

Université Abderrahmane Mira-Bejaïa
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et
Comptabilité

Spécialité : Comptabilité, Contrôle et Audit

Thème

*Le financement bancaire de l'immobilier.
Cas de la CNEP-Banque agence 803 Tichy*

Réalisé par :

Meziane Manelle

Encadré par :

M^{me} ZIANI Lila

Soutenu devant le jury composé de :

Président : Mr BOUAISSAOUI Samir

Examineur : M^{me} AISSAT Yamina

Rapporteur : M^{me} ZIANI Lila

Année universitaire : 2022 / 2023

DEDICACE

Avec un cœur plein d'amour et de fierté je dédié ce travail :

♥ *A l'étoile de mon ciel qui a su mettre la lumière de mon univers, qui m'a toujours entourée d'amour et de tendresse pour m'encourager et me donner l'espoir de poursuivre mon chemin jusqu'au bout (maman la reine de mon cœur) que Dieu la garde pour moi. ♥*

♥ *A la mémoire de mon père, l'homme le plus généreux au monde, qui m'a toujours soutenue, qui m'a aidé à devenir ce que je suis aujourd'hui et qui m'a tout donné sans cesse je t'aime beaucoup papa et tu me manque tellement ♥*

♥ *A ma chère sœur Imene, mon ange gardien qui était toujours là pour me donner la force et qui me pousse à poursuivre mes rêves ♥*

♥ *A mes meilleurs amis qui m'ont toujours soutenue et cru en moi, j'espère qu'ils trouveront dans ce travail toute ma reconnaissance et tout mon amour.*

♥ *A ma famille, mes proches et ceux qui m'aiment ♥*

♥ *A l'âme de mes grands-parents et à l'âme de ma tante Dalila qui n'a jamais quitté mes pensées.*

Manelle

Remerciements

Je tiens à remercier avant tout le bon Dieu, de m'avoir donnée la volonté, la force et le courage de réaliser ce modeste travail.

Je remercie vivement mon encadreur Mme Ziani pour sa disponibilité et ses précieux conseils et orientations.

Je tiens à remercier l'équipe du service crédit, et en particulier Mme Amara Melissa pour l'expérience enrichissante, ses précieux conseils et son accompagnement ponctuel.

Mes remerciements s'adressent également au personnel de l'agence CNEP-banque « 803 » de Tichy, pour l'accueil chaleureux, et leurs judicieux conseils.

Je remercie infiniment mes enseignants et toute l'équipe pédagogique de l'université Abderrahmane Mira de Bejaia et particulièrement les responsables de ma formation pour la richesse et la qualité de leur enseignement.

Enfin, je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance à mes parents pour leur amour, leur confiance, leur patience et leur soutien durant mon cursus universitaire.

Que ceux que je n'ai pas cités, trouvent ici, l'expression de ma sincère reconnaissance.

Meziane Manelle

LISTE DES ABREVIATIONS

| | |
|--------------|---|
| CNEP | Caisse Nationale D'épargne Et De Prévoyance |
| CNL | Caisse Nationale Du Logement |
| FNPOS | Fond National De Péréquation Des Œuvres Sociales |
| CCA | Code Civil Algérien |
| CCA | Comité De Crédit Agence |
| CCC | Comité De Crédit Central |
| CCR | Comité De Crédit Réseau (Régional) |
| BNA | Banque Nationale d'Algérie |
| BEA | Banque Extérieure d'Algérie |
| CPA | Crédit Populaire d'Algérie |
| SGCI | Société De Garantie De Crédit Immobilier |
| SNMG | Salaire National Minimum Garanti |
| SPA | Société Par Action |
| VSP | Vente Sur Plan |
| TVA | Taxe Sur La Valeur Ajoutée |
| TTC | Toutes Taxes Comprises |
| EPIC | Établissement Public à caractère Industriel et Commercial |

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCTION GENERALE | 01 |
| Chapitre 01: Le marché de l'immobilier en Algérie : organisation et financement | 03 |
| Introduction | 03 |
| Section 1 : Le marché de l'immobilier en Algérie..... | 03 |
| Section 2 : Le système de financement de l'immobilier en Algérie..... | 10 |
| Section 3 : L'implication des banques dans le processus de financement du logement..... | 16 |
| Conclusion | 23 |
| Chapitre 02 : Le crédit immobilier en Algérie | 24 |
| Introduction | 24 |
| Section 1 : Montage du dossier du crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque..... | 24 |
| Section 2 : Risques et garanties liés au financement de l'immobilier aux particuliers..... | 37 |
| Section 3 : Les moyens de gestion des risques..... | 45 |
| Conclusion | 49 |
| Chapitre 03 : Le financement bancaire de l'immobilier. Cas : CNEP Banque (agence de Tichy 803)..... | 50 |
| Introduction | 50 |
| Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil..... | 50 |
| Section 2 : Étude d'un cas pratique au sein de la CNEP-banque..... | 55 |
| Conclusion | 67 |
| CONCLUSION GENERALE..... | 68 |

INTRODUCTION GENERALE

L'immobilier en Algérie joue un rôle crucial dans l'économie du pays. Il est considéré comme l'un des secteurs clés de l'activité économique et de l'investissement. Il est sans conteste l'une des priorités majeures de la population.

Dès l'indépendance, l'Etat Algérien a ressenti l'importance du secteur de l'immobilier dans le développement économique et le bien-être de la population, mais le secteur était caractérisé par une insuffisance de la production, seules les entreprises de bâtiments placées sous la tutelle des collectivités locales, les directions de l'habitat et les ministres dans le cadre de programmes centralisés, intervenaient dans le secteur et avaient pour seul client l'Etat qui finançait ses propres fonds l'immobilier.

Cependant, la crise de logement que connaît le pays depuis l'indépendance et qui est principalement due à une importante croissance démographique a poussé les pouvoirs publics à remédier à cette situation critique, et ce en engageant des réformes d'ordre structurel et institutionnel.

Ces réformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi de crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions, notamment la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) et le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.

Partant de ces faits, l'objet de notre travail consiste à analyser le rôle de la CNEP-Banque dans le financement du secteur immobilier, notre problématique est ainsi centrée autour de la question suivante :

Dans quelle mesure la CNEP banque contribue-elle au financement de l'immobilier ?

De cette question centrale découle des interrogations secondaires qui permettent d'affiner davantage notre question centrale.

1. Quels sont les modes de financement de l'immobilier proposés par la CNEP Banque ?
2. Quelles sont les conditions exigées par la banque pour accéder au crédit immobilier ?
3. Quelles sont les caractéristiques et types de crédits immobiliers ?

4. Quels sont les risques découlant de l'octroi de crédit immobilier et quels sont les moyens de protection.

Pour tenter de répondre à ces interrogations, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1: La CNEP- Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier.

Hypothèse 2: La CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier.

Pour mener à bien notre travail, nous avons effectué une recherche bibliographique et documentaire, englobant une consultation des ouvrages, revues, articles, mémoires et des sites internet. Nous avons été également amenées à effectuer un stage pratique d'un mois au sein de la CNEP Banque agence 803 de Tichy. Ceci nous a permis de mieux comprendre la procédure du financement bancaire de l'immobilier.

Afin de répondre à notre problématique, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre, sera consacré à la présentation du marché immobilier où nous passerons d'abord en revue les caractéristiques de ce marché, puis nous donnerons un aperçu sur la politique du financement de l'immobilier en Algérie.

Dans le deuxième chapitre, nous tenterons d'expliquer qu'est ce que le crédit immobilier et ce en présentant ses caractéristiques, son montage, les types de garanties et risques rencontrés par la banque lors du financement de l'immobilier et les différents moyens de gestion de ces risques.

Le dernier chapitre, qui constitue notre cas pratique, est consacré à l'étude d'un dossier d'un crédit immobilier et cela à travers un cas concret financé par la CNEP Banque (agence 803 de Tichy).

Chapitre 1 : Le marché de l'immobilier en Algérie : organisation et financement

Introduction

Les biens immobiliers sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production, ou à des services publics et culturels. Economiquement, un bien immobilier est un produit ; il est le résultat de la combinaison de deux facteurs : la construction et le sol, mais seul la construction fait l'objet de production. Et après la destruction on retrouve, en principe, le sol intact. L'immobilier est un bien durable qui génère un service et fait l'objet de transactions économiques. La détention d'un bien immobilier constitue un droit sur les recettes qu'ils peuvent générer. Cette caractéristique fait du produit immobilier un actif physique (à distinguer des actifs immatériels)¹.

D'un autre côté, la raison d'être des biens immobiliers est d'héberger des individus ou des activités, ces actions se manifestent sur différents marchés, où interviennent des agents économiques qui exploitent ses dimensions : de bien, service et actif.

Ce chapitre est scindé en deux sections. Dans la première, nous passerons en revue les caractéristiques des marchés immobiliers, leurs types, les intervenants et les produits existants sur ces marchés. Dans la deuxième, il sera question de faire un aperçu sur la politique du financement de l'immobilier en Algérie.

Section 1 : Le marché de l'immobilier en Algérie

Il existe divers types de marchés immobiliers dans lesquels participent plusieurs intervenants. Ces marchés sont la résultante de deux composantes principales à savoir : l'offre et la demande, qui représentent des transactions sur les biens immobiliers et notamment sur les logements qui constituent une part très importante.

Pour bien prendre connaissance du fonctionnement du marché de l'immobilier, nous allons d'abord définir le bien immobilier, présenter les principales caractéristiques de celui-ci, puis

¹ Serradj T, « Le marché de l'immobilier en Algérie : Situation, Acteurs et stratégies », Mémoire de magistère en sciences de gestion, option Management, Université d'Alger, 2008, p 13.

nous procéderons à une étude de ces deux composantes qui dépendent de plusieurs facteurs. Enfin, nous passerons en revue les principaux intervenants sur ce marché.

1. Qu'est ce que bien immobilier

Dans cette sous section, il sera question de définir le bien immobilier et d'énumérer ses principales caractéristiques.

1.1. Définition

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.²

1.2. Caractéristiques des biens immobiliers

Dans l'étude des biens immobiliers, qui traditionnellement regroupent les terrains à bâtir et les constructions, plusieurs caractéristiques apparaissent comme fondamentales et spécifiques qui sont essentiellement : l'immobilité, la durabilité, leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel, l'hétérogénéité, et enfin il diffère par son emplacement, ce dernier est un critère très important dans la détermination de sa valeur.

1.2.1. L'immobilité

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier, qui est situé dans un endroit bien précis. Il est par définition immobile, il ne peut pas être déplacé. Cette caractéristique d'immobilité rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier, contrairement aux biens mobiliers (déplaçables) qui rendent l'offre et la demande plus flexibles.

1.2.2. La durabilité

Le bien immobilier se caractérise par une durée de vie économique très longue, il est un investissement à long terme, soit :

- Un coût d'acquisition très important ;
- Un financement très long.

1.2.3. Actif réel

² Article 684 du Code civile Algérien

L'immobilier est un élément essentiel de la constitution, de la formation et de la croissance de patrimoine des ménages.

1.2.4. Hétérogénéité

On dit que les biens immobiliers sont hétérogènes, car deux biens ne peuvent jamais être les mêmes. Ils peuvent être très semblables, mais ne peuvent avoir les mêmes coordonnées géographiques. Les biens immobiliers ont plusieurs caractéristiques d'hétérogénéité extrêmement détaillées, au point que chaque immeuble a sa particularité tels que : leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme³

2. Structure du marché de l'immobilier

Le marché immobilier est le marché des transactions immobilières direct des vendeurs ou locataires (offre) et des acheteurs (demande) qui échangent les biens immobiliers et en particulier sur les logements qui en constituent la part la plus importante.⁴

Comme tout marché, le marché de l'immobilier est structuré en deux composantes : une offre et une demande.

2.1. Les déterminants de la demande

La demande dépend essentiellement des facteurs suivants :

2.1.1. Le facteur démographique

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

2.1.2. Le niveau des revenus et l'évolution des taux d'intérêt

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement.

Par ailleurs, on constate que le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

³ Granelle J.J, « Economie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », Edition l'Harmattan, Paris, 2009, p 67.

⁴ Ouadah Rebrab S, « La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement », Communication présentée au colloque international organisé par l'ENSSEA, 2012, p 6.

- Un effet de levier, dans le cas d'une baisse des taux, qui encouragera les ménages à recourir au financement bancaire.
- Un effet de massue, dans le cas contraire, c'est-à-dire, une hausse des taux d'intérêts, le coût du financement bancaire devient lourd à supporter par les ménages qui recourront à d'autres financements.

2.2. Les déterminants de l'offre

L'offre dépend essentiellement des facteurs suivants :

2.2.1. Le coefficient d'occupation du sol

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Celles-ci sont imposées pour éviter l'anarchie, et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilière.

D'autant plus, les constructions ne doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces...etc.

2.2.2. Le foncier urbain

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

3. Typologie de l'immobilier

Les biens immobiliers peuvent être repartis en : immobilier résidentiel, immobilier professionnel et les autres types d'immobiliers.⁵

3.1. L'immobilier résidentiel

On appelle « immobilier résidentiel » tout immobilier destiné à un usage d'habitation à titre de résidence principale ou secondaire, c'est-à-dire il comprend tous les biens construits dans le but de loger des personnes (logements, résidence avec services, résidence de tourisme).

⁵ Ouadah Rebrab S, op.cit, p 8.

3.1.1. Le logement

C'est l'endroit où l'on se met à l'abri tels que les appartements, les villas et les constructions individuelles. Il représente une résidence principale, à usage quotidien. Ou encore le terme désignait originellement le système de répartition spatiale des lieux habités.⁶

3.1.2. Les résidences avec services

Ce sont des habitations où logent une catégorie de personnes très précise, offrant des services spécifiques comme les maisons de retraite pour les personnes âgées ou les cités universitaires pour les étudiants.

3.1.3. Les résidences de tourisme

Ce sont des établissements commerciaux d'hébergement, faisant l'objet d'une occupation à la journée, à la semaine ou au mois, tels que les hôtels et les autres auberges où sont proposées des formules d'hébergement touristiques particulières.

3.2. L'immobilier professionnel

Il représente les biens par référence à la fonction d'une activité commerciale qui est exercée.

3.2.1. L'immobilier commercial

Il est destiné à exercer une activité commerciale tels que les centres commerciaux, les cinémas, les super marchés...etc.

3.2.2. L'immobilier de bureau

Ce type d'immobilier abrite des directions sans aucune manipulation de marchandise, il est destiné à des activités purement administratives.

3.2.3. L'immobilier industriel

Ce type abrite les activités industrielles, de la fabrication jusqu'au stockage de la marchandise. Il s'agit par exemple des usines, des entrepôts ...etc.

⁶ Segaud M ; Bonnaire S ; Berny J, 1998, « Logement et habitat : l'état des savoirs », Edition La découverte, Paris, 1998, p 6 et 7.

3.3. Autres types de l'immobilier

Il s'agit évidemment : des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des cimetières, des biens de l'Etat (casernes, prisons...), et de l'immobilier de loisir (musées, parcs d'attraction...etc.).

4. La segmentation du marché immobilier

Il existe deux types de marché de l'immobilier en Algérie, à savoir le marché primaire et le marché secondaire⁷ :

4.1. Le marché primaire

C'est le marché qui propose la cession ou la location de nouveaux biens immobiliers n'ayant pas fait l'objet d'une occupation préalable.

4.2. Le marché secondaire

C'est le marché d'occasion qui propose la revente ou la location des immeubles préalablement vendus sur le marché primaire, appartenant à des particuliers qui sont les principaux intervenants. Ce marché se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

5. Les intervenants sur les marchés immobiliers

Jusqu'à la fin des années 80, l'Etat était le seul intervenant sur le marché immobilier. Depuis, des réformes ont été entreprises dans le secteur de l'habitat qui a connu un changement radical en introduisant de nouveaux intervenants. Le déroulement d'une opération immobilière s'effectue en trois phases essentielles qui sont : la production, le financement et la commercialisation⁸.

5.1. La production

C'est la première phase du déroulement d'une opération immobilière et elle implique trois principaux intervenants qui sont :

⁷ Ouadah Rebrab S, op.cit, p 9.

⁸ Berraghda L., Mahiou S, « L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers. Cas de la CNEP Banque », mémoire de l'école supérieure de banque, 2010, p10.

5.1.1. Le maître de l'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 »⁹

Le maître de l'ouvrage est tenu de :

- Mettre en place le financement du projet ;
- Réunir les conditions administratives pour la réalisation du projet ;
- Sélectionner les maîtres d'œuvre et les entreprises de réalisation ;
- Contrôler l'évolution de la réalisation.

Le maître d'ouvrage peut être soit un promoteur, soit une entreprise de promotion immobilière, ou bien tout simplement un particulier qui peut réaliser l'ouvrage pour son propre compte.

5.1.2. Le maître d'œuvre

Le maître d'œuvre est désigné par le maître d'ouvrage pour la réalisation, l'étude et le suivi des travaux. Il peut être une personne physique ou morale ayant des compétences nécessaires, il peut être un architecte ou un bureau d'études.¹⁰

5.1.3. L'entreprise de réalisation

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

5.1.4. Le Promoteur

Un promoteur immobilier est la personne qui achète le terrain, finance les emprunts, choisit les architectes et entrepreneurs et surveille la construction d'immeubles pour les vendre ou les louer. Donc c'est un agent économique réalisant une activité de promotion immobilière, telle que définie par le décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière, à savoir : « l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres ». Les biens

⁹ Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à la l'exercice de la profession d'architecte.

¹⁰ Charane R, «L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobilier», mémoire de master en sciences financières et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2018, p 7.

immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale".¹¹

Il existe en Algérie deux catégories de promoteurs¹² :

- **Les promoteurs privés** : qui se spécialisent dans les opérations de promotion et de ventes de produits immobiliers.
- **Les promoteurs publics** : ils interviennent dans les programmes de l'Etat pour le logement promotionnel.

Ils sont représentés en Algérie par les OPGI, EPLF, AADL, CNEP-IMMO.

5.1.5. Les organismes prêteurs

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

5.2. Le financement

La production immobilière nécessite des montants assez élevés pour la réalisation, ces financements sont assurés par le maître de l'ouvrage en général qui gère les capitaux engagés pour son ouvrage, il doit suivre le processus de financement qui se fait par ses apports personnels et/ ou par le financement des établissements bancaires et financiers.

5.3. La commercialisation

Ce sont les opérations de vente en l'état, vente sur plans et les logements locatifs, elles sont assurées par les entreprises de promotion immobilière, les agences immobilières, les particuliers et les banques.

Section 2 : Le système de financement de l'immobilier en Algérie

L'examen de la politique du logement en Algérie permet de distinguer deux périodes ; La période avant 1987 qui était caractérisée par une prédominance du programme de logement social où l'Etat était en tant que promoteur dominant, et la période d'après qui a connu la mise en place d'une série de réformes pour stimuler l'offre du secteur privé en matière de

¹¹ Décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière.

¹² Brun J., Driant C., Segaud M, « Dictionnaire de l'habitat et du logement », Edition Armand Colin, Paris, 2002, p 17.

construction, et la création d'institutions spécialisées et de quelques organismes rattachés au secteur¹³.

1. Le monopole de l'Etat avant 1986

Durant cette période, le secteur de l'habitat était sous l'autorité de l'Etat, l'offre n'émanait que de lui sur le marché immobilier. A cette époque, l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part importante dans les différents plans nationaux.

De 1962 jusqu'à l'avènement de la loi bancaire de 1986, l'Etat détenait le monopole de financement du secteur de l'habitat en Algérie, cette période est caractérisée par un processus d'opérations immobilières peu rapide car l'Etat était présent à toutes les étapes : la production, le financement, et l'attribution.

1.1. Le logement pendant la période (1962-1966)

L'Algérie avait hérité d'une situation socio-économique déplorable, la situation du logement déjà alarmante ne pouvait pas être une préoccupation majeure pour les dirigeants confrontés à la recherche d'une stabilité politique.¹⁴ Le parc de logement a été réduit à 1.161.371 en 1963 avec un déficit de 1.072.979 logements, cette situation était causée essentiellement par :¹⁵

- Le bouleversement des structures administratives et exécutives par la rupture organique et structurelle avec la métropole.
- Le départ massif d'un million d'européens titulaires des plus hauts revenus contribuant à 45% du produit fiscal.
- La baisse du rythme de la construction et les destructions causées par la guerre.

En 1966, après 3 années d'efforts de construction, les autorités algériennes sont arrivées à élever le parc logement à 1.980.000 logements et le TOL devenait alors (avec le départ massif des européens) 6,1.¹⁶

¹³ Lasla Y ; Oukaci K, « Le marché du logement en Algérie : Quel état des lieux ? », Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume: 11, n° 01, 2018, p 400 – 414.

¹⁴ Abdelkafi J, « Pénurie de logement et crise urbaine en Algérie », Revue Technique et architecture n°329, Paris, 1980, p114.

¹⁵ Idem, p 115.

¹⁶ Souami T, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie », Revue Autre part, volume 2, n° 34, p 61.

En 1964, la charte nationale stipulait que (les logements abandonnés par les européens ne suffisent plus, il faudra prévoir 75.000 logements nouveaux dans les villes en plus de 65.000 à prévoir dans les campagnes).

1.2. Le logement dans la période 1967-1977

Le bilan économique de la décennie 1967-1978, fait ressortir état de la réalisation de 385.000 logements, ajoutés aux 1.784.404 constructions ordinaires recensées en 1966, donneraient état de 2.169.904 logements en constructions ordinaires.¹⁷

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique comme illustré dans le tableau 01.

Tableau 1 : Le parc immobilier en Algérie pour la période 1966-1977

| | Années | Population | Parc de logements | Taux d'occupation |
|-----------------------|--------|------------|-------------------|-------------------|
| Secteur urbain | 1966 | 3.710.000 | 645.218 | 5,7 |
| | 1977 | 7.095.000 | 911.398 | 7,7 |
| Secteur rural | 1966 | 8.387.344 | 1.324.670 | 6,3 |
| | 1977 | 10.177.000 | 1.297.314 | 7,8 |
| Total | 1966 | 12.097.347 | 1.979.888 | 6,1 |
| | 1977 | 17.272.000 | 2.208.712 | 7,8 |

Source : Hamidou R, « Le logement : un défi », Edition OPU, Alger, 1989, p 56.

1.3. L'avènement du logement particulier

Durant la décennie 80, la loi de cession des biens de l'Etat a beaucoup favorisé le processus de passation de propriété (privatisation), ce qui a défini le levier principal de la promotion sociale urbaine et du contrat patrimonial. La cession des biens de l'Etat débuta après la promulgation de la loi 81/01 du 07 février 1981.¹⁸

Cette loi est considérée comme l'acte juridique fondateur de la nouvelle politique urbaine. A partir du 15 juin 1980, les pouvoirs publics ont fixé les grandes lignes d'une orientation de la politique économique plus souple et qui vise la satisfaction des besoins sociaux. L'objectif principal était de faire de l'Algérie une société de propriétaires et non pas de locataires. A titre d'exemple, le taux d'Algériens locataires était de 1966 : 70%, en 1987 : 22%, en 1998 : 13,8% et en 2008 : 14,8%.² Cette politique visait trois éléments : satisfaire les besoins de la population, absorber le déficit accumulé en logement et se débarrasser d'un patrimoine immobilier très lourd à gérer.

¹⁷ Benamrane D, « Crise de l'habitat », Edition CREAD, Alger, 1980, p57.

¹⁸ Souami T, op.cit p 61.

Ensuite, la loi du 04 février 1986 apporta les ajustements suivants : les biens pouvaient être revendus immédiatement après leur acquisition, élargissement de la cession aux locaux de grande surface à usage commercial, artisanal ou industriel, ouverture d'accès aux biens de l'Etat à des personnes morales, et enfin, définition plus restrictive de la notion du logement de fonction. Cette loi a facilité les transactions des surfaces destinées notamment à l'usage commercial et donc au développement économique du pays. Ainsi, l'Etat a opté pour une nouvelle politique à partir des années 90 dont les principaux facteurs sont les suivants :

- La déconnexion franche sans ambiguïté entre les actes de puissance publique et de régulation de l'Etat d'une part, et les actes économiques de financement, d'aménagement foncier et de bâtir d'autre part. Ces derniers devront être à l'avenir le seul fait des opérateurs économiques publics et privés,
- La refonte de la réglementation et la clarification des rôles à l'effet de : soustraire le cycle de production des biens et des services de l'habitat à toute intrusion de caractère administratif.
- Assurer la cohérence de l'utilisation des instruments de régulation tels que l'allocation des budgets, crédits, subventions, aides, bonification d'intérêts et les dépenses fiscales.
- La dotation des collectivités locales de prérogatives, d'instruments et des moyens permettant de jouer un rôle positif de prise en charge des préoccupations des citoyens. Avec le manque de sources de financement, que l'Etat doit prendre en considération, l'intérêt est orienté, ces dernières années, vers le financement du logement. Cette période a été prise dans un contexte économique, caractérisé par la baisse des ressources financières globales du pays, qui s'est traduite par une diminution conséquente des crédits alloués annuellement à l'habitat. Ainsi, si en 1986 les consommations des crédits étaient de l'ordre de 9,5 milliards de DA, ils n'ont été que de 3,9 milliards de DA en 1989.¹⁹

1.4. Le logement dans la période 1987-1997

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat ; il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus et ne devait plus être le seul offreur sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre

¹⁹ Safar Zitoun, M, « État Providence et politique du logement en Algérie: Le poids encombrant de la gestion politique des rentes urbaines », Revue Tiers Monde, 2012, n° 2, p. 89-106.

aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées.

La nouvelle orientation de la politique de l'Etat en matière du logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée. Les pouvoirs publics limitant leurs interventions à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles et intermédiaires. C'est dans cet esprit que dès 1986, un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place.

❖ **La loi sur la promotion immobilière**

Avec la promulgation de la loi n°86-07 du 04 Mars 1986, les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs²⁰ :

- 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 ;
- Insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie.
- Faire intervenir les différentes institutions en matière de logement et réduire ainsi le poids qui pesait sur l'Etat.

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèques de cette loi. Cette loi présente un certain nombre de limites, à savoir :

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

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif n°93-03 du 01 Mars 1993.

²⁰ La loi n°86-07 du 04 Mars 1986 relative à la promotion immobilière.

❖ **Le décret législatif n°93-03 relatif à l'activité immobilière**

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

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article n°02 de ce texte comme étant l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à arbitrer une activité professionnelle, industrielle ou commerciale.

Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière. Les nouvelles dispositions 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).

Il vise aussi, la consécration de la formule de vente sur plan en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences :

- Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements ;
- La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation ;

A l'instar du cadre juridique de la promotion immobilière, le schéma du financement de l'immobilier a fait l'objet d'une modification en 1997 puisque les pouvoirs publics ont voulu permettre une intervention plus accrue et surtout plus efficiente du système bancaire. Cette refonte du schéma du financement a porté sur²¹:

- La suppression du monopole de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier et l'ouverture de ce créneau d'activité à l'ensemble des banques ;
- La mise en œuvre d'un plan du financement basé sur la contribution :
 - ✓ Du promoteur par la mobilisation de son autofinancement ;
 - ✓ Des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels ;
 - ✓ Du concours bancaire.

²¹ Sbia Y ; Kherchi Medjden H, « Le secteur de l'habitat en Algérie : Etat des lieux », Revue des Sciences Commerciales, Numéro Spécial 01, 2017, p 116.

- La mise en place d'un nouveau cadre intentionnel du financement de l'immobilier, ces institutions sont en nombre de cinq :
 - ❖ Les institutions chargées de la solvabilité de la demande : telles que, la Caisse Nationale du Logement (CNL), le fonds de garantie et de caution Mutuelle de la Promotion Immobiliers (FGCMPI), la Société de garantie des crédits Immobiliers (SGCI), la Société Algérienne des télécommunications Interbancaires et de la Monétique (SATIM). Ces quatre instituent s'occupent de la couverture des banques contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs.
 - ❖ L'institution chargée du refinancement hypothécaire : la Société de Refinancement Hypothécaire(SRH). Cette dernière fournit aux banques des ressources longues à travers le financement hypothécaire.

Section 3 : L'implication des banques dans le processus de financement du logement

A partir de 1997, le système de financement du logement connaissait une évolution caractérisée d'une part, au niveau des sources de financement, par une implication des banques dans le processus de financement et une transformation de la CNEP, d'autre part au niveau institutionnel par la mise en place d'institutions nouvelles.

1. Au niveau des sources de financement

Le système bancaire doit désormais participer au financement du logement que ce soit au niveau de la promotion immobilière (destinée à la vente ou à la location) ou aux ménages pour l'accession à la propriété d'un logement (promotionnel ou auto construction).

Les entreprises de réalisation bénéficiaient donc des moyens nécessaires à la réalisation des programmes retenus. La promotion immobilière financée selon un schéma s'articule autour de l'injection des moyens financiers par les banques dans le circuit de financement du logement, de l'implication du promoteur sur le plan financier, de la contribution des ménages à travers l'apport initial et/ou leur épargne, et de l'accessoirement de l'octroi d'aides aux ménages par l'Etat.

La solvabilité des ménages, revient pour les banques à leur donner la possibilité de constituer des apports personnels et d'obtenir un financement adéquat à leurs besoins. Dans cette mesure, les banques sont mises à la disposition des ménages le produit épargne logement, en offrant aux épargnants un crédit en contrepartie de leurs dépôts réguliers et

préalables d'une certaine durée. Le montant du crédit est modulé en fonction de la capacité des épargnants à rembourser. Quand à l'Etat, il contribue également à la solubilisation des ménages à travers les aides fournies compte tenu des prix pratiqués sur le marché et du niveau des revenus des ménages²².

1.1. La transformation de la CNEP

La CNEP portait le nom de la CNEP-Banque à partir du 6 avril 1997, en obtenant son agrément en tant que banque en toutes les attributions bancaires prévues dans la loi relative à la monnaie et au crédit. Ce statut devait lui permettre de diversifier ses activités, d'accéder au refinancement de la banque centrale, et d'introduire une concurrence entre les banques en termes de financement de l'habitat²³.

Il était donc nécessaire de désengager la CNEP du financement du logement social en recentrant ses activités sur le financement des programmes promotionnels, désormais le logement social est pris en charge par l'Etat et financé par ses ressources budgétaires.

La transformation de la CNEP s'est accompagnée d'un changement sur plusieurs niveaux :

➤ **Au plan institutionnel :**

- **En tant que caisse:** la CNEP est placée sous la tutelle du ministère des finances et régie par une loi spécifique. Elle est caractérisée par un champ d'action et une autonomie réduite et son développement ne pouvait être hors du pouvoir de l'administration.
- **En tant que banque:** elle est régie par le code de commerce en tant que SPA sous le contrôle de la Banque d'Algérie et de la commission bancaire, sa politique de développement est du ressort de son conseil d'administration et la mise en œuvre revient aux gestionnaires.

Au niveau du système bancaire ; le nouveau statut lui a permis :

- D'acquérir un pouvoir de création monétaire c'est-à-dire faire plus de crédit.
- De délivrer des chèques aux clients et d'ouverture du compte à vue.
- D'accéder au refinancement de la Banque d'Algérie: assurer le refinancement des crédits accordés et par conséquent de développer sa capacité de financement en toute sécurité.

²² Ziani L , « La politique du financement du logement en Algérie », communication présentée au Colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa, 2012, p 7.

²³ Document de la CNEP Banque.

En matière de la politique monétaire; la CNEP est intégrée dans:

- Le système de contrôle de la Banque d'Algérie (BA).
- Les mécanismes de garantie du dépôt mis en place par la BA.
- Le bilan de la CNEP est intégré dans le calcul des statistiques monétaires de la BA.

Au plan des instruments de gestion: A partir de 2000 la CNEP a développé de nouveaux instruments de gestion il s'agit :

- Des rapports d'activité mensuelle fondés sur des programmes d'action.
- Du développement des instruments de gestion des ressources humaines.
- Du suivi des résultats des agences.

Ces changements sont accompagnés d'une modification dans la politique suivie par la CNEP en matière d'octroi des crédits aux promoteurs immobiliers et aux ménages. S'agissant de ces promoteurs, le montant du crédit immobilier était limité au maximum à 70% du coût global du projet. Ce qui permet une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet

La CNEP soutient également l'effort des particuliers pour acheter un logement (neuf, selon la formule vente sur plan), ou construire une maison (individuelle ou collective, extension d'une construction déjà existante, aménagement d'une habitation).

Le financement bancaire du logement reste confronté à de nombreuses difficultés, particulièrement celles liées au problème de recouvrement des créances et de production des ressources. A cet effet, l'introduction d'institutions financières qui se chargent de la question de refinancement et de la solvabilité de la demande était plus que nécessaire

1.2. Les autres banques impliquées dans le financement de l'immobilier

Le financement de l'immobilier a été pour long temps le monopole de la CNEP/Banque. Comme la demande dans ces secteurs croît de plus en plus, d'autres banques se sont vues attribuées la tâche de financer l'immobilier. A part la CNEP considérée comme banque principale du financement de l'immobilier, on citera d'autres banques qui accordent elles aussi des crédits immobiliers. On cite²⁴ :

- Le crédit populaire d'Algérie (CPA).

²⁴ Ziani L ,op.cit, p 10.

- La banque nationale d'Algérie (BNA)
- La banque de développement local (BDL)
- BNP Paribas El Djazair
- El Baraka Banque
- Société Générale Algérie (SGA)
- Banque d'Agriculture et développement rural (BADR)
- Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

De plus, une nouvelle formule de financement de l'immobilier a été introduite. Il s'agit du crédit immobilier à taux bonifié.

Par ailleurs, une nouvelle formule de financement de l'immobilier a été introduite. Il s'agit du crédit immobilier à taux bonifié.

La bonification des taux d'intérêt des prêts destinés à l'acquisition d'un logement rural ou l'acquisition d'un logement promotionnel est une nouvelle formule de financement pratiquée par les banques déjà citées. La gamme des prêts hypothécaires concernés par la bonification du taux d'intérêt est :

- Le prêt pour la construction d'un logement rural.
- Le prêt pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif fini.
- Le prêt pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif dans le cadre d'une vente sur plan.
- Le prêt pour l'acquisition d'un logement social participatif collectif fini.
- Le prêt l'acquisition d'un logement social participatif collectif dans le cadre d'une vente sur plan.

Le taux d'intérêt bonifié à 1% est appliqué au crédit octroyé dans le cadre de la codébiton ou avec caution, si le résultat de la sommation des revenus mensuels nets des deux personnes est inférieur ou égal à six (06) fois le SNMG (salaire national minimum garanti). Par contre, un taux d'intérêt bonifié de 3% appliqué au crédit octroyé dans le cadre de la codébiton ou avec caution si le résultat de la sommation des revenus mensuels nets des deux personnes est supérieur à six (06) fois et inférieur à douze (12) fois le SNMG.

2. Au niveau institutionnel

La réforme a concerné la mise en place d'institutions financières permettant au système bancaire de participer au financement du logement et de maîtriser les risques y afférents. Il s'agit principalement de la Société de Refinancement Hypothécaire(SRH), la Société de Garantie des Crédits' Immobiliers(SGCI), le Fonds de Granite et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires(SATIM)²⁵.

2.1. La société de refinancement hypothécaire (SRH)

La SRH est une société par action, ayant le caractère d'établissement financier soumis à la réglementation bancaire en vigueur, créée le 29 novembre 1997, ses actionnaires sont : le trésor public, les banques et les compagnies d'assurance publiques. Son objectif principal est le financement des portefeuilles de crédits hypothécaires octroyés aux ménages par les banques et établissements financiers dans un système de financement de logement à moyen et à long terme²⁶.

La SRH a pour missions principales :

- développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat;
- participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi du crédit hypothécaire, en permettant aux banques et établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables et ce, dans un contexte concurrentiel.
- Emettre sur le marché financier des obligations ou autres valeurs mobilières aux caractéristiques similaires à celles à refinancer.
- Développer l'expertise en matière de structuration des émissions obligataires.
- Développer la standardisation des normes de souscription des prêts hypothécaires.

²⁵ Chikhi D ; Mammasse M.M, « Le financement bancaire de l'immobilier. Cas de la CNEP-Banque agence 213 Bejaia », mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit (CA), 2018, p 28.

²⁶ Chikhoun Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013, p 15.

2.2. La société de garantie de crédit immobilier (SGCI)

Le logement est un élément important dans l'amélioration du bien être social de la population. La priorité de refinancement hypothécaire et de procurer les ressources financières nécessaires (moyen et long terme) et les mettre à la disposition des intermédiaires financiers (les banques) pour le financement du logement. A ce titre les banques n'auront plus de difficultés à s'occuper du problème de disponibilité et de l'adéquation de ressources.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les banques contre l'insolvabilité de leur client ayant bénéficié des crédits hypothécaires, elle contribue aussi à la stabilité du système financier en Algérie, puisqu'elle offre une garantie aux banques sur les crédits octroyés, ce qui leur permet de pondérer leurs créances hypothécaires à hauteur de la couverture offerte, conformément à l'article 17 de l'instruction 74-94 de la Banque d'Algérie.

Elle offre une couverture du risque relatif au crédit (risque se rapportant à l'emprunteur et à la propriété) moyennant d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur et qui reflète le niveau du risque encouru²⁷.

L'assurance insolvabilité est la couverture offerte par l'assureur à la banque contre l'incapacité définitive de l'assuré de procéder au remboursement du crédit due essentiellement à :

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

Elle permet une meilleure gestion du risque en matière de crédit hypothécaire, transfert risque. L'avantage d'assurance insolvabilité pour les prêteurs (banques) est une augmentation des volumes de crédits ainsi la gestion des risques et la réduction des exigences en matière de constitution des provisions et l'accès à la titrisation. Et pour les emprunteurs c'est l'accès au crédit.

2.3. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)

Le fond a pour objet de garantir les paiements, effectués par les acquéreurs et revêtant le caractère d'avance à la commande, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur

²⁷ Chikhi D ; Mammasse M..M, op.cit, p 32.

plans. Le FGCMPI est un partenaire au service :

- **De l'acquéreur:** il garantit les avances faites aux promoteurs.
- **Du promoteur:** il lui offre une caution et peut ainsi utiliser légalement les avances des acquéreurs.
- **De la banque:** il lui permet d'intervenir dans un dispositif sécurisant, diminution et limitation du risque crédit.

Il faut noter que la garantie d'un projet peut être partielle ou totale. Le promoteur immobilier peut vendre sur plans une partie de son projet. La partie restante peut être commercialisée en utilisant d'autres formules.

Pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière. L'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat vente sur plans. L'assurance du fonds donc garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements perçus par le promoteur immobilier en cas d'insolvabilité de ce dernier qui doit être prouvée par voie judiciaire c'est-à-dire un jugement ou un arrêt qui prouve les cas ci-après:

- Le décès du promoteur sans reprise du projet.
- La disparition dument constatée.
- L'escroquerie dument constatée.
- La faillite ou la dissolution de la société de promotion immobilière.
- La liquidation par anticipation.

Tant que le promoteur immobilier est vivant et présent, c'est lui qui doit répondre à toutes ses défaillances.

2.4. La Société d'Atomisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)

La SATIM a été créée en 1995 pour mettre à la disposition des banques un système interne de gestion qui suggère que les transactions se rapportant à la monétique, la commande des chéquiers et la création d'une centrale de risque. Cette dernière propose la mise en place d'un réseau informatique interbancaire spécialisé pour prévenir le cas d'insolvabilité des particuliers à cause d'un surendettement. En effet, la possibilité donnée aux ménages de contracter des prêts auprès de plusieurs banques, peut provoquer une incapacité de remboursement. La centrale gérée par la SATIM se charge donc de la connexion de

l'ensemble des banques pour éviter une telle situation²⁸.

Conclusion

Nous arrivons au terme du premier chapitre de notre mémoire qui a pour but de donner un aperçu général sur le marché de l'immobilier en Algérie, et toutes les caractéristiques propres à ce dernier ainsi qu'à celui relatif au crédit immobilier.

Nous avons vu que le bien immobilier est un besoin vital et un facteur d'intégration social très important, d'où la présence croissante d'une demande exprimée par le désir des ménages à accéder à la propriété d'un bien, à laquelle répond une offre subordonnée à plusieurs facteurs.

Aussi nous avons vu que l'état a pris en charge le secteur de l'habitat, mais l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande persiste, d'où la mise en place d'un nouveau dispositif de financement regroupant plusieurs institutions afin de faciliter l'octroi de crédit immobilier et la mise en place d'un cadre réglementaire de la promotion immobilière.

²⁸ Chikhouné Y ; Semeoune O ; Bourim Z, op.cit, p 22.

Chapitre 02 : Le crédit immobilier en Algérie

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée qui est destiné à financer l'acquisition ou la construction d'un logement ou encore le financement des gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement⁵⁷.

Ces dernières années le crédit immobilier a connu un développement assez important en Algérie. Et la CNEP Banque qui joue un rôle important dans le financement de l'habitat est appelée à se diversifier pour satisfaire les besoins de la clientèle de ce type de crédit notamment dans un contexte de concurrence bancaire.

Ce chapitre, est scindé en trois sections. Dans la première section, nous présenterons le crédit immobilier en s'intéressant à ses caractéristiques, les modes de financement de l'immobilier proposés par la CNEP Banque ainsi que les conditions exigées par celle-ci pour accéder au crédit immobilier. Dans la deuxième section, nous exposerons les risques et garanties liés au financement de l'immobilier aux particuliers. Enfin, dans la dernière section, nous nous intéresserons aux moyens de gestion des risques.

Section 1 : Montage du dossier du crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque

L'immobilier est l'un des secteurs les plus prometteurs. La concurrence dans ce domaine s'accroît de manière considérable, et pour rafler les parts de marché, les banques s'intéressent de plus près à l'étude des caractéristiques de la clientèle et la segmentation des produits bancaires et ce, afin de répondre au mieux aux besoins d'une population diversifiée.

Dans cette section il sera question d'expliquer la procédure d'octroi de crédit immobilier par la CNEP banque mais avant de le faire, il nous semble nécessaire de définir et de présenter les principales caractéristiques du crédit immobilier.

1. Définition et caractéristiques des crédits immobiliers

Dans ce qui suit il sera question de définir et de présenter les principales caractéristiques des crédits immobiliers.

⁵⁷ In : *www.lkeria.com*, consulté le 17/05/2023.

1.1. Définition

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier. C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat, la construction, la rénovation ou l'extension d'un bien immobilier⁵⁸

1.2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Les crédits immobiliers présentent plusieurs caractéristiques, dans ce qui suit nous citons les plus importantes en prenant comme exemple celui de la CNEP Banque.

1.2.1. La quotité de financement

La quotité de financement de financement représente le montant du crédit à accorder à l'emprunteur par la banque. Elle est calculée sur la base du prix de cession, de devis estimatif ou de la valeur de la garantie selon le type de financement ne dépassant pas généralement 90 % du montant de l'investissement immobilier à l'exception des prêts hypothécaires « jeune » qui peuvent atteindre 100 % jusqu'à la limite de la capacité de remboursement⁵⁹, cette dernière peut varier comme suit :

Tableau 2 : La quotité de financement accordée à l'emprunteur

| Quotité de financement | Montant maximum du crédit |
|---|---------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • 90 % peuvent atteindre 100 % dans le cas du crédit « jeune ». • 70 % si le prix du M² > 300.000 DA | 50.000.000 DA |
| 70% | 100.000.000 DA si le ratio P/V < 70% |
| 60% | 200.000.000 DA si le ratio P/V < 50 % |
| <ul style="list-style-type: none"> • Rachat de créance : 100% du capital restant dû au créancier initial. | 500.000.000 DA |

Source : Document interne de la CNEP Banque.(2018)

1.2.2. La durée

La durée du prêt hypothécaire se considère en fonction du type du crédit et l'âge du postulant qui ne doit pas dépasser 75 ans (70 ans dans le cadre d'une location habitation), soit

⁵⁸ Berraghda L., Mahiou S, « L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers. Cas de la CNEP Banque », mémoire de l'école supérieure de banque, 2010, p 11.

⁵⁹ Article 6, DR N°1519/2018 du 23 octobre 2018

une durée de 30 ans à l'exclusion du « prêt jeune » qui peut atteindre 40 ans. Dans le cas d'un cautionnement la durée est définie en fonction de l'emprunteur le plus âgé.

1.2.3. Le différé

La durée du crédit immobilier comprend, le plus souvent au début de l'emprunt, la période de différé qui peut aller jusqu'à 36 mois. Il a donc pour effet, au client, de mobiliser les fonds nécessaires pour commencer le remboursement (retarder le remboursement du capital) et comme à la banque d'accroître le coût final de l'emprunt. Il existe deux types de différé à savoir :

- a. Le différé partiel :** qui est la période où le client est dispensé du remboursement du capital emprunté, il ne paie que les intérêts et la prime d'assurance.
- b. Le différé total :** où il ne paie rien jusqu'à ce qu'il consolide son prêt, il commence à rembourser tout à la fois (les mensualités + les intérêts intercalaires de la période de différé).

1.2.4. Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt est défini comme la rémunération qu'un emprunteur est tenu de payer à la banque en contrepartie du coût du crédit. Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux fixe ou variable.

- a. Le taux d'intérêt fixe :** c'est-à-dire que le taux d'intérêt est fixe jusqu'à la fin du crédit, donc l'échéancier de remboursement est connu à l'avance.
- b. Le taux d'intérêt variable :** c'est-à-dire qu'il peut varier à la hausse comme à la baisse, donc l'échéancier de remboursement sera aussi variable.
- c. Taux bonifié :** appliqué pour les postulants afin d'acheter un logement promotionnel ; collectif ou à la construction d'un logement rural.
- d. Taux préférentiel :** appliqué pour les épargnants sur la partie du crédit représentant trente (30) fois le montant des intérêts cumulés.
- e. Taux ordinaire :** appliqué pour les non épargnants.

Tableau 3: Les taux d'intérêts créditeurs et débiteurs appliqués par la CNEP banque

| Crédits aux particuliers | Taux annuel |
|--|-------------|
| Construction, aménagement logement et acquisition de logement et de terrain, rachat de créance. | |
| • Epargnant titulaire d'un compte épargne logement (LEL). | 5,75 % |
| • Epargnant titulaire d'un compte épargne populaire (LEP). | 6,25% |
| • Non épargnant. | 6,50% |
| Prêt hypothécaire «jeune » construction, extension, acquisition de logement neuf /ancien | |
| • Epargnant | 5% |
| • Non épargnant | 6% |
| -Construction d'un logement rural ou acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf. | |
| -Crédit bonifié avec un taux de référence de 6%, réparti comme suit : 1% ou 3% à la charge de l'emprunteur et 5% ou 3% à la charge du trésor public, en fonction du revenu de l'emprunteur. | 6% |
| Locaux commerciaux (Acquisition, construction et aménagement). | |
| • Epargnant titulaire d'un compte épargne logement (LEL). | 5,75% |
| • Epargnant titulaire d'un compte épargne populaire (LEP). | 6,25% |
| • Non épargnant | 7,00% |
| Location habitation. | |
| • Epargnant et non épargnant | 7,00% |
| Crédit pour le personnel CNEP banque | |
| • Crédit immobilier. | 3,50% |
| • Crédit consommation | 4 ,00% |

Source : Document interne de la CNEP Banque.(2018)

1.2.5. Capacité de remboursement

La capacité de remboursement est le montant de l'échéance mensuelle que l'emprunteur doit verser dans son compte pour le remboursement de sont prêt.

a. Pour les résidents en Algérie

➤ Cas 1 : Un seul emprunteur

Les quotités maximales de la capacité de remboursement des résidents en Algérie « un seul emprunteur sont résumées dans le tableau 4.

Tableau 4 : Les quotités maximales de la capacité de remboursement des résidents en Algérie « un seul emprunteur »

| Revenu mensuel | Quotité maximales du revenu mensuel net. | | |
|---------------------------------------|--|----------------------------|------------------------|
| | Salariés du secteur publics, retraités et professions libérales. | Salariés du secteur privé. | Commerçants/ Artisans. |
| (1.5) le SNMG ≤ revenu ≤ (02) Le SNMG | 35% | 30% | 25% |
| (02) le SNMG ≤ revenu ≤ (04) Le SNMG | 40% | 35% | 30% |
| (04) le SNMG ≤ revenu ≤ (08) Le SNMG | 50% | 45% | 40% |
| Supérieur à (08) %le SNMG | 55% | 50% | 45% |

Source : Document interne de la CNEP Banque(2018)

➤ **Cas 2 : Co-emprunteur**

Les quotités de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « Co-emprunteur ».

Tableau 5 : Les quotités de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « Co-emprunteur »

| Lieu de résidence | Revenu | Quotité maximale du solde du revenu |
|--|---|---|
| ➤ L'un à l'étranger et l'autre en Algérie. | Déduire le (S.N.M.G) et les crédits contractés à l'étranger signalé par le client du revenu mensuel net du postulant et convertir le solde du revenu en monnaie locale « DA » en fonction de la cotation du jour. | La capacité de remboursement totale, c'est la sommation de la capacité de chacun d'eux. |
| ➤ Co-emprunteurs résidents à l'étranger (en/hors communauté européenne). | | 35% |

Source : Document interne de la CNEP Banque (2018)

1.2.6. Périodicité de remboursement

Le remboursement périodique de prêt correspond au paiement à l'organisme prêteur, à chaque terme prévu au contrat, une partie du capital et des intérêts (éventuellement les frais d'assurance). Il s'effectue souvent avec des échéances mensuelles à annuités constantes, comme il existe un remboursement à principal constant, toutefois, le client peut anticiper le remboursement partiel ou total de son crédit à un moment donné.⁶⁰

⁶⁰ Amara M, « le financement bancaire de l'immobilier au particuliers » ; mémoire de l'Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2018, p 32.

a. Remboursement par annuités constantes

Dans ce cas, l'échéance est une charge constante qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part du capital. C'est le type de remboursement utilisé par la CNEP banque ainsi que par la majorité des banques algériennes

b. Remboursement à principal constant

L'emprunteur est appelé à rembourser mensuellement une partie identique du capital principal, et il paie les intérêts sur le capital restant dû.

c. Remboursement par anticipation

Le remboursement anticipé est une faculté donnée à un emprunteur de rembourser (avant le terme prévu au contrat) un crédit.

d. Remboursement « In Fine »

Le remboursement du crédit se fait en totalité (capital +intérêts) à la fin de la durée du crédit bancaire.

2. Montage du dossier du crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque

Pour le montage d'un dossier de crédit le chargé de crédit demande au client plusieurs documents.

2.1. Constitution du dossier administratif

Le dossier administratif comprend les pièces suivantes :

- Une demande de crédit dûment renseignée, signée avec indication du montant de crédit sollicité par le postulant ⁶¹ (formulaire CNEP banque) ;
- Une demande d'adhésion à l'assurance ADE (CARDIF EL DJAZAIR) dûment remplie et signée avec la mention « lu et approuvé » ;
- Un extrait de naissance n°12 ;
- Une fiche familiale pour les postulants mariés ;
- Une copie de la pièce d'identité (CNI ou PC)
- Un certificat de résidence ;
- Une autorisation de consultation de la centrale des ménages « CREM »
- Relevés des intérêts arrêtés au jour de la demande des livrets LEL ou LEP ;

⁶¹ Postulant : emprunteur principal et/ou le codébiteur, la caution.

- Attestations de cession de droit d'intérêts si nécessaires et fiche familiale justifiant le lien parenté (pour les postulants épargnants).

- **Mode de remboursement**

Autorisation de prélèvement sur compte chèque (formulaire CNEP banque) dûment légalisée ;

- ✓ Domiciliation irrévocable du salaire ;
- ✓ Ordre de virement permanent pour les personnes domiciliées chez les confrères ;
- ✓ Chèque CCP barré et autorisation de prélèvement sur compte CCP chèque (formulaire CNEP banque)
- ✓ Justificatif du revenu.⁶²

Tableau 6 : Les pièces nécessaires pour la constitution du dossier « administratif » de crédit

| Travailleur de la fonction publique | Travailleur auprès d'un employeur privé |
|--|---|
| Pièces communes. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Original de l'attestation de travail et relevé des émoluments selon modèle CNEP banque (de moins de 03 mois) ; • Copie de la carte de sécurité sociale ou de la carte CHIFA ; • Extrait de rôle de moins de 03 mois, | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Attestation d'affiliation CNAS ; • Relevé bancaire ou postal d'une année en cas de domiciliation du salaire auprès des confrères ou les CCP. |
| Pour les postulants retraités. | Pour les commerçants, profession libérale ou artisanale |
| <ul style="list-style-type: none"> • Attestations de retraite | <ul style="list-style-type: none"> • Certificat d'imposition des trois derniers exercices, délivré par les services des impôts ; • Copie de l'agrément ou du registre commerce ; • Copie de la carte d'identification fiscale du postulant ; • Attestation de mise à jour CNAS et /ou CASNOS et un extrait de rôle récent, les deux, datés de moins d'un mois à la date de dépôt du dossier du crédit. • Autorisation de consultation de la centrale des risques, • Copie des statuts de la société pour les personnes morales. |
| Pour les postulants non résidents | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Les documents justifiant la résidence, l'activité, le revenu, dûment authentifiés par le consulat d'Algérie dans le pays de résidence. | |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP Banque.

⁶² Note DCP n°603/14 du 17/06/2014

2.2. Constitution du dossier technique

Le dossier technique comprend les pièces suivantes :⁶³

2.2.1. Crédit destiné à la construction individuelle d'une habitation

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Copie légalisée de l'acte de propriété du terrain ou certificat de possession du propriétaire dûment publié et enregistré livret foncier du bien à hypothéquer pour les zones cadastrées ;
- ✓ Le certificat négatif d'hypothèque ;
- ✓ Copie légalisée des permis de construire en cours de validité (moins de trois ans) émanant de la DUCH et de l'APC ;
- ✓ Un rapport d'expertise, établi chez l'un des experts conventionnés avec la CNEP ; devis descriptif et estimatif des travaux restant à réaliser si les travaux de construction ont commencé ;
- ✓ Permis de construire en cours de validité, la construction doit être entamée dans un délai d'un an à compter de la date de sa délivrance.

a. Prêt complémentaire

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Demande de prêt complémentaire ;
- ✓ Rapport de visite de chantier, situation physique et financière du logement ;
- ✓ Justificatif des revenus récents ;
- ✓ Accord pour la régularisation de l'hypothèque ;
- ✓ Un permis de construire renouvelé dans le cas où les travaux des gros œuvres ne sont pas encore achevés à 100%.

b. Aménagement, extension ou surélévation, locaux commerciaux

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Livret foncier du bien à hypothéquer pour les zones cadastrées ou un acte de propriété du bien enregistré et publié ;
- ✓ Certificat négatif d'hypothèque ;
- ✓ Permis de construire en cours de validité pour surélévation, extension ;

⁶³ Formulaire CNEP Banque.

- ✓ Un devis estimatif et descriptif des travaux à réaliser ;
- ✓ Un rapport d'expertise et d'évaluation établi par un architecte conventionné ou par les services techniques du réseau.

2.2.2. Construction rurale

Les pièces à fournir sont :

- Acte de propriété du terrain enregistré et publié ou un certificat de possession du terrain délivré par le président de l'APC, dûment enregistré et publié ;
- Une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural délivrée par la commission de Wilaya compétente.

2.2.3. Achat d'un terrain

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Le livret foncier du bien ou acte de propriété du bien au nom du vendeur enregistré et publié ;
- ✓ Promesse de vente notariée ou la fiche de renseignements sur la transaction immobilière, modèle CNEP, dûment renseignée ;
- ✓ Une décision d'attribution du terrain avec indication du prix de cession et superficie ou promesse de vente notariée « auprès d'une agence financière »

2.2.4. Achat auprès d'un logement auprès d'un particulier

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Le livret foncier du bien ou acte de propriété du bien au nom du vendeur enregistré et publié ;
- ✓ Promesse de vente notariée ou la fiche de renseignements sur la transaction immobilière ; modèle CNEP dûment renseignée ;
- ✓ Certificat négatif d'hypothèque ;
- ✓ Un rapport d'expertise avec reportage photographique établi par un bureau d'études retenu par la CNEP ;
- ✓ Certificat de conformité dans le cas où le logement à financer est achevé mais n'est pas porté sur l'acte de propriété du terrain sur lequel il est édifié.

2.2.5. Achat d'un logement auprès d'un promoteur

L'achat d'un logement auprès d'un promoteur immobilier se réfère à l'acquisition d'un bien immobilier neuf, généralement en cours de construction ou sur plan, directement auprès d'une entreprise de promotion immobilière.⁶⁴

Tableau 7 : Les pièces relatives au bien immobilier pour achat d'un logement auprès d'un promoteur

| Vente sur plan « VSP » | Logement fini |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Acte de « VSP » notarié dument publié et enregistré, indiquant toutes les conditions de paiement. • Attestation d'affectation ou de réservation du logement sur plan. • Attestation de l'apport personnel versé. • Copie de l'attestation de garantie délivrée, au promoteur par le(FGCMPI), en cours de validité et garantissant le bien objet du crédit. Le recueil de l'hypothèque avant la mobilisation. | <ul style="list-style-type: none"> • Décision d'attribution du logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du bien objet de la transaction. • Attestation de remise des clés du logement, mentionnant la date de la livraison et le prix définitif. • Certificat de conformité du logement. • Rapport d'évaluation établi par les services techniques du réseau confirmant l'achèvement du projet voir le logement objet du financement |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP Banque.

2.2.6. Locations habitation

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Engagement de location établi par le propriétaire bailleur (model CNEP) ;
- ✓ Une copie de l'acte de propriété ou du livret foncier du bien objet de la location.

2.2.7. Achat d'un local commercial et/ou professionnel auprès d'un particulier

Les pièces à fournir sont :

- ✓ Une copie de l'acte de propriété du local au nom du vendeur enregistré et publié ;
- ✓ Promesse de vente notariée ou la fiche de renseignement sur une transaction immobilière (formulaire CNEP-banque) dûment renseigné ;
- ✓ Certificat négatif d'hypothèque récent ;
- ✓ Rapport d'évaluation du local établi par un BET retenu par la CNEP-banque.
- ✓ Une décision d'affectation (attribution) de local délivrée par le promoteur indiquant le prix de cession.

⁶⁴ Document fourni par la banque

3. Traitement du dossier de crédit

L'étude du dossier de crédit se déroule à travers des étapes que le banquier doit obligatoirement respecter car ces dernières sont jugées nécessaires afin d'éviter d'éventuels complications, défaillances ou risques.

Le chargé clientèle est tenu d'accueillir respectueusement le client, le renseigner soigneusement sur les produits commercialisés et les modalités d'octroi de crédit, lui faire une simulation et lui remettre la liste des documents à fournir.

A la réception du dossier complet, le chargé clientèle doit procéder à la :

3.1. Vérification du dossier

A la réception du dossier complet, le chargé de clientèle doit procéder au contrôle de la recevabilité du dossier à travers la vérification de l'exhaustivité des documents fournis par le client et leur validité (dossier complet).

- Si le dossier est recevable, le chargé de clientèle procédera à :

La remise du récépissé de dépôt au client dûment daté et signé par le chargé du dossier.

- Si le dossier est irrecevable le chargé de clientèle procédera à :
 - La demande des compléments si le dossier est incomplet ;
 - Le rejet et la restitution du dossier au client en marquant son passage dans le registre des demandes pour permettre sa traçabilité.

3.2. Analyse de la demande de crédit par :

- La consultation de la CREM pour savoir si le client n'a pas consenti un crédit auprès des autres banques ainsi que le montant des crédits non remboursés.
- La centrale des risques lorsqu'il s'agit d'un commerçant ou profession libérale, dans ce cas, le demandeur doit signer une autorisation de consultation.
- La centrale des impayés de la Banque d'Algérie ;
- La centrale clientèle des crédits aux particuliers de la CNEP-Banque.
- Exploitation des documents justifiants l'application éventuelle d'un taux préférentiel.

3.3. Établissement de la fiche de suivi de contrôle

Cette fiche permet de s'assurer que toutes les pièces exigées sont présentes.

3.4. Saisie des informations et édition de la fiche technique

Une fois le traitement de l'analyse du dossier de financement est finalisé, il y a lieu d'éditer une fiche technique dans laquelle sont rapportées toutes les informations du client, du bien immobilier objet de financement et du crédit.

Le dossier et la fiche technique devant être présentés au comité de crédit (agence, réseau, central) après signature du chargé de crédit et validé par son responsable.

Le pouvoir de décision d'engagement des crédits hypothécaires aux particuliers relève des comités de crédit.

➤ Délai de traitement du dossier de crédit

L'agence et le réseau disposent d'un délai de (07) jours ouvrables à compter de la date de dépôt pour étude. Quand à la D.C.P, elle dispose d'un délai de (05) jours ouvrables. Tout dépassement de délai fixé doit être justifié et/ou expliqué de manière chronologique et précise de l'événement survenu.

➤ Seuil d'engagement des comités de crédit

Le tableau présente un pouvoir d'engagement.

Tableau 8 : Pouvoir d'engagement des comités de crédit

| Les comités | Montant de crédit sollicité |
|-----------------------------------|--|
| Comité du crédit de l'agence(CCA) | $\leq 5.000.000,00$ DA |
| Comité du crédit réseau(CCR) | $> 5.000.000,00$ DA et $\leq 20.000.000,00$ DA |
| Comité du crédit central (CCC) | $> 20.000.000,00$ DA |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP Banque.

Les comités de crédit agence est composé de :

- Le directeur d'agence ;
- Le directeur adjoint ;
- Le chef de service crédit ;
- Le chef de service recouvrement.

Après l'examen du dossier par le comité de crédit (agence, réseau ou central), la décision est prise à la majorité des voix se prononçant sur l'acceptation ou le refus de la demande de prêt.

❖ La décision d'octroi de crédit est établie sur la base du procès-verbal de réunion, et signée par le directeur de l'agence (ou le directeur de réseau ou le DCP).

Après l'établissement de la décision d'octroi ou de refus de crédit, l'agence adresse au client une lettre d'acceptation ou de rejet d'octroi de crédit lui notifiant les conditions de financement ou les motifs de rejet par le comité.

➤ **Dans le cas d'une acceptation et après l'accord du client**

Le client accomplit les formalités d'ouverture de compte (si ce dernier n'est pas titulaire de compte) ainsi que le paiement des frais d'assurance CARDIF⁶⁵ et l'assurance SGCI. Le banquier procède à l'établissement de la convention de prêt sur la base de la décision d'octroi de crédit suivant le modèle en vigueur.

➤ **Les frais du dossier**

Ils représentent les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, ils sont payés en une seule fois avant la mobilisation du crédit, soit :⁶⁶

Tableau 9 : Les frais d'étude des dossiers de crédit

| Montant du crédit | Frais du dossier |
|--|------------------|
| Crédit personnel. | 2000 DA |
| Les autres types de crédit. | |
| Crédit ≤ 500 000 DA. | 5000 DA |
| 500 001 DA < Crédit ≤ 5 000 000 DA | 12 000 DA |
| 5 000 001 < Crédit ≤ 8 000 000 DA | 20 000 DA |
| Crédit > 8000 000 DA | 25 000 DA |
| La location habitation | 5000 DA |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP Banque.

➤ **La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)**

En application des dispositions fiscales en vigueur en matière de taxes sur le chiffre d'affaires, les ventes de logements et de locaux commerciaux et professionnels sont soumis à la TVA au taux respectifs 7% et 19%.

✓ Pour les locaux professionnels au moment de la vente.

⁶⁵ 12 mois d'assurance CARDIF.

⁶⁶ Les frais d'études sont payables à la réception de dossier.

- ✓ Pour les logements au profit des particuliers au moment de l'établissement de l'acte de propriété notarié.

Section 2 : Risques et garanties liés au financement de l'immobilier aux particuliers

La banque est souvent présentée comme un portefeuille de risques. Ces derniers sont une dimension inévitable et naturelle compte tenu des produits proposés et de la matière manipulée : l'argent⁶⁷.

Le risque du crédit est le risque inhérent à l'activité bancaire celui de ne pas être remboursé à l'échéance du crédit. Face à une concurrence accrue sur les activités du crédit, la maîtrise des risques devient l'enjeu central⁶⁸.

L'appréciation de ce risque est la responsabilité essentielle du métier de banquier. Mais si les autorités monétaires ne sont pas en charge directement de sa surveillance, elles attachent un soin particulier au suivi de ce risque⁶⁹.

De ce fait, de nouvelles méthodes sont susceptibles de renforcer la compétence des banques sur ce sujet. Parce que le banquier lorsqu'il accorde des crédits, s'il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartient pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent confronter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés⁷⁰.

1. Les risques liés au financement de l'immobilier aux particuliers.

Le financement de l'immobilier pour les particuliers comporte certains risques qu'il est important de prendre en considération.

1.1. Définition du risque crédit

Le risque de crédit est le risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou de contreparties considérées comme un même bénéficiaire⁷¹

Le dictionnaire Larousse définit le mot risque comme étant « le fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger »⁷²

⁶⁷ Lamarque E ; « Gestion bancaire », Edition Nord, Paris, 2003, p 65

⁶⁸ De Serving A ; Zelenko I, « Le risque du crédit », Edition Dunod, Paris, 2003, p4.

⁶⁹ De Coussergues S, « Gestion de la banque », 2ème édition Dunod, Paris, 1996, p 98.

⁷⁰ Bernet Rollande L. : Principes et techniques bancaires, 24ème édition Dunod, Paris, 2006, p67.

⁷¹ Article 2 du règlement de la banque d'Algérie n° 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers.

Selon Christian Gouriéroux et André Tiomo (2007), le risque de crédit est : « *Le risque de perte inhérent au défaut d'un emprunteur par rapport au remboursement de ses dettes (obligations, prêts bancaires, créances commerciales...). Ce risque se décompose en risque de défaut qui intervient en cas de manquement ou retard de la part de l'emprunteur sur le paiement du principal et/ou des intérêts de sa dette* »⁷³

Autrement dit, le risque de crédit est celui qu'un emprunteur ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit aux échéances prévues par le contrat signé entre lui et la banque.

1.2. Les types du risque crédit

Les principaux types de risques de crédit sont essentiellement :

1.2.1. Le risque de non remboursement

Le risque de non remboursement englobe deux types de risque : le risque de crédit et le risque de marché.

1.2.1.1. Le risque crédit

C'est le principal risque auquel une banque est exposée. Il désigne le risque de faillite du client. C'est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit aux échéances prévues dans les contrats.

1.2.1.2. Le risque marché

Le risque du marché c'est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations de la valeur de marché d'une opération effectuée. Le risque peut porter sur des garanties prises et qui ne sont pas adéquates ou la chute du prix des biens immobiliers.

1.2.2. Le risque du taux d'intérêt

Le risque du taux d'intérêt c'est le risque de réaliser une moins-value sur la valeur des fonds prêtés. Ce risque a de l'influence sur les créances et les dettes que détient une banque sur ses clients positivement du moment qu'il permet à la banque de voir sa rémunération augmentée (hausse de taux), et négativement lorsqu'il lui permet de voir sa rémunération diminuée (baisse du taux).⁷⁴

⁷² Larousse, dictionnaire de langue française, p 123.

⁷³ Gouriéroux C ; André T, « Risque de crédit : Une approche avancée », édition Les cahiers du CREF de HCE, Montréal, 2007, p.11.

⁷⁴ De Coussergues S, op.cit, p 101.

1.2.3. Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autres établissements de crédit est dite illiquide.

1.2.4. Le risque de solvabilité

C'est le risque qui représente pour la banque l'insuffisance de fonds propres nécessaire pour la couverture de ses pertes éventuelles.

1.2.5. Les risques opérationnels

On entend par risque opérationnel, le risque de perte résultant de l'insolvabilité ou de défaillances inhérentes aux procédures, personnels et systèmes internes des banques et établissements financiers, ou à des événements extérieurs. Cette définition exclut les risques stratégiques et de réputation, mais inclut le risque juridique.⁷⁵

1.2.5.1. Les risques techniques

Ils représentent toutes les opérations, liés à la défaillance des moyens humains et/ou matériels, qui peuvent engendrer une infraction aux normes réglementaires et des conditions de crédit tel que : la montant de crédit, sa durée...

1.2.5.2. Le risque administratif

Ce type de risque est lié à la mise en place de traitement et au suivi de dossiers de crédits immobiliers. Pour éviter et faire face à ce risque, la banque doit veiller au suivi juridique et de contrôle de chaque opération de crédit.

1.2.5.3. Le risque juridique

Le risque juridique peut survenir dans deux cas principaux⁷⁶:

- **Lors de l'établissement des contrats** : Le contrat doit comporter toutes les informations concernant l'opération du crédit immobilier. L'emprunteur, après lecture

⁷⁵ Article 2 du règlement de la banque d'Algérie n° 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers.

⁷⁶ Charane R, «L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobilier» ; mémoire de master en sciences financières et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2018, p 58.

de la convention de prêt doit opposer sa signature accompagnée de la mention « lu et approuvée » ainsi que la signature du prêteur et la date de signature.

- **L'hypothèque** : Le banquier doit vérifier les termes de l'acte d'hypothèque et d'assurer sur le bien s'il n'est pas déjà hypothéqué ainsi sur l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque qui doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre du propriété. De plus, la vérification doit parer sur la valeur du bien hypothéqué durant toute la durée de vie du crédit car elle variera en fonction des fluctuations du marché.

2. Les garanties liées au financement de l'immobilier aux particuliers

Lors de la souscription d'un crédit immobilier, la banque prêteuse peut exiger plusieurs garanties pour assurer le remboursement du prêt. Ces garanties protègent le prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur.

2.1. Définition de garantie d'un crédit

Dans le cadre d'un crédit, une garantie est une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, comme les garanties réelles à savoir les hypothèques, ou encore les garanties personnelles de type caution. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et de la nature du prêt. La valeur des garanties demandées est proportionnelle au montant du prêt⁷⁷

2.2. Les suretés réelles

Portant sur un objet, une chose, un bien corporel ou une partie du patrimoine ayant une valeur par elle-même. Ces garanties concèdent donc au créancier un droit réel sur le bien. La forme la plus connue des suretés réelles est l'hypothèque. Le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe.⁷⁸

⁷⁷ In : *www.boursedescredits.com*, consulté le 25/05/2023

⁷⁸ Article 882, du code civil algérien.

a. L'hypothèque légale

L'hypothèque légale est imposée par la loi, au profit de certains créanciers (banques et établissements financiers) jouissant d'une protection légale.⁷⁹ Lorsqu'une hypothèque légale est établie, le bien immobilier est généralement utilisé comme garantie pour le paiement de la dette ou de la réclamation due à la partie bénéficiaire de l'hypothèque. Si le propriétaire du bien ne rembourse pas la dette ou ne satisfait pas à ses obligations, la partie bénéficiaire peut entamer des procédures légales pour saisir et vendre le bien afin de recouvrer les sommes qui lui sont dues.

b. L'hypothèque conventionnelle

Une hypothèque conventionnelle est un type courant d'hypothèque utilisé pour financer l'achat d'un bien immobilier. Contrairement à l'hypothèque légale, qui est créée automatiquement par la loi dans certaines circonstances, l'hypothèque conventionnelle est établie par un accord volontaire entre le propriétaire du bien (emprunteur) et le prêteur (généralement une banque ou un prêteur hypothécaire).

C. L'hypothèque judiciaire

Dénommée dans le code civil droit d'affectation hypothécaire obtenue suite à un jugement de condamnation définitif du débiteur. Elle peut être aussi accordée à titre provisoire, pour prévenir les risques d'organisation de l'insolvabilité du débiteur, exemple de l'hypothèque conservatoire mais pour être effective elle doit être confirmée par une décision de justice définitive.⁸⁰

2.3. Les suretés personnelles

Sont constituées par des droits de créances sur des personnes et sur leurs biens propres. Il s'agit généralement des cautions et avals de tiers.

2.3.1. La caution

Le cautionnement est défini comme un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le

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

⁸⁰ Article 937 du Code civil algérien.

débiteur n'y satisfait pas lui-même.⁸¹ Il existe deux types de cautionnement : la caution solidaire et la caution simple.

2.3.1.1. Le cautionnement simple

Dans ce cas la caution simple permet à la banque d'avoir deux avantages :

- **Le bénéfice de discussion** : il permet à la caution poursuivie par le créancier (la banque) de repousser toute poursuite et de lui demander, sans l'obliger, de discuter d'abord les biens du débiteur principal.
- **Le bénéfice de division** : Si il y'a plusieurs cautions pour un même engagement, la dette est divisée entre les cautions, et le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement.

2.3.1.2. Le cautionnement solidaire

Dans ce cas, la banque pourra réclamer à la caution le paiement de la créance sans le demander préalablement au débiteur principal. C'est-à-dire que la caution se qualifie au niveau du débiteur, elle perd les bénéfices de discussion et de division.

2.4. Les assurances

Les assurances ne font partie des garanties juridiques mais elles constituent à la fois une protection pour l'emprunteur et une garantie pour l'établissement prêteur.

En droit algérien, la définition du contrat d'assurance nous est donnée par le Code civil qui dispose en son article 619 que le contrat d'assurance est défini comme : un contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaires, à fournir à l'assuré ou au tiers bénéficiaire au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une autre prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat.⁸²

2.4.1. Assurance des emprunteurs « ADE » CARDIF EL DJAZAIR

L'assurance des emprunteurs est une assurance contre le risque décès ou décès et invalidité absolue et définitive « IAD » souscrite par les particuliers bénéficiaires de crédits immobiliers, de leurs Co-emprunteurs ou de la caution auprès de CARDIF EL DJAZAIR.

⁸¹ Article 644 du Code civil algérien.

⁸² Article 619 du code civil algérien.

- L'emprunteur a le choix entre la formule classique (Décès) et la formule enrichie (décès +IAD avec une indemnisation complémentaire en cas d'accident, de l'ordre de 20% du capital remboursé).
- La couverture du risque décès pour l'emprunteur, le Co-emprunteur ou la caution court jusqu'à l'âge de 75 ans révolu et pour le risque décès +IAD pour l'emprunteur, le Co-emprunteur ou la caution jusqu'à l'âge de 60 ans.

Tableau 10 : La tarification appliquée par l'assurance CARDIF

| Type de prêt | Couverture | Taux de la prime | | |
|--|--------------------------|------------------------|---|--|
| | | Emprunteur principale. | Co-emprunteur ou caution moins de 35 ans. | Co-emprunteur ou caution plus de 35 ans. |
| Offre classique. | | | | |
| Prêts bonifiés (1% et 3%). | Décès seul : 100% du CRD | 0.037% | 0.029% | 0.037% |
| Prêt location vente. | Décès seul : 100% du CRD | 0.037% | 0.029% | 0.037% |
| Autre prêt immobiliers. | Décès seul : 100% du CRD | 0.045% | 0.029% | 0.040% |
| Offre enrichie. | | | | |
| Décès + IAD : 100% du CRD+ 20% en cas de décès / IAD accidentel. | | 0.052% | 0.029% | 0.042% |

Source : Document interne de la CNEP Banque.

➤ **Mode de calcul de la prime « ADE »**

$$\text{Prime mensuelle} = \text{montant du crédit accordé} \times \text{taux de la prime}$$

2.4.2. Assurance « SGCI »

L'assurance « SGCI » couvre les crédits hypothécaires aux particuliers contre le risque « insolvabilité ». Elle assure le client (l'emprunteur, le codébiteur, et la caution) incapable définitivement de rembourser son crédit et qui est dû essentiellement à :

- La perte d'emploi.
- La perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur).
- La rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur.
- Ou toutes autres causes justifiées.

La prime de cette assurance est calculée sur la base du montant global du crédit et en fonction du ratio prêt/valeur du bien immobilier objet du crédit ou d'un autre bien immobilier

offert en garantie de substitution. Elle est payée une seule fois durant toute la durée de vie du crédit, avant le déblocage de ce dernier.

Tableau 11 : La tarification applicable par la SGCI

| Ratio prêt/Valeur (RPV) | Le taux de la prime |
|---|----------------------------|
| Le ratio du prêt est inférieur ou égale à 40% (RPV<40%) | 0.50% |
| Le ratio du prêt est compris entre 40% et 60% (40% < RPV <60%) | 0.75% |
| Le ratio du prêt est compris entre 60% et 90% (60%< RPV< 90%) | 1% |

Source : Document interne de la CNEP

2.4.3. Assurance contre « les catastrophes naturelles »

Avant toute mobilisation de crédit hypothécaire, il est exigé la souscription d'une police d'assurance contre les effets des catastrophes naturelles sur les biens immobiliers, avec subrogation au profit de la CNEP-Banque et de la maintenir valide durant toute la durée de crédit. Selon l'article 02 du décret exécutif N°04-268 du 29 août 2004 les événements naturels couverts par cette assurance sont : les tremblements de terre, les inondations et les coulées de boue, les tempêtes et les vents violents, les mouvements de terrain. ⁸³

La souscription à cette assurance est une obligation instituée par les pouvoirs publics dès le 1er septembre 2004. En effet, le client doit souscrire cette assurance auprès d'une compagnie d'assurance avec subrogation en faveur de l'établissement prêteur attestant qu'en cas de catastrophes citées dans les clauses du contrat d'assurance, les indemnités reviendront de droit à la banque

Section 3 : Les moyens de gestion des risques

⁸³ Article 02 du décret exécutif N°04-268 du 29 août 2004.

Les moyens de gestion des risques permettent aux banques et établissements financiers de diminuer les conséquences d'une éventuelle défaillance et d'assurer la bonne fin d'une opération d'octroi de crédit. Ces derniers sont la gestion préventive, opérationnelle et curative.

1. La gestion préventive

La gestion préventive vise à réduire les risques potentiels liés aux prêts immobiliers en mettant en place des mesures préventives et en anticipant les problèmes potentiels. Cela contribue à maintenir la stabilité et la performance des prêts hypothécaires à long terme.

1.1. Le ratio Cooke

Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture de risque. L'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles Prudentielles de gestion des banques et établissement financier le définit comme suit : « *Les banques et Etablissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08%.* »⁸⁴

Pour le calcul du ratio Cooke, on retient :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{les fonds propres nets.}}{\text{ensemble des engagements}} \geq 8\%$$

1.2.

Le

Ratio MC Donough

Le ratio Cooke a montré ses faiblesses, en tenant compte de la plus grande complexité du monde bancaire et par l'innovation financière. En effet, ce ratio ne prend pas en considération plusieurs risques dont le risque opérationnel, le risque de taux d'intérêt et le risque de liquidité. Il a fait donc l'objet d'une modification dans la méthode de calcul en intégrant dans son dénominateur le risque opérationnel⁸⁵. Le ratio MC Donough se calcule ainsi :

⁸⁴ Mathieu M : « L'exploitant bancaire et le risque de crédit » édition : La revue banque éditeur, Paris. 1995, p 54.

⁸⁵ Zouggar D ; Chabane R, « Contribution à l'évaluation de la performance financière des banques : cas de la BNA et SGA », mémoire de Master en Sciences Économiques, option : Monnaie, Banques et Environnement International, Université de Bejaia, 2017, p 28.

$$\text{Ratio MC Donough} = \frac{\text{les fonds propres nets.}}{\text{risque de crédit} + \text{risque opérationnel} + \text{risque marché}} \geq 8\%$$

1.3. Les règles de division des risques

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites⁸⁶ :

- Un rapport maximal de 25% entre l'ensemble des risques que la banque court au titre de crédits accordés à un même client, et le niveau des fonds propres nets ;
- Un rapport maximal de 100% entre la totalité des risques encourus par la banque au titre de crédits accordés à des clients ayant chacun obtenus des crédits supérieurs à 15% des fonds propres de la banque.

L'objectif de cette division est de limiter la concentration excessive des risques pris par la banque. C'est-à-dire qu'une banque ne doit pas faire défaut, voir courir vers la faillite, suite à la défaillance d'un de ses clients ou d'un groupe restreint de clients.

1.4. Le coefficient de liquidité

Le coefficient de liquidité est un indicateur de liquidité qui sert à indiquer si un établissement de crédit est en mesure, à tout moment, de rembourser ses échéances à court terme (retraits des clients...etc.).

En effet, une banque pourrait être tentée de transformer à court terme ses « liquidités » en crédit, et risquerait alors de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients. Il s'agit bien d'une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie. Le dénominateur est constitué de toutes les exigibilités ayant au plus un mois à courir (dépôts, engagement hors bilan, emprunts subordonnés etc.), augmentées du solde emprunteur de trésorerie.

$$\text{Le coefficient de liquidité} = \frac{\text{actifs réalisables à un mois.}}{\text{passifs exigibles.}} \geq 100\%$$

2. La gestion opérationnelle

⁸⁶ Mathieu M, op.cit, p 57.

Elle implique la mise en œuvre d'une stratégie de gestion a priori et a posteriori du risque de crédit. Elle repose sur les méthodes de gestion du risque concernant les choix de développement de la politique de maîtrise des risques élaborée par la banque.

2.1. Le système de délégation de crédit

Cette délégation consiste à donner tout ou partie de ses pouvoirs à une instance ou à un collaborateur par un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit. La mise en place de ce dernier a pour finalité d'améliorer le fonctionnement, le développement de la banque, et la maîtrise des risques.

2.2. Le Scoring

Le score est un système de notation fondé sur des analyses statistiques, permettant d'avoir une note représentative relative au risque encouru par la banque. Cette technique est couramment utilisée dans plusieurs pays au monde, dans le traitement des dossiers de crédits automatisés, notamment les crédits à la consommation et l'immobilier, qui représentent un volume de dossiers important. L'étude du dossier de crédit Scoring qui permet d'avoir un gain de temps par rapport aux méthodes traditionnelles, un dosage en fonction de sa sensibilité aux risques, et le niveau d'impayé que tolère la banque.⁸⁷

3. La gestion curative

La banque finance le secteur de l'immobilier se traduisant par la mobilisation des montants importants ce qui veut dire que ce financement présente des risques d'une grande importance vu qu'on peut rencontrer des retards de remboursements ou des impayés.⁸⁸

3.1. Le contrôle et le suivi

Après l'octroi du crédit immobilier par la banque, celle-ci met en place un processus de contrôle et de suivi pour s'assurer du respect des engagements contractuels et de la bonne gestion du prêt par le client. Voici quelques éléments généraux sur le contrôle et le suivi effectués par la banque où nous avons choisi l'exemple par la CNEP Banque.

- **Suivi des remboursements :** La CNEP Banque surveille attentivement les paiements mensuels effectués par le client pour le remboursement du prêt immobilier. Elle

⁸⁷ Benkaci S ; Bessaoud K., «La diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers. Cas : CNEP-Banque D'Azazga, mémoire de Master En sciences économiques, option : Monnaie, Finance et Banque, Université de Tizi-Ouzou, 2016, P 81 et 82.

⁸⁸ In : *www.etudier.com*, consulté le 01/06/2023

s'assure que les échéances sont respectées et que les montants dûs sont payés conformément aux termes du contrat. En cas de retard ou de défaut de paiement, la banque peut prendre des mesures appropriées pour régulariser la situation, telles que l'envoi de rappels de paiement ou l'application de pénalités.

- **Vérification des documents et des justificatifs :** La CNEP Banque peut procéder à des vérifications régulières des documents et des justificatifs fournis par le client lors de la demande de prêt. Cela inclut l'examen des pièces justificatives liées à l'acquisition du bien immobilier, tels que le contrat de vente, les titres de propriété, les devis de travaux, etc. Cette vérification permet de s'assurer que le prêt est utilisé conformément à sa finalité et que les informations fournies restent valides.
- **Suivi de l'assurance emprunteur :** Si le client a souscrit une assurance emprunteur auprès de la CNEP Banque, celle-ci peut également effectuer un suivi de cette assurance. Cela implique de vérifier que les primes d'assurance sont payées régulièrement et que la couverture reste adéquate tout au long de la durée du prêt.
- **Relation client :** La CNEP Banque maintient une relation de suivi avec le client tout au long de la durée du prêt immobilier. Cela peut inclure des échanges réguliers pour répondre aux questions du client, fournir des informations sur l'évolution du prêt, discuter des options de remboursement anticipé ou de renégociation du prêt, etc. Cette relation de suivi vise à assurer la satisfaction du client et à répondre à ses besoins en matière de crédit immobilier.

3.2. Le recouvrement

Après l'octroi du crédit par la Banque, si des problèmes de remboursement surviennent, la banque peut entreprendre des actions de recouvrement pour récupérer les sommes impayées. Voici quelques éléments généraux sur le recouvrement effectué par la CNEP Banque :

- **Rappels de paiement :** Lorsqu'un client est en retard de paiement ou a manqué une échéance, la CNEP Banque envoie généralement des rappels de paiement pour l'informer du montant dû et de la date limite de paiement. Ces rappels peuvent être envoyés par courrier, par courrier électronique ou par téléphone.
- **Relances et négociations :** Si le client persiste à ne pas effectuer les paiements ou à ne pas répondre aux rappels, la CNEP Banque peut intensifier ses actions de recouvrement en procédant à des relances plus fréquentes. Elle peut également engager des discussions avec le client pour tenter de trouver des solutions de remboursement adaptées à sa situation financière.

- **Mise en demeure :** Si le recouvrement amiable n'aboutit pas, la CNEP Banque peut envoyer une mise en demeure officielle au client, l'informant de son obligation de rembourser les sommes impayées dans un délai déterminé. Cette mise en demeure peut avoir des conséquences juridiques et entraîner des frais supplémentaires pour le client.
- **Procédures judiciaires :** Si toutes les tentatives de recouvrement amiable échouent, la CNEP Banque peut engager des procédures judiciaires pour récupérer les sommes dues. Cela peut inclure le dépôt d'une demande en justice, la saisie de biens du débiteur ou d'autres mesures légales pour recouvrer la dette.

Conclusion

La banque propose une gamme importante de produits, parmi lesquels on distingue les crédits immobiliers qui sont destinés aux ménages pour le financement du logement et la satisfaction de leurs besoins. Comme les prix des logements sont élevés, la plupart des ménages se tournent vers le financement bancaire. La demande sur ce type de crédit augmente de plus en plus, c'est pour cela que l'Etat a mis à la disposition des agents des institutions bancaires spécialisées dans le financement de ce secteur, parmi ces institutions la CNEP banque qui accorde tous type de crédit immobilier.

Chapitre 3 : Le financement bancaire de l'immobilier. Cas : CNEP Banque (agence de Tichy 803)

Introduction

Pour mettre en pratique les connaissances que nous avons vu jusqu'à présent nous avons consacré ce chapitre à l'étude d'un cas de financement de l'immobilier au niveau de la CNEP banque. A cet effet, nous consacrerons la première section à la présentation de l'organisme d'accueil CNEP Banque (agence 803 de Tichy), dans la deuxième section nous tracerons les démarches à suivre lors de l'étude d'un dossier d'un prêt immobilier et cela à travers un cas concret financé par la CNEP Banque (agence 803 de Tichy)

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

L'agence bancaire représente la cellule polyvalente d'exploitation de base de la banque. Son activité s'inscrit dans le cadre du développement de la région.

Il existe actuellement plus de 219 agences de CNEP-Banque au service de la clientèle, qui sont réparties à travers le territoire national et un réseau de 15 directions régionales¹²¹. Notre stage pratique a été effectué dans l'une de ces agences de la direction réseau de Bejaia, plus exactement dans l'agence de Tichy 803.

1. Evolution et historique de la CNEP-banque

La CNEP-Banque, est une banque spécialisée dans la collecte de l'épargne des ménages, le financement de l'habitat à travers ses crédits immobiliers aux particuliers et aux promoteurs privés et publics, et aussi le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment en leur offrant un répertoire élargi de produits selon la réglementation, et leur volonté.

1.1. La création de la CNEP

Depuis sa création en 1964, la CNEP-Banque n'a cessé de s'affirmer sur la place financière non seulement comme une banque de financement du logement, mais aussi comme une banque universelle, citoyenne, moderne et davantage proche des Algériens.

¹²¹ Document interne de la CNEP Banque

Au cours de son demi-siècle d'existence, la CNEP-Banque a su s'adapter aux différentes mutations et restructurations qu'a connues l'économie algérienne et aux exigences de la modernisation et de la libéralisation du secteur bancaire.

Ce parcours, fort remarquable, n'a fait que consolider les fondamentaux de croissance équilibrée tout en garantissant à la CNEP-Banque la notoriété et la compétitivité et la confiance de ses millions de clients.

1.1. 1. Historique de la CNEP

La caisse nationale de l'épargne et de prévoyance a été créée le 10 août 1964 sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission la collecte d'épargne sur livret, l'octroi du crédit (prêt social), au profit des agents des collectivités locales, et enfin les prêts sociaux hypothécaires.¹²² La CNEP a vécu plusieurs changements au cours de son évolution, que nous allons présenter en 4 étapes :

1.1.1.1. Première étape : de 1964 à 1970

Durant cette période, la CNEP-Banque a assuré un double rôle. Le premier rôle est la collecte de l'épargne des ménages sur livrets avec un taux d'intérêt de 2,8% par an, jusqu'à 1970. Durant cette période, le réseau de collecte était constitué de deux agences seulement (Alger et Tizi- Ouzo) et elle a été assurée par les réseaux PTT. Son deuxième rôle est la distribution des prêts sociaux hypothécaires.

1.1.1.2. Deuxième étape : de 1971 à 1979

Durant cette période, la CNEP-Banque est devenue un acteur incontournable dans le financement des différents programmes d'habitat en utilisant les fonds d'épargne et les fonds du trésor public. Et ce, selon les dispositions prévues dans l'instruction n°08 du 27 Avril 1971 de la direction du trésor public et aussi la mise en œuvre du compte d'épargne devise selon les dispositions de l'instruction du 17 mai 1971 et le livret d'épargne devise en 1977 avec un taux préférentiel exclusivement pour les algériens à l'étranger.

1.1.1.3. Troisième étape : de 1980 à 1997

Durant cette période la CNEP-Banque s'est vue confier de nouvelles tâches qui sont comme suit :

¹²² Document interne de la CNEP banque

- Accorder des crédits aux particuliers pour la construction de logements.
- Financer l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants.

1.1.1.4. Quatrième étape : de 1990 à nos jours

La CNEP est érigée en société par action (SPA), qui compte à son actif 46.000.000.000 DZD, sous la dénomination de la CNEP-Banque. La CNEP-Banque est régie par le code du commerce et plus précisément par la loi 90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit. Cette période est marquée par les événements suivants :

1997 : Changement de statut de la CNEP, elle est passée d'une caisse à une banque ; elle peut désormais effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.

1998 : Lancement des crédits à la consommation.

2005 : Le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel.

2007 : Un repositionnement stratégique de la banque, d'autoriser au titres des crédits au particuliers, les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque et les crédits à la consommation.

2008 : Lancement de la Bancassurance.

2011 : Repositionnement stratégique : Financement des entreprises quel que soit le secteur d'activité.

2013 : Dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne.

2015 : Lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI).

2016 : Ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre).

2018 : Le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards de DA.

Actuellement, la CNEP-Banque occupe une place significative dans le système bancaire algérien avec des parts du marché de 23% dans la collecte des dépôts, 21% pour les crédits à l'économie et 54% pour les crédits à moyen et long terme.

2. Présentation de l'agence 803

Une agence bancaire est un local commercial physique qui appartient à une banque où il est possible de réaliser des opérations bancaires : versement, retrait, épargne, prêt, virement, placement ...etc.

Le réseau Bejaïa 800 compte beaucoup d'agences sur la wilaya d Bejaia. Sur laquelle est rattachée l'agence de Tichy code (803) de catégorie (c) qui a été officiellement ouverte le 17 juin 2007 sur décision N°06/DG/2007. Elle est située en plein centre-ville de la daïra de Tichy sur la route nationale N°09. Elle est une des premières importantes agences de la CNEP-banque dans la wilaya de Bejaïa qui réalise un volume d'activité de crédit important.

Cette agence fonctionne à l'aide de 11 employés Répartis ainsi :

- Un directeur d'agence.
- Un directeur adjoint.
- Un chef du service commercial.
- Un chargé de la clientèle.
- Un caissier.
- Deux guichetières.
- Un chef du service engagement
- Un analyste de crédit
- Chef de service des opérations bancaires et administratives
- Chargé des opérations bancaires et administratives

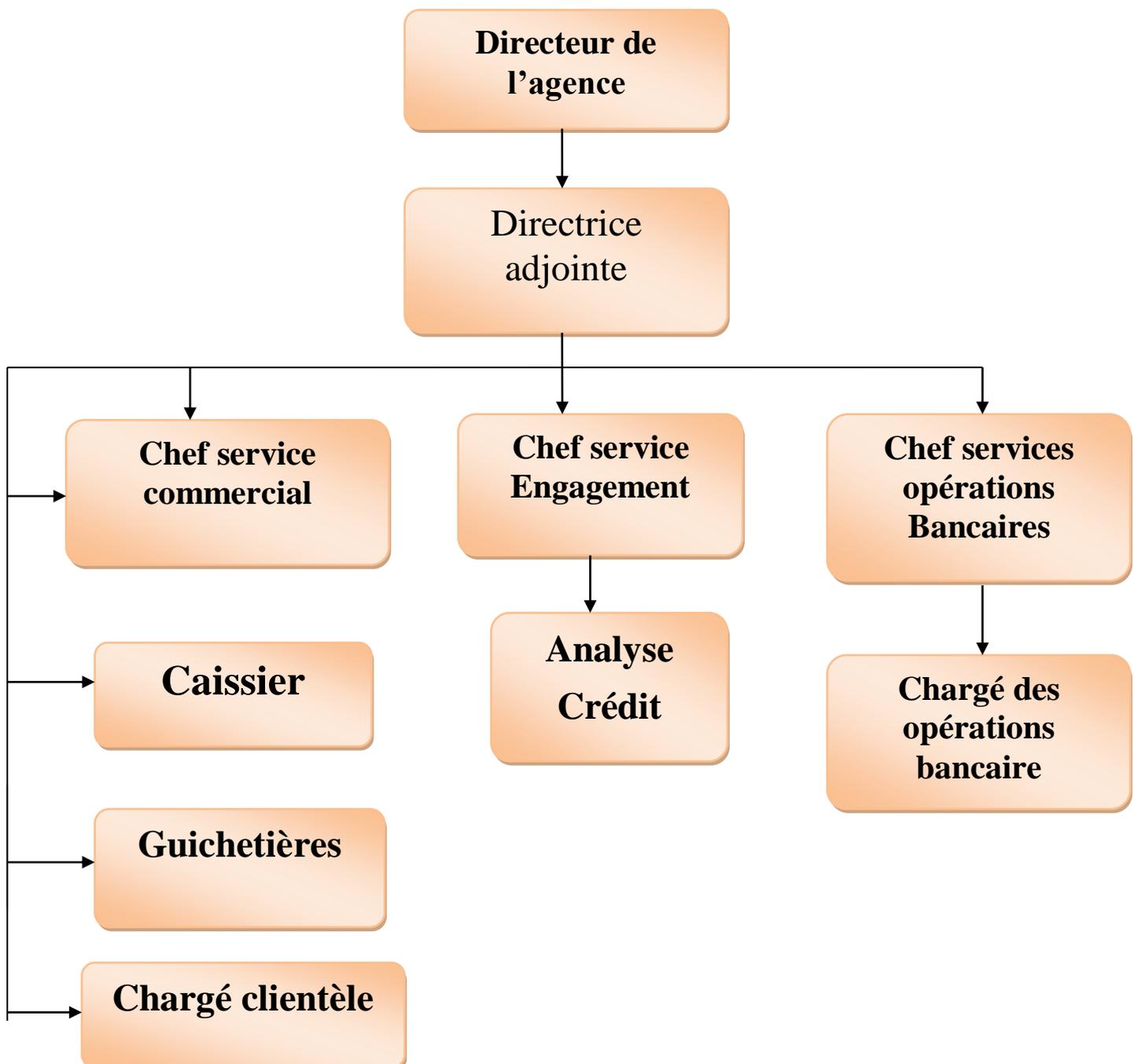
Selon un document interne de la CNEP-banque, l'agence a pour principales missions ¹²³:

- Assurer le développement de la rentabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés ;
- La recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instructions en vigueur ;
- Une bancarisation optimale de la population en drainant le maximum des ressources vers ses caisses et placer ses services et produits auprès de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité ;
- Exécuter les opérations de la clientèle et assurer leur comptabilité dans le cadre des procédures comptables en vigueur ;

¹²³ Document interne de la CNEP Banque

- Veiller à l'utilisation rationnelle et optimale des ressources humaines et matérielles mises à disposition de la structure ;
- Veiller à la gestion rigoureuse, préservation, la maintenance et la sécurité du patrimoine immobilier de la banque ;
- Assurer un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisations ou le système d'information ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.

Figure 01 : Organigramme de l'agence 803 Tichy CNEP-Banque



Source : Document interne de la CNEP Banque agence 803 Tichy

Section 2 : Étude d'un cas pratique au sein de la CNEP-banque

Dans cette section, nous présenterons un cas pratique concernant un crédit immobilier destiné à l'acquisition d'un logement « vente sur plan », prêt bonifié, formule jeune, et codébiton.

1. Identification du demandeur

Le demandeur de crédit est Madame X qui s'est présentée auprès de l'agence 803 de Tichy pour solliciter un financement de l'acquisition d'un logement promotionnel collectif, selon la formule de la vente sur plans.

Après simulation faite par le chargé clientèle de l'agence, la demandeuse de crédit a décidé d'intégrer son conjoint en codébiton pour pouvoir bénéficier d'une bonification de taux d'intérêt et augmenter le montant de financement, et reçoit tous les documents nécessaires.

Tableau 12 : Les informations professionnelles relatives aux demandeurs de crédit

| Le débiteur | Le codébiton |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Qualité de profession : salarié ;• Profession : sage femme principale ;• Employeur : secteur public ;• Revenu : 47309,45 ;- Autre revenu : Néant• Qualité de l'épargnant : non ;• Crédit en cours : Néant. | <ul style="list-style-type: none">• Qualité de profession : salarié ;• Profession : manipulateur en imagerie médicale ;• Employeur : secteur public ;• Revenu : 42644,40 ;- Autre revenu : Néant• Qualité de l'épargnant : non ;• Crédit en cours : Néant. |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

2. Identification du bien objet de financement

Les informations relatives au bien objet de financement sont consignées dans les tableaux 13 et 14.

Tableau 13: Données descriptive sur le bien

| Caractéristiques | |
|--------------------------|------------------------|
| Adresse | Birr eslam, Bejaia. |
| Bloc | B. |
| Etage | 03 |
| Lot N° | 52 |
| Type | F3c |
| Surface habitable | 68,30 m ² . |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

Tableau 14: Données financières sur le bien

| | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Prix d'acquisition | 8.150. 000.00 DA. |
| Montant du crédit à accorder | 8 .097.000.00 DA. |
| Apport personnel | 53.00.0 A. |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

3. La constitution du dossier du crédit

Le demandeur de crédit doit fournir pour le :

3.1. Sous dossier administratif

- Une demande de crédit dûment renseignée, signée avec indication du montant de crédit sollicité par le postulant (formulaire CNEP Banque) ;
- Une demande d'adhésion à l'assurance ADE (CARDIF EL DJAZAIR) dûment remplie et signée avec la mention « lu et approuvé » ;
- Un acte de naissance n°12¹²⁴ ;
- Une fiche familiale pour les postulants mariés ;
- Une copie de la pièce d'identité (CNI ou PC) ;
- Un certificat de résidence ;
- Une autorisation de consultation de la centrale des ménages « CREM » ;
- **Justificatif de revenus du débiteur :**

¹²⁴ Une copie pour l'ouverture d'un compte chèque.

*le document doit être fourni par l'emprunteur et codébiteur.

- ✓ Une attestation du travail ;*
- ✓ Trois (03) dernières fiches de paie ;*
- ✓ Relevé des émoluments récent selon le modèle CNEP -Banque ;
- Copie de la carte de sécurité sociale ;*
- Attestation d'affiliation à la CNAS ;
- Extrait de rôle ;
- Une fiche client particulier (formulaire CNEP banque) ;
- Demande de consultation des interdits de chéquier ;
- Autorisation de prélèvement sur compte signée et légalisée.

3.2. Constitution du dossier lié à la nature du prêt

Une décision d'attribution établie et signée par le promoteur où sont indiquées les références du logement (type de logement, sa consistance et le lieu d'implantation).

4. Traitement du dossier

Dès que le chargé crédit reçoit le dossier il le vérifie avec rigueur et s'assure de la conformité de tous les documents fournis par les demandeurs de crédit.

Lorsque le dossier est recevable :

- ⇒ Il doit consulter le WEB¹²⁵ le fichier national, la centrale des impayés ainsi que la centrale des risques des ménages et des entreprises «CREM » pour les deux Co-emprunteurs.
- ⇒ Etablir une fiche technique qui rassemble les renseignements du postulant du Co-emprunteur et les informations sur l'objet du financement.

Le cas échéant, une notification est adressée à la personne concernée, l'invitant à transmettre les éléments manquants.

4.1. Détermination du Montant maximum du prêt

Les demandeurs de crédit rentrent dans la catégorie « JEUNE », ainsi la CNEP-Banque peut financer jusqu'à 100% du prix du logement et cela dans la limite de leur capacité de remboursement.

Le client sollicite un montant égal à 8.097.000,00 DA, qui représente la différence entre le prix d'acquisition du logement objet de financement et son apport personnel.

¹²⁵ Pour vérifier que le client n'a pas bénéficié d'un crédit au niveau d'une autre agence CNEP-banque

❖ Montant du logement : 8.150.000,00 DA.

❖ Montant de l'apport personnel : 53000.00 DA

Le montant du crédit à accorder : $8.150.000,00 - 53000,00 = 8097000,00$ DA

Le montant du crédit à accorder : est 8097000 ,00 DA

4.2. La durée du crédit

Dans le cas de la codébition, le chargé crédit détermine la durée du crédit en fonction de l'emprunteur le plus âgé ; dans notre cas le postulant principal Mme X est âgée de **32 ans**, son codébiteur à est âgé de **33 ans** donc il est considéré comme l'emprunteur le plus âgé.

Ils ont bénéficié d'un crédit « JEUNE » cependant l'âge limite est 75 ans.

La durée du crédit : l'âge limite – l'âge du postulant le plus âgé

- $75 \text{ ans} - 33 \text{ ans} = 42 \text{ ans}$.

La durée maximale d'une prêt JEUNE est égale à 40 ans, d'où :

La durée du crédit est de quarante ans (480 mois)

4.3. Le différé

Pendant cette période, le débiteur ne procède pas au remboursement de son crédit, il ne paie que les intérêts intercalaires et la prime d'assurance.

Dans notre cas, il s'agit d'un financement pour acquisition d'un logement auprès d'un promoteur dans le cadre de la vente sur plan, ce qui nécessite un temps pour la réalisation des travaux, qui est égal à **36 mois**.

Le différé est de 36 mois

4.4. Durée de remboursement crédit

C'est la période dans laquelle le client commence à rembourser son crédit : le capital et les intérêts, elle débute à la fin de la période du différé.

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

- 480 mois – 36 mois = 444 mois

La durée de remboursement est de 444 mois

4.5. Taux d'intérêt

Les demandeurs de crédit bénéficient d'un taux d'intérêt bonifié par l'Etat, il est fixé à la hauteur de 1% dans la mesure où toutes les conditions sont respectées :

- Le salaire des postulants inférieur à (06) fois le SNMG.
- Le prix de cession du bien immobilier objet de financement (logement) est inférieur à 12.000.000,00 DA.
- Les postulants n'ont pas bénéficié auparavant d'une bonification de crédit.

Le taux d'intérêt est : 1%

4.6. de remboursement

La capacité

Tenant compte des revenus cumulés de deux postulants, la capacité de remboursement ne doit pas dépasser 40%¹²⁶ des revenus et elle est calculée comme suit :

La capacité de remboursement = les revenus cumulés × 40%

¹²⁶ Capacité de remboursement (Co-emprunteur) en codébiton

$$\Rightarrow \quad (42644.40 + 57309.45) \times 40\% = 35981,54 \text{ DA}$$

La capacité de remboursement = 35981,54 DA

4.7.

Calcul du droit de

prêt

Le crédit sollicité est de 8.150.000,00 DA, pour vérifier et confirmer que le client peut bénéficier de la totalité du montant, nous allons déterminer son droit au financement :

$$\text{Droit au prêt} = \frac{\text{capacité de remboursement}}{\text{la valeur tabulaire}}$$

$$\text{La valeur tabulaire} = \frac{\frac{\text{taux d'intérêt}}{12}}{1 - [1 + \text{taux d'intérêt}/12]^{-\text{la durée de remboursement}}}$$

La valeur tabulaire est : 0,00269532543

$$\Rightarrow \quad \frac{35981,54}{0,00269532543} \quad \text{Le droit au prêt}$$

Le droit au prêt est 13349608 ,8 DA

On constate que nos postulants peuvent bénéficier de la totalité du montant sollicité dans la mesure où ce dernier ne dépasse pas le montant du droit au prêt.

4.8.

Mensualité de

remboursement

Les postulants doivent payer une somme chaque mois pour rembourser leur emprunt, on parle de la mensualité qui est constituée du montant de l'échéance et de la prime d'assurance.

La mensualité= échéance + assurance

- **Calcul de l'échéance**
L'échéance= montant du crédit accordé × la valeur tabulaire.

$$=8097000,00 \times 0,00269532543$$

L'échéance est : 21824,05 DA

- **Calcul de la prime d'assurance**

Pour une offre « classique » qui couvre uniquement le décès, et une autre « enrichie » qui couvre le décès et l'invalidité absolue et définitive (IAD), les postulants choisissent la formule ENRICHIE.

La prime d'assurance = montant du crédit × (le taux de la prime du postulant principal + le taux de la prime du codébiteur)

$$= 8097000,00 (0,052\% + 0,029\%)$$

La prime d'assurance est : 6558,57

4.9. Intérêts intercalaires

Pendant la période du différé qui est fixée à 36 mois dans la mesure où il s'agit d'une vente sur plan, le client est appelé à payer les intérêts intercalaire (1% par an) et éventuellement une prime d'assurance.

Intérêt intercalaire = $\frac{\text{montant du crédit} \times \text{taux d'intérêt} \times \text{nombre du jours}}{360 \text{ jours}}$

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{8097000,00 \times 0,01 \times 30}{360} = 6747,5 \text{ DA}$$

4.10. Détermination de l'assurance « S.G.C.I »

La prime d'assurance SGCI sera calculée sur le montant global du crédit en fonction du ratio $\frac{\text{prêt}}{\text{valeur}}$. Cette prime est à la charge de l'emprunteur.

$$\text{Ratio} \frac{\text{prêt}}{\text{valeur}} = \frac{\text{montant du crédit}}{\text{la valeur de la garantie}} \times 100$$

$$\text{Ratio} \frac{\text{prêt}}{\text{valeur}} = \frac{8097000,00}{8.150.000,00} \times 100 = 0,90\%$$

$$\text{RP/V} = 90\%$$

Nous constatons que le ratio est compris entre 60% et 90 % donc le taux de la prime sera fixé à 1%.

▪ **Calcul du montant de la prime d'assurance SGCI :**

a. **Montant de la prime = montant du crédit × 1%**
 $= 8097000 \times 1\%$

Le montant de la prime est : 80970 DA

b. **Montant de la TVA (19%) = montant de la prime × 19%**
 $= 80970 \times 19\%$

Le montant de la TVA : 15384,3 DA

c. **Montant de la prime d'assurance SGCI = montant de la prime HT + TVA**

$$= 80970 + 15384,3$$

**Le montant de la prime d'assurance SGCI est : 96354,30
DA**

4.11. Les frais d'étude et de gestion

Les frais d'étude et de gestion du crédit sont payés en une seule tranche par prélèvement sur le premier déblocage du crédit octroyé.

- **Les commissions payées sont de 25000 DA.**

En ajoutant la TVA sur les frais d'étude et de gestion qui est de 19 % :

$$25000 \times 0,19 = 4750 \text{ DA}$$

- ⇒ Ce montant sera versé à la direction des impôts.

$$\text{Donc } 4750 + 25000 = 29750 \text{ DA}$$

Les frais d'étude et de gestion = 29750 DA

4.12. Soumission au comité de crédit

Le chargé de crédit transmet le dossier de la postulante et son conjoint qui contient toutes les informations citées ci-dessus au comité de crédit agence « CCA ».

Après une étude minutieuse du dossier par les membres du comité de crédit agence, cette dernière émet un avis favorable quant à l'octroi du crédit sollicité par Mme X et son conjoint. Puisque le montant du crédit dépasse le seuil d'engagement du comité de crédit de l'agence, ce dossier a été transmis au comité de crédit du réseau (régional).

Le comité de crédit régional a opté pour les mêmes conditions de crédit. Une décision d'octroi a été notifiée à l'agence après avoir été signée par le directeur régional, en vue de la

formalisation des procédures et l'établissement de la convention de crédit qui doit être signée par le client et le directeur de l'agence.

Il est consenti en codébit à Mme X et Mr Y :

Tableau 15 : Résumé des caractéristiques du crédit immobilier accordé

| |
|---|
| Un prêt bonifié jeune pour l'achat d'un logement promotionnel collectif en « VSP » selon la formule « jeune » auprès d'un promoteur. |
| Montant du crédit : 8097000,00 DA |
| Mensualité : 28382,62 DA |
| Durée : 40 ans dont 36 mois de différé |
| Taux d'intérêt : un taux d'intérêt annuel de 1%. |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

Cependant le chargé de crédit procède à :

- L'établissement de la notification d'acceptation du crédit ¹²⁷ ;
- La souscription de la police d'assurance SGCI ;
- L'établissement des conventions de crédit en (06 exemplaires), signées par les trois parties (emprunteur, Co-emprunteur, et directeur d'agence), apposées sur chaque une de ses pages un timbre fiscal. ¹²⁸
- L'ouverture d'un compte chèque apuré de service caisse afin de débloquent la provision dans ce compte et dans lequel l'emprunteur versera :
 - ✓ Les frais d'étude et de gestion de dossier qui sont : **29750 DA.**
 - ✓ La prime d'assurance SGCI : **96354,30 DA**

Ensuite, le chargé de crédit engage le dossier (entrée en portefeuille) dans le système T24.

4.13.

Les garanties

¹²⁷ En quatre exemplaires.

¹²⁸ Timbres fiscaux de 40 DA. La règle de calcul est : 40 DA × nombre de page nombre de convention.

La CNEP Banque exige en contre partie de son financement, une garantie qui la couvre contre d'éventuelle défaillance de l'emprunteur, il s'agit d'une hypothèque du premier rang.

Après l'engagement du dossier, le banquier envoie au notaire les documents nécessaires pour l'établissement de l'acte et de l'hypothèque. Les documents sont :

- Une copie originale de la convention ;
- Une copie de la décision de prêt ;
- Une copie de la décision d'attribution du promoteur ;
- Un chèque de banque (montant des 20%).

4.14. La mobilisation du crédit

Après l'entrée en portefeuille du dossier de crédit et l'enregistrement de la convention, l'analyste crédit procède à la mobilisation de la première tranche qui est 20% du montant du crédit libellé au nom du notaire chargé de l'établissement des actes de vente sur plans et l'inscription d'une hypothèque du premier rang au profit de la banque.

A la réception de dépôt d'une hypothèque publiée, l'analyste crédit procède à la mobilisation des tranches (2, 3,4) en fonction de l'avancement des travaux, dans le compte du client, il est ensuite viré au compte de promoteur immobilier ouvert à la CNEP-Banque ou dans une autre banque.

A la fin du projet ponctué par une conformité des travaux, l'agence procède à la mobilisation de la dernière tranche libellée au nom du notaire pour établir un PV de remise des clés.

Donc la mobilisation s'effectue en plusieurs tranches selon les modalités d'une vente sur plan notarié c'est-à-dire le nombre de tranches à débloquer est relatif au taux d'avancement des travaux, en faveur du compte de Mme X.

Tableau 16 : Contrat de vente sur plan non encore conclu

| Contrat de vente sur plans notarié non encore conclu | |
|--|-------------------------|
| Taux | Conditions de déblocage |

| | |
|------------|---|
| 20% | A la signature de la convention |
| 15% | Réception de dépôt de l'hypothèque à la conservation+ une attestation d'achèvement des fondations |
| 35% | Hypothèque publiée+ acte de VSP publié+ une attestation d'achèvement des gros œuvres |
| 25% | A l'achèvement des travaux en tous corps d'état, y compris les aménagements extérieurs |
| 5% | La signature du procès-verbal de prise de possession du bien immobilier. |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

▪ **Le tableau de mobilisation**

Le client doit verser son apport personnel pour que l'agence puisse effectuer la mobilisation des tranches de crédit. Dans le cas étudié, la mobilisation a été faite pour les trois premières tranches.

Tableau 17 : La mobilisation des tranches de crédit

| Taux | Montant du crédit | Montant de l'apport | Montant de la tranche |
|----------------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------------|
| 1^e tranche 20% | 1619400,00 | 10600,00 | 1630000,00 |
| 2^e tranche 15% | 1214550,00 | 7950,00 | 1222500,00 |
| 3^e tranche 35% | 2833950,00 | 18550,00 | 2852500,00 |
| 4^e tranche 25% | 2024250,00 | 13250,00 | 2037500,00 |
| 5^e tranche 5% | 404850,00 | 2650,00 | 407500,00 |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque

▪ **Tableau des intérêts intercalaires**

Le chargé de crédit doit déterminer la mensualité de la période de différé que le client au fur et à mesure de la mobilisation des tranches ;

Elle est calculée en fonction de montant du crédit mobilisé comme suit :

$$\text{Intérêt intercalaire} = \frac{\text{montant mobilisé} \times \text{taux d'intérêt} \times 30}{360}$$

$$\text{Mensualité} = \text{intérêt intercalaire} + \text{la prime d'assurance CARDIF.}$$

Tableau 18 : Les mensualités de la période de différé

| Tranches. | Prime d'assurance CARDIF. | Intérêts intercalaires. | Mensualité de la période de différé |
|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|--|
| 1^e mobilisation. | 6558,57 | 1349,5 | 7908,07 |
| 2^e mobilisation. | 6558,57 | 2361,625 | 8920,195 |
| 3^e mobilisation. | 6558,57 | 4723,25 | 11281,82 |
| 4^e mobilisation. | 6558,57 | 6410,125 | 12968,695 |
| 5^e mobilisation. | 6558,57 | 6747,5 | 13306,07 |

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents fournis par la CNEP-Banque.

4.15. Remboursement de crédit

Mr et Mme X sont en phase de remboursement des intérêts intercalaires de la 3^{ème} mobilisation par prélèvement de la mensualité sur le compte chèque ouvert auprès de l'agence¹²⁹.

Conclusion

Au terme de cette étude, il serait nécessaire de rappeler les principaux résultats auxquels nous sommes parvenus :

Tout d'abord, l'acquisition d'un logement en vente sur plan offre des avantages intéressants, tels que la possibilité de bénéficier de prix avantageux et de choisir des prestations selon ses préférences. Cependant, cela nécessite une évaluation minutieuse du projet immobilier, en tenant compte des plans, des délais de livraison et de la réputation du promoteur.

En ce qui concerne le prêt bonifié, il représente une opportunité pour les emprunteurs d'obtenir des conditions de financement avantageuses, avec des taux d'intérêt réduits et des avantages spécifiques. Cependant, il est important de satisfaire aux critères d'éligibilité définis par les institutions financières ou les organismes qui proposent ce type de prêt.

La formule jeune, quant à elle, offre des avantages spécifiques aux emprunteurs âgés de moins de 35 ans, tels que des taux d'intérêt préférentiels et des conditions de remboursement adaptées à leurs revenus. Cela peut constituer une opportunité pour les jeunes acquéreurs de réaliser leur projet immobilier plus rapidement et à des conditions plus favorables.

¹²⁹ Un tableau d'amortissement est établi au client.

S'agissant de la co-débiton, celle-ci permet à plusieurs personnes d'emprunter conjointement pour l'acquisition d'un logement. Cela peut être avantageux pour partager les responsabilités financières et faciliter l'accès au crédit, notamment pour les emprunteurs ayant des revenus ou des capacités de remboursement limités. Cependant, il est essentiel de prendre en compte les implications juridiques et financières liées à cette configuration, ainsi que les critères de sélection des co-emprunteurs.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette étude, il serait nécessaire de rappeler les principaux résultats auxquels nous sommes parvenus :

Tout d'abord, le marché du crédit immobilier au particulier joue un rôle essentiel dans l'accès à la propriété et dans la dynamique du secteur de l'habitat. Les différentes formes de crédit immobilier, telles que les prêts à taux fixe, les prêts à taux variable ou les prêts bonifiés, offrent des options de financement adaptées aux besoins spécifiques des emprunteurs, ce qui confirme notre première hypothèse qui stipule que la CNEP-Banque offre plusieurs modalités de financement de l'immobilier.

Aussi, les taux d'intérêt, les modalités de remboursement et les garanties demandées varient selon les offres proposées par les institutions financières. De plus, la durée du prêt peut être étendue sur une période pouvant aller jusqu'à plusieurs années, ce qui facilite le remboursement pour les emprunteurs.

Toutefois la notion de crédit est inespérable de la notion du risque ce qui fait apparaître les sociétés chargées de la solvabilité de la demande, la société de garantie des crédits immobiliers (SCGI), le fond de garantie de caution mutuelle de promotion immobilière (FGCMPI) et la société de refinancement hypothécaire (SRH) afin de donner plus de sécurité aux banques en manière d'octroi des crédits immobiliers, mais cela reste insuffisant en vue promouvoir un vrai marché immobilier

Par ailleurs, à travers l'étude des conditions d'accès au crédit immobilier, nous pouvons conclure que les conditions formulées par la CNEP- Banque sont assez simples. La CNEP Banque met également en place des mesures pour faciliter l'accession à la propriété. Elle propose des produits de financement spécifiques pour les jeunes ménages, les fonctionnaires, les travailleurs indépendants et d'autres catégories de demandeurs. Des subventions et des facilités de prêt peuvent être accordées aux emprunteurs éligibles, ce qui contribue à rendre le crédit immobilier plus accessible.

En tant qu'institution financière de premier plan en Algérie, la CNEP Banque dispose d'une solide expertise dans le domaine du crédit immobilier. Elle offre un accompagnement personnalisé à chaque étape du processus, de la demande de financement à la signature du contrat de prêt. Les conseillers de la banque sont disponibles pour fournir des informations détaillées, évaluer la capacité d'emprunt et aider les clients à choisir la solution de financement la mieux adaptée à leurs besoins.

Enfin, le processus de financement d'un crédit immobilier implique une étude approfondie de la situation financière de l'emprunteur, incluant son historique de crédit, ses revenus, ses dépenses et sa capacité de remboursement. Les prêteurs analysent également la valeur du bien immobilier à financer, en tenant compte de différents critères tels que son emplacement, sa valeur marchande et sa viabilité économique, ce qui confirme notre deuxième hypothèse qui stipule que La CNEP-Banque dispose de moyens diversifiés lui permettant de se prémunir contre le risque de crédit immobilier.

Pour finir, nous espérons que cette étude, va ouvrir d'autres voies de recherches aux futurs étudiants en matière d'étude d'un dossier de crédit immobilier.

Bibliographie

❖ Ouvrages

- Benamrane D, « Crise de l'habitat », Edition CREAD, Alger, 1980.
- Bernet Rollande L. : Principes et techniques bancaires, 24ème édition Dunod, Paris, 2006.
- Brun J., Driant C., Segaud M, « Dictionnaire de l'habitat et du logement », Edition Armand Colin, Paris, 2002.
- De Coussergues S, « Gestion de la banque », 2ème édition Dunod, Paris, 1996.
- De Serving A ; Zelenko I, « Le risque du crédit », Edition Dunod, Paris, 2003.
- Gouriéroux C ; André T, « Risque de crédit : Une approche avancée », édition Les cahiers du CREF de HCE, Montréal, 2007.
- Granelle J.J, « Economie et urbanisme : du foncier à l'immobilier 1950-2008 », Edition l'Harmattan, Paris, 2009.
- Hamidou R., « Le logement : un défi », édition OPU, Alger, 1989.
- Lamarque E ; « Gestion bancaire », Edition Nord, Paris, 2003.
- Mathieu M : « L'exploitant bancaire et le risque de crédit » Edition : La revue banque éditeur, Paris. 1995.
- Segaud M ; Bonnaire S ; Berny J, 1998. « Logement et habitat : l'état des savoirs », Edition La découverte, Paris, 1998.

❖ Mémoires

- Amara M, « le financement bancaire de l'immobilier au particuliers » ; mémoire de l'Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2018.
- Benkaci S ; Bessaoud K., «La diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers. Cas : CNEP-Banque D'Azazga, mémoire de Master En sciences économiques, option : Monnaie, Finance et Banque, Université de Tizi-Ouzou, 2016.
- Berraghda L., Mahiou S, « L'innovation dans le domaine du crédit immobilier aux particuliers. Cas de la CNEP Banque », mémoire de l'école supérieure de banque, 2010.
- Charane R, «L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobilier», mémoire de master en sciences financières et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2018.
- Chikhi D ; Mammasse M.M, « Le financement bancaire de l'immobilier. Cas de la CNEP-Banque agence 213 Bejaia », mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit (CA), 2018.

Chikhoun Y ; Semeoune O ; Bourim Z : Le Financement Bancaire de L'immobilier en Algérie : cas de la CNEP Banque, mémoire de Licence en sciences économiques, option : MBEF, Université de Béjaïa, 2013.

Serradj T, « Le marché de l'immobilier en Algérie : Situation, Acteurs et stratégies », Mémoire de magistère en sciences de gestion, option Management, Université d'Alger, 2008.

Zouggar D ; Chabane R, « Contribution à l'évaluation de la performance financière des banques : cas de la BNA et SGA », mémoire de Master en Sciences Économiques, option : Monnaie, Banques et Environnement International, Université de Bejaia, 2017.

❖ **Articles et communications**

Abdelkafi J, « Pénurie de logement et crise urbaine en Algérie », Revue Technique et architecture n°329, Paris, 1980.

Lasla Y ; Oukaci K, « Le marché du logement en Algérie : Quel état des lieux ? », Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume: 11,n° 01, 2018, p 400 – 414.

Ouadah Rebrab S, « La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'état et son désengagement », Communication présentée au colloque international organisé par l'ENSSEA, 2012.

Safar Zitoun, M , « État Providence et politique du logement en Algérie: Le poids encombrant de la gestion politique des rentes urbaines », Revue Tiers Monde, 2012, n° 2, p. 89-106.

Sbia Y ; Kherchi Medjden H, « Le secteur de l'habitat en Algérie : Etat des lieux », Revue des Sciences Commerciales, Numéro Spécial 01, 2017.

Souami T, « Le foncier : un enjeu pour techniciens aussi. L'illustration de la décennie 1990 en Algérie», Revue Autre part, volume 2, n° 34, p 51-64.

Ziani L , « La politique du financement du logement en Algérie », communication présentée au Colloque international : La crise du secteur de logement, le 23 et 24 mai, Médéa, 2012.

❖ **Autres documents**

Documents de la CNEP Banque.

Documents internes de la CNEP banque agence 802 de Tichy

❖ **Réglementation**

Article 2 du règlement de la banque d'Algérie n° 11-08 du 28 novembre 2011 relatif au contrôle interne des banques et établissements financiers.

Article 02 du décret exécutif N°04-268 du 29 août 2004.

Article 6, DR N°1519/2018 du 23 octobre 2018

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

Article 619, 644, 684, 882, 937 du Code civile Algérien

Décret législatif n° 93-03 relatif à l'activité immobilière.

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

La loi n°86-07 du 04 Mars 1986 relative à la promotion immobilière.

Note DCP n°603/14 du 17/06/2014

❖ **Sites Web**

www.boursedescredits.com

www.etudier.com

www.lkeria.com

Liste des tableaux et figures

| | | |
|-----------------------|---|----|
| ➤ | Figure : | |
| Figure N°01 : | Organigramme de l'agence 803 Tichy CNEP-Banque | 54 |
| ➤ Tableaux : | | |
| Tableau N°1 : | Le parc immobilier en Algérie pour la période 1966-1977..... | 12 |
| Tableau N°2 : | La quotité de financement accordée à l'emprunteur | 25 |
| Tableau N°3 : | Les taux d'intérêts créditeurs et débiteurs appliqués par la CNEP banque..... | 27 |
| Tableau N°4 : | Les quotités maximales de la capacité de remboursement des résidents en Algérie « un seul emprunteur »..... | 28 |
| Tableau N°5 : | Les quotités de la capacité de remboursement des résidents à l'étranger « Co-emprunteur » | 28 |
| Tableau N°6 : | Les pièces nécessaires pour la constitution du dossier « administratif » de crédit..... | 30 |
| Tableau N°7 : | Les pièces relatives au bien immobilier pour achat d'un logement auprès d'un promoteur..... | 33 |
| Tableau N°8 : | Pouvoir d'engagement des comités de crédit | 35 |
| Tableau N°9 : | Les frais d'étude des dossiers de crédit | 36 |
| Tableau N°10 : | La tarification appliquée par l'assurance CARDIF | 43 |
| Tableau N°11 : | La tarification applicable par la SGCI | 44 |
| Tableau N°12 : | Les informations professionnelles relatives aux demandeurs de crédit... | 55 |
| Tableau N°13 : | Données descriptive sur le bien | 56 |
| Tableau N°14 : | Données financières sur le bien | 56 |
| Tableau N°15 : | Résumé des caractéristiques du crédit immobilier accordé | 64 |
| Tableau N°16 : | Contrat de vente sur plan non encore conclu..... | 65 |
| Tableau N°17 : | La mobilisation des tranches de crédit..... | 66 |
| Tableau N°18 : | Les mensualités de la période de différé | 66 |

Table de matières

| | |
|--|-----|
| DEDICACE | I |
| REMERCIEMENTS | II |
| LISTE DES ABREVIATIONS | III |
| SOMMAIRE | IV |
| INTRODUCTION GENERALE | 01 |
| Chapitre 01: Le marché de l’immobilier en Algérie : organisation et financement | 03 |
| Introduction | 03 |
| Section 1 : Le marché de l’immobilier en Algérie | 03 |
| 1. Qu’est ce que bien immobilier..... | 03 |
| 1.1 Définition..... | 04 |
| 1.2 Caractéristiques des biens immobiliers..... | 04 |
| 1.2.1 L’immobilité | 04 |
| 1.2.2 La durabilité..... | 04 |
| 1.2.3 Actif réel..... | 05 |
| 1.2.4 Hétérogénéité..... | 05 |
| 2. Structure du marché de l’immobilier..... | 05 |
| 2.1 Les déterminants de la demande | 05 |
| 2.1.1. Le facteur démographique..... | 05 |
| 2.1.2. Le niveau des revenus et l’évolution des taux d’intérêt..... | 05 |
| 2.2. Les déterminants de l’offre..... | 06 |
| 2.2.1. Le coefficient d’occupation du sol..... | 06 |
| 2.2.2. Le foncier urbain | 06 |
| 3. Typologie de l’immobilier..... | 06 |
| 3.1. L’immobilier résidentiel | 06 |
| 3.1.1. Le logement | 07 |
| 3.1.2. Les résidences avec services | 07 |
| 3.1.3. Les résidences de tourisme | 07 |
| 3.2. L’immobilier professionnel | 07 |
| 3.2.1. L’immobilier commercial | 07 |
| 3.2.2. L’immobilier de bureau | 07 |
| 3.2.3. L’immobilier industriel | 07 |
| 3.3. Autres types de l’immobilier | 08 |
| 4. La segmentation du marché immobilier | 08 |
| 4.1. Le marché primaire | 08 |
| 4.2. Le marché secondaire | 08 |
| 5. Les intervenants sur les marchés immobiliers..... | 08 |
| 5.1. La production | 08 |
| 5.1.1. Le maître de l’ouvrage | 09 |
| 5.1.2. Le maître d’œuvre | 09 |

| | |
|--|-----------|
| 5.1.3. L'entreprise de réalisation..... | 09 |
| 5.1.4. Le Promoteur..... | 10 |
| 5.1.5. Les organismes prêteurs..... | 10 |
| 5.2. Le financement..... | 10 |
| 5.3. La commercialisation..... | 10 |
| Section 2 : Le système de financement de l'immobilier en Algérie..... | 11 |
| 1. Le monopole de l'Etat avant 1986..... | 11 |
| 1.1 Le logement pendant la période (1962-1966)..... | 12 |
| 1.2 Le logement dans la période 1967-1977..... | 13 |
| 1.3 L'avènement du logement particulier..... | 16 |
| 1.4 Le logement dans la période 1987-1997..... | 17 |
| Section 3 : L'implication des banques dans le processus de financement du logement..... | 19 |
| 1. Au niveau des sources de financement..... | 20 |
| 1.1. La transformation de la CNEP..... | 20 |
| 1.2. Les autres banques impliquées dans le financement de l'immobilier..... | |
| 2. Au niveau institutionnel..... | 21 |
| 2.1. La société de refinancement hypothécaire (SRH)..... | |
| 2.2. La société de garantie de crédit immobilier (SGCI)..... | 22 |
| 2.3. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI)..... | 23 |
| 2.4. La Société d'Atomisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM)..... | 24 |
| Conclusion | 24 |
| Chapitre 02 : Le crédit immobilier en Algérie | 24 |
| Introduction | 25 |
| Section 1 : Montage du dossier du crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque..... | 25 |
| 1. Définition et caractéristiques des crédits immobiliers..... | 25 |
| 1.1 Définition | 25 |
| 1.2 Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers..... | 26 |
| 1.2.1. La quotité de financement..... | 26 |
| 1.2.2. La durée..... | 27 |
| 1.2.3. Le différé..... | 28 |
| 1.2.4. Le taux d'intérêt..... | 29 |
| 1.2.5. Capacité de remboursement..... | 29 |
| 1.2.6. Périodicité de remboursement | 31 |
| 2. Montage du dossier du crédit immobilier au niveau de la CNEP Banque..... | 31 |
| 2.1 Constitution du dossier administratif | 32 |
| 2.2 Constitution du dossier technique | 32 |
| 2.2.1. Crédit destiné à la construction individuelle d'une habitation | 32 |
| 2.2.2. Construction rurale | 33 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.3. Achat d'un terrain | 33 |
| 2.2.4. Achat auprès d'un logement auprès d'un particulier | 33 |
| 2.2.5. Achat d'un logement auprès d'un promoteur | 34 |
| 2.2.6. Locations habitation | 34 |
| 2.2.7. Achat d'un local commercial et/ou professionnel auprès d'un particulier | 34 |
| 3. Traitement du dossier de crédit..... | 34 |
| 3.1. Vérification du dossier | 35 |
| 3.2 Analyse de la demande de crédit | 37 |
| 3.3 Établissement de la fiche de suivi de contrôle | 37 |
| 3.4 Saisie des informations et édition de la fiche technique..... | 37 |
| Section 2 : Risques et garanties liés au financement de l'immobilier aux particuliers..... | 38 |
| 1. Les risques liés au financement de l'immobilier aux particuliers..... | 38 |
| 1.1 Définition du risque crédit | 38 |
| 1.2 Les types du risque crédit | 39 |
| 1.2.1 Le risque de non remboursement | 39 |
| 1.2.2. Le risque du taux d'intérêt | 39 |
| 1.2.3. Le risque de liquidité | 40 |
| 1.2.4. Le risque de solvabilité | 40 |
| 1.2.5. Les risques opérationnels..... | 40 |
| 2. Les garanties liées au financement de l'immobilier aux particuliers..... | 41 |
| 2.1. Définition de garantie d'un crédit | 41 |
| 2.2 Les suretés réelles..... | 42 |
| 2.3 Les suretés personnelles | 42 |
| 2.3.1 La caution | 43 |
| 2.4. Les assurances..... | 44 |
| 2.4.1. Assurance des emprunteurs « ADE » CARDIF EL DJAZAIR | 45 |
| 2.4.2. Assurance « SGCI »..... | 45 |
| 2.4.3. Assurance contre « les catastrophes naturelles »..... | 45 |
| Section 3 : Les moyens de gestion des risques..... | 45 |
| 1. La gestion préventive | 46 |
| 1.1 Le ratio Cooke..... | 46 |
| 1.2 Le Ratio MC Donough..... | 47 |
| 1.3 Les règles de division des risques | 47 |
| 1.4 Le coefficient de liquidité | 47 |
| 2. La gestion opérationnelle | 47 |
| 2.1. Le système de délégation de crédit | 47 |
| 2.2 Le Scoring | 48 |
| 3. La gestion curative..... | 49 |
| 3.1 Le contrôle et le suivi..... | |
| 3.2. Le recouvrement | 50 |
| Conclusion | 50 |
| Chapitre 03 : Le financement bancaire de l'immobilier. Cas : CNEP Banque (agence de Tichy 803)..... | 50 |
| Introduction | 50 |

| | |
|---|--------------|
| Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil..... | 51 |
| 1. Evolution et historique de la CNEP-banque | 53 |
| 1.1. La création de la CNEP | 55 |
| 1.1.1 Historique de la CNEP..... | 55 |
| 2. Présentation de l'agence 803..... | 55 |
| Section 2 : Étude d'un cas pratique au sein de la CNEP-banque..... | 56 |
| 1. Identification du demandeur..... | 56 |
| 2. Identification du bien objet de financement..... | 57 |
| 3. La constitution du dossier du crédit..... | 57 |
| 3.1 Sous dossier administratif | 57 |
| 3.2 Constitution du dossier lié à la nature du prêt | 58 |
| 4. Traitement du dossier..... | 58 |
| 4.1. Détermination du Montant maximum du prêt..... | 59 |
| 4.2 La durée du crédit | 59 |
| 4.3 Le différé | 59 |
| 4.4 Durée de remboursement crédit..... | 60 |
| 4.5 Taux d'intérêt..... | 60 |
| 4.6 La capacité de remboursement..... | 61 |
| 4.7 Calcul du droit de prêt..... | 61 |
| 4.8 Mensualité de remboursement..... | 63 |
| 4.9 Intérêts intercalaires..... | 63 |
| 4.10 Détermination de l'assurance « S.G.C.I »..... | 64 |
| 4.11 Les frais d'étude et de gestion..... | 65 |
| 4.12 Soumission au comité de crédit | 67 |
| 4.13 Les garanties..... | 67 |
| 4.14 La mobilisation du crédit..... | 68 |
| 4.15 Remboursement de crédit..... | 70 |
| Conclusion | 73 |
| CONCLUSION GENERALE..... | 86 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 89 |
| ANNEXE | |
| LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES | |
| TABLE DE MATIERES..... | |
| RESUME | |



شركة ضمان القرض العقاري

SOCIETE DE GARANTIE DU CREDIT IMMOBILIER

Société par Actions au Capital de 2 000 000 000 DA

Numéro Police : 14-4--.....

POLICE D'ASSURANCE POUR CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS

I. RENSEIGNEMENTS SUR LE BENEFICIAIRE (LA BANQUE)

(BANQUE) : **CNEP** (CODE AGENCE) : **209**
 (NOM & ADRESSE AGENCE) : **AGENCE WILAYA, RUE HARFI TAOUS CITE TOBBAL BEJAIA W BEJAIA**
 Téléphone : **034.16.08.00** FAX : **034.16.07.97** Mail :

II. RENSEIGNEMENTS SUR LE CREDIT ASSURE :

| | | |
|--------------------------------|-------------------------|------|
| MONTANT DU CREDIT : | Durée du crédit : | Mois |
| MENSUALITE : | Montant de l'aide CNL : | - DA |
| - L'ASSURE (EMPRUNTEUR) | | |
| NOM & PRENOM : | NOM & PRENOM : | |
| NOM DE JEUNE FILLE : | NOM DE JEUNE FILLE : | |
| DATE DE NAISSANCE : | DATE DE NAISSANCE : | |
| PROFESSION : | PROFESSION : | |
| #NOM? | | |
| #NOM? | | |
| REVENU MENSUEL NET : | REVENU MENSUEL NET : | |
| NUMERO DU RIB | | |

III. RENSEIGNEMENTS SUR LE BIEN IMMOBILIER OBJET DU CREDIT ASSURE

DRESSE COMPLETE DU BIEN HYPOTHEQUE :

| Objet du crédit | Nature du Crédit | BONIFIE | Valeur du Bien | Type du Bien | Etat du Bien |
|-----------------|------------------|---------|----------------|--------------|--------------|
| ACQUISITION | CREDIT 01 | OUI | 9 094 200,00 | COLLECTIF | NEUF |

ENGAGEMENT DU BENEFICIAIRE (la Banque)

Je soussigné, Monsieur, Madame **DJOULENE SOUHILA**, Declare:

1) Que les informations reprises plus haut et relatives au crédit immobilier, objet de la présente police, sont conformes et exactes.

2) Que les ratios ci-après sont calculés conformément aux conditions requises pour l'obtention de la garantie SGCI :

RPV = (MONTANT DU CREDIT/VALEUR DU BIEN) * 100= **0,00%**

REVENU TOTAL = (REVENU EMPRUNTEUR + REVENU CO-EMPRUNTEUR)= **-**

REL = (MENSUALITE(S) / REVENU TOTAL) * 100= **0,00%**

3) Que le Montant de la prime (HT) est de : **#NOM?**

4) Que le Montant de la prime (TTC) est de : **#NOM?**

Date et signature du Bénéficiaire (Banque)

ENGAGEMENT DE L'ASSURE (L'Emprunteur & Co- Emprunteur(s))

Je soussigné Monsieur (Madame, Mademoiselle): **0** **Date et signature(s) de l'assuré(s)**

Bénéficiaire(s) du crédit, déclare avoir pris connaissance des conditions générales de l'assurance insolvabilité.

DECISION DE L'ASSUREUR (S.G.C.I)

La SGCI notifie son accord pour la garantie du crédit susmentionné,

sous réserve du paiement de la prime d'assurance d'un montant de **#NOM?** dans un délai maximum de 60 jours.

Date et signature de l'Assureur (S.G.C.I)

هي 250 مسكن- فاريدى- 250- القبة - الجزائر
 Siège social : Cité 250 Logements-GARIDI -KOUBA-Alger
 RC N° 98 B 4585. N.I.S. : 0998 1628 0594 08
 N.I.F. : 009 81 6000 458 509

Fax: 023 70 01 80/85 الفاكس

tél: 023 70 01 87/88 الهاتف
 Compte CNEP 011 00606 100 000 135856
 Site internet : www.sgci.dz
 E-mail : sgci@sgci.dz

Autorisation de prélèvement des frais d'études

Je soussigné (e) : Mr/Mme/Mlle :

Né(e) le : à

Fils(ille) de : et de

Demeurant à :

autorise l'agence CNEP – Banque de TICHY; code « 803 » à prélever les frais d'études d'un montant deDA, relatifs au dépôt et à l'étude de mon dossier de crédit, et ce par débit de mon compte chèque n° : ouvert auprès de la même agence.

Je déclare avoir pris connaissance que ces frais ne sont pas remboursables en cas de rejet de ma demande de crédit.

Fait à :

Le :

Signature de l'Intéressé



CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE
CNEP/Banque « Société Par Actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège Social : 61, Rue Souidani Boudjemaa Cheraga-Alger.

Direction du Réseau de Bejaia « 800 »
Agence Tichy code "803"
TEL: 034-81-52-69
FAX: 034-81-66-64

**AUTORISATION DE
PRELEVEMENT SUR COMPTE**

Je soussigné(e) :

Titulaire du compte N° :

Ouvert auprès de la CNEP-Banque, agence 803 Tichy de Bejaia.
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, et ce jusqu'à son extinction totale.

Je m'engage, également, à maintenir sur mon compte, une provision suffisante pour permettre le prélèvement des mensualités et à m'acquitter des pénalités de retard, en cas d'insuffisance de provisions.

Fait à.....Le.....
(Signature légalisée)

78



CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE
CNEP/Banque « Société Par Actions » au capital social de 46.000.000.000 DA
Siège Social : 61, Rue Souidani Boudjemaa Cheraga-Alger.

Direction du Réseau de Bejaia « 800 »

Agence Tichy

TEL: 034-81-52-09

FAX: 034-81-66-64

« ENGAGEMENT »

Je soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Adresse :

CNI / PC n° :

Titulaire du compte chèques n° :

Ouvert auprès de l'agence CNEP/BANQUE de Tichy « 803 ».

M'engage irrévocablement à maintenir dans mon compte le 30 de chaque mois, une provision suffisante pour permettre le prélèvement des montants des mensualités de remboursement relatives au crédit contracté auprès de la CNEP/BANQUE agence de Tichy « 803 » et éventuellement les intérêts de retards.

Fait à Le

Signature légalisée

SALARIES

Profession : N° Sécurité Sociale :
 Employeur : Secteur public Secteur privé : Date de recrutement : Poste occupé :
 Adresse de l'employeur : 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 : DA
 Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant mensuel : DA

CREDIT SOLLICITE

A remplir si Co-emprunteur

Type de crédit :
 Montant du crédit sollicité : DA
 Valeur du bien/ Montant du devis des travaux : DA
 Adresse du bien objet du crédit :

A remplir si Caution

Type de crédit :
 Personne cautionnée :
 Montant du crédit sollicité : DA

CREDITS EN COURS : AUTRES BANQUES

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

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature



CO-EMPRUNTEUR CAUTION

CO-EMPRUNTEUR
CAUTION

IDENTIFICATION

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 : / / Daïra de :
 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 : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERÇANTS

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 : DA
 Autres revenus : Pension Retraite Revenu mensuel locatif Montant mensuel : DA

CRÉDIT SOLLICITÉ

A remplir si Co-emprunteur

Type de crédit:
 Montant du crédit sollicité..... DA
 Valeur du bien/ Montant du devis des travaux : DA
 Adresse du bien objet du crédit

A remplir si Caution

Type de crédit:
 Personne cautionnée.....
 Montant du crédit sollicité: DA

CRÉDITS EN COURS

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

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature

81



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 : Daira : Wilaya :

PROFESSIONS LIBÉRALES/COMMERCANTS

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

REVENUS

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

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

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature

Relevé des émoluments et attestation de travail

Mr, Mme ou Melle :.....
Date et lieu de naissance :.....
Employé (e) au sein de notre organisme en qualité de :.....
Depuis le :.....
A titre :(1)
Et perçoit une rémunération mensuelle nette, non frappée d'opposition,
déduction faite des rappels, primes et indemnités non permanentes et
détaillée comme suit : (2)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Toutes les indications en mentions portées sur la présente attestation sont
certifiées exactes.

Fait à, le

Cachet, signature et griffe de l'employeur

- (1) Préciser à titre permanent ou contractuel.
- (2) Mentionner toutes les retenues sur salaire par décision de justice, pension ou remboursement d'un prêt.

Codébiteur / caution : (nom et prénom/épouse)

Présumé : 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 :

J'atteste de l'exactitude des informations portée ci-dessus, et autorise la CNEP/Banque à consulter la Centrale des Risques des Entreprises et Ménage (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)

Résumé

L'objectif de notre étude est de tenter d'apporter un éclairage sur le rôle des banques, plus exactement le rôle de la CNEP Banque dans le financement de l'immobilier. A travers cette étude, nous avons pu constater que la CNEP Banque dispose d'une solide expertise dans le domaine du crédit immobilier. Elle offre un accompagnement personnalisé à chaque étape du processus, de la demande de financement à la signature du contrat de prêt. Néanmoins, le processus de financement d'un crédit immobilier implique une étude approfondie de la situation financière de l'emprunteur, incluant son historique de crédit, ses revenus, ses dépenses et sa capacité de remboursement. La banque analyse également la valeur du bien immobilier à financer, en tenant compte de différents critères tels que son emplacement, sa valeur marchande et sa viabilité économique.

Mots clés: Crédit immobilier, CNEP Banque, financement, Algérie.

Summary

The objective of our study is to try to shed light on the role of banks, more precisely the role of the CNEP Bank in the financing of real estate. Through this study, we were able to observe that the CNEP Bank has solid expertise in the area of mortgages. It offers personalized support at each stage of the process, from the request for financing to the signing of the loan contract. Nevertheless, the process of financing a mortgage involves an in-depth study of the borrower's financial situation, including their credit history, income, expenses and repayment capacity. The bank also analyzes the value of the property to be financed, taking into account different criteria such as its location, market value and economic viability.

Key words : Real estate loan, CNEP Bank, funding, algeria.