

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A. MIRA – BEJAIA
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences de gestion



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Economiques

Option : Economie monétaire et bancaire.

THEME :

Le financement bancaire d'un crédit immobilier

Cas : de la CNEP-banque « 805 » Amizour

Présenté par :

Mr :IDIREN Mohand Akli

Sous la direction de :

Dr :KENNOUCHE SAMIA

Année universitaire

2021/2022

Dédicace

Je dédie ce mémoire à :

Mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute reconnaissance ;

A mes frères (Hamza et Nadjim) et à mes sœurs (Zina et Sissa) ;

A toute ma grande famille de près et de loin ;

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

A tous ceux qui ont épris du savoir et de connaissance et qui n'ont pas eu de la chance d'emprunter les chemins de l'école.

Ainsi que à mes amis YANIS et MOUMOUH.

Remerciement

Je remercie d'abord le bon DIEU tout puissant de m'avoir donné de la force et de la connaissance pour accomplir une action qui lui plaise.

Je tiens à exprimer mes vifs reconnaissances à :

Mon promoteur M^{me} KENNOUCHE Samia pour m'avoir dirigé et instruit tout au long de ce travail.

Tous les enseignants de la faculté science économique et commerciale et des sciences de gestion, qui grâce à eux, j'ai pu avoir ce point.

Mes reconnaissances s'adressent également à tous ceux qui de près et de loin ont soutenu mes efforts et ont contribué à ce travail voit le jour.

Je remercie, en fin les membres de jury qui ont accepter d'évaluer ce mémoire.

Merci

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Introduction

Section1 : Concepts fondamentaux relatifs à la banque

Section 2 : Le financement bancaire

Conclusion

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Introduction

Section1 : Généralités sur le crédit

Section 2 : Le financement de l'immobilier

Conclusion

Chapitre 3 : La gestion du risque de crédit immobilier

Introduction

Section 1 : Mesure du risque de crédit immobilier

Section 2 : Les risques et garanties liés au crédit immobilier

Conclusion

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit immobilier

Introduction

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Section 2 : L'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-banque

Conclusion

Conclusion générale

Liste des abréviations :

CRM : Customer Relationship Management

CMT : Crédit à moyen terme

CLT : Crédit à long terme

CMT : Crédit moyen terme

CNEP : La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

VSP : Vente sur plan

APL : Aide personnalisée au logement

VAR : Value at risk

CSDCA : La Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie

SAA : Société Algérienne d'Assurance.

CNAS : Caisse National d'Assurances Sociales.

EURL : Entreprise unipersonnelle a responsabilité limité

SARL : Société A Responsabilité Limite.

SPA : Société par actions.

SATIM : Société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique

SGCI : Société de Garantie du Crédit Immobilier.

CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances des transports.

CR : La capacité de remboursement

MMA : Le montant maximal accordé

DR : La durée de remboursement

RPV : Ratio prêt valeur

REL : Ratio des charges d'exploitation

Liste des tableaux	
Tableau 1 :l'historique de la CNEP-banque.....	46
Tableau 2: la construction du dossier d'aménagement de logement.....	51
Tableau 3: l'identification du demandeur.....	53

Liste des schémas	
Schéma1 : les crédits d'exploitation.....	19
Schéma 2 : le crédit d'investissement.....	20
Schéma3 : les garanties du crédit immobilier.....	41
Schéma N°4 : Organigramme de l'Agence LIBERTE « 805 ».....	49

Introduction générale

Introduction générale

La banque exerce depuis longtemps un rôle important dans l'évolution de la vie économique, c'est une firme spécialisée principalement dans la production de crédit, son métier est de répondre à la demande de fonds qui émanent des agents non financiers pour des fins de consommation ou d'investissement

Parmi les crédits produits par la banque aux particuliers on trouve le crédit immobilier, qui sert à financer l'achat, la construction ou encore l'aménagement de logement.

Cependant l'octroi de crédit, expose la banque à une multitude de risques qui peuvent nuire à son bon fonctionnement, à savoir le risque de contrepartie et le risque de non remboursement.

Dans ce cadre les banques sont tenues de bien évaluer les risques et de respecter certaines règles de bonne gestion en utilisant des techniques telles que le scoring, le rating et la VAR.

L'habitat en Algérie a connu une véritable crise depuis l'indépendance, en effet le secteur immobilier est situé en deux périodes le monopole de l'état et l'ouverture du marché aux privés.

L'un des problèmes qu'a eu à affronter l'Algérie indépendante est celui du logement, en raison de la pression démographique et l'exode rural permanent ainsi que la négligence et l'absence de stratégie destinées au secteur de l'habitat

Afin de développer le crédit immobilier en Algérie, les banques se doivent, tout d'abord de le maîtriser et mieux gérer afin de rendre le marché immobilier plus crédible, ceci ne peut se concrétiser qu'en utilisant les différentes méthodes de gestion existantes pour minimiser les risques que peut présenter ce type de prêt et les adapter à la fois au type du crédit qui est à long terme et aux spécificités de la clientèle qui sont les particuliers.

Les banques se devaient donc de participer massivement au développement du marché hypothécaire, devenu plus sûr avec les produits offerts par ces nouvelles institutions. Cependant, l'intervention des banques, qui est un élément indispensable pour le bon fonctionnement du nouveau dispositif mis en place et donc la dynamisation du marché

Introduction générale

hypothécaire, reste très timide dans un secteur portant promoteur. Cette réticence s'explique par une insuffisance dans la maîtrise du crédit hypothécaire et la méconnaissance de l'importance des produits des différentes institutions mise en place, surtout ceux de la SRH.

En effet La CNEP- banque est le leader du marché immobilier depuis sa création, des améliorations sont engagées par les pouvoirs publics dans le but de développer son statut et satisfaire le besoin en logement de la population à travers l'octroi des déférents crédits immobiliers.

Justement dans ce mémoire nous allons présenter le cas de la CNEP-banque sise à Amizour qui est appelé à jouer pleinement son rôle dans le développement économique.

Le thème choisi reflète pour nous un thème très intéressant vu que le logement constitue un besoin vital pour chaque individu et le crédit immobilier qui est devenu la solution adéquate destiné à couvrir les besoins des particuliers en matière d'achat, de construction ou encore d'aménagement d'une habitation. Également le rôle qu'elles jouent les banques dans l'évolution des pays industrialisés.

L'objectif recherché de notre travail étant de mieux comprendre le monde des crédits immobiliers et de suivre de plus près les démarches appliquées au niveau des banques pour l'octroi de ces crédits.

Suite a ces faits, nous avons décidé de s'engager dans une étude qui s'articule autour du rôle des banques dans le financement des crédits immobiliers aux particuliers sous la problématique : COMMENT LA CNEP BANQUE D'AMIZOUR POCEDE POUR L'EVALUATION DES CR2DITS IMMOBILIERS ?

Plus précisément, on tentera d'apporter des réponses aux questions secondaires suivantes :

- En quoi consistent les crédits immobiliers ? et quelles sont les différentes formules offertes par ce type de crédit ?
- Quels sont les risques et les garanties liés aux crédits immobiliers ?
- Comment gérer le risque de crédit immobilier ?
- Et enfin, comment se fait le traitement d'une demande de crédit au niveau de la CNEP-Banque ?

Introduction générale

Pour répondre à la problématique générale et les questions secondaires de notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

H1 : le crédit immobilier est le type de crédit qui consiste à financer l'achat et/ou l'aménagement d'une habitation.

H2 : L'octroi de crédit par la banque peut générer le risque de non remboursement.

H3 : La banque dispose des moyens qui lui permettent d'identifier, de prévoir et de gérer le risque du crédit immobilier avant et après son octroi.

H4 : Avant d'accorder un crédit, tout un processus est mis en place par la banque.

Dans le but d'apporter des réponses satisfaisantes à notre problématique, nous allons procéder par la décomposition de notre travail en quatre chapitres :

D'abord, dans le premier chapitre, nous essayerons d'introduire le concept de la banque dans la première section, nous allons définir la banque, son rôle et ses différentes fonctions dans la deuxième section nous allons parler sur le financement bancaire, nous allons définir le financement bancaire, la relation banque-entreprise et banque-particulier en mettant l'accent sur la place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises et l'intérêt de la relation client dans la relation banque-particulier.

Ensuite, le deuxième chapitre sera consacré en premier lieu à cerner le concept du crédit en général à savoir sa définition, son rôle et ses différentes typologies

Par la suite nous allons présenter le crédit immobilier dans la deuxième section où nous allons donner les définitions relatives au crédit immobilier, ses principales formes, et en fin ses caractéristiques.

Le troisième chapitre sera consacré à la présentation de la gestion du risque de crédit immobilier où on va parler dans la première section sur les mesures du risque de crédit immobilier notamment l'identification du risque, l'évaluation du risque et enfin les techniques de gestion du risque de crédit. La deuxième section présente les risques et garanties liés aux crédits immobiliers.

Dernièrement dans le quatrième chapitre nous aborderons une présentation et étude de cas d'un crédit immobiliers en Algérie, cas de la CNEP-banque. Dans la première section nous présenterons l'organisme d'accueil qui est la CNEP-banque, son historique d'évolution sa

Introduction générale

structure et le service crédit au sein de l'agence « 805 » d'Amizour. La deuxième section traitera l'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-banque, nous allons nous intéresser à l'étude d'un cas pratique dont l'objet est une demande de crédit d'aménagement d'une habitation.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Introduction :

Une entreprise ne possède pas toujours les capitaux suffisants pour ses objectifs. Ses résultats commerciaux et financiers ainsi que l'intégrité des dirigeants et les garanties offertes peuvent lui permettre de demander un crédit à une banque.

A cet effet, les banques offrent toute une multitude de crédits bancaires aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises et visent à satisfaire leur clientèle.

Nous essayerons à travers ce premier chapitre qui est divisé en deux sections de mettre en évidence le rôle de la banque dans le financement des entreprises, la première section sera consacrée à la présentation des concepts fondamentaux relatifs à la banque tel que sa définition, son rôle et ses fonctions ; la deuxième section portera sur le financement bancaire, sa définition, la relation banque-entreprise et enfin la place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises.

Section 1 : concepts fondamentaux relatifs à la banque

Introduction

La banque est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, qu'elles soient privées ou publiques. Dans cette section nous allons définir qu'est-ce qu'une banque ? Quelle est son rôle ? et quels sont ses différentes fonctions ?

1- Définition de la banque :

Selon J.V. Capul et O. Garnier : « *La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ces clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiements (cartes de crédits, chèques, etc.) et leur accorde des prêts* »¹.

Donc la banque est une entreprise qui a une activité financière, elle reçoit des fonds et fournit des services bancaires.

¹ CAPUL J. V et GARNIER O., « Dictionnaire d'économie et des sciences sociales », Hâtier, Paris 1994, p 20.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

1-1 Définition juridique de la banque :

Selon la loi 86-12 du 19 août 1986 : « est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes² :

- Collecter au près des tiers des fonds en dépôts qu'elles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée

- Effectuer dans le respect de la législation et la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;

- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la souscription, achats, gestion, garde et vente de valeur mobilière et de tous produits financiers ;

- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale tout service destiné à faciliter l'activité de sa clientèle

1-2 Définition économique de la banque :

« Les banques sont des intermédiaires financiers doté du pouvoir de création monétaire c'est-à-dire de la possibilité de créditer le compte d'un de leurs clients sans que cette opération soit compensée par le débit du compte d'un autre agent ou un dépôt préalable »³

2- Le rôle des banques :

Les banques sont des entreprises de services, leur succès dépend de leur capacités à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif⁴

² JORA, règlement 86-12 du 20 Août 1986 portant sur le système bancaire article n°17.

³ Beitone Alain, Christine Dollo, Jean-Pierre Guidoni, Alain le Gardez « Dictionnaire des sciences économiques » Paris 1991.

⁴ P.Garsnault et S.Priani « la banque fonctionnement et stratégie » éd : economica Paris 1997, page 35.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Si on prend le cas des banques algériennes, leur rôle se limite principalement à collecter des dépôts et accorder des crédits, on peut distinguer cinq missions des banques⁵ :

2-1 La gestion du système de paiement :

Les banques gèrent tout le système comptable qui permet d'enregistrer les flux monétaires entre agents économiques tel que : la gestion des opérations de change, la gestion de dépôts, la garde de valeurs.

2-2 Mission d'intermédiaire :

Elle est essentielle et s'avère directement liée à la transformation des ressources collectées (Dépôts reçus) en crédit, avec lesquelles les banques financent les projets d'investissements et d'exploitation, tout en prenant la précaution de fixer les échéances.

2-3 Mission d'assurance :

Cette mission s'exerce vis-à-vis des clients de la banque et du risque d'insolvabilité de ceux-ci et lorsque ce risque est matérialisé, la banque peut intervenir en fournissant les liquidités sans lesquels le client serait défaut, cette assurance implicite peut prendre plusieurs formes allant de l'autorisation de découvert à l'escompte d'effets en passant par la signatures d'un accord de substitution pour les entreprises engagées dans un programme d'émission des titres.

2-4 Mission de conseil :

Cette mission est de plus en plus valorisée en raison de :

-) La complexité des opérations financières et des tendances observée de faire des directions financières des centres de profits les entreprises à solliciter l'avis d'experts financier que les banques, par leurs tailles et leurs positions privilégiées sont les mieux à même d'employer.
-) La standardisation de certaines activités autorisées une migration naturelle de ces activités des organisations(bancaires) vers les marchés(financiers) imposant aux premières une spécialisation dans les conseils et l'offre de produits sur mesure sous peine de marginalisation ou de disparition pure et simple.

⁵ Alise Imogen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation. Cas Banque Extérieure d'Algérie », mémoire de licence en sciences commerciales, Université d'Oran, 2010, p18.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

2-5 Mission de politique :

Le système bancaire et par les ressources qu'il mobilise a la capacité de financer l'état que ne peuvent avoir les agents économiques pris individuellement ; par conséquent les banques se limitent au financement des plans d'investissement et de production des entreprises arrêtées par l'état.

3- Les fonctions de la banque :

3-1 La collecte des dépôts :

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur⁶. On distingue deux types de dépôts :

-) Les dépôts à vue : ce sont des dépôts où le déposant peut les retirer à n'importe quel moment. Ils sont matérialisés par l'ouverture des différents comptes (les comptes chèques, les comptes courants).
-) Les dépôts à terme : contrairement aux dépôts à vue, les dépôts à termes constituent l'ensemble des dépôts qui sont déposés au niveau des banques pour une période déterminée ou fixe à l'avance.

3-2 L'octroi des crédits :

La distribution des crédits est l'activité principale d'une banque, cette dernière peut faire appel au marché interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer.

La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme⁷ « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ».

⁶ Narassiguin Philippe, « monnaie, banque et banques centrales dans la zone EURO » édition de Boeck, mars 2004, p85.

⁷ OUAKED Lydia, « Essai d'analyse des déterminants de l'efficacité bancaire : Cas des banques Algériennes », mémoire de master en sciences économiques, Université UMMTO, 2017, p13.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Les banques proposent différents crédits aux agents économiques selon leurs activités de consommation ou de production, on distingue :

-) Les crédits aux entreprises : les crédits de fonctionnement et les crédits d'investissement
-) Les crédits aux particuliers : les crédits de trésorerie et crédits de l'habitat ou crédit immobilier.

3-3 Les opérations financières :

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières, soit pour le compte de ses clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même, soit pour son propre compte.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations
- L'émission d'actions et leurs négociations
- Les opérations de changes entre les différentes devises
- Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

Conclusion :

Nous concluons que la banque propose à ses clients différents types de services financiers elle est un puissant levier de développement économique, sa mission principale consiste à collecter des dépôts et accorder des crédits à ses clients

Section 2 : le financement bancaire

Pour se financer les entreprises font appel à plusieurs moyens de financement selon leur besoin, dans cette section nous allons parler du financement d'origine externe qui est le financement bancaire, nous allons définir le financement bancaire en premier lieu puis nous aborderons les clients de la banque, et enfin la place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

1- Définitions du financement bancaire :

Le financement bancaire est une solution auquel l'entreprise recourt lorsque ses fonds misent en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non prévus. Vu qu'elles se trouvent confrontées à l'obstacle de l'accès au financement externe, compte tenu des disponibilités financières limités pour financer les efforts de recherche et développement ou les investissements liées à l'innovation⁸.

D'une autre manière le financement bancaire ou emprunt bancaire est un mode de financement externe dans lequel un établissement financier va mettre à la disposition d'une entreprise une certaine somme d'argent, afin de l'aider dans sa création ou son développement.

Avant de financer un projet, les banques exigent une étude de la rentabilité du projet et du niveau d'endettement de l'entreprise, l'existante de fonds propres suffisants conditionne l'octroi d'un prêt, et les conditions dans lesquelles il est accordé (taux d'intérêt, sécurité prise...)

2- Les clients de la banque :

2-1 La relation banque-entreprise :

2-1-1 L'intérêt de la relation Banque-entreprise

Plusieurs auteurs admettent la mise en place d'une relation banque-entreprise comme une issue pour surmonter les difficultés d'approvisionnement en ressources financières des entreprises, la principale caractéristique d'un financement relationnel est que l'emprunteur est aussi client de la banque, ce qui permet à la banque de mieux exercer un contrôle sur les prêts de ce dernier.⁹

Rosa et Hodgman furent les premiers à étudier l'impact d'une telle relation sur des échantillons de GE subissant un rationnement de crédit de la part de leur banque. Ils arrivèrent à la conclusion qu'il existe une relation inversement proportionnelle entre le degré de rationnement de crédit et la qualité de la relation entre la banque et l'entreprise

Autrement dit, plus la qualité de la relation avec la banque est bonne, moins l'entreprise subit un rationnement de crédit¹⁰.

⁸ Baali Kamel , « financement bancaire des petites et moyennes entreprises », licence en sciences de gestion, 2010, p16

⁹ Berger allen , Udell gregory, « relationship lending and lines of credit in small firm », 1995, vol.68, issue 3, p351

¹⁰ Omri abdelwahed, bellouma meriem, « l'impacte de la relation banque-entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes », 2008, p95.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Les critères les plus souvent utilisés pour matérialiser la relation banque-entreprise sont essentiellement quantitatifs à savoir durée de la relation, exclusivité de la banque, nombres de services.¹¹

Les banques ont intérêt à maintenir le dialogue avec l'entreprise, pour permettre la continuité dans la relation pour prendre les décisions de crédits les plus adaptées, et pour surveiller l'évolution du risque une fois le crédit octroyé.

2-1-2 La place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises :

Établir les préférences des entreprises en termes de marché d'endettement demande d'identifier au préalable les facteurs différenciant dette bancaire et dette directe. La plupart des modèles adoptent un cadre simplifié et raisonnent sur un seul des facteurs de différenciation suivants :

A- Les coûts d'émission :

Pour E. Detragiache [1994, p. 328], *«la coexistence de la dette privée et de la dette publique n'a peut-être pas besoin d'être expliquée par des modèles sophistiqués : les petites entreprises doivent exclusivement utiliser de la dette privée parce que les coûts fixes de l'émission publique sont trop élevés»*¹².

Les coûts d'émission des placements de dette directe seraient plus élevés : l'émission publique donne lieu à des dépenses d'enregistrement et de souscription qui n'existent pas pour les emprunts bancaires alors que pour les placements importants, les coûts fixes plus élevés d'une émission de dette directe sont largement compensés par l'économie en termes de taux d'intérêt. Contrairement aux émissions moins importantes, les contrats bancaires offrent les meilleures conditions.

B- La confidentialité des informations :

Plusieurs modèles partent de l'idée que le recours à la dette bancaire permet de limiter l'information communiquée aux concurrents de l'entreprise. Cette caractéristique est appréciée diversement : certains auteurs pensent que la confidentialité de l'endettement

¹¹ NGNIKEU JULIE LANDRINE, « L'influence de la stratégie d'affaire sur le niveau et les déterminants de l'endettement des entreprises », Master en administration de travail, Université du Québec, 2011, p66.

¹² VILANOVA (Laurent), « les limites de l'endettement bancaire », juin 1999, N°4, p.126.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

bancaire est source de bénéfices pour l'emprunteur [O. Yosha 1995], alors que d'autres y voient une source de coûts [M. Berlin, A.W. Butler 1996].

Pour O. Yosha [1995], la dette publique présente deux inconvénients¹³:

- La dispersion des créanciers augmente les coûts directs d'émission
- La plus large diffusion d'information augmente le risque d'une réaction indésirable des concurrents.

C- La négociabilité de la dette :

Le choix du mode d'endettement peut également être expliqué par la différence de négociabilité entre les deux contrats : le contrat bancaire est plus « flexible » et permet d'éviter une liquidation systématique des entreprises en difficulté. Dans cette optique, les entreprises ayant le plus de chances de connaître des difficultés ou celles ayant le plus à perdre en cas de liquidation devraient opter pour un financement bancaire.

Le modèle de T. Chemmanur, P. Fulghieri [1994] associe la plus grande renégociabilité du contrat bancaire à l'intensité du contrôle exercé en cas de difficulté de l'emprunteur. Les banques, soucieuses de développer leur réputation de « bon liquidateur », exercent un contrôle plus précis que les obligataires et procèdent moins souvent à la liquidation inefficace d'entreprises qui, bien que défailtantes, sont viables. Dès lors, les emprunteurs opèrent leur choix de financement en fonction de la probabilité d'une défaillance. Les emprunteurs les plus risqués optent pour un endettement bancaire et les moins risqués s'adressent directement au marché.

D- L'impact des contrats sur l'incitation des emprunteurs à agir de façon opportuniste :

L'étude empirique de J. Houston, C.W. James [1996] confirme l'impact de ces problèmes potentiels de « *hold-up* » sur la structure d'endettement des grandes entreprises. En présence d'un monopole informationnel (une seule banque prêteuse), les entreprises les plus susceptibles d'être « exploitées » (celles ayant les plus fortes opportunités de croissance) sont celles qui recourent le moins à l'endettement bancaire. En revanche, en l'absence de

¹³ Jean-Daniel (GUIGOU), «Les vertus du financement bancaire : fondements et limites », juin 1999, Volume 2, N° 2, p.119.

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

monopole informationnel (plusieurs banques prêteuses), les entreprises ayant les plus fortes opportunités de croissance sont celles qui utilisent le plus le financement bancaire¹⁴.

Pour D. Besanko, G. Kanatas [1993]¹⁵, l'existence d'une structure d'endettement mixte (comprenant de l'endettement direct) provient de l'incapacité de la banque à s'engager *ex ante* sur une intensité de contrôle maximisant la Van des projets. Pour A. Boot, A. Thakor [1997], l'endettement direct fournit au détenteur d'un bon projet une information sur ses perspectives de réussite.

2-2 La relation banque-particulier :

2-2-1 L'intérêt de la gestion de la relation client dans la relation banque-particulier :

La relation banque-particulier ne peut désormais être comprise sans tenir compte des outils informatiques qui l'encadrent, ce qui est incontournable dans les décisions de prêt et les conseillers sont soumis à des objectifs de ventes liées aux tendances comportementales décelées par les services marketing procédant à l'analyse informatique des données.

Ce mode de relation avec les clients est appelé Customer Relationship Management (CRM), il vise à produire industriellement des relations personnalisées. Si les tenants du marketing se réjouissent de la généralisation de ces outils de connaissance approfondie des clients, certaines critiques sont formulées à leur égard : le travail des conseillers clientèle perd de son intérêt, ceux-ci n'étant plus que des interfaces entre les machines et les clients, qui de leur côté sont parfois mécontents de la perte relationnelle induite par le CRM¹⁶.

La fidélisation est donc devenue un enjeu de rentabilité majeur pour les banques.

Pour « attacher » leurs clients, les banques développent une image de marque, afin de proposer une identité spécifique, ou proposent des programmes de fidélisation.

Mais par leur activité même, elles ont une forte capacité à les fidéliser : certains produits créent des barrières à la sortie, et la relation personnelle avec le banquier importe aux clients.

¹⁴ Jean-Daniel (GUIGOU), 1999, *ibid.*, p124.

¹⁵ Besanko david, kanatas george, « the review of financial studies », V.6, issue 1, p 213-232

¹⁶ G. Gloukoviezoff, J.Lazarus, « Le relation bancaire avec la clientèle des particuliers: Sélection et captation du client bancaire », mars 2006, v.2, p.2

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

2-2-2 Les différents crédits accordés aux particuliers

A-Crédit à la consommation :

Le crédit à la consommation est un prêt amortissable et remboursable qui permet au client de financer ses besoins personnels soit en biens soit en services¹⁷. La somme prêtée est versée intégralement, en une seule fois, pour un montant, une durée de remboursement et un taux d'intérêt déterminé au départ, il se décline en plusieurs produits tels que :

- Le Crédit affecté dont l'octroi est conditionné par l'acquisition d'un bien ou service (l'achat d'une voiture, des travaux, vacances, mouton de l'Aid...).

- Le prêt personnel qui n'est affecté à aucune dépense particulière dont le montant peut être utilisé librement par l'emprunteur

- Le Crédit revolving ou crédit renouvelable offre une réserve d'argent permanente qui est mise à disposition du client, qui peut être utilisée en totalité ou en partie, et dont il ne faut jamais dépasser le montant autorisé, le client dispose d'une carte destinée à régler les achats auprès des commerçants affiliés.

A- Crédit immobilier :

Ce type de crédit est destiné à couvrir tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant.

Généralement, le recours au crédit immobilier est motivé par une insuffisance de fonds, mais parfois il peut s'avérer être un choix judicieux pour d'autres raisons, dans le cas par exemple où le placement du même montant rapporterait plus que le coût du crédit, ou afin de bénéficier d'un effet de levier financier dans le cas des personnes morales, ou tout simplement pour préserver son fond de roulement. Il faut savoir que dans le crédit immobilier, une garantie est toujours demandée par l'établissement de crédit.

Conclusion :

Nous concluons que le recours au financement bancaire est indispensable pour le financement des projets quel que soit leur nature.

¹⁷ Boufous Sawssan, « Le Crédit Bancaire: Histoire et Typologie », ISSN 2028-9324 Vol. 8 No. 2 Sep. 2014, pp. 728-735

Chapitre 1 : Généralités sur la banque et le financement bancaire

Conclusion du chapitre :

Tout au long de ce chapitre nous avons constaté que les banques sont au centre de la stratégie d'endettement des entreprises, elles ont plusieurs fonctions, notamment l'octroi de crédit, la collecte des dépôts et enfin le suivi des opérations financières de ses clients.

Les banques et pour satisfaire les besoins de leur client en matière d'exploitation ou d'investissements elles mettent en place différents crédits que nous allons introduire dans le deuxième chapitre.

Chapitre 2 : le crédit immobilier aux particuliers

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Introduction

Parmi les crédits qu'elle octroie les entreprises aux particuliers, on trouve le crédit immobilier : qui est un crédit à long terme obtenu auprès de la banque et qui est destiné à financer tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction immobilière, ou des travaux pour un bien immobilier, son marché qui est le marché immobilier, occupe une place importante dans les crédits bancaires octroyés. Dans ce chapitre nous présenterons d'abord la notion de crédit dans la première section ensuite nous focaliserons dans la deuxième section sur le crédit immobilier aux particuliers.

Section 1 : Généralité sur le crédit

Le crédit bancaire est l'un des moyens les plus importants du financement de l'économie, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique. Nous essayerons à travers cette première section de donner une vision globale sur le crédit.

1- Définition du crédit :

Un crédit bancaire est une somme d'argent accordée par une banque appelée créancier, a une personne morale ou personne physique appelée débiteur, moyennement un engagement de remboursement à une date donnée. La banque se rémunère par la facturation d'un taux d'intérêt journalier ou annuel des frais. Le crédit en économie, terme désignant des transactions en nature ou en espèces effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance. Comme le définit Pruchaud J, dans son livre intitulé « Evolution des techniques bancaires».¹

G.Petit-Ditaillis quant à lui le définit dans son livre intitulé « Le risque du crédit bancaire»² : « Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.

¹ Pruchaud J, « Evolution des techniques bancaires», Edition scientifique Riber, 1960, Paris p50.

² BOUYACOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Editions Casbah, 2000, Alger, P 17.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

De ces définitions, nous déduisons trois notions essentielles dans l'octroi des crédits. Il s'agit de la confiance qui doit exister entre les parties contractantes, et à cela s'ajoute le facteur temps qui est extrêmement important dans ce genre d'opération. Enfin, le crédit ne peut pas se séparer du risque.

De ces définitions on déduit :

Crédit = confiance + temps + promesse

2- Le rôle du crédit :

L'objet même un crédit est pour la banque la réalisation d'un profit. Il permet la production, les développements et la création monétaire.

2-1 La production :

Le développement de l'activité de production et sa modernisation dépendent en grande partie, de l'importance et l'innovation concernant les équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet donc aux chefs d'entreprise d'acheter les outils de production adaptés.

IL ne faut pas perdre de vue, en effet, que la banque commerciale est une entreprise régie par les règles de la commercialité, qui achète, transforme et vend. Elle utilise de l'argent comme matière première qu'elle transforme en produits, appelés crédits. Ces produits sont écoulés auprès de sa clientèle à un prix lui permettant de réaliser un gain³.

Le crédit bancaire joue un rôle important dans la production monétaire a travers les meilleurs outils de production acheter avec ce crédit.

2-2 le développement :

En tant que cellule vitale économique, la banque au même titre de toute entreprise, se doit réaliser un profit. Au-delà de la couverture des besoins de fonctionnement quotidien, cette rentabilité des fonds bancaires est une nécessité pour assurer son développement. Les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération : ils s'entendent indirectement à d'autres agents.

³ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme édition DUNOD, Paris, 2002.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

2-3 La création monétaire :

Les banques, en octroyant du crédit, créent des flux monétaires. Elles utilisent les ressources dont elles déposent sous forme de dépôt pour consentir des crédits à leurs clients sans que, pour autant, cela prive les déposants des possibilités d'utiliser leurs dépôts. Par exemple, une personne physique ou morale dispose d'un dépôt à vue dans une banque et que celle-ci prête une part à un tiers, le processus de création monétaire s'est établi.

3- Typologies de crédit :

Puisque l'autofinancement s'avère insuffisant, le financement des entreprises est assuré par le secteur bancaire et cela selon la nature de leurs besoins. Ces crédits peuvent être classés selon une infinité de critères dont les plus importants sont : la durée, l'objet, la mobilisation et circuit.

Il existe quatre types de crédit :

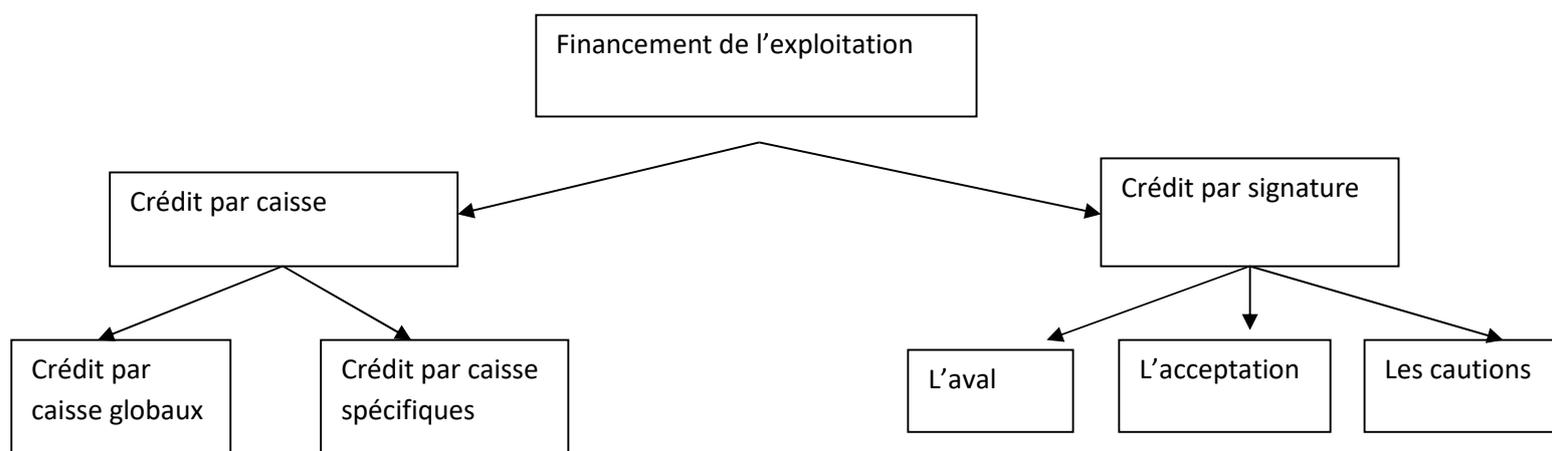
3-1 Le crédit de l'exploitation :

Les crédits de l'exploitation (crédit à court terme) permettent à l'entreprise de financer les activités à court terme, l'actif circulant du bilan plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable) ; les besoins de production et de commercialisation. Le remboursement se dont la durée est généralement d'une année (elle peut atteindre deux ans) est assuré par les recettes d'exploitation. Il existe une variété de crédit d'exploitation, nous distinguons deux catégories⁴:

⁴ MANNAI S. et SIMON Y., « Technique financières internationale », 7^{ème} édition ECONOMICA, Paris, 2001.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Schéma1 : les crédits d'exploitation



Source : établi par nous même

3-1-1 Le crédit par caisse : Ils se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux. On distingue deux catégories ;

3-1-1-1 Crédits par caisse globaux : ils sont destinés à financer globalement les actifs circulants c'est-à-dire qu'ils ne sont pas affectés à un élément de l'actif, ce sont des crédits d'accompagnement, ils peuvent compléter la trésorerie momentanément insuffisante de l'emprunteur. La connaissance de l'objet de crédit est essentielle pour déterminer la forme de montant et l'échéance. Ils sont remboursés dès que la trésorerie de l'emprunteur redevient positive.

3-1-1-2 Crédits par caisse spécifiques : contrairement aux crédits globaux, les crédits spécifiques sont destinés à financer un poste bien pressé de l'actif circulant (créance client). Cette catégorie de crédit appelé aussi « crédits assortis de sûreté réelle », ils comportent des garanties directement liées à l'opération financier autrement dit ces crédits peuvent être réescompté auprès de la banque centrale.

3-1-2 Les crédits par signature :

Appelés également crédits indirects, ne nécessitent pas un décaissement de fonds, la banque fait que prêter sa signature en s'engageant à honorer une dette de son client en cas de sa défaillance. Ce type de crédit représente un double avantage pour le client et la banque.

) **La banque :** se trouve subrogée dans les droits et privilèges du créancier principal.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

) **L'entreprise** : Différer certains paiements exigés immédiatement. Accélérant la rentrée de fonds.

Il existe plusieurs types de crédits par signature :

3-1-2-1 L'aval : C'est un engagement donné sur un effet de commerce, par une personne appelée avaliste ou avaliseur, en vue de garantir le paiement de cet effet.

L'aval est matérialisé par la signature du banquier avec la mention : « bon pour aval de ... (Nom de l'avaliseur) à concurrence de ... (montant en lettre) à échéance de ... »

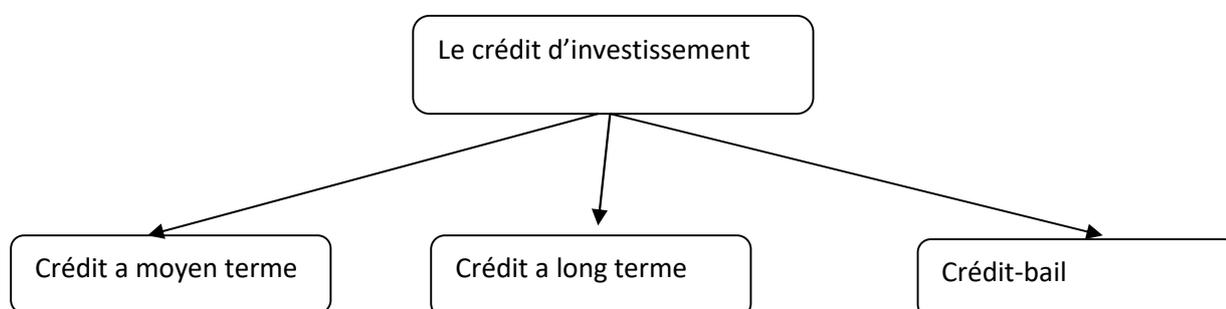
L'aval du banquier est une garantie qui est exigée par certains bénéficiaires d'effets nationaux ou étrangers. »

3-1-2-2 L'acceptation : C'est l'engagement d'une banque à honorer le paiement d'un effet de commerce à son échéance ; au contraire de l'aval, le banquier dans ce cas devient le principal obligé vis-à-vis du créancier. L'acceptation est matérialisée par la mention : « bon pour acceptation »

3-1-2-3 Les cautions : Est l'engagement par signature de la part d'un banquier sur un acte appelé contrat de cautionnement, de payer pour le débiteur si celui-ci s'avérait défaillant. Les cautionnements délivrés par une banque sont solidaires, c'est-à-dire qu'ils offrent au créancier l'avantage de poursuivre à la fois le débiteur principale et la caution (banque) ou seulement l'un des deux. Le but recherché par le client dans ce type de crédit est de déferer le paiement, et encore d'éviter un versement de font immédiat ou d'accélérer un rentré de fonds.

3-2 Le crédit de l'investissement :

Schéma 2 : le crédit d'investissement



Source : établi par nous même

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Pour produire, les entreprises ont besoin de matières premières, de main d'œuvre mais aussi de divers équipements : terrain, constructions, matériels de fabrication... Le financement de ces investissements se fait, en effet le plus souvent en ayant recours au crédit bancaire.

Ce type de crédit est composé de trois formes qui sont : les crédits à moyen terme, les crédits à long terme et les crédits bail.

3-2-1 Crédit à moyen terme (CMT) : Par définition, les crédits à moyen terme sont des crédits dont la durée s'étale entre deux et sept ans. Ils sont destinés à financer les équipements de production et les installations divers telles que : les véhicules, et autres équipements dont la durée d'amortissement ne dépasse pas dix ans. Conformément à la loi 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, les crédits à moyen terme (CMT) sont réescomptables auprès de la banque d'Algérie à condition qu'ils soient accordés pour une durée de plus d'une année. La réalisation de ce crédit, se fait sous forme d'avance en compte avec certification de chèque de la banque établis à l'ordre du fournisseur où par virement⁵.

Les crédits à moyen terme est la mise à disposition de fonds auprès de particuliers ou d'entreprises pour une durée s'étalant de deux à sept ans.

3-2-2 Crédit à long terme (CLT) : il s'agit là aussi du financement de l'actif immobilisé, mais dont la durée d'amortissement allant au-delà de sept ans. Il s'agit d'immobilisations lourds : bâtiments, usines, grand matériel, etc. Les crédits à long terme (CLT) se distribuent généralement sous forme de prêt mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés : banque d'affaires, banque de crédit à moyen et long terme. En Algérie, comme les crédits à moyen terme (CMT), la prise de garantie est la règle. Quant au secteur privé, ce financement est devenu possible avec la loi 82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé⁶.

3-2-3 Le crédit-bail (leasing) : le crédit-bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente. Il comporte une période dite irrévocable, cela veut dire que pendant une certaine période d'irrévocabilité, le locataire (preneur) dispose de trois choix possibles :

⁵ Farouk BOUYACOUB (2000) « L'entreprise et le financement bancaire ».Edition CASBAH.P252

⁶ <https://www.asjp.cerist.dz>, consulter le 03/06/2022 A 12 :39

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

- mettre fin au contrat, c'est à dire rendre le bien à la société bailleresse.
- acheter l'équipement pour une somme très faible (le bien est totalement amorti).
- renouveler le contact de bail à un prix bas.

3-3 Les crédits de financement extérieurs :

Dans le cadre des échanges avec l'étranger, l'entreprise peut exprimer des besoins de financement et solliciter des concours bancaire auprès de sa banque. La technique de financement peut être liée soit à des importations ou à des exportations.

3-3-1 Le financement des importations

Le crédit documentaire : est l'opération par laquelle une banque s'engage pour ordre et pour le compte d'un importateur à régler à l'exportateur le prix des marchandises contre cotre remise des documents déterminés contractuellement et reconnus conforme. D'après cette définition, toute opération de Credoc fait intervenir 4 parties :

- Le donneur d'ordre : l'acheteur (importateur),
- La banque émettrice : la banque de l'importateur,
- La banque notificative (confirmatrice) la banque de l'exportateur,
- Le bénéficiaire : l'exportateur.

Le crédit documentaire peut revêtir 03 formes :

-)] Révocable : l'importateur peut le modifier à son gré et à tout moment.
-)] Irrévocable : le Credoc ne peut en effet être modifié, ni annulé son terme l'accord des partenaires et en particulière celui de bénéficiaire.
-)] Irrévocable et confirmé : lorsque la banque notificative accepte de superposer son engagement sur celui de la banque émettrice, le Credoc est dit irrévocable et confirmé.

3-3-2 Le financement des exportations :

Dans le cadre du financement des opérations d'exportation, la banque peut apporter son concours à la partie contractante à savoir l'acheteur et le fournisseur.

- **Le crédit acheteur** : c'est une technique particulière de crédit à l'exportation, dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti à l'exportateur qui accorde des délais de paiement à son client, est attribué directement à l'acheteur étranger par les banque et organismes.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

- **Le crédit fournisseur** : il s'agit d'un délai de paiement accordé par le fournisseur dont les conditions, durée et montant sont négociés et contresignés dans le corps du contrat. Spécialisé du pays. Ce crédit est consenti pour permettre : De produire les biens à exporter, il s'agit donc d'un crédit de préfinancement qui sera normalement dénoué par le règlement, par l'acheteur au moment de la livraison. Mobiliser les créances nées sur l'étranger, le soutien de la banque consiste dans ce cas à escompter les effets par le fournisseur sur client étranger (importateur)⁷.

En pratique c'est donc le fournisseur qui accorde ce type de crédit à l'acheteur dans le cadre son contrat commercial, il perçoit de la part de sa banque la créance d'une vente d'exportation.

3-4 Les crédits aux particuliers :

Les crédits aux particuliers sont l'une des fonctions essentielles de la banque, tant par leurs revenus qu'elle en tire que par sa fonction de soutien de l'investissement et de la consommation. Tous les crédits liés aux besoins privés des ménages qui ne concourent pas directement à une activité économique seront considérés comme crédits aux particuliers.

On distingue deux grandes catégories :

- Les crédits à la consommation : se définissent comme l'ensemble des prêts destinés aux particuliers en vue de financer tous leurs besoins en dehors de l'immobilier : automobile, mobiliers, électroménager, services de loisir.
- Les crédits immobiliers : consistent à financer des opérations de promotion immobilière destinées exclusivement à la vente. Ce prêt peut être réalisé pour le financement de toutes les dépenses liées à l'habitation principale et à la résidence secondaire, résidence de l'emprunteur ou l'investisseur immobilier locatif.

Conclusion :

Nous concluons que les crédits bancaires et vu leur rôle dans le développement économique sont parmi les ressources principales des banques et moyen de la création de la monnaie.

⁷ Pruchaud J « Evolution des techniques bancaires » édition scientifique Rider, paris 1960.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Section 2 : le financement de l'immobilier

Les crédits aux particuliers, dont les prêts de logement, ont connu en 2006 une évolution favorable à la faveur notamment des nouvelles baisse des taux d'intérêts bancaire et aussi l'implication des banques étrangères dans le développement de nouvelles formes de crédits destinés aux ménages.

Dans cette section nous allons essayer de présenter le financement immobilier, sa définition, ses principales formes et par la fin ses caractéristiques.

1- Définitions relatifs au crédit immobilier :

1-1 Le crédit :

Comme nous l'avons déjà défini dans la première section le crédit est « tout acte onéreux avec une contrepartie par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'aval l'engagement à payer, cautionnement ou garantie ».⁸

D'une autre manière le crédit est une opération financière réalisé par une banque qui consiste à mettre des ressources à disposition d'un client.

1-2 Le particulier :

Est « tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de « Ménage » représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte⁹.

Alors le particulier c'est une personne physique disposant d'un revenu qui exprime des besoins bancaires.

1-3 Le crédit immobilier aux particuliers :

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

⁸ Article 68, L'ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

⁹ ISSAD Yacine, « Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie », mémoire de master en comptabilité et audit, 2019 , p48.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens »¹⁰

En résumé le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel destiné au financement d'un projet immobilier. Il est accordé par la banque et garanti par une hypothèque immobilière et une police d'assurance.

2- Les principales formes du crédit immobilier :

Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation, il est constitué de crédit destiné à :

2-1 la construction :

Ces crédits sont destinés à la construction ou l'extension d'une habitation pour le compte du postulant, pour le compte du conjoint, d'un ascendant âgé. Ces crédits peuvent servir à :

2-1-1 Construction individuelle :

Ce type de prêt est destiné pour la construction d'une habitation et se détermine selon les paramètres qui sont :

- ✓ Le revenu net du postulant qui est la base du calcul de la capacité de remboursement de crédit.
- ✓ L'âge limite est de 70 ans. Il détermine la durée de crédit qui ne peut excéder 30 ans.
- ✓ Quotité de financement du crédit est de 90% maximum de la valeur déterminée par un rapport d'évaluation établi par un bureau d'étude ou un architecte agréé¹¹.

La mobilisation du crédit se fait par une seule tranche par avancement d'au moins 50% lors des gros œuvres sur rapport technique.

2-1-2 L'extension ou la surélévation d'une habitation :

Ce type de crédit est accordé par la banque pour agrandir une habitation. Quantité de financement de ce prêt peut aller jusqu'à 90% du devis estimatif des travaux et pour le prêt de

¹⁰ Hentour F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

¹¹ Article 68, L'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

surélévation c'est 60%. Il est accordé pour une durée du crédit qui ne peut excéder 30 ans sur l'âge limite de 75 ans¹².

2-1-3 L'aménagement d'une habitation :

C'est un crédit destiné à l'aménagement ou la rénovation d'une habitation. Ce crédit est destiné à toute personne disposant d'un revenu permanent et régulier et d'une garantie hypothécaire suffisante.

- ✓ La durée du crédit à l'aménagement est de 25 ans dans la limite d'âge de 75 ans.
- ✓ Pour l'aménagement d'une habitation, la CNEP peut accorder un crédit représentant 90% du montant du devis estimatif des travaux
- ✓ Le taux d'intérêt très avantageux variant entre 5,75 et 6,50 l'an
- ✓ Une période de différé de remboursement de 06 mois est accordée¹³

2-2 l'accession :

Les crédits à l'accession sont destinés au financement pour l'acquisition au propre compte du postulant, d'un logement neuf ou logement selon formule « vente sur plan » auprès d'un promoteur ; comme ils peuvent être destinés à une habitation, ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une promotion immobilière ; et ils peuvent être destinés pour financement d'achat d'un terrain à bâtir¹⁴.

En résumé le crédit à l'accession est un prêt accordé par la banque pour aider une personne à devenir propriétaire alors qu'elle n'est pas éligible à un prêt normal.

2-2-1 Crédit pour l'achat d'un terrain :

Par ce crédit, seules la CNEP-Banque » et la BNP PARIBAS EL-DJAZAIR banques qui financent l'acquisition du terrain destiné à la construction d'une habitation. Ce crédit est financé sur une durée de 10 à 30 ans avec une limite d'âge de 70 ans et pour la quotité de financement d'achat est de 90% de la valeur du terrain dans la limite de la capacité de remboursement du client. La mobilisation de crédit se fait en une seule tranche¹⁵. La CNEP banque accorde ce type de crédit pour la construction d'un logement et fixe une durée du crédit de 10 ans à 30 ans.

¹² <http://www.cnepbanque.dz> , consulter le 03/06/2022 A 13 :42.

¹³ <http://www.cnepbanque.dz> , consulter le 03/06/2022 A 13 :42.

¹⁴ Hentour F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieure de banque, Alger, 2008.

¹⁵ La CNEP_banque et les particuliers, 31 mai 2016, page 67 et 68.

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

2-2-2 Crédit pour l'achat d'un logement promotionnel :

Selon la nature de la promotion immobilière (privé et publique), on peut distinguer trois types de crédit à savoir :

2-2-2-1Crédit pour l'achat auprès d'un promoteur immobilier :

Il est destiné à l'achat d'un logement promotionnel non financé auparavant par une banque.

Ce crédit est mobilisé entre les mains du notaire par le biais d'un chèque adressé à son nom. Ce dernier s'engagera à la réception du chèque de recueillir une hypothèque de 1^{er} rang au profit de la banque sur le bien objet de la garantie dans un délai maximum de deux mois.

2-2-2-2Le crédit Vente sur plan (VSP) :

Ce crédit est destiné à l'achat d'un logement qui sera réalisé en vente sur plan. Les projets pouvant être financés par la banque en vente sur plan sont ceux garanti par une assurance du FGCMPI. Il est accordé dans le cadre d'un crédit vente sur plan (VSP) une période de différé pouvant aller jusqu'à 30 ans dans la limite d'âge de 75 ans¹⁶.

C'est un crédit consenti pour l'achat d'un logement promotionnel subventionné par une aide à l'accession à la propriété accordée par la Caisse Nationale du Logement.

2-2-2-3Crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier :

Ce crédit est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier.

Ce crédit est accessible à toute personne possédant :

- ✓ Un revenu permanent et régulier ;
- ✓ Une promesse de vente notariée ;
- ✓ Fiche de renseignement sur transaction immobilière.

3- Les caractéristiques du crédit immobilier

3-1 Prêt conventionné :

C'est un prêt, accordé par une banque ou un établissement financier qui a passé une convention avec l'état (convention plafonnant les taux maximum). Il est accordé sans conditions de ressources sur une durée allant jusqu'à 30 ans.

¹⁶ <https://www.cnepbanque.dz> consulté le 03/05/2022 A 14 :52

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

Ce taux peut être fixe ou variable¹⁷.

Le prêt conventionné peut donner droit à l'APL (aide personnalisée au logement).

Le prêt conventionné est actuellement peu utilisé :

-) Les taux autorisés sont largement supérieurs au taux du marché financier, et les clients préfèrent le prêt immobilier classique,
-) L'établissement prêteur ne s'oblige pas à prêter, même à ce taux élevé, si le profil de l'emprunteur présente un risque élevé (le cas peut se produire vu qu'il n'y a pas de conditions de ressources

3-2 Prêt immobilier classique :

Il fonctionne selon les mêmes modalités que le prêt conventionné.

Sauf que :

-) Il est sous conditions de ressources,
-) Les taux pratiqués sont plus faibles,
-) L'établissement prêteur peut exiger :
-) L'ouverture d'un compte dans son établissement,
-) La domiciliation de vos revenus d'activités : vous n'êtes pas obligé d'accepter, sauf si vous en obtenez une contrepartie.

3-3 Prêt relais et différé d'amortissement :

Le prêt relais vous permet de signer un compromis d'achat de votre nouvelle maison avant d'avoir vendu le logement actuel. C'est donc pratique mais c'est cher :

- Les taux peuvent aller jusqu'au double d'un prêt conventionné,
- L'établissement prêteur, prudent, prévoit une marge de sécurité sur le prix de vente du bien à vendre et ne prête que :

¹⁷ Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013

Chapitre 2 : Le crédit immobilier aux particuliers

- 50 % de la valeur (par exemple, quand il n'y a qu'un mandat de vente signé auprès d'un agent immobilier)
 - À 70 % (par exemple, quand un compromis de vente est déjà signé).
- Les intérêts commencent à courir dès le 1er déblocage du prêt, sauf à ne payer au départ que la prime d'assurance et à l'échéance du prêt rembourser le capital emprunté (sans pénalités évidemment) et les intérêts qui ont couru pendant le prêt.

A l'échéance, si votre bien immobilier ne s'est pas vendu, l'établissement prêteur peut exiger le remboursement (capital et intérêts). Mais, commercialement, l'échéance peut être repoussée de quelques mois si l'opération est en cours, ou le prêt transformé en prêt à long terme avec mise en location du logement invendu.

Conclusion :

La banque pour satisfaire ses clients propose une gamme importante de produits parmi lesquels nous distinguons les crédits immobiliers destinés aux particuliers et aux promoteurs immobiliers pour le financement du logement.

Conclusion du chapitre :

Tout au long de ce chapitre nous avons constaté que les banques mettent en place de formes différentes de crédits dont la typologie des crédits immobiliers, pour satisfaire au maximum les besoins de leurs clients.

De ce fait, cette diversification des crédits expose ces banques à une multitude de risques que nous allons détailler dans le prochain chapitre ainsi que les moyens de prévention contre ces risques.

Chapitre 3 : la gestion du risque de crédit immobilier

Chapitre 3 : La gestion du risque de crédit immobilier

Introduction

L'objet d'un crédit pour la banque c'est la réalisation d'un profit permettant la couverture des besoins de fonctionnement quotidien. Cette rentabilité des fonds bancaires est une nécessité pour assurer son développement. Mais elle fait courir un risque à ses actionnaires, ainsi qu'à ses créanciers.

La banque court un risque avec ses acheteurs. Ce n'est donc plus seulement le service rendu que la banque entend se faire rémunérer, mais aussi les risques qu'elle encourt. Ce chapitre divisé en deux sections récapitule essentiellement une généralité sur la gestion du risque de crédit immobilier.

Section1 : Mesures du risque de crédit immobilier

Toute opération de crédit est une anticipation de revenus futurs qui comporte le risque que ces derniers ne se produisent pas ou que le remboursement à l'échéance ne soit que partiel en cas de défaillance de l'emprunteur

La gestion de ce risque appelé aussi risque de contrepartie est une composante essentielle de l'activité bancaire, cette gestion comporte trois dimension : l'identification du risque, l'évaluation du risque et la prévention du risque par différentes techniques.

1- L'identification du risque :

Avant de pouvoir gérer les risques il est nécessaire de les identifier, cette étape permet de présenter les formes du risque de crédit et d'identifier les différents facteurs qui en sont à l'origine.

Pour mener ces recherches la banque va s'intéresser sur toutes les données relatives au client ainsi que sur le crédit demandé.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

1-1 Les formes du risque de crédit :

1-1-1 Le risque lié directement à l'emprunteur :

Il existe de nombreuses raisons pour que le client ne puisse pas honorer ses engagements. Ce risque est l'un des plus courants dans l'activité de crédit. Difficilement identifiable, il rend sa gestion d'autant plus complexe.

1-1-2 Le risque professionnel :

Ce risque est lié à un secteur d'activité économique en fonction de la conjoncture. Les menaces pour les entreprises dans un domaine d'activité peuvent être diverses comme une modification de la nature ou de l'intensité de la demande, les innovations modifiant les procédés, un changement du coût des facteurs de production, une surproduction généralisée, une hausse de la concurrence, ce qui touche directement la solvabilité des organisations. Beaucoup de secteurs ont déjà connu des crises comme la sidérurgie, l'immobilier ou encore l'agriculture.

1-1-2 Le risque général :

Il provient d'événement lié à une dégradation de la situation économique ou politique où l'emprunteur exerce son activité. Ces facteurs souvent à l'origine de crise augmentent fortement le risque de crédit vu qu'ils sont à l'origine de chômage et de dépôt de bilan. On peut aussi prendre en compte les catastrophes naturelles qui touchent directement la solvabilité des emprunteurs

1-2 Les facteurs du risque de crédit :

1-2-1 Le risque de non remboursement :

Ce risque est le plus redouté par les banques en octroyant une ligne de crédit pour le financement de l'exploitation ou pour l'investissement, il apparait quand le client en raison d'une dégradation de sa situation financière ou par mauvaise foi, n'est plus apte, ou refuse de rembourser les prêts qui lui ont été octroyés

Le risque de non remboursement est d'autant plus grave que dans la quasi-totalité des cas, le banquier engage des fonds qui ne lui appartiennent pas et dont il est lui-même débiteur à l'égard de ses déposants.

Le risque de non remboursement est lié au secteur d'activité du débiteur, du fait qu'il résulte de l'évolution des cours de matière première, de la concurrence internationale et des phénomènes sociaux.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

Il peut découler aussi d'une crise politique ou économique du pays, on dit que le risque De non remboursement est un risque transmis, du fait qu'il apparait au niveau de l'emprunteur et se transfère ensuite au créancier, pour cela le banquier devra avant toute décision d'octroi de crédit, analyser le chiffre d'affaire, résultats d'exploitation, la situation du marché

1-2-2 Le risque d'immobilisation :

Appelé également le risque de trésorerie, c'est un risque lié à la politique de crédit de la banque, il peut être généré par une mauvaise gestion de la distribution de crédit¹.

En effet un simple retard dans le remboursement d'une créance ou d'un décalage entre les décaissements et les encaissements peut résulter une forte immobilisation de capitaux qui se traduit par un grave déséquilibre de la trésorerie donc ce risque met le banquier dans l'incapacité de faire face aux demandes de retraits de fonds et de demande de crédits de la part de sa clientèle.

2- L'évaluation du risque :

Toute prise du risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements. L'évaluation du risque implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie, particulier ou entreprise, elle requiert également, de savoir développer des méthodes d'évaluations conformes aux nouvelles exigences des régulateurs

2-1 L'évaluation du risque des particuliers :

En premier lieu, il convient de collecter toutes les informations nécessaires sur l'emprunteur (situation de famille, revenus, ancienneté dans sa profession,) et sur ses antécédents en matière d'endettement et de solvabilité. A cet égard, le banquier utilise les fichiers existants, qu'on peut classer en fichiers positifs et fichiers négatifs.

2-1-1 Les fichiers positifs :

Les fichiers positifs permettent de mieux cerner le profil du risque présenté par un emprunteur grâce à des exploitations statistiques.

¹Sublet Romaine, « La gestion du risque de crédit bancaire sur les portefeuilles professionnels et particuliers », mémoire de master en sciences commerciales, 2015, p.12

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

Les fichiers positifs visent à recenser tous les emprunteurs, même ceux exempts d'incidents de paiement ou de remboursement, afin que le prêteur puisse avoir une vue d'ensemble de la totalité de l'endettement de l'emprunteur et de ses caractéristiques.

2-1-2 Les fichiers négatifs :

Les fichiers négatifs qui sont des fichiers composés d'emprunteurs ayant connu des difficultés de trésorerie dans un passé récent. Deux fichiers négatifs doivent être consultés avant toute offre du crédit, à savoir² :

- Le fichier central des risques :

Qui recense les incidents de paiements des chèques (défaut ou insuffisance de provision), les interdictions bancaires qui en découlent et les décisions de retrait de carte bancaire.

- Le fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers :

Qui recense tous les emprunteurs en défaut de paiement ainsi que ceux qui font l'objet de la procédure collective du traitement du surendettement.

2-2 L'évaluation du risque des entreprises :

L'évaluation du risque des entreprises repose sur le diagnostic financier de l'entreprise.

2-2-1 La collecte d'information sur l'emprunteur :

Cette collecte ne se limite pas aux comptes annuels. Elle inclut, également, la connaissance des marchés et produits sur lesquels le client opère et la compréhension de la stratégie qu'il développe. Il faut, à nouveau, insister sur l'avantage de la relation de long terme dans la collecte de ces informations qui permet, notamment au banquier d'apprécier les qualités de compétence et de moralité des dirigeants de l'entreprise.

2-2-2 L'analyse de la situation financière de l'emprunteur.

L'analyse financière permet de faire une étude approfondie sur la situation financière d'une entreprise (documents comptables). Ainsi, elle donne des informations indispensables telles que : la qualité de l'entreprise, sa rentabilité, sa capacité à se développer et à générer des profits.

² Ameer lamia, « la gestion des risque des crédits bancaire :cas de la CNEP-banque »,mémoire de master en sciences de gestion, 2019, p.36

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

L'analyse financière peut être définie comme étant « une démarche qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers, ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion,...), solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers et capacité à faire face à ses engagements) et en fin son patrimoine »³.

Le banquier traitera la situation financière, afin de repérer toutes les caractéristiques essentielles sur la capacité financière de l'entreprise. L'analyse financière constitue le principal outil pour évaluer à priori sa contrepartie. Toute prise du risque nécessite une connaissance approfondie de la contrepartie et sa capacité à faire face à ses engagements.

3- Les techniques de gestion du risque de crédit :

3-1 Le scoring :

Le scoring ou l'évaluation du risque client est un outil de mesure du risque qui utilise des données historiques et des techniques statistiques. Son objectif est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Il produit des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs⁴

D'une manière simple le scoring est une technique utilisée par la banque pour évaluer le risque lors de la décision d'octroi de crédit, elle est sollicitée pour les petites et moyennes entreprises.

3-2 Le rating :

De l'anglais 'to rate' qui signifie noter ou évaluer, le mot rating désigne le processus d'évaluation ou d'attribution d'une note, une entité, un produit ou un service

Le rating ou encore la notation financière, reflète la capacité de l'emprunteur à respecter ses obligations financières, cette technique est sollicitée pour les grandes entreprises.

³ Calvet H, « établissement de crédit : appréciation et méthodologie de l'analyse financière » édition Economica, paris, 1997, p.78

⁴ PETEY JOEL, « mesure de gestion du risque de crédit dans les institutions financières », revue banque, France 2008, Page50.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

Cette évaluation est effectuée par un analyste travaillant pour une banque ou pour une agence de notation comme MOODY'S⁵

Pour effectuer cette notation les principaux éléments retenus sont :

- L'activité de l'entreprise
- Le positionnement de l'organisation sur le marché
- Dans bilan, le passif à court terme comme à long terme
- La composition du capital
- La trésorerie et les revenus futurs
- La situation de la société

3-3 VAR (value at risk)

Berdin et Hyde définissent la VAR comme étant la mesure qui fournit une estimation de la perte potentielle sur un actif ou un portefeuille qui peut survenir avec une probabilité donnée suite à des mouvements de prix ou de taux relativement adverses, sous l'hypothèse que pendant une période de temps la composition du portefeuille reste inchangée⁶.

La value at risk est un outil utilisé par les compagnies d'assurance et les grandes banques pour mesurer tout type de risque et plus précisément concerne la quantification du risque de marché.

Conclusion :

Nous concluons que la gestion préventive du risque crédit permet d'identifier les risques potentiels avant qu'ils ne se produisent et cela on utilisant différentes techniques tel que : la VAR, le scoring et le rating.

⁵ <https://www.journaldunet.fr>

⁶ Saber mouna, « l'évaluation des risques :apport de la VAR par rapport au stress test »,issn2550-469X,setembre 2008, p.392

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

Section 2 : les risques et garanties liés aux crédits immobiliers

Faire crédit signifie croire, croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voire les trois à la fois.

Cette section sera consacrée à la présentation de la notion de risque, ses différentes formes ainsi que les garanties du crédit immobilier.

1- Définitions :

1-1 Le risque :

Le risque est une exposition à un danger potentiel, inhérent à une situation ou une activité, ce danger bien identifié est associé à un événement ou une série d'événements, parfaitement descriptibles, dont on ne sait pas s'ils se produiront mais dont on sait qu'ils sont susceptibles de se produire.⁷

Le risque résultant de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché.

1-2 Le risque de crédit immobilier aux particuliers :

Il peut être défini comme l'exposition de la banque au risque de voir sa contrepartie dans l'incapacité d'honorer ses échéances. Ce risque est spécifique à une catégorie précise d'emprunteurs car, comme son nom l'indique, il concerne les particuliers ayant contracté des crédits immobiliers⁸.

On peut dire que le risque est un danger éventuel plus ou moins prévisible qu'on peut calculer à l'aide de méthodes.

⁷ MATHIEU M, l'exploitant bancaire et le risque crédit, édition BANQUE EDITEUR, Paris, 1995 P17

⁸ Aouadj Mohammed, « Crédit immobilier : déterminant de la défaillance et gestion du risque par la méthode crédit scoring Cas : CNEP-Banque », mémoire de master en science de gestion, 2018, p45.

2- Formes du risque de crédit immobilier aux particuliers :

2-1 Les risques économiques :

Le crédit constitue la principale source de création monétaire dans les pays. Cependant, cette distribution de crédit peut engendrer de nombreux risques qui peuvent être même à l'origine de la faillite d'une banque en cas de mauvaise gestion de ces risques.

On distingue alors :

2-1-1 Le risque de contrepartie :

Ce risque, appelé aussi risque de « non-remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité, réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements¹.

L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté par les banques et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et de la chute du marché de l'immobilier. Dans ce type de risque, on y trouve : le risque crédit et le risque sur les marchés :

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

- **Le risque général** : Dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs externes tels que les catastrophes naturelles, ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité.

- **Le risque professionnel** : Ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné, qui peut être l'objet d'une crise en cas de changements de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle, de concurrence des produits à moindre coût, etc.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

- **Le risque propre à l'emprunteur** : L'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner.

- **Le risque pays** : Ce risque, appelé aussi risque souverain et développé surtout depuis les années 80, concerne les pays en voie de développement, caractérisés par une dette extérieure élevée. Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par des débiteurs résidents dans des pays « jugés à risques » (comme des pays en situation de guerre déclarée ou imminente, en situation politique ou économique délicate ou victime de catastrophes naturelles).

- **Le risque sur les marchés** : Le développement des activités de marché a permis aux banques de détenir des titres pour des montants de plus en plus élevés. Elles sont donc exposées au risque d'insolvabilité de l'émetteur du titre et donc perte totale ou partielle de la créance⁹. On ajoute aussi à ce type de risque celui de livraison, qui est dû aux retards dans les transferts de règlement et de livraison des titres. Le risque de contrepartie peut se matérialiser sous deux (02) aspects :

- **Le risque de perte** (ou de non remboursement) : Dans le cas de défaillance totale de la contrepartie, le crédit non remboursé aboutit à une perte sèche. Cet aspect du risque de contrepartie constitue, de loin, le principal risque d'un établissement bancaire.

- **Le risque d'immobilisation** : Dans ce cas, la contrepartie ne peut pas rembourser à la date convenue mais il n'y a pas un risque de non-remboursement (c'est-à-dire que la contrepartie passe par une crise de liquidité et non de solvabilité), le remboursement est juste immobilisé et cela peut être à l'origine d'un véritable risque de liquidité de la banque.

2-1-2 Les risques de liquidité :

Ce risque peut être défini comme suit : « Le risque de liquidité représente pour un établissement de crédit l'incapacité de faire face, à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances par la mobilisation de ses actifs »¹⁰.

⁹ MATHIEU M., « l'exploitant bancaire & le risque crédit », Edition 'La revue Banque éditeur', Pages 159- 160.

¹⁰ BESSIS J., « gestion des risques et gestion actif-passif », Edition DALLOZ, Paris 1995, Page 44.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

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

✓ **Le risque de liquidité immédiate :**

Le risque de liquidité immédiate est l'incapacité d'une banque à faire face à une demande massive et imprévue de retraits de ses déposants. Lors de crises systémiques, une panique se manifeste et la banque ne parvient pas à honorer ses engagements malgré les ressources non négligeables qu'elle doit détenir comme exigibles. Cette situation reste exceptionnelle mais ce risque n'en demeure pas moins quotidien et la réglementation bancaire tant préventivement avec le ratio de liquidité que curativement s'y consacre amplement.

✓ **Le risque de transformation :**

Il consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courtes durées. Donc, les banques qui transforment leurs ressources à court terme en crédits à moyen et long terme, notamment le crédit immobilier, risquent de ne pas pouvoir faire face à leurs engagements immédiats.

Cependant, l'activité de transformation des banques peut être limitée en les obligeant au refinancement d'un pourcentage minimum de leurs emplois à moyen et long terme, pour des à ressources stables. Cette transformation en matière de l'activité de crédits immobiliers consiste à se doter de ressources liquides en cédant ou en donnant en nantissement des portefeuilles de prêts octroyés.

2-1-3 Le risque de taux d'intérêt :

Le risque de taux est le risque de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de gain ou de perte généré par les fluctuations du taux d'intérêt.

C'est donc un risque encouru par une banque qui détient des créances et dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variable, différent.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

Le risque de taux a été pendant longtemps laissé au second plan derrière les deux précédents risques, mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les montants colossaux mis en jeu, les dirigeants lui y prêtent une attention particulière. Ce risque est omniprésent pour les établissements de crédit, notamment chez ceux qui développent une activité importante de distribution de crédits aux particuliers comme c'est le cas pour la CNEP-Banque où son activité est orientée beaucoup plus vers la clientèle et son portefeuille est dominé par des crédits à taux révisables.

Ce risque est donc le plus important pour deux raisons essentielles¹¹:

- Les ménages ont tendance à conserver leurs placements liquides, par rapport à leur demande de crédit à long terme, situation qui caractérise notamment les prêts immobiliers.
- Les emprunteurs préfèrent généralement tourner vers des endettements à coûts fixes plutôt que variables et donc, la banque ne peut alléger son risque de taux par un meilleur équilibre entre taux fixe et variable.

2-1-4 Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité peut être défini comme étant celui de ne pas disposer de fonds propres nécessaires par la banque pour absorber les pertes éventuelles. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

Toutefois, la réglementation prudentielle par application du ratio Cooke, fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.

2-2 Les risques juridiques :

Le risque juridique est celui auquel l'entreprise est confrontée en raison du cadre réglementaire auquel elle est soumise.

En d'autre terme ce risque renvoie à l'expression ou la manifestation du non-respect des dispositions légales ou réglementaires auxquelles l'organisation est soumise pour toutes ses activités.

¹¹ GAUDIN M., « Le crédit au particulier », Edition SEFI 1996, Page 149.

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

2-3 Les risques techniques :

Ces risques concernent le non-respect des normes réglementaires des conditions de crédit à savoir : la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer ou encore le taux. Ce type de risques doit être entouré d'une vigilance et une attention particulière durant toute la vie d'un crédit. Cependant, une réglementation spécifique aux crédits aux ménages, a été élaborée afin de protéger les consommateurs, en spécifiant certaines caractéristiques de prêts mais aussi les conditions de leur mise en place.

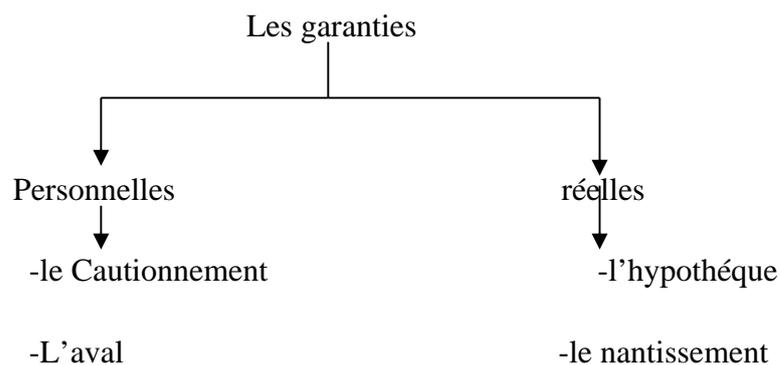
3- Les garanties du crédit immobilier :

Lors d'un achat immobilier, si vous souhaitez bénéficier d'un prêt, la banque demandera généralement des garanties. Elles permettent à l'établissement prêteur de se protéger en cas de défaillance de l'emprunteur. Concrètement, en cas de problèmes, ce dispositif juridique permet aux établissements prêteurs d'appréhender et de faire vendre le bien financé pour récupérer les fonds octroyés.

On peut définir une garantie comme l'assurance que le débiteur doit donner a son créancier afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé.

Les garanties possibles lors d'un prêt immobilier sont :

Schéma3 : les garanties du crédit immobilier



Source : établit par nous même

Chapitre 3 : la gestion d risque de crédit immobilier

3-1 Les suretés personnelles :

Les suretés personnelles consistent en l'engagement pris au profit d'un créancier par des personnes physiques ou morales d'exécuter l'obligation d'un débiteur, si celui-ci ne s'exécute pas lui-même à l'échéance¹². Ce dernier n'étant d'ailleurs qu'une forme particulière du cautionnement instituée par la législation des effets de commerce, et soumise, à ce titre, à des règles spéciales.

3-2 Le cautionnement :

Dans le cas de la caution, un organisme s'engage à rembourser le prêt immobilier si l'emprunteur n'est plus en mesure de le faire. En contrepartie, l'emprunteur verse des frais de garantie. Ces derniers sont scindés en 2 parties : elles prennent la forme d'une commission et d'une participation à un Fonds mutuel de garantie. À la fin de la période de remboursement, cette participation est grande partie restituée à l'emprunteur.

3-3 L'aval

Selon l'article 409 du code de commerce¹³, l'aval est l'engagement d'une personne de payer toute ou partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce.

En d'autres termes c'est l'obligation que prend une personne qui n'est tenue à aucun titre de payer un effet de commerce de payer, à l'échéance, au lieu et placé du débiteur

Tout comme le cautionnement, l'aval est un acte consensuel, qui doit être rédigé par écrit, mais à la différence de la caution, l'avaliste est toujours solidaire. Il ne bénéficie donc pas des droits de division et de discussion¹⁴.

L'aval est exprimé par la signature de l'avaliseur au recto du papier commercial, sur une allonge, ou par acte séparé, suivi de la mention « bon pour aval » ou toute autre formule équivalente. Il doit porter l'objet de l'engagement du garant (engagement d'un paiement total ou partiel du montant de l'effet) et le nom de l'avalisé.

¹² Dans le cas où le débiteur n'arrive pas à rembourser dans les délais, la personne engagée, les payera à sa place, par exemple la sureté personnelle d'un père, de rembourser les dettes de son fils, si ce dernier n'arrivera pas à les payer.

¹³ <https://www.commerce.gov.dz> consulter le 02/06/2022

¹⁴ BRIK . N, GUERDAD. S, « essai d'évaluer les risques de crédits bancaires à l'aide de deux méthodes, classique et scoring », mémoire fin d'étude université de Bejaia 2012-2013

3-4 Les garanties réelles :

Les garanties réelles consistent dans l'affectation, par le débiteur d'un élément déterminé de son patrimoine mobilier ou immobilier au bénéfice d'un créancier, elles peuvent être également constituées par un tiers intervenant au profit du débiteur. Les principales garanties réelles sont l'hypothèque et le nantissement

3-4-1 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... »¹⁵

Alors l'hypothèque est une garantie traditionnelle permet à la banque à défaut de paiement de faire saisir le bien et de le vendre pour récupérer ce qui lui est dû.

La plus répandue, l'hypothèque souscrite dans le cadre d'un prêt immobilier, peut effectivement être utilisée lorsque le crédit a pour objet la construction ou l'acquisition d'un bien immobilier.

3-4-2 Le nantissement :

Défini comme un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour sûreté de la dette. Il peut s'agir d'une alternative à l'hypothèque ou la caution mutuelle, si vous détenez des valeurs, que vous pouvez remettre au banquier en garantie.

Si l'emprunteur ne paie plus sa mensualité, l'établissement prêteur se remboursera en puisant la somme due sur le nantissement. En général, il s'agit de valeur mobilière : action, obligation, contrat d'assurance, ou part de société.

Conclusion :

Les banques ont su répondre aux besoins de la clientèle en proposant une gamme large et importante des produits en métiers du crédit. Quel que soit la nature du crédit le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, pour se prémunir contre ses risques le banquier prend des garanties comme moyen de protection.

¹⁵ <https://www.commerce.gov.dz> consulter le 02/06/2022

Conclusion du chapitre :

Dans ce chapitre nous avons constaté que le crédit immobilier comporte un risque de défaillance et qui prends plusieurs formes, pour faire face, la banque met en œuvre des dispositifs qui lui permette de se prévenir de ce risque via une politique de garantie.

La gestion préventive du risque de crédit permet de faire appel aux différents outils de mesure afin de minimiser l'impact ou la retombée des risques bancaire, elle aide également au maintien d'une bonne organisation structurelle de l'entité.

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit immobilier

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

Chapitre 4 : étude d'un dossier de crédit immobilier

Introduction :

Dans ce présent chapitre, nous allons essayer de mettre en pratique, l'approche théorique du financement bancaire d'un crédit immobilier, nous asseyons de donner une brève présentation de l'organisme d'accueil dans la première section et une étude d'un dossier de crédit immobilier dans la seconde.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

1- La CNEP-Banque :

1-1 Présentation de la CNEP-banque :

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque est spécialisée depuis sa création en 1964, dans :

- La collecte de l'épargne
- Les crédits immobiliers aux particuliers
- Le financement des promoteurs publics et privés.

Outre ses 209 agences d'exploitation et 15 directions régionales réparties à travers le territoire national, la CNEP-Banque est présente également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance a été créée le 10 août 1964¹ sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne.

La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 1^{er} mars 1967 à Tlemcen.

Cependant, le livret d'épargne CNEP était déjà commercialisé depuis une année à travers le réseau PTT. 1964-1970 : collecte de l'épargne sur livret : Durant la période 1964-1970, l'activité de la CNEP se limitait à la collecte de l'épargne sur livret, avec des prêts sociaux hypothécaires. Le réseau CNEP n'était constitué alors que de deux agences ouvertes au public en 1967 et de 575 points de collecte implantés dans le réseau PTT.

¹ www.cnep-banque.dz. Consulté le 02/05/2022 à 17 :15.

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

1-2 Historique de la CNEP-banque :

Tableau 1 : l'historique de la CNEP-banque

<p>➤ 1971-1979 : Encouragement du financement de l'habitat²:</p>	<p>Au mois d'avril 1971, une instruction a chargé la CNEP de financer les programmes de réalisation de logements en utilisant les fonds du Trésor public. Dès lors, l'épargne des ménages va connaître un essor prodigieux, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit de titulaires de livrets d'épargne. En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels.</p>
<p>➤ Décennie 80 : la CNEP au service de la promotion immobilière³</p>	<p>De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP, il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. Au 31 décembre 1998, 11.590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs. Le réseau CNEP s'agrandit, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires).</p>
<p>➤ 1990 : Instauration de la Loi sur la Monnaie et le Crédit :</p>	<p>La CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne en Algérie vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés. Sur les 135 agences et les 2652 bureaux de poste représentés au 31 décembre 1990, un total de 82 milliards de DA (dont 34 milliards de DA sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 milliards de DA pour un total de 80 000 prêts.</p>
<p>➤ Avril 1997 : La CNEP devient la</p>	<p>Le 6 avril 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque. Désormais, elle porte le nom de CNEP-Banque.</p>

² D'après l'instruction CNEP N° 8 du mois de mai 1971

³ D'après le décret N°80-123 du 13/08/1980 sur fonds d'épargne avec vente aux engagements seulement.

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

CNEP-Banque	Elle peut également effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur.
➤ 31 mai 2005 : Financement des investissements dans l'immobilier⁴ :	L'Assemblée Générale Extraordinaire a décidé, le 31 mai 2005, de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.
➤ 28 février 2007 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque	L'Assemblée Générale Ordinaire du 28 février 2007 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers : - Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque - Les crédits à la consommation Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants. Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.
➤ 17 juillet 2008 : Repositionnement stratégique de la CNEP-Banque :	L'Assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide que sont autorisés au titre des crédits aux particuliers : Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

Source : établi par nous même

⁴ Extrait d'un document interne de la CNEP-Banque.

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

2- L'agence « 805 » :

2-1 Présentation de l'agence « 805 » :

L'agence est le noyau de chaque banque. C'est à son niveau que se réalisent les différentes opérations de banque.

Conformément à la décision réglementaire N° 998/2005, l'agence a pour mission principale :

- Assurer la rentabilité et le développement de son fonds de commerce par la réalisation des objectifs qui lui sont assignés,
- Recherche des ressources et des affaires à traiter dans le cadre de la réglementation et des orientations en vigueur,
- Recueillir les besoins de la clientèle en vue de leur satisfaction,
- Œuvrer en vue d'une bancarisation optimale de la population,
- Exécuter les opérations de 1 clientèle dans le cadre des procédures en vigueur et assurer leur comptabilisation,
- Veiller à la gestion rigoureuse, la préservation, la maintenance et la sécurité du patrimoine mobilier et immobilier,
- Assurer un contrôle de premier niveau afin de garantir le bon déroulement des opérations

L'Agence Liberté « 805 », qui est le lieu de notre stage, a été ouverte le 20 septembre 2005 à AMIZOUR. Comme l'élément humain demeure la pierre angulaire de toute agence d'une telle envergure, à ce titre l'agence « 805 » est dotée d'un effectif de 10 personnes compétentes chargées de réaliser des opérations commerciales et financières.

Afin de traiter l'ensemble de ses opérations et accomplir convenablement ses missions, l'agence « 805 » s'est dotée d'un modèle d'organisation performant, représenté d'une manière sommaire par le diagramme illustré ci-après (schéma N°4).

Elle est dirigée par un directeur, et structurée en six services :

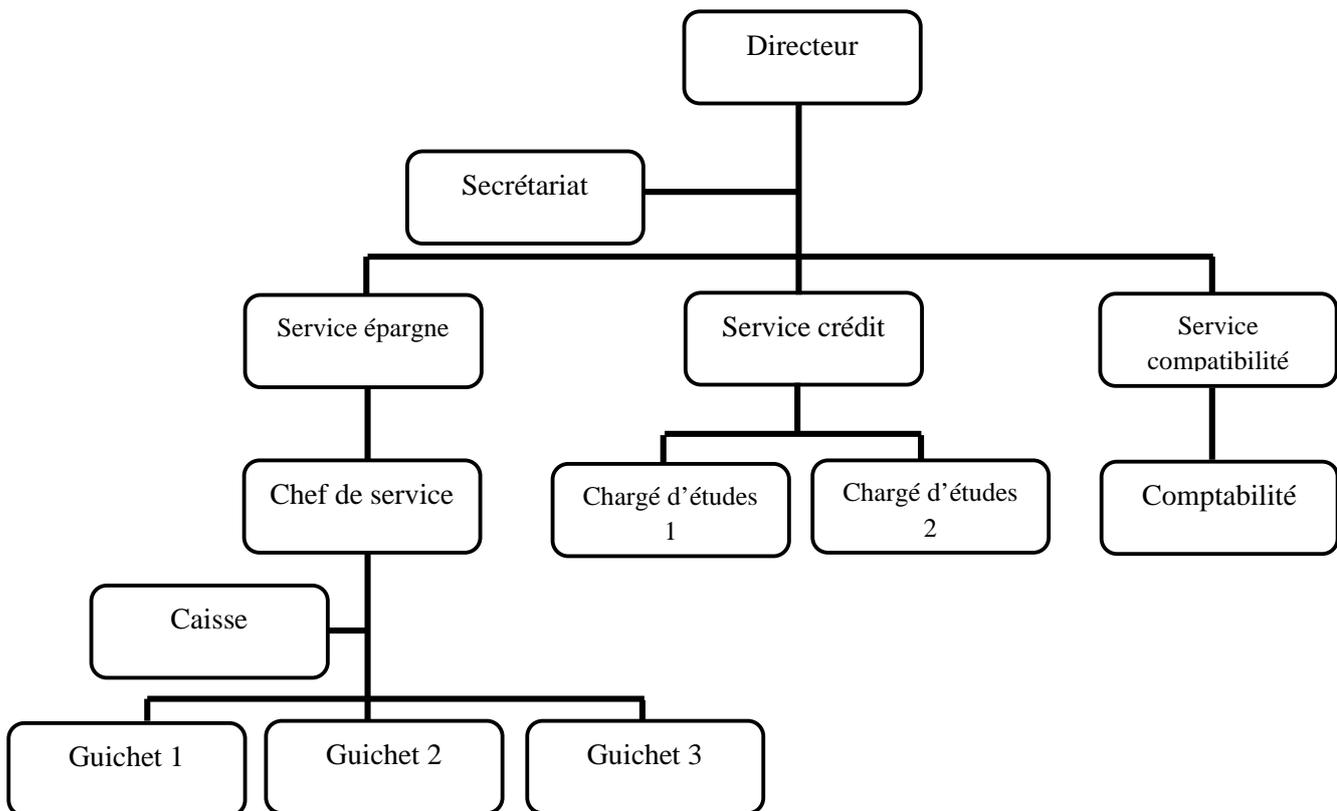
- Service Caisse,
- Service Portefeuille,
- Service Recouvrement,

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

- Service Crédit,
- Service Compatibilité et Contrôle,
- Service Commercial et Conseil à Clientèle.

2-2 L'organigramme de l'agence LIBERTE « 805 »

Schéma N°4 : Organigramme de l'Agence LIBERTE « 805 »



Source : document interne de la CNEP-banque

A partir de ce schéma nous remarquons que l'activité principale de l'agence LIBERTE « 805 » est l'octroi de crédit elle dispose de deux bureaux chargé d'étude de crédit

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

2-3 Le Service Crédit :

Le Service Crédit a pour fonction principale de prospector la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciation nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et recueillir les garanties, ainsi que, le suivi des crédits consentis à la clientèle.

2-3-1 Rôle du Service :

Grace à sa grande participation dans la fonction des différents produits de la banque matérialisée par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit restera la structure par excellence de l'agence.

Il est chargé de :

- Réceptionner, assister et conseiller la clientèle,
- S'assurer de la conformité des dossiers,
- Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédits accordés,
- Contrôler les utilisations des crédits octroyés,
- Suivre les impayés.

2-3-2 Relation du crédit :

Le Service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relations, plus au moins, étroites avec les autres services de la banque et les confrères. Ces relations peuvent être d'ordre fonctionnel ou encore d'ordre hiérarchique,

2-3-2-1 Les Relations fonctionnelles :

L'organisation des agences est élaborée de telle sorte qu'il y ait une interdépendance et une complémentarité entre les différents services. Il est lié par des relations fonctionnelles avec :

- Les autres Services de l'agence,
- Les autres Structures de la banque,

Autre organismes tels que :

- Les établissements d'assurance SAA (Société Algérienne d'Assurance).
- La centrale de la banque d'Algérie.

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

2-3-2-2 Les Relations Hiérarchiques :

Quel que soit sa catégorie, l'agence reste la vitrine de l'institution bancaire qu'elle représente. Un comité chargé de se prononcer sur les demandes de crédits introduites par la clientèle est déterminé. En principe, le directeur d'agence, président de comité est doté d'un pouvoir décisionnel de financement qui lui est attribué par la direction générale de la banque sous forme de délégation.

Conclusion :

L'agence d'AMIZOUR « 805 » de la CNEP-banque qui est le lieu de notre stage pratique et malgré la diversification de services qu'elle dispose, elle accorde une grande importance au service crédit.

Section 2 : L'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-banque

Dans cette section, nous allons nous intéresser à l'étude d'un cas pratique dont l'objet est une demande de crédit d'aménagement d'une habitation

1- La construction du dossier

Tableau 2: la construction du dossier d'aménagement de logement

Les pièces communes	<ul style="list-style-type: none">- Demande de crédit (imprimé CNEP-banque)⁵- Extrait de naissance- Photocopie de la carte nationale- Une fiche familiale ou une fiche individuelle- Certificat de résidence- Copie de la carte chifa- Autorisation de prélèvement sur
----------------------------	---

⁵ Voir annexe 1

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

	compte ⁶
Les salariés: secteur public	<ul style="list-style-type: none">- Relevé des émoluments- Attestation de travail récente- Les trois dernières fiches de paie- Un relevé de compte bancaire ou postal ou le salaire est domicilié⁷
les salariés: secteur privé	<ul style="list-style-type: none">- Relevé des émoluments- Attestation de travail récente- Les trois dernières fiches de paie- Attestation d'affiliation à la CNAS- Un relevé de compte bancaire ou postal ou le salaire est domicilié ou déclaration annuelle des salaires (DAS)
Les commerçants : fonctions libérales	<ul style="list-style-type: none">- Les certificats d'impôts pour les trois derniers exercices- Copie de registre de commerce ou l'agrément- Copie de statuts pour EURL, SARL et SPA- Extrait de rôle récent- Mise a jour CNAS/CASNOS et CACOBAT (secteur de bâtiment)- Justificatif de distribution des dividendes pour les associés des EURL, SARL, SPA- Autorisation de solvabilité si le postulant détient une dette auprès

⁶ Voir annexe 2

⁷ Voir annexe 3

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

	d'autres banque
Les non-résidents	<ul style="list-style-type: none">- Les trois dernières fiches de paie- Une attestation de travail- Une copie du contrat de travail- Le dernier avis d'impôts (déclaration fiscale)- Un relevé de compte bancaire, abritant le salaire, couvrant une période d'une année

Source : établi par nous même

2- Présentation de l'étude :

Monsieur X est retraité MDN, vient de solliciter un prêt immobilier auprès de la CNEP-banque d'amizour, en prévoyant l'aménagement de logement.

Nous essayons de synthétiser les informations fournies par le demandeur, verbalement et a l'appui des pièces justificatives comme suit :

Tableau 3: l'identification du demandeur

Identification du demandeur	
Nom et Prénom	X
Date de naissance	16-03-1963 a El-kseur
Fils de	Y
Situation familiale	Marié
Nombre d'enfant à charge	4
Adresse	El-kseur Béjaia

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

Activité	Retraité MDN
Revenu brut mensuel	65662 ,11
L'objet de crédit	Aménagement de logement
Mensualité	21732,50
La valeur du terrain	28500000000
Montant de crédit	150000000
Superficie	208,90 m ²
Durée de remboursement	19ans
Taux d'intérêt	4,5%

Source : établi par nous même

2-1 Documents spécifiques au financement d'un crédit d'aménagement d'une habitation

:

- Copie de l'acte de propriété ou du livret foncier du logement
- Certificat négatif d'hypothèque du logement
- Devis estimatif et quantitatif des travaux d'aménagement à effectuer
- Rapport d'évaluation, du bien objet des travaux d'aménagement établi par un architecte agréé par la CNEP-banque

2-2 Traitement du dossier

L'agence est tenue de mettre à la disposition du client :

- ✓ Le formulaire de demande de crédit correspond à l'objet à financer⁸
- ✓ La liste des documents pour la constitution du dossier
- ✓ Les brochures de vulgarisation du produit l'informateur de dispositif de soutien financier de l'état

⁸ Voir annexe 4

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

Après présentation des documents nécessaires, le banquier doit s'assurer que le bien n'a pas été déjà hypothéqué et ce par la vérification de l'authenticité et la conformité du certificat négatif d'hypothèque, puis il procède à l'étude suivante :

2-2-1 La capacité de remboursement (CR)

$$CR = (\text{mensualité} / \text{salaire}) \times 100$$

$$CR = (21732,80 / 65662,11) \times 100$$

$$CR = 33,09\%$$

2-2-2 Le montant maximal accordé (MMA)

$$MMA = (\text{le cout cession} \times \text{le taux d'intérêt}) / \text{jours}$$

$$MAA = (150000000 \times 19 \times 4,5) / 3600$$

$$MAA = 356250 \text{ DA}$$

Remarque :

La capacité de remboursement du postulant lui permet d'avoir uniquement un crédit de 356250 DA

2-2-3 La durée de remboursement (DR)

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-Banque) a augmenté à **75 ans** La limite d'âge aux postulants aux crédits hypothécaires destinés aux particuliers, contre 70 ans auparavant, si le postulant à un âge 35 ans la durée maximal de crédit est de 40 ans, et si le postulant à un âge > 35 la durée maximal du crédit est 30 ans.

$$DC = \text{l'âge maximum} - \text{l'âge du client}$$

$$DC = 75 - 54$$

$$DC = 21 \text{ ans}$$

2-2-4 Les ratios

$$2-2-4-1RPV = (\text{montant du crédit} / \text{la valeur du bien}) \times 100$$

$$RPV = (150000000 / 2850000000) \times 100$$

$$RPV = 5,26 \%$$

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

2-2-4-2RT = revenu emprunteur + revenu Co-emprunteur

RT= 59000,00 DA

REL = (mensualité / revenu total) x 100

REL = (21732,80/59000) x 100

REL = 36,83 %

2-2-4-3Annuité = charge x 12

Annuité = 21732,80 x 12

Annuité = 260793 ,6 DA

2-3 Vérification du dossier

A la réception du dossier complet, la charge de clientèle :

- ✓ Vérifier les éléments constitutifs du dossier correspondant à l'opération à financer
- ✓ Vérifier que le formulaire de la demande de crédit est dument renseigné, signé par le demandeur et légalisé auprès d services compétents
- ✓ Fait signer au client la demande d'autorisation de consultation de central des risques de la SATIM, pour vérifier si le demandeur n'a pas bénéfice de crédit
- ✓ Accuser réception au client
- ✓ Enregistrer la demande sur un registre ouvert à cet effet
- ✓ Fait remplir et fait signet par le client
- ✓ Soumet et questionnaire de la police d'assurance SGCI au signaleur d'une personne habilitée

2-4 Etude du dossier

Le chargé de clientèle :

- ✓ Renseigner le canevas d'études

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

- ✓ Emet son avis motivé sur le canevas
- ✓ Soumet le dossier au comité de crédit « siégeant » de l'agence, de la direction régionale de rattachement ou de la direction du financement des particuliers selon le seuil de délégations
- ✓ Transmet le bulletin individuel d'adhésion à l'agence CAAT dûment signé par le directeur d'agence et l'emprunteur
- ✓ Transmet le questionnaire de la police d'assurance SGCI dûment signé par l'emprunteur et le directeur d'agence pour obtenir la notification de l'accord de couverture

** Le traitement des dossiers doit être effectué dans un délai maximum d'un mois, suivant la réception du dossier complet

3- Décision d'octroi et mobilisation du crédit

La décision d'engagement pour la couverture du risque par garant (SGCI et CAAT)

Constitue un préalable pour l'octroi du crédit immobilier

3-1 Décision d'octroi :

3-1-1 En cas de décision de financement

À la réception de l'accord du garant SGCI et du bulletin individuel d'adhésion adossé de l'accord de l'agence CAAT, l'agence devra :

- ✓ Informer le client par écrit
- ✓ Etablir l'autorisation de crédit⁹
- ✓ Transmettre une copie de l'autorisation de crédit et une copie du procès-verbal du comité de crédit à la direction du financement des particuliers
- ✓ Délivrer au client ayant postulé à l'aide à l'accession à la propriété du logement

3-1-2 En cas de décision de refus

L'agence devra informer le client par lettre dûment signée par le directeur d'agence

*Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité relève du niveau de la délégation du comité de crédit « la direction régionale » la direction régionale devra :

⁹ Voir annexe 5

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

- ✓ Notifier à l'agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée

*Dans le cas où le montant du crédit immobilier sollicité révèle du niveau de la délégation du comité de crédit « direction du financement des particulier » celle-ci devra :

- ✓ Notifier à l'agence la décision de refus d'octroi du crédit dûment motivée
- ✓ Procède au versement de la prime d'assurance flat, sur le compte de la SGCI
- ✓ Fait signer à la tierce personne qui se porte la lettre caution solidaire

3-2 Mobilisation du crédit

3-2-1 Déblocage totale

Concerne le financement d'acquisition de logement neuf fini ou ancien et ne peut s'effectuer que sur appel de fonds par l'intermédiaire du notaire conventionné contre remise d'une quittance

Le chargé clientèle :

- ✓ Etablit le chèque de banque à l'ordre de notaire
- ✓ Remet la convention du crédit dûment signée, et le chèque de banque au notaire accompagné d'une lettre contre accusé de réception lui donnant la délégation à recueillir l'hypothèque conventionnelle en faveur de la banque

3-2-2 Déblocage par tranche

Le déblocage par tranche ne peut s'effectuer que sur présentation obligatoire :

- Des attestations d'état d'avancement et d'évaluation des travaux, délivrées par un bureau d'études agréé pour les cas de financement de construction, extension et aménagement de logement
- D'un appel de fond du promoteur, établi conformément aux termes contrat de vente sur plan
- Le nombre de tranche à débloquent est déterminé au préalable en fonction du planning prévisionnel de réalisation et ne peut excéder au total 4 tranches

Chapitre 4 : Etude d'un dossier de crédit

Conclusion :

Nous concluons que tout accord de crédit doit être précédé par une évaluation de performance à travers l'identification du client, de son environnement et ce après avoir réuni toutes les documents jugés nécessaire, afin de mieux apprécier le projet et de donner ou non l'accord de financement.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail nous avons essayé de porter des repenses à nos questions de départ, en insistant sur des éléments que nous avons jugé nécessaires à savoir le financement bancaire, les typologies des crédits en générale et en particulier des crédits immobiliers, la gestion préventive du risque de crédit immobilier et en fin nous avons clôturé notre travail par une étude d'un dossier de crédit immobilier : cas aménagement de l'habitat.

Les banques exercent depuis des siècles un rôle important dans l'évolution des pays industrialisés. Qu'ils s'agissent de faciliter le commerce, de financer les investissements créateurs de richesse, elles ont toujours été des acteurs omniprésents dans la vie économique.

Les banques mettent à la disposition de leurs clientèles toute une gamme de crédit, et cela pour que les crédits accordés soient compatibles avec les besoins de ces clients.

Nous avons constaté, qu'à chaque fois qu'une banque accord un crédit a un client elle s'expose à une multitude de risques qui peuvent nuire à son bon fonctionnement, à savoir le risque de l'immobilisation et le risque de non remboursement.

Le risque du crédit pour la banque est un élément inséparable de l'activité du prêt dans sa mission d'intermédiaire financier. Ce risque peut aller du simple retard de remboursement à une perte totale de la créance et des intérêts. Pour une banque, le risque de contrepartie, c'est celui, de ne pas être remboursée du fait de l'insolvabilité de l'emprunteur à cause de la conjoncture opportuniste.

Pour se protéger de ces risques, Il est à présent nécessaire que les établissements de crédit puissent traiter rapidement et efficacement les données qui sont à leurs dispositions et gérer les risques de crédits.

De ce fait la gestion préventive du risque de crédit immobilier s'avère essentiel elle comporte trois dimension : l'identification du risque, l'évaluation du risque et la prévention du risque par différentes techniques notamment le « scoring », « rating » et la « VAR ».

Pendant la période de notre stage pratique, qui s'est déroulé au sein de l'agence « 805 » d'AMIZOUR, nous avons constaté, qu'avant que la banque prononce son accord à une demande de crédit, elle doit tout d'abord, identifier le client, en exigeant tout un dossier qui

Conclusion générale

contient les éléments qui lui permette à la fois de recevoir des garanties et d'évaluer la solvabilité du client.

Après la présentation des documents nécessaires ; la banque procède à l'étude des calculs notamment la capacité de remboursement, la durée du remboursement, le montant accordé et le calcul des ratios.

Une fois l'étude des calculs est faite, la banque et avec l'accord du garant SGCI et du bulletin individuel d'adhésion adossé de l'accord de l'agence CAAT prends la décision de financement ou de refus et cela en informant le client de la décision par écrit.

La CNEP-banque a démontré sa place de leader dans le financement du secteur immobilier en Algérie.

Ainsi, avec des procédures de gestion pour le traitement et le suivi des dossiers de crédit, qui reflètent le professionnalisme dans le domaine, elle a pu assurer une bonne prise en chargé des demandes de crédit.

Cependant, depuis son changement de statut en 1997, la CNEP-banque ne cesse d'innover en terme de produits de financement.

Pour finir, nous 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.

➤ Liste bibliographique :

- ✓ AUGROS J-C. et QUERUEL M., « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Édition ECONOMICA, Paris, 2000.
- ✓ BOUYAKOUB F., « L'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2000.
- ✓ BESSIS J., « gestion des risques et gestion actif-passif », Edition DALLOZ, Paris 1995, Page 44.
- ✓ CONSO P, l'entreprise en 24 leçons, Dunod, Paris, 2001.
- ✓ CONSO P. et HEMICI F., « Gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD, Paris, 2005.
- ✓ COUSSERGUES S., « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 3eme Édition DUNOD, Paris, 2002.
- ✓ COUSSERGUES.S, « la banque : structure, marché et gestion », Paris, 1996.
- ✓ Calvet H, « établissement de crédit : appréciation et méthodologie de l'analyse financière » édition Economica, paris, 1997, p.78
- ✓ DESMICHT François, « Pratique de l'activité bancaire », DUNOD, 2007.
- ✓ G.Legrand et H.Martine «commerce international », 2ème édition Dunod, paris 2008
- ✓ Hadj Sadok Tahar « les risques de l'entreprise et de la banque », édition Dahlab, M'silla 2007.
- ✓ Luc B-R « principe technique bancaire », 25eme édition dunod, paris.
- ✓ Mansouri Mansour « Système et pratique bancaire en Algérie » éd Houma, Alger2006.
- ✓ Meyssonier F, « Banque : mode d'emploi » édition Eyrolles, paris, 1992.
- ✓ MATHIEU M., « l'exploitant bancaire & le risque crédit », Edition 'La revue Banque éditeur', Pages 159- 160.
- ✓
- ✓ Pruchaud J « Evolution des techniques bancaires » édition scientifique Rider, paris 1960.
- ✓ PETEY JOEL, « mesure de gestion du risque de crédit dans les institutions financières », revue banque, France 2008, Page50

➤ MEMOIRES

- ✓ Alise Imogen, « traitement d'un dossier de crédit d'exploitation. cas Banque Extérieure d'Algérie », mémoire de licence en sciences commerciales, Université d'Oran, 2010, p18.
- ✓ Allouache Lounis et Aliouat Ghilas, mémoire « La gestion de risque du crédit au sein de la banque BNA », promotion 2018/2019.
- ✓ AIT ABED Akila et AZEM Kahina « Le financement des projets immobiliers par la CNEP Banque : Cas de crédit immobilier aux particuliers au niveau de l'agence Ben M'Hidi Tizi-Ouzou » Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Promotion 2014-2015.
- ✓ Baali Kamel , « financement bancaire des petites et moyennes entreprises », licence en sciences de gestion, 2010, p16
- ✓ BRIK . N, GUERDAD. S, « essai d'évaluer les risques de crédits bancaires à l'aide de deux méthodes, classique et scoring », mémoire fin d'étude université de Bejaia 2012-2013
- ✓ Bekhouche sabrina et Melle Bouattou Sonia, mémoire « La gestion des risques des crédits bancaires et les moyens de couverture » promotion 2010/2011.
- ✓ Benatsou D, Zaidi S, mémoire « Financement bancaire d'un crédit immobilier cas BNA », promotion 2017/2018.
- ✓ Hentour F, « le financement au service de l'immobilier », mémoire de licence, option finances, école supérieur de banque, Alger, 2008.
- ✓ NGNIKEU JULIE LANDRINE, « L'influence de la stratégie d'affaire sur le niveau et les déterminants de l'endettement des entreprises », Master en administration de travail, Université du Québec, 2011, p66.
- ✓ OUAKED Lydia, « Essai d'analyse des déterminants de l'efficience bancaire : Cas des banques Algériennes », mémoire de master en sciences économiques, Université UMMTO, 2017, p13.
- ✓ Ouhab S et Oumbiche O, « le financement bancaire du crédit immobilier », mémoire de master, option comptabilité contrôle audit, université de Bejaia, 2013
- ✓ Vilanova (Laurent), « les limites de l'endettement bancaire », juin 1999, N°4, p.126.

Articles de recherche

- ✓ Boufous Sawssan, « Le Crédit Bancaire : Histoire et Typologie », ISSN 2028-9324 v. 8 n. 2 Sep. 2014, pp. 728-735
- ✓ Besanko david, kanatas george, « the review of financial studies “, v.6, issue 1, p 213-232
- ✓ G. Gloukoviezzoff, J.Lazarus, « Le relation bancaire avec la clientèle des particuliers: Sélection et captation du client bancaire », mars 2006, v.2, p.2
- ✓ Jean-Daniel (GUIGOU), « Les vertus du financement bancaire : fondements et limites », juin 1999, v.2, n° 2, p.119.
- ✓ Berger allen , Udell gregory, « relationship lending and lines of credit in small firm”, 1995,vol.68,issue 3, p351

Textes juridiques

- ✓ Article 68, L’ordonnance 03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.

Sites internet

- ✓ <https://www.commerce.gov.dz>
- ✓ <https://www.journaldunet.fr>
- ✓ <https://www.cnepbanque.dz>
- ✓ www.sgci.dz

Introduction générale.....1

Chapitre 1

Généralités sur la banque et le financement bancaire.....5

Introduction.....5

Section1 : concepts fondamentaux relatifs à la banque.....5

Introduction.....5

1- Définition de la banque.....5

1-1 Définition juridique de la banque.....6

1-2 Définition économique de la banque.....6

2- Le rôle des banques.....6

2-1 La gestion du système de paiement.....7

2-2 Mission d'intermédiaire.....7

2-3 Mission d'assurance.....7

2-4 Mission de conseil.....7

2-5 Mission de politique.....8

3- Les fonctions de la banque.....8

3-1 La collecte des dépôts.....8

3-2 L'octroi des crédits.....8

3-3 Les opérations financières.....9

Conclusion.....9

Section 2 : le financement bancaire.....9

Introduction.....10

1- Définitions du financement bancaire.....10

2- Les clients de la banque.....10

2-1 la relation banque-entreprise.....10

2-1-1 L'intérêt de la relation Banque-entreprise.....10

2-1-2 La place du financement bancaire dans la stratégie d'endettement des entreprises.....11

A- Les coûts d'émission.....11

B- La confidentialité des informations.....11

C- La négociabilité de la dette.....12

D- L'impact des contrats sur l'incitation des emprunteurs à agir de façon opportuniste.....12

2-2 La relation banque-particulier.....13

2-2-1 L'intérêt de la gestion de la relation client dans la relation banque-particulier.....13

2-2-2 Les différents crédits accordés aux particuliers.....14

A- Crédit à la consommation.....14

B- Crédit immobilier.....14

Conclusion.....14

Conclusion du chapitre.....15

Chapitre2

Le crédit immobilier aux particuliers.....16

Introduction.....16

Section 1 : Généralité sur le crédit.....	16
1- Définition du crédit.....	16
2- Le rôle du crédit.....	17
2-1 La production.....	17
2-2 le développement.....	17
2-3 La création monétaire.....	18
3- Typologies de crédit.....	18
3-1 Le crédit de l'exploitation.....	18
3-1-1 Le crédit par caisse.....	19
3-1-1-1Crédits par caisse globaux.....	19
3-1-1-2Crédits par caisse spécifiques.....	19
3-1-2 Les crédits par signature.....	19
3-1-2-1 L'aval.....	20
3-1-2-2 L'acceptation.....	20
3-1-2-3Les cautions.....	20
3-2 Le crédit de l'investissement.....	20
3-2-1 Crédit à moyen terme (CMT).....	21
3-2-2 Crédit à long terme (CLT).....	21
3-2-3 Le crédit-bail (leasing).....	21
3-3 Les crédits de financement extérieurs.....	22
3-3-1 Le financement des importations.....	22
3-3-2 Le financement des exportations.....	22
3-4 Les crédits aux particuliers.....	23
Conclusion.....	23
Section 2 : le financement de l'immobilier.....	24
Introduction.....	24
1- Définitions relatifs au crédit immobilier.....	24
1-1 Le crédit.....	24
1-2 Le particulier.....	24
1-3 Le crédit immobilier aux particuliers.....	24
2- Les principales formes du crédit immobilier.....	25
2-1 la construction.....	25
2-1-1 Construction individuelle.....	25

2-1-2 L'extension ou la surélévation d'une habitation.....	25
2-1-3 L'aménagement d'une habitation.....	26
2-2 l'accession.....	26
2-2-1 Crédit pour l'achat d'un terrain.....	26
Crédit pour l'achat d'un logement promotionnel.....	27
2-2-2-1Crédit pour l'achat auprès d'un promoteur immobilier.....	27
2-2-2-2Le crédit Vente sur plan (VSP).....	27
2-2-2-3Crédit pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier.....	27
3- Les caractéristiques du crédit immobilier.....	27
3-1 Prêt conventionné.....	27
3-2 Prêt immobilier classique.....	28
3-3 Prêt relais et différé d'amortissement.....	28
Conclusion.....	29
Conclusion du chapitre.....	29

Chapitre 3

La gestion du risque de crédit immobilier.....	30
Introduction.....	30
Section1 : Mesures du risque de crédit immobilier.....	30
1- L'identification du risque.....	30
1-1 Les formes du risque de crédit.....	31
1-1-1 Le risque lié directement à l'emprunteur.....	31
1-1-2 Le risque professionnel.....	31
1-1-3 Le risque général.....	31
1-2 Les facteurs du risque de crédit.....	31
1-2-1 Le risque de non remboursement.....	31
1-2-2 Le risque d'immobilisation.....	32
1- L'évaluation du risque.....	32
2-1 L'évaluation du risque des particuliers.....	32
2-1-1 Les fichiers positifs.....	32
2-1-2 Les fichiers négatifs.....	33
2-2 L'évaluation du risque des entreprises.....	33
2-2-1 La collecte d'information sur l'emprunteur.....	33
2-2-2 L'analyse de la situation financière de l'emprunteur.....	33
2- Les techniques de gestion du risque de crédit.....	34

3-1 Le scoring.....	34
3-2 Le rating.....	34
3-3 VAR (value at risk).....	35
Conclusion.....	35
Section 2 : les risques et garanties liés aux crédits immobiliers.....	36
Introduction.....	36
1- Définitions.....	36
1-1 Le risque.....	36
1-2 Le risque de crédit immobilier aux particuliers.....	36
1- Formes du risque de crédit immobilier aux particuliers.....	37
2-1 Les risques économiques.....	37
2-1-1 Les risques de contrepartie.....	37
2-1-2 Le risque de liquidité.....	38
2-1-3 Le risque de taux d'intérêt.....	39
2-1-4 Les risques de solvabilité.....	40
2-2 Les risques juridiques.....	40
2-3 Les risques techniques.....	41
2- Les garanties du crédit immobilier.....	41
3-1 Les suretés personnelles.....	42
3-2 Le cautionnement.....	42
3-3 L'aval.....	42
3-4 Les garanties réelles.....	43
3-4-1 L'hypothèque.....	43
3-4-2 Le nantissement.....	43
Conclusion.....	43
Conclusion du chapitre.....	44

Chapitre 4

étude d'un dossier de crédit immobilier.....	45
Introduction.....	45
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	45
1- La CNEP-Banque.....	45
1-1 Présentation de la CNEP-banque.....	45
1-2 Historique de la CNEP-banque.....	46
2- L'agence « 805 »	48
2-1 Présentation de l'agence « 805 »	48

2-2 L'organigramme de l'agence LIBERTE « 805 »	49
2-3 Le Service Crédit.....	50
2-3-1 Rôle du Service.....	50
2-3-2 Relation du crédit.....	50.
2-3-2-1 Les Relations fonctionnelles.....	50
2-3-2-2 Les Relations Hiérarchiques.....	51
Conclusion.....	51
Section 2 : L'étude d'un dossier de financement d'un crédit immobilier par la CNEP- banque.....	51
Introduction.....	51
1- La construction du dossier.....	51
2- Présentation de l'étude.....	53
2-1 Documents spécifiques au financement d'un crédit d'aménagement d'une habitation.....	54
2-2 Traitement du dossier.....	54
2-2-1 La capacité de remboursement (CR).....	55
2-2-2 Le montant maximal accordé (MMA).....	55
2-2-3 La durée de remboursement (DR).....	55
2-2-4 Les ratios.....	55
2-2-4-1RPV.....	55
2-2-4-2RT.....	56
2-2-4-3REL.....	56
2-2-4-4Annuité.....	56
2-3 Vérification du dossier.....	56
2-4 Etude du dossier.....	56
3- Décision d'octroi et mobilisation du crédit.....	57
3-1 Décision d'octroi.....	57
3-1-1 En cas de décision de financement.....	57
3-1-2 En cas de décision de refus.....	57
3-2 Mobilisation du crédit.....	58
3-2-1 Déblocage totale.....	58
3-2-2 Déblocage par tranche.....	58
Conclusion.....	59
Conclusion générale.....	60

Résumé

Le logement constitue de nos jours un besoin de première nécessité pour tout un chacun, il est sans doute l'une des priorités majeures des politiques et il reste l'élément primordial pour une relance de l'activité économique d'une nation, un simple salarié ne peut jamais acquérir un bien immobilier avec son propre salaire, pour cela, le client fait recours à la banque pour financer ces projets immobiliers.

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire de crédit immobilier, pour cela nous avons étudié un cas de finance d'un crédit immobilier au sein de la CNEP Banque d'Amizour.

Mots clés : financement immobilier, CNEP Banque, solvabilité, crédit.

نهس
فهى
نهج
انفج
انسكه
انعصر
انشاط
براحبه
هى عمها مه انهذف
وهى
وقل هها مه انبىك هجا
نهقرض انبىك
نهمظف مكه
انفصلان انبىك انزبن
لهذا قمنا بدراسة حالة تمويل رهن عقاري داخل كانب
الكلمات المفتاحية: التمويل العقاري ، بنك CNEP
المالية .

Summary

Housing is nowadays a basic need for everyone, it is undoubtedly one of the major priorities of politics and it remains the essential element for a revival of the economic activity of a nation, a simple employee can never acquire real estate with his own salary at the same time for this the client resorts to the bank to finance these real estate projects.

The objective of our work is to find out how the bank financing of mortgage loans is carried out. for this we studied a case of financing a mortgage within the CNEP Bank of Amizour.

Keywords: real estate financing, CNEP Bank, solvency, credit.