulaire d'un CEL	5,75
	Epargnant titulaire d'un CEP	6,25
	Non épargnant	7
Location habitation	-	7
Crédit à la consommation	Epargnant	7
	Non épargnant	8
Crédit au professionnel	CMT	5,25
	CLT	5,75
Crédit au personnel de banque	-	3,5
Rachat de créance	Epargnant titulaire d'un CEL	7,75
	Epargnant titulaire d'un CEP	6,25
	Non épargnant	6,5

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

Pour les crédits destinés à la construction d'un logement rural ou acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf le taux de référence est à six (06%) pour cent bonifié par le trésor public.

Un ou trois (01% ou 03%) pour cent est à la charge de l'emprunteur selon le revenu mensuel, cinq ou trois (05% ou 03%) à la charge du trésor public respectivement.

4.4.2. S'il s'agit d'un taux jumelé :

Un taux jumelé est un taux composé de deux taux différent à savoir :

Le premier est un taux non épargnant et le deuxième est un taux épargnant (CEL ou CEP), ou bien les deux taux sont des taux épargnants mais différents c.-à-d. un taux épargnant CEL avec un taux épargnant CEP.

Un taux moyen pondéré est calculé à partir des deux taux suite aux formules suivantes :

- **En cas de deux taux épargnants :**

$$\text{TMP} = \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux CEL} \right) + \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEP}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux CEP} \right).$$

- **En cas d'un taux épargnant et un autre non épargnant :**

$$\text{TMP} = \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL/CEP}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux CEL/CEP} \right) + \left(\frac{\text{montant de crédit non épargnant}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux non épargnant} \right).$$

4.4.3. S'il s'agit d'un taux triplé :

Un taux triplé est un taux composé de trois taux différents : un taux non épargnant, un taux épargnant CEL et un autre taux épargnant CEP.

Mode de calcul :

Un taux moyen pondéré est calculé à partir des trois taux suite à la formule suivante :

$$\begin{aligned} \text{TMP} &= \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux CEL} \right) + \\ &\left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEP}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux CEP} \right) + \\ &\left(\frac{\text{montant de crédit non épargnant}}{\text{montant total du crédit}} * \text{taux non épargnant} \right) \end{aligned}$$

4.5. Calcul des échéances :

L'échéance à payer par l'emprunteur est calculée selon la formule suivante :

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

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

Une fois que le dossier est recevable, l'analyste crédit procède à :

5.1. La consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) :

Après avoir l'autorisation du client, l'analyste crédit consulte la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) pour avoir l'information sur les engagements du client auprès des banques et établissements financiers, et de s'assurer de l'authenticité des engagements déclarés par le demandeur de crédit et ceux figurants dans la centrale des risques.

Dans le cas où le nom du client figure dans le fichier de la centrale des risques, il doit présenter une attestation de solvabilité ainsi que la convention et l'échéancier du crédit.

5.2. La consultation de la centrale des impayés :

L'analyste crédit consulte la centrale des impayés afin d'avoir l'information sur les incidents de paiement, notamment ceux relatifs aux émissions de chèques sans provision. Dans le cas où le nom du client figure dans le fichier de la centrale des impayés l'analyste doit

s'informer sur les circonstances et causes de cette situation auprès du client, ce qui lui permet de mieux apprécier le risque d'insolvabilité lié à ce client.

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

L'analyste crédit consulte le fichier central de la CNEP Banque pour vérifier si le client n'a pas sollicité d'autres crédits au niveau des agences confrère de l'agence CNEP Banque.

5.4. La consultation de la cellule de prévention financière application VIGILAB :

L'analyste crédit consulte le fichier VIGILB pour vérifier si le client n'est pas recherché pour actes de terrorisme ou blanchiment d'argent.

Une fois que ces différentes centrales et cellules sont consultées, l'analyste crédit doit imprimer les pièces justificatives du résultat de consultation et les ajouter au dossier de crédit du client.

5.5. L'authentification des documents :

Les documents fiscaux et parafiscaux ainsi que les documents des clients activant dans le secteur privé doivent faire l'objet d'authentification auprès des administrations compétentes (direction des impôts, CNAS, CASNOS, CNRC). L'analyste crédit doit s'assurer que ces documents sont en cours de validité, dans le cas contraire il est nécessaire de demander leurs actualisations.

5.6. La Visite sur site :

Les visites sur sites sont confiées à des experts agréés avec la CNEP-Banque afin de suivre le progrès des travaux. Chaque visite sur site doit faire l'objet d'un compte rendu qui sera restitué à la banque.

5.7. L'élaboration de la fiche de synthèse :

Une fois que le traitement et l'analyse du dossier de est achevé dans un délai ne dépassant pas les quatre (04) jours ouvrables, l'analyste crédit prépare une fiche de synthèse dont il présente son avis sur l'octroi du crédit, ensuite il la transmet au comité de crédit pour un avis finale.

6. Avis du comité de crédit :

Le comité de crédit est l'organe de prise de décision, il se réuni pour donner une décision finale sur l'acceptation ou le refus de l'octroi du crédit, ainsi que ses modalités en terme de montant, taux d'intérêt, et durée de remboursement.

La décision du comité doit être communiquée au client par l'envoi d'une notification d'acceptation/rejet par voie postal avec accusé de réception. En cas d'acceptation le client a un délai de sept (07) jours pour signer la notification et se présenter à l'agence pour signer la convention de crédit.

7. L'engagement :

Une fois que le client s'est présenté à l'agence, il doit signer la convention de crédit qui sera enregistrée auprès des services des impôts et comptabilisée en hors bilan de la banque.

La convention de crédit est établie en quatre (04) exemplaires, un exemplaire est gardé à la banque dans le dossier du client, les autres sont à remettre au client, aux impôts, et à la direction régionale de la CNEP Banque.

Lorsqu'il s'agit d'une cession ou d'une vente sur plans un cinquième (05) exemplaire est à établir afin de le remettre au notaire.

8. Le recueil des garanties :

Pour que la banque mobilise le crédit un ensemble de garanties doit être cédées par l'emprunteur au profit de la banque :

- **L'hypothèque du premier rang :**

Une hypothèque de premier rang sur le bien financé, ou tout autre bien de la même valeur qui sert à garantir le remboursement du prêt.

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

L'emprunteur et le Co-emprunteur (ou caution) doivent contracter une assurance décès/ invalidité définitive et absolue au profit de la CNEP Banque, et payer en contrepartie une prime calculée sur la base du montant de crédit accordé.

Une avance de douze (12) mois de prime doit être versée au profit de la banque afin de constituer une provision permettant de couvrir d'éventuels retards dans le règlement des échéances.

En cas de sinistre le réassureur indemnise la banque d'un montant égale au crédit restant dû à la date du décès de l'adhérent ou de la constatation de l'état médicale ayant engendré l'invalidité définitive et absolue de celui-ci.

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

72

Les primes à payer sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau III.5 : 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 :**

Une assurance obligatoire qui couvre la banque contre tout dégât qui peut endommager le bien financé par effet de la survenance d'un événement naturel tel qu'un tremblement de terre, inondation, tempête ou tout autre cataclysme.

- **L'assurance SGCI :**

L'emprunteur doit assurer le crédit octroyé auprès de la Société de Garantie du Crédit Immobilier. Cette assurance garantit la banque contre le risque d'insolvabilité de ses clients. La prime payée est une prime flat calculé sur la base du crédit accordé et en fonction du ratio prêt / valeur de la garantie (voir tableau **I.1** cité au premier chapitre à la page 12).

9. La mobilisation du crédit :

Une fois que les garanties sont recueillies par la banque, et les assurances souscrites par l'emprunteur sont subrogées à son profit, le crédit sera mobilisé au profit de l'emprunteur :

- En une seule tranche et l'apport personnel sera versé en totalité lorsqu'il s'agit d'une accession par un chèque de banque délivré entre les mains du notaire ;
- Et en plusieurs tranches selon l'avancement des travaux pour la construction (ex : vente sur plans) ainsi l'apport personnel sera versé en fonction des tranches.

La mobilisation du crédit est justifiée par un ordre de mobilisation établie par l'analyste crédit en trois exemplaires signés par le directeur d'agence, le premier exemplaire est classé dans le dossier de crédit du client, le second est classé par ordre chronologique dans un classeur ouvert à cet effet, et le dernier est classé dans la journée comptable.

10. Le remboursement du crédit :

Le remboursement du crédit à la CNEP-Banque s'effectue soit par prélèvement des montant dus et à bonne date sur le compte chèque du débiteur ouvert auprès de l'agence après avoir l'autorisation de prélèvement signée par le titulaire du compte et légalisée par l'Assemblée Populaire Communale (APC), ou par prélèvement sur un compte courant postal (CCP).

Le client rembourse son crédit par mensualités constantes avec la possibilité d'honorer ses engagements par anticipation partiel ou intégral. Dans le cas d'un remboursement par anticipation partiel du crédit, le montant avancé doit être égale au minimum à douze (12) échéances. Dans le cas d'un remboursement intégral du capital restant dû, l'emprunteur aura à payer une pénalité égale à trois (03) mois d'intérêts.

11. Le suivi du recouvrement :

Le recouvrement des créances détenues par la CNEP Banque sur sa clientèle se déclenche immédiatement après la constatation de non remboursement d'une échéance par l'emprunteur. Les étapes de suivi du recouvrement doivent être respectées puisque elles jouent un rôle très important dans la minimisation du risque de non remboursement :

11.1. La lettre de rappel :

Un courrier rédigé par la banque et adressé par voie postale et contre accusé de réception à tous client ayant enregistré un impayé quarante-huit (48) heures après sa survenance, en lui invitant à régulariser sa situation dans un délai ne dépassant pas huit (08) jours.

Si l'emprunteur est un promoteur ou PME/PMI, la banque lui envoie une lettre de rappel un mois avant la survenance de l'impayé, et une deuxième après quarante-huit (48) heures du constat de l'impayé.

11.2. La lettre de mise en demeure :

Lettre envoyée à tous client défaillant immédiatement après expiration du délai de la lettre de rappel par voie d'un huissier de justice. Le client a un délai de vingt (20) jours pour apurer sa situation.

11.3. La saisie arrêt sur compte :

Une fois que le délai de la lettre de mise en demeure est expiré et le client n'a toujours pas apurer sa situation, le directeur de l'agence sera dans l'obligation de procéder à une saisie arrêt sur tout compte ouvert par le client ou par sa caution dans la limite de l'impayé et de tous frais constaté par la banque.

11.4. L'injonction de payer :

Le directeur est tenu au même temps de la saisie arrêt d'introduire par le biais du chef de service contentieux une requête rédigée dans le but d'obtenir une ordonnance d'injonction visant à obliger le client ou sa caution à régler leur impayé.

11.5. La saisie conservatoire :

Dans le cas où les procédures citées ci-dessous s'avèrent inefficaces, et le crédit ne s'appuie pas sur une garantie, le directeur d'agence avant d'ester le client ou sa caution auprès du juge, peut collecter par des voies légales toute information utile sur le client afin d'identifier son patrimoine (biens mobiliers ou immobiliers) pour procéder à une saisie conservatoire après un (01) mois de la notification de l'injonction. Cette saisie conservatoire des biens mobiliers ou immobiliers du client a pour fin de couvrir la créance non payée.

11.6. La sommation :

Dans le cas où le crédit est appuyé sur une garantie, la sommation est la procédure qui suit la saisie arrêt. Le client a un délai de vingt (20) jours pour apurer sa situation lorsque la garantie mise en jeux est une hypothèque conventionnelle, un nantissement ou un gage. Dans le cas d'une hypothèque légale, il y a lieux de réaliser deux (02) sommation, une première ayant un délai de trente (30) jours et une deuxième ayant un délai de quinze (15) jours.

11.7. La résiliation de la convention du crédit :

Après la constatation de la mauvaise foi du client, il y a lieux de résilier la convention de crédit par le moyen d'une lettre adressée au client défaillant ainsi que sa caution.

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

75

Section 3 : cas pratique : crédit vente sur plans :

Le client Mr X s'est présenté à l'agence 204 pour solliciter un crédit immobilier (vente sur plans), après son entretien avec le chargé de clients particuliers il s'est avéré que ce dernier satisfait les conditions d'éligibilités et peut accéder au crédit sollicité.

1. Identification du client :

Tableau III.6 : Informations liées au client Mr X :

Nom et prénom	Mr X
Sexe	Masculin
Age à la date de dépôt du dossier de crédit	52 ans
Poids	120 Kg
Taille	178 cm
Profession	Construction superintendant
Secteur	Pétrolier
Date de recrutement	04/11/2013
Revenu mensuel	272 755,45 DA
Patrimoine	Appartement F4 d'une valeur de 9 000 000,00 DA
Situation familiale	Marié
Revenu mensuel du conjoint	36 029,96 DA
Nombre d'enfants	3 mineurs

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

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

Tableau III.7 : Informations liées au crédit sollicité et au bien financé :

Banque prêteuse	Agence CNEP Banque
Code de la banque	204
Wilaya	Tizi Ouzou
Type de crédit	Vente sur plan prêt jumelé
Montant de crédit	10 800 000,00 DA
Durée de crédit	23 ans (276 mois)
Différé	3 ans (36 mois)
Taux d'intérêt appliqué	6,33%
Bien financé	villa R+2+sous-sol
Surface de la villa	314,50 m ²
Emplacement de la villa	Résidence EDEN VILLA à Ait Aissa Mimoun, Tizi Ouzou.
Promoteur	EURL CUBE IMMOBEL
Prix de vente	12 000 000,00 DA

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

Au dépôt du dossier de crédit (voir constitution du dossier crédit VSP à la section précédente). Et après vérification des pièces constitutives du dossier par le chargé de crédit particuliers et la remise d'un récépissé de dépôt au client, un compte chèque a été ouvert au nom du client X dont il a domicilié son revenu.

Le client X avait aussi à payer les frais d'étude qui s'élevait à vingt-neuf-mille-sept-cent-cinquante (29 750,00 DA) dinars en TTC (puisque le montant du crédit dépasse les huit million (8 000 000,00) de dinars). Le détail de calcul de ces frais est comme suit :

Les frais d'étude hors taxe.....	25 000,00
<u>La TVA.....</u>	<u>19%</u>
Les frais d'étude TTC.....	29 750,00

2. Etude du dossier de crédit :

Le dossier du client X est authentique, et la consultation des différentes centrales a montré que ce client :

- N'est pas interdit de chéquier ;
- N'a pas de crédit au niveau des banques confrères ou au niveau d'autres BEF ;
- Ne figure pas dans la liste de la CTRF « Cellule de traitement du Renseignement Financier ».

3. Les modalités d'octroi du crédit :

3.1. Calcul de la capacité de remboursement :

Puisque le revenu mensuel de Mr X est largement supérieur à huit fois le SNMG (plus de quinze fois), alors sa capacité de remboursement est calculée selon la formule suivante :

Capacité de remboursement = Revenu mensuel net * 55%

Capacité de remboursement = 272 755,45 * 55%

Capacité de remboursement = 150 015,50 DA.

3.2. Calcul du montant de crédit :

Le montant sollicité est financé par la CNEP Banque à hauteur de quatre-vingt-dix (90%) pour cent et le reste est à la charge du client.

Montant du crédit = prix de vente * quotité de financement

Montant du crédit = 12 000 000,00 * 90%

Montant du crédit = 10 800 000,00 DA.

Et donc le client X aura à apporter 10% du prix de vente de la villa. 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 = 12 000 000,00 – 10 800 000,00

Apport personnel = 1 200 000,00 DA.

3.3. Calcul de la durée du crédit :

Durée du crédit = Âge limite recommandé - Âge de l'emprunteur

Durée du crédit = 75 – 52

Durée du crédit = 23 ans.

Le client X a une durée globale de remboursement de vingt-trois (23) ans. Sachant qu'il bénéficie de trois (03) ans de différés dont il paie uniquement les intérêts intercalaires liés à ce crédit, ce qui fait une période de remboursement égale à vingt (20) ans.

3.4. Calcul du taux d'intérêt appliqué :

Le taux d'intérêt appliqué est un taux jumelé suite à la cession de l'épouse de Mr X de ses droits d'intérêts acquis en sa qualité d'épargnante à l'agence 204. C'est un taux moyen pondéré (TMP) calculé à partir de la combinaison de deux taux différents : un taux non épargnant de **6.5%** et un taux épargnant CEL de **5.75%**.

Ce taux moyen pondéré calculé selon la formule suivante :

$$\text{TMP} = \left(\frac{\text{montant de crédit épargnant CEL}}{\text{montant de crédit}} * \text{taux CEL} \right) + \left(\frac{\text{montant de crédit non épargnant}}{\text{montant de crédit}} * \text{taux non épargnant} \right)$$

Avant de calculer le taux moyen pondéré, il y a lieu de calculer le montant du crédit épargnant ainsi que celui non épargnant :

➤ **Calcul du montant de crédit épargnant CEL :**

L'épouse de Mr X a cumulé sur son compte épargne logement un montant total d'intérêts égale à 81 500,00 DA. Le montant du crédit épargnant est calculé avec l'application de la formule suivante :

Montant du crédit épargnant = cumule des intérêts * 30

Montant du crédit épargnant = 81 500,00 * 30

Montant du crédit épargnant = 2 445 000,00 DA.

➤ **Calcul du montant de crédit non épargnant :**

Le montant du crédit non épargnant représente la différence entre le montant de crédit total et le montant de crédit épargnant calculé ci-dessus.

Montant du crédit non épargnant = montant de crédit - montant de crédit épargnant

Montant du crédit non épargnant = 10 800 000,00 – 2 445 000,00

Montant du crédit non épargnant = 8 355 000,00 DA.

Ainsi le taux jumelé est calculé en remplaçant dans la formule du TMP citée déjà auparavant :

$$\text{TMP} = \left(\frac{2\,445\,000,00}{10\,800\,000,00} * 5,75\% \right) + \left(\frac{8\,355\,000,00}{10\,800\,000,00} * 6,5\% \right)$$

TMP = 6,33 %.

3.5. Calcul des mensualités :

La mensualité représente le montant à payer par le client chaque mois tout au long de la durée de remboursement (20 ans), elle est calculée selon la formule suivante :

Mensualité = échéance + prime d'assurance.

➤ **Calcul de l'échéance :**

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

$$\text{Echéance} = 10\,800\,000,00 * \frac{6,33\%/12}{1 - (1 + 6,33\%/12)^{-20*12}}$$

Echéance = 79 444,65 DA.

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

Le client Mr X est assuré chez CARDIF EL DJAZAIR contre le décès seulement (offre classique). La prime d'assurance payée est calculée sur la base du crédit accordé avec un taux de 0,067% (0,045% prime de base avec une majoration de 0,022%), selon la formule suivante :

Prime d'assurance = montant de crédit * taux d'assurance

Prime d'assurance = 10 800 000,00 * 0,067%

Prime d'assurance = 7 236,00 DA.

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

80

Le client X verse une provision de douze (12) mois de prime (7 236,00 * 12) dans son compte ce qui fait un montant égale à quatre-vingt-six-mille-huit-cent-trente-deux (86 832,00 DA) dinars.

➤ **Calcul des mensualités :**

Mensualité = échéance + prime d'assurance.

Mensualité = 79 444, 65 + 7 236,00

Mensualité = 86 680,65 DA.

4. Les garanties exigées :

La banque exige du client Mr X :

- ✓ **L'hypothèque du premier rang de l'immobilier objet de financement au nom de la CNEP-Banque :**

Dans ce cas l'hypothèque est recueillie après la mobilisation du crédit et non pas avant.

- ✓ **La souscription d'une assurance SGCI avec subrogation au profit de la CNEP-Banque :**

Le montant de la prime payé par l'assuré représente un (01%) pour cent du montant de crédit puisque le ratio : montant du prêt / la valeur de la garantie égale à quatre-vingt-dix (90%) pour cent ((10 800 000 / 12 000 000)*100% = 90%). Et donc la prime TTC payé par l'assuré est de cent-vingt-huit-cinq-cent-vingt dinars (128 520,00 DA).

La prime hors taxe (10 800 000,00 * 1%).....	108 000,00
TVA.....	19%
= Montant de la prime TTC.....	128 520,00

- ✓ **La souscription d'une assurance décès :**

Comme il a été déjà signalé le client Mr X est assuré auprès de l'assureur CARDIF EL DJAZAIR après avoir répondu à un questionnaire médical puisque le montant du crédit emprunté dépasse les dix millions (10 000 000,00DA) de dinars, contre le paiement d'une avance de douze (12) primes mensuels d'un montant de sept-mille-deux-cent-trente-six dinars (7 236,00 DA).

5. La mobilisation du crédit :

Le crédit vente sur plans est mobilisé en cinq (05) tranches sachant que la mobilisation de chaque tranche ne s'effectue qu'après le versement de l'apport personnel du client X relatif à la tranche en question et qu'il est accordé une période maximale de douze (12) mois pour commencer l'utilisation des tranches mobilisées :

➤ **La première tranche :**

Vingt (20%) pour cent du montant de crédit accordé est mobilisé lors de la signature du contrat VSP dans le compte chèque du client, puis par remise d'un chèque de banque au notaire chargé de l'établissement de ce contrat. En lui demandant de remettre 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.

➤ **La deuxième tranche :**

Quinze (15%) pour cent du montant de crédit accordé est mobilisé lors de l'achèvement des fondations dans le compte du client puis par virement dans le compte du promoteur immobilier.

➤ **La troisième tranche :**

Trente-cinq (35%) pour cent du montant de crédit accordé est mobilisé lors de l'achèvement des gros œuvres dans le compte du client puis par virement dans le compte du promoteur immobilier.

➤ **La quatrième tranche :**

Vingt-cinq (25%) pour cent du montant de crédit accordé est mobilisé lors de l'achèvement des travaux en tous corps d'état dans le compte du client puis par virement dans le compte du promoteur immobilier.

➤ **La cinquième tranche :**

Les cinq (05%) pour cent restantes sont mobilisées lors de l'établissement du procès-verbal de prise de possession du bien immobilier par le notaire dans le compte chèque du client, puis par remise de chèque de banque au notaire ayant établi le procès-verbal de prise de possession de l'immobilier.

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

82

Les tranches mobilisées par l'agence sont résumé dans le tableau suivant :

Tableau III.8 : Mobilisation des tranches du crédit VSP :

	Mobilisation du crédit					Total paiement
	Première tranche 20%	Deuxième tranche 15%	Troisième tranche 35%	Quatrième tranche 25%	Cinquième tranche 05%	
Apport personnel	240 000	180 000	420 000	300 000	60 000	1 200 000
Crédit bancaire	2 160 000	1 620 000	3 780 000	2 700 000	540 000	10 800 000
Total tranches	2 400 000	1 800 000	4 200 000	3 000 000	600 000	12 000 000

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

6. Le remboursement du crédit :

Le client X n'aura qu'à payer les intérêts intercalaires ainsi que l'assurance décès pendant les trois premières années qui suivent la mobilisation du crédit. Ces intérêts s'élèvent à 11 773,8 DA calculé selon la formule suivante :

$$I = \frac{\text{montant du crédit par tranche} * \text{durée} * \text{taux d'intérêt}}{360}$$

$$I = \frac{2\,160\,000 * 31 * 6,33\%}{360}$$

$$I = 11\,773,8 \text{ DA.}$$

Le montant de l'intérêt payé diffère d'un mois à un autre tout dépend le nombre de jours de chaque mois. Sachant que le premier remboursement avait lieu le 2 janvier de l'année n, le montant à rembourser chaque mois par le client X est résumé dans le tableau suivant :

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

83

Tableau III.9 : Montant des intérêts à payer par le client X :

Jours	2 janvier	2 février	2 mars	2 avril	2 mai	2 juin
Intérêt	11 773,8	11 773,8	10 634,4	11 773,8	11 394	11 773,8
Jours	2 juillet	2 aout	2 septembre	2 octobre	2 novembre	2 décembre
Intérêt	11 394	11 773,8	11 773,8	11 394	11 773,8	11 394

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

Durant la première année une avance de douze mois de l'assurance décès sera payée, par contre dans les années qui suivent elle sera payée mensuellement avec l'intérêt. Ainsi les montants à régler chaque mois durant l'année n+1 et n+2 sont ainsi :

Tableau III.10 : Montant des intérêts et primes à payer par le client X :

Jours	2 janvier	2 février	2 mars	2 avril	2 mai	2 juin
Intérêt	11 773,8	11 773,8	10 634,4	11 773,8	11 394	11 773,8
assurance	7 236	7 236	7 236	7 236	7 236	7 236
Jours	2 juillet	2 aout	2 septembre	2 octobre	2 novembre	2 décembre
Intérêt	11 394	11 773,8	11 773,8	11 394	11 773,8	11 394
assurance	7 236	7 236	7 236	7 236	7 236	7 236

Source : tableau fourni par l'agence CNEP-Banque.

Une fois que la période de différé est achevée le client X commence à rembourser son crédit en payant ses échéances, la première échéance aura lieu un mois après l'achèvement de la période de différé. Le crédit sera remboursé en 240 mensualités constantes chacune d'un montant de 86 680,65 DA composé d'une assurance décès et de l'amortissement du principal. Ce client aura aussi à payer les intérêts générés par ce crédit chaque mois (précisément le 2 de chaque mois) et sur toute la période du crédit.

Tout retard de paiement d'une échéance par le client X provoque immédiatement le suivi des étapes de recouvrement du crédit déjà citées à la deuxième section de ce chapitre.

Conclusion du chapitre :

Le financement du crédit immobilier constitue la mission principale de la CNEP-Banque. La mobilisation de ce type de crédit nécessite des fonds très importants accordés dans la plus part des temps au profit des emprunteurs dont la capacité de remboursement est faible et sur une durée longue ce qui fait du crédit immobilier un crédit à risque élevé.

Pour maîtriser ce risque et le réduire à son minimum la CNEP-Banque exige de ses banquiers de constituer des dossiers spécifiques à chaque crédit et contenant toutes informations liées au client.

Ces dossiers feront ensuite l'objet d'un traitement permettant de mieux connaître le client et de cerner le risque lié à ce dernier afin de prendre une décision sur l'octroi du crédit en fonction de sa capacité de remboursement et les garanties présentés.



Conclusion générale

Le financement du logement a été toujours, l'une des préoccupations majeures de l'Etat algérien. En essayant de répondre à la forte demande du logement qui excédait l'offre, l'Etat a mis en place plusieurs réformes, finies par l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier, et la création de nouvelles institutions pour renforcer cette offre en mettant à la disposition des banques des ressources longues et leur assurer une couverture contre les risques d'insolvabilité des emprunteurs. Il s'agit de la Caisse Nationale du Logement (CNL), le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM) et enfin la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

Les crédits immobiliers aux particuliers sont des crédits à haut risques, puisqu'ils réclament une importante mobilisation de fonds, accordés sur des périodes longues, et dont la capacité de remboursement des emprunteurs est souvent faible (simple salarié).

Ce type de crédit nécessite une maîtrise afin d'éviter que la banque tombe dans des difficultés de trésorerie.

Notre travail donc consiste à présenter les crédits immobiliers octroyés aux particuliers, les risques générés par ce type de crédits, et les mesures prises par les banques en matière de gestion de ces risques particulièrement au niveau de la CNEP-Banque.

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

Comment l'étude d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers peut être un facteur clé dans la gestion des risques au sein de la CNEP-Banque ?

Afin de répondre au mieux à cette problématique, les hypothèses suivantes ont fait l'objet d'une réponse anticipée nécessitant une infirmation ou une confirmation :

- La CNEP-Banque a diversifiée ses produits, en matière d'octroi de crédit immobilier aux particuliers, afin de répondre favorablement aux différentes exigences de sa clientèle.
- La banque dispose de plusieurs outils et instruments qu'ils l'aident à maîtriser les risques du crédit immobilier aux particuliers ;
- Le dossier du crédit immobilier au sein de la CNEP-Banque est étudié sous divers angles afin de prendre la bonne décision par rapport à son financement.

A travers notre revue de littérature et étude d'un cas pratique effectué au sein de la CNEP-Banque, on a pu confirmer les trois hypothèses.

Concernant la première hypothèse, on a vu que la CNEP-Banque offre à ses clients particuliers une gamme très diversifiée de crédits immobiliers avec de meilleures conditions adaptées à chacun d'eux.

Quant à la deuxième hypothèse, les banques sont souvent exposées à plusieurs risques lors du financement de l'immobilier aux particuliers, cette maîtrise se fait à travers :

- La prise des garanties ;
- Le respect des règles prudentielles ;
- Le classement des créances et leur système de provisionnement.

De même la troisième hypothèse, au sein de la CNEP-Banque le dossier du crédit immobilier est étudié sous divers angles afin de prendre la bonne décision par rapport à son financement à travers :

- L'identification de l'emprunteur ;
- Sa capacité de remboursement ;
- Les garanties présentées.

Ainsi on a pu arriver aux résultats suivant :

Les clients particuliers désirant emprunter un crédit immobilier sont différents et chacun présente un niveau de risque différent de l'autre. Afin de gérer ce risque la CNEP-Banque adopte une méthode traditionnelle, basé sur l'étude du dossier de crédit dont la décision d'octroi de crédit repose sur la capacité de remboursement de l'emprunteur qui ne dépend que de son salaire et la prise de garanties tel que l'hypothèque du premier rang et la souscription des différentes assurances qui servent à couvrir les échéances non payées par ce dernier.

On a aussi constaté que la CNEP-Banque se dote d'un système de recouvrement qui lui permet de se protéger contre le risque de non remboursement. Le recouvrement se fait sur plusieurs étapes selon la durée de retard des engagements non honorés par le client, commençant par une simple lettre de rappel qui peut aller jusqu'à la saisie de son patrimoine et la résiliation de la convention du crédit.

Cette méthode traditionnelle adaptée par la CNEP-Banque présente des limites à savoir :

- La décision d'octroi de crédit est axée essentiellement sur la capacité de remboursement de l'emprunteur qui ne dépend que de son revenu sans prendre en compte la répartition ou la consommation de ce revenu ;

- Le recouvrement malgré efficace mais il est long.

A travers ces imperfections on peut lui recommander de :

- Intégrer le nombre de personnes à la charge du client dans le calcul de la capacité de remboursement.

- Opter pour des modèles d'analyse plus fiable tels que le scoring qui prend en considération plusieurs variables (quantitatives et qualitatives) dans la décision d'octroi du crédit.

- Lorsqu'un client n'inspire pas confiance sa demande de crédit doit faire l'objet d'un refus même si celui-ci présente les garanties les plus sûres ;

- Ester le client défaillant en justice juste après la mise en demeure et saisir ses propriétés pour l'inciter à régler sa situation ou bien liquider son patrimoine pour se faire rembourser.



Bibliographie

Les Ouvrages :

- Anne-Marie PERCIE du SERT : « Risque et contrôle du risque », édition ECONOMICA ;
- Arnaud de SERVIGNY, Ivan ZELENGO : « Le risque de crédit face à la crise », 4^{ème} édition, DUNOD ;
- Axelle LABADIE, Olivier ROUSSEAU, 1996 : « Crédit Management gérer le risque clients », édition ECONOMICA ;
- Cécile KHAROUBI, Philippe THOMAS : « ANALYSE DU RISQUE DE CREDIT : Banques & Marchés », 2^{ème} édition, Revue banque ;
- Didier CORNUL, 2013 : « économie immobilière et des politiques du logement », 1^{ère} édition, De Boeck ;
- Florent DEISTING, Jean-Pierre LAHILLE, 2017 : « AIDE MÉMOIRE Analyse financière », 5^{ème} édition, DUNOD ;
- Hennie VAN GREUNING, Sonja BRAJOVIC BRATANOVIC, « Analyse et Gestion du Risque Bancaire », 1^{ère} édition, ESKA ;
- John HULL, Christophe GODLEWSKI, Maxime MERLI, 2007 : « Gestion des risques et institutions financières », édition PEARSON Education ;
- Luc BERNET-ROLLANDE : « Principes de technique bancaire », 26^{ème} édition, DUNOD ;
- Michel DIETSCH, Joël PETEY : « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », 2^{ème} édition, Revue banque ;
- Michel GAUDIN, 1996 : « LE CREDIT AU PARTICULIER », édition SEFI ;
- Michel MATHIEU, 1995 : « L'EXPLOITANT BANCAIRE & le RISQUE CREDIT », édition Revue banque ;
- MIREILLE BARDOS, 2001 : « Analyse discriminante application au risque et scoring financier », édition DUNOD ;
- Sylvie DE COUSSERGUES : « La banque : Structures, marchés, gestion », 2^{ème} édition, Dalloz ;
- Véronique LEGRAND : « Le crédit en clair », édition ellipses.

Les mémoires :

- AIOUAZ Asma, 2017 : « Les crédits immobiliers aux particuliers », mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du brevet supérieur bancaire, ESB ;
- BENATSOU Djida, ZAIDI Sabrina, 2018 : « Financement bancaire d'un crédit immobilier », mémoire de fin de cycle, option : finance d'entreprise, université de Bejaia
- BOURABA Hanane, 2015 : « Le crédit comme moyen de financement de l'immobilier et ses déterminants », Mémoire de Fin d'Etude en vue de l'Obtention du Diplôme du Master en Sciences Financière et Comptabilité, option : Comptabilité et Finance, école supérieure de commerce ;
- FERROUDJ Abd ElFatah, HAMITOUCHE Mohamed, 2008 : « La présentation du crédit hypothécaire dans le système bancaire Algérien », Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du Diplôme D'études Universitaire Appliqué (DEUA), option : Commerce International, Université de formation continue Centre de Bejaia ;
- FILALI Radia, 2016 : « Déterminants de la défaillance des emprunteurs crédit immobilier : Approche Crédit Scoring », mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du : diplôme supérieur des études bancaires, ESB ;
- HENTOUR Fouad, 2005 : « le financement bancaire au service de l'immobilier », diplôme supérieur d'études bancaires ESB.

Les textes juridiques :

- Code Civil Algérien ;
- Décret exécutif n° 94-58 du 7 mars 1994 relatif au modèle de contrat de vente sur plans applicable en matière de promotion immobilière ;
- Décret exécutif n° 97- 406 du 03 novembre 1997 portant création du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière ;
- Décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à l'exercice de la profession d'architecte ;
- Décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993 relatif à l'activité immobilière ;
- Loi n° 11-04 du 14 Rabie El Aouel 1432 correspondant au 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière ;

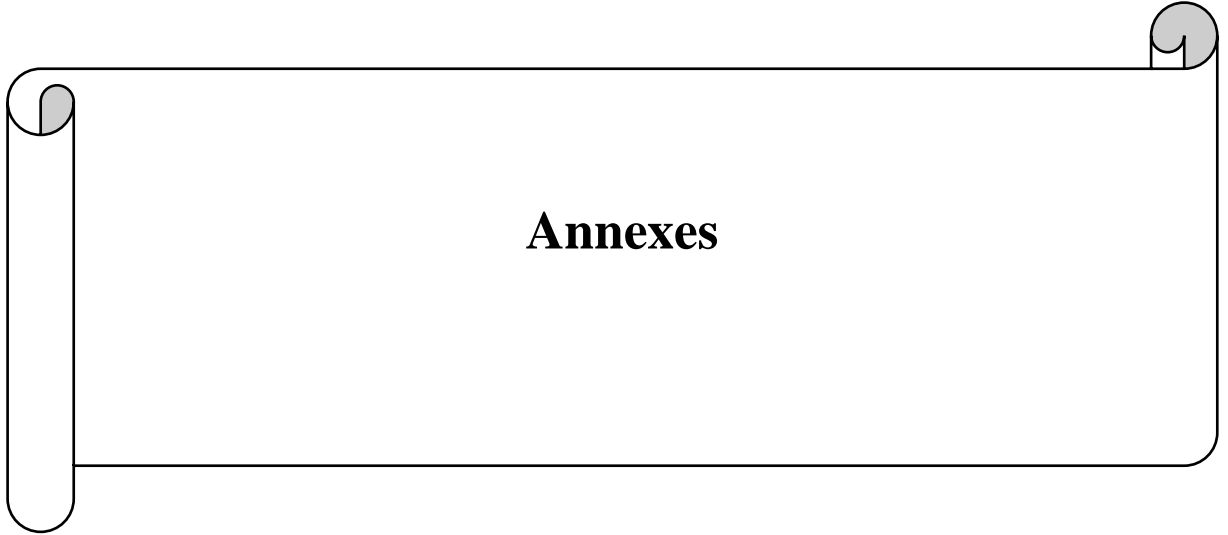
-
- Règlement 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers ;
 - Règlement de la Banque d'Algérie n°12-01 du 20 février 2012 portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages ;
 - Règlement de la Banque d'Algérie n°14-03 du 16 février 2014 relatif aux classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers ;
 - Règlement de la Banque d'Algérie n°14-01 du 16 février 2014 portant coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

Les Sites Web :

- www.cnepbanque.dz ;
- www.cnl.gov.dz ;
- www.djazairess.com ;
- www.fgcmpi.org.dz ;
- www.memoireonline.com ;
- www.mhu.gov.dz ;
- www.premier-ministre.gov.dz ;
- www.satim-dz.com ;
- www.sgci.dz ;
- www.srh-dz.org.

Autres documents :

- Documents internes de la CNEP-Banque ;
- Samira MAHIOU : « le crédit immobilier aux particuliers », sans édition ;
- Najet MOUAZIZ-BOUCHENTOUF, 2017 : « Cours d'histoire et de politique de l'habitat en Algérie », Université des Sciences et de la Technologie d'Oran Mohamed BOUDIAF.



Annexes

Annexe 01 : Demande de crédit

الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne 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 :
 Revenu mensuel net des enfants DA Nombre d'enfants à charge
 Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant :

CRÉDIT SOLLICITÉ

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 :
 Valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) :

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

Autres Banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois	Remboursement à j.
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 02 : Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès
de la CNEP Banque**

**AUTORISATION
DE PRELEVEMENT SUR COMPTE**

Je Soussigné (e)

Titulaire du compte chèque N°

Ouvert auprès de la CNEP- Banque, agence : **AIN EL HAMMAM.**

Ou compte CCP

Autorise celle-ci à prélever par le débit de mon compte, le montant des mensualités dues au titre du remboursement du crédit que j'ai contracté auprès de la CNEP- Banque et ce jusqu'à son extinction totale.

Je m'engage à maintenir, sur mon compte, une provision suffisante pour permettre le prélèvement de mensualités.

Fait à :le

Annexe 03 : Autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (C.R.E.M)



CAISSE NATIONALE D'ÉPARGNE ET DE PRÉVOYANCE BANQUE AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES DES ENTREPRISES ET DES MÉNAGES (CREM)

Réseau : Agence : Code Agence :

Informations demandeur : crédit

Je soussigné (e) M, Mme : (nom et prénom /épouse)
 Présupposé : oui, non (cocher la case appropriée) Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa)
 Lieu de naissance : (commune et wilaya)
 Nationalité : Pays de naissance :
 Fils / fille de : Et de :
 Acte de naissance n° : Numéro sécurité sociale :
 Adresse :
 Qualité Professionnelle : salarié, non salarié (cocher la case appropriée)
 Profession :
 Pièce(s) identité (s) : CNI, PC, Passeport, Carte séjour (cocher la case appropriée)
 N° : délivré (e) le / / par :
 Autres documents : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)
 Agrément n° délivré le / / par :
 NIF n° délivré le / / par :
 N° RC n° délivré le / / par :

Type crédit sollicité : Durée sollicitée : (mois)
 Montant du crédit sollicité : (DA)

Codébitéur / caution : (nom et prénom /épouse)
 Présupposé : oui non (cocher la case appropriée) Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa)
 Lieu de naissance : (commune et wilaya)
 Nationalité : Pays de naissance :
 Fils / fille de : et de :
 Acte de naissance n° : Numéro sécurité sociale :
 Adresse :
 Qualité Professionnelle : salarié, non salarié (cocher la case appropriée)
 Profession :
 Pièce(s) identité (s) : CNI, PC, Passeport, Carte séjour (cocher la case appropriée)
 N° : délivré (e) le / / par :
 Autres documents² : (si la qualité professionnelle est autre que « salarié »)
 Agréments n° délivré le / / par :
 NIF4 n° délivré le / / par :
 N° RC's n° délivré le / / par :

- J'atteste de l'exactitude des informations portées ci-dessus, et autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques des Entreprises et ménages (CREM) de la Banque d'Algérie, et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.
 Fait à : le
 (signature du demandeur)

Annexe 04 : Autorisation de consultation de la centrale des risques



DIRECTION DU CONTRÔLE DES ENGAGEMENTS AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES

Cadre réservé à la CNEP Banque :

Structure :	Code structure:	Tél:	Fax:
Date d'envoi :			
Type de crédit Sollicité :		Durée Sollicitée :	
Montant du Crédit Sollicitée :		(DA)	
Le caracté(e) du crédit :		Signature du Directeur :	



Cadre réservé au demandeur de crédit :

Je soussigné (e) M. Mme. :

Né (e) le : / / (jj/mm/aaaa) à :

Agissant au nom de la société¹ :

Crée le : / / (jj/mm/aaaa) à :

Agissant en qualité de² :

Forme juridique³ :

Activité principale :

Adresse du siège social :

Clé Banque d'Algérie⁴ :

(NIF) Numéro d'Identification Fiscale⁵ :

Registre de commerce N^{o5} :

Raison sociale, Nom(s) et Prénom(s) actionnaire(s), Associés⁶ :

A : Date de naissance : / / Lieu

B : Date de naissance : / / Lieu

Nom et Prénom Co-Gérant : Date de naissance : / / Lieu

Autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie, et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.

Fait à : le :
(Cachet et signature de l'entreprise)

¹Indiquer la raison sociale /sigle de l'entreprise ou la mention « moi même» pour une personne physique.

²Indiquer la fonction du mandataire dans la société.

³Forme juridique de l'entreprise (SARL, EURL, SNC, SPA.....etc).

⁴Matricule de l'entreprise auprès de la Centrale des Risques (à indiquer s'il est connu).

⁵Numéro d'Identification Fiscale (15 caractères) et numéro de registre de commerce obligatoires.

⁶Si existe(ent).

Annexe 05 : Domiciliation irrévocable de salaire

Domiciliation Irrévocable de Salaire

Je vous prie de bien vouloir virer , au crédit de mon compte bancaire n°.....ouvert auprès de l'agence CNEP de, le montant de ma rémunération mensuelle , et ce à partir du mois de

Par ailleurs, je déclare que cette Domiciliation est irrévocable et ne pourra être ni annulée , ni modifiée sans l'accord préalable de la CNEP.

Je vous prie d'agréer , Monsieur , l'expression de ma considération distinguée.

Fait àle././.

Monsieur
.....
.....

Décision de l'employeur
(cachet et signature)

Tables des matières

Remerciement :	I
Dédicace :	II
Sommaire :	III
Liste des tableaux :	IV
Liste des schémas :	V
Liste des abréviations :	VI
Résumé	IX
Introduction générale :	A
Chapitre I : Généralités sur le secteur immobilier	
Introduction du chapitre :	1
Section 1 : le marché immobilier.	2
1. Le bien immobilier :	2
1.1. Définition d'un bien immobilier :	2
1.2. Les caractéristiques d'un bien immobilier :	2
1.2.1 Un bien durable :	2
1.2.2. Un actif réel :	2
1.2.3. Un bien immobile :	2
1.2.4. Un bien hétérogène :	2
1.3. Les typologies des biens immobiliers :	3
1.3.1. L'immobilier résidentiel :	3
1.3.2. L'immobilier professionnel :	3
1.3.3. Autres types de biens immobiliers :	3
2. Généralités sur le marché immobilier :	4
2.1. Définition du marché immobilier :	4
2.2. La segmentation du marché immobilier :	4
2.2.1. Le marché primaire :	4
2.2.2. Le marché secondaire :	4
2.3. Les intervenants sur le marché immobilier :	4
2.3.1. La production :	4
2.3.2. Le financement :	6
2.3.3. La commercialisation :	6
2.4. L'évolution du marché immobilier algérien :	6
2.4.1. La première période de 1967 à 1986 : monopole de l'Etat :	7

2.4.2. La deuxième période de 1986 à nos jours : l'ouverture au secteur privé :	7
Section 2 : Le nouveau dispositif de financement du logement.	9
1. Les institutions chargées de la couverture de l'insolvabilité de l'emprunteur :.....	9
1.1. La Caisse Nationale de Logement (CNL) :	9
1.1.1. Présentation de la CNL :	9
1.1.2. Missions de la CNL :	9
1.2. La Société Algérienne des Télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM) :	10
1.2.1. Présentation de la SATIM :	10
1.2.2. Missions de la SATIM :	10
1.2.3. Présentation de la CREM :	10
1.3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) :.....	11
1.3.1. Présentation de la SGCI :.....	11
1.3.2. Missions de la SGCI :	11
1.3.3. Conditions d'éligibilité :	12
1.3.4. Modalités de couverture du sinistre :	12
1.4. Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) :	13
1.4.1. Présentation de l'organisme :	13
1.4.2. Missions du FGCMPI :	13
1.4.3. L'adhésion :	14
2. L'institution chargée du refinancement hypothécaire : La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) :	14
2.1. Présentation de la SRH :	14
2.2. Les missions de la SRH :	14
2.3. L'objet de refinancement :	15
2.4. Les conditions d'éligibilité :	15
2.5. Les modalités de refinancement :	16
2.5.1. Le refinancement avec recours :	16
2.5.2. Le refinancement sans recours (titrisation) :	16
2.6. Les garanties requises pour le refinancement :	16
2.7. Schéma d'intervention de la SRH (titrisation) :	17
Section 3 : le crédit immobilier aux particuliers	18
1. Définition d'un crédit immobilier aux particuliers :	18
2. Les caractéristiques d'un crédit immobilier aux particuliers :	18

3. L'accession à la propriété immobilière :	20
3.1. L'acquisition d'un logement neuf :	20
3.1.1. La vente sur plan (VSP) :	20
3.1.2. La vente finie (logement neuf fini) :	20
3.2. L'acquisition d'une habitation ancienne :	22
3.3. La construction d'une maison individuelle :	22
4. L'objectif de la politique du financement de logement :	23
Conclusion du chapitre :	24
Chapitre II : Maitrise du risque de crédit immobilier aux particuliers	
Introduction du chapitre :	25
Section 1 : Les risques liés au crédit immobilier :	26
1. Le risque de crédit immobilier :	26
1.1. Le risque général :	26
1.2. Le risque professionnel :	26
1.3. Le risque propre à l'emprunteur :	26
1.4. Le risque-pays :	26
2. Le risque de liquidité :	27
3. Le risque de taux :	27
4. Le risque de change :	28
5. Le risque opérationnel :	28
6. Le risque du marché immobilier :	29
Section 2 : Les moyens de gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers : ..	30
1. Le recueil des garanties :	30
1.1. Les garanties réelles :	30
1.1.1. L'hypothèque :	30
1.1.2. Le nantissement :	31
1.2. Les garanties personnelles :	32
1.2.1. Le cautionnement :	32
1.2.2. L'aval :	33
2. Les assurances :	33
2.1. Les assurances couvrant les personnes physiques engagées dans l'opération d'octroi du crédit immobilier :	33
2.2. Les assurances couvrant les biens financés dans l'opération d'octroi du crédit immobilier :	34
3. L'assurance SGCI :	34

4. Le respect des règles prudentielles :.....	35
4.1. Le ratio de solvabilité :	35
4.2. La division des risques :	36
4.3. Le classement et le provisionnement des créances :.....	36
4.3.1. Les créances courantes :	36
4.3.2. Les créances classées :.....	37
Section 3 : les méthodes d'évaluation du risque de crédit immobilier :	39
1. l'analyse financière :	39
1.1. Définition de l'analyse financière :	39
1.2. Analyse de la structure financière :	39
1.2.1. Le fond de roulement (FR) :	39
1.2.2. Le besoin en fonds de roulement (BFR) :.....	40
1.2.3. La trésorerie (T) :.....	41
1.3. L'analyse des soldes intermédiaires de gestion (SIG) :.....	42
2. La notation du risque de crédit :.....	43
2.1. L'approche standard :.....	43
2.2. Les deux approches de notations internes ou IRB :.....	44
2.2.1. L'approche par les notations internes simplifiées ou IRB (foundation internal ratings based approach) :	44
2.2.2. L'approche IRB avancé ou IRBA (advanced IRB approach) :.....	44
3. Le crédit scoring :.....	45
Conclusion du chapitre :.....	48
Chapitre III : Etude et traitement d'un dossier de crédit immobilier aux particuliers octroyé par la CNEP-Banque	
Introduction du chapitre :	49
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque	50
1. Présentation de la CNEP-Banque :.....	50
1.1. La création de la CNEP :	50
1.2. L'évolution de la CNEP :	50
1.2.1. La CNEP en tant que caisse :.....	50
1.2.2. La CNEP en tant que banque :.....	51
2. Présentation de l'agence d'accueil :.....	52
2.1. Organigramme de l'agence 204 :.....	53
2.2. Missions attribuées à chaque service :.....	54
2.2.1. Service clientèle :.....	54

2.2.2. Service des opérations administratives et support	54
2.2.3. Service engagement :	55
3. Les crédits aux particuliers proposés par la CNEP-Banque :	55
3.1. Crédits à la consommation :	55
3.1.1. Crédit auto :	55
3.2. Crédits immobiliers :	55
3.2.1. Construction d'une habitation individuelle :	55
3.2.1. Extension d'une habitation :	55
3.2.2. Surélévation d'une habitation :	55
3.2.3. Aménagement d'une habitation :	56
3.2.4. Acquisition d'un logement neuf achevé : Achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur :	56
3.2.5. Acquisition d'un logement auprès d'un particulier :	56
3.2.6. Logement neuf fini auprès d'un promoteur :	56
3.2.7. Acquisition d'un logement vente sur plan :	56
3.2.8. Achat d'un terrain :	56
3.2.9. Logement promotionnel aidé LPA :	56
3.2.10. Crédit bonifié pour l'acquisition d'un logement LPP :	56
3.2.11. Crédits immobiliers taux bonifiés :	57
3.2.12. Prêts complémentaires :	57
3.2.13. Crédit IMMO JEUNE :	57
3.2.14. Crédit rachat de créance :	57
3.2.15. Crédits immobiliers pour jeunes :	58
3.2.16. Les financements immobiliers à usage commercial et professionnel :	58
Section 2 : La gestion du risque de crédit immobilier aux particuliers au sein de la CNEP-Banque	59
1. L'accueil du client :	59
2. Conditions d'éligibilités :	59
3. Constitution du dossier de crédit :	59
3.1. Les pièces communes :	60
3.2. Les pièces spécifiques :	60
3.2.1. Par rapport à la nature du demandeur :	60
3.2.2. Par rapport à la nature du crédit sollicité :	61
4. Détermination des modalités d'octroi du crédit :	64
4.1. Calcul de la capacité de remboursement de l'emprunteur :	64

4.1.1. En cas d'un seul emprunteur :.....	64
4.1.2. En cas de Co-emprunteurs :.....	64
4.3. Détermination du montant de crédit :.....	65
4.4. Détermination du taux appliqué :.....	67
4.4.1. S'il s'agit d'un taux simple :.....	67
4.4.2. S'il s'agit d'un taux jumelé :.....	68
4.4.3. S'il s'agit d'un taux triplé :.....	69
4.5. Calcul des échéances :.....	69
5. Etude du dossier et préparation d'une fiche de synthèse :.....	69
5.1. La consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) :.....	69
5.2. La consultation de la centrale des impayés :.....	69
5.3. La consultation du fichier central de la CNEP Banque Web-consulte :.....	70
5.4. La consultation de la cellule de prévention financière application VIGILAB :.....	70
5.5. L'authentification des documents :.....	70
5.6. La Visite sur site :.....	70
5.7. L'élaboration de la fiche de synthèse :.....	70
6. Avis du comité de crédit :.....	70
7. L'engagement :.....	71
8. Le recueil des garanties :.....	71
9. La mobilisation du crédit :.....	73
10. Le remboursement du crédit :.....	73
11. Le suivi du recouvrement :.....	73
11.1. La lettre de rappel :.....	73
11.2. La lettre de mise en demeure :.....	74
11.3. La saisie arrêt sur compte :.....	74
11.4. L'injonction de payer :.....	74
11.5. La saisie conservatoire :.....	74
11.6. La sommation :.....	74
11.7. La résiliation de la convention du crédit :.....	74
Section 3 : cas pratique : crédit vente sur plans :	75
1. Identification du client :.....	75
2. Etude du dossier de crédit :.....	77
3. Les modalités d'octroi du crédit :.....	77
3.1. Calcul de la capacité de remboursement :.....	77

3.2. Calcul du montant de crédit :.....	77
3.3. Calcul de la durée du crédit :.....	78
3.4. Calcul du taux d'intérêt appliqué :	78
3.5. Calcul des mensualités :	79
4. Les garanties exigées :.....	80
5. La mobilisation du crédit :	81
6. Le remboursement du crédit :.....	82
Conclusion du chapitre :.....	84
Conclusion générale.....	85
Bibliographie.....	88
Annexes	