

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou

**Faculté des Sciences économiques, commerciales et des sciences de
gestion**

Département des sciences économiques

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques

Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

SUJET

**Essaie d'analyse de l'immobilier en Algérie :
contraintes et perspectives
cas de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »**

Présenté par :

Kader Dalila

Dirigé par:

ZOURDANI Safia

Soutenu devant le jury composé par :

Président examinateur: SAM Hocine, MCA, UMMTO.

Rapporteur : ZOURDANI Safia, MCA, UMMTO.

Examineur: OUSSAID Aziz, MAA, UMMTO.

Année universitaire : 2021 /2022

REMERCEIMENTS

Je souhaite adresser mes remerciements les plus sincères aux personnes qui m'ont apporté leurs soutiens et qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

*Je tiens particulièrement à remercier madame **ZOURDANI Safia** pour ces orientations, ces recommandations éclairées et ces conseils précieux sur les plans professionnel et personnel.*

*Je remercie aussi, l'ensemble de mes enseignants de master 1 et de master 2, mais plus particulièrement monsieur **KARA Rabah**, et madame **SEBIHI Djamila** ainsi que madame **TOUIL Ratiba**, pour leurs méthodes de travail spécifique ainsi que pour leurs écoutes et leurs aides que j'apprécie énormément.*

Enfin, je tiens à remercier tous les membres de jury qui ont bien voulu m'honorer de leur présence, afin d'évaluer mon travail.

DEDICACES

À ma famille

Liste des abréviations

AADL : Agences pour Amélioration et Développement du Logement.
AAP : Aide à l'Accession de Propriétés.
CAS : Compte d'Affectation Spéciale.
ABEF : l'Association des Banques et Établissements Financiers.
APC : Assemblé Populaire Communal.
ASSUR-IMMO : Assurance Immobilier.
BADR : Banque d'Algérie du Développement rural.
BDL : Banque de Développement Local.
BEA : Banque Extérieur d'Algérie.
BNA : Banque Nationale d'Algérie.
CBEP : Cession de Bien Entre Particulier.
CCA : Comité de Crédit Agence.
CCC : Comité Central de Crédit.
CCR ou CRC : comité de Crédit du Réseau.
CEL : Compte Épargne Logement.
CNAS : Caisse Nationale des Assurances.
CNEP : Caisse Nationale de l'Épargne et de Prévoyance.
CNI : Carte National d'Identité.
CNL : Caisse Nationale du Logement.
CPA : Crédit Populaire Algérien.
CRC : Le Crédit pour le Rachat de Créance.
DAT : Dépôt A Terme.
DCP : Le Directeur du Financement du Crédit aux Particuliers.
DEP : La Direction des Équipements Publics.
DFE : Le Directeur du Financement des Entreprises.
DFP : La Directeur du Financement des Promoteurs.
DGA crédit : Le Directeur Général Adjoint du Crédit.
DGA contrôle : Le Directeur Général Adjoint du Contrôle.
DGA recouvrement : Le Directeur Général Adjoint du Recouvrement.
DLEP : La Direction du Logement et des Équipements Publics.
DUC : La Direction de l'Urbanisme et de la Construction.
ENPI : Entreprise Nationale de Promotion Immobilière.
EPA : Établissement Public Administratif.
EPE : Entreprise Publique Économique.
EPLF : Entreprise de Promotion de Logement Familial.
EPIC : Établissement Public, Industriels et Commerciaux.

FGCMPI : Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.
FONAL : Fonds National de Logement.
HR : Habitat Rural.
LAC : Lettre d’Autorisation de Crédit.
LEL : Livret Épargne Logements.
LEP : Livret Épargne Populaire.
LPL : Logement Public Locatif.
LPP : Logement promotionnel public.
LSL : Logement Sociale Locatif.
LSP/LSA : Logement Social Participatif où Aidé.
MHU : Ministère de l’Habitat et d’Urbanisation.
OCA : Organisation Commercial en Agence.
OPGI : Office de Promotion et de Gestion Immobilière.
PAS : Prêt Accession Sociale.
PC : Prêt Conventionné.
PEL : Prêt Épargne Logement.
PDG : Le Président Directeur Général.
PIB : Produit Intérieur Brut.
SARL : Société A Responsabilité Limité.
SATIM : Société d’Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique.
SPA : Société Par Action.
SGCI : La Société de Garantie des Crédits Immobilier.
SIG : Système Interbancaire de Gestion.
SNMG : Salaire National Minimum Garantie.
SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.
TOL : Taux d’Occupation des Personnes par Logement.
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
USAID: U.S. Agency for International Development.
VSP : Vente Sur Plan.

Liste des tableaux

Numéro du tableau	Intitulés	Pages
1	Taux de participation de la promotion immobilière.	31
2	Production de logement et consommation financière depuis 2000 entre segment.	33
3	Financement complémentaire.	33
4	Conditions et avantages liés à la qualité d'épargnant.	44
5	Le taux d'intérêt (créditeur) appliqué par la CNEP-Banque.	48
6	Les taux d'intérêts appliqués aux particuliers.	48
7	Le pouvoir d'engagement de comité de crédit.	57
8	Pouvoir de signature.	58
9	Recouvrement de crédit.	66
10	Les frais du dossier de crédit immobilier.	86
11	Représentation de la durée du prêt.	87
12	taux d'intérêt débiteurs.	88
13	Quotité de financement.	88
14	Quotité de revenu mensuel.	89
15	période de déferé.	89
16	les renseignements généraux sur le client.	91
17	Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net pour un salarié.	94
18	Taux de la prime d'assurance.	97
19	Amortissement.	100
20	Taux de la prime d'assurance SGCI.	100
21	Récapitulatif des calculs.	104

SOMMAIRE

Remerciement	I
Dédicace	II
Liste des abréviations	III
Liste des tableaux	V
Sommaire	VI
Introduction générale	01
Chapitre 1: Généralités sur le marché immobilier	03
Section 1: Présentation du marché de l'immobilier	03
Section 2 : Le marché immobilier algérien	16
Chapitre2 : Le financement bancaire du marché immobilier	40
Section 1 : Le financement de crédits immobilier aux particuliers.....	40
Section 2 : Le financement de crédits à la promotion immobilière.....	66
Section 3 : Les contraintes liées au financement bancaire d'immobilier et perspectives	76
Chapitre 3 : Étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié : cas de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »	80
Section 1 : Présentation de la CNEP-banque de BOGHNI « 219 ».....	80
Section 2 : Spécificité des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....	86
Section 3 : Étude de cas d'un crédit à la construction d'un logement à taux bonifié accordé par la CNEP-Banque de BOGHNI.....	91
Conclusion générale	106
Bibliographie	109
Annexes	113
Tables des matières	133

Introduction générale

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie s'est retrouvée dans une situation de déséquilibre socio-économique, démographique et politique qui nécessite des aides de différentes natures. Dans les années 80, la politique sociale était peu importante et moins financée comparée aux projets de la croissance économique, l'Etat se portait garant de l'emploi, de la gestion administrative des prix, et de la réduction de la pauvreté.

À partir des années 90, l'avènement de l'économie de marché, a fait que les politiques sociales ont été reconsidérées. Un ensemble de programmes ont été mis en œuvre afin de réduire la pauvreté et d'améliorer le niveau de vie tel que : les programmes d'insertion professionnelle et le dispositif du logement social, programmes d'insertion sociale destinés aux couches sociales les plus défavorisées.

Cependant, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu, malgré les grands programmes de logements réalisés et/ou engagés ces dernières années, escomptés par un marché de l'immobilier déséquilibré, qui se traduit par une très forte demande en perpétuelle croissance, et une offre qui ne répond guère à cette dernière d'une part; aggravée par le taux d'accroissement de la population, et le rythme de construction de logements progressif certes, mais toujours insuffisant et long d'autre part.

Dans le but d'apporter un ajustement sur le marché les ménages (particuliers) sont considérés comme des agents qui participent dans l'activité économique d'une nation, ils perçoivent des rémunérations en contrepartie du travail qu'ils fournissent à la société, leur principale fonction est de consommer ou d'épargner afin de réaliser des investissements à long terme, parmi ces dépenses planifiées l'achat d'un immobilier ; néanmoins en Algérie, seuls environ 8 % de la population a une solvabilité totale. L'État sera obligé de prendre en charge l'aide de la demande intermédiaire des couches moyennes exclues du logement social, en plus de la prise en charge totale de la demande non-solvable (aides à la pierre).

Par ailleurs, l'implication des banques reste timide et ce malgré les réformes du système bancaire, entreprises en 1986 et en 1990, permettant une relative déspecialisation sectorielle des banques, le financement de l'immobilier n'a pas connu un essor à la mesure des besoins potentiels ou réels du marché du logement en Algérie. Le système de financement du logement en Algérie a régulièrement oscillé entre le trésor public et la caisse d'épargne en fonction des impératifs de liquidités et des équilibres à gérer ayant pour finalité le développement de logements en Algérie, à travers un

financement non-inflationniste des programmes immobiliers promotionnels, reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages à épargner, en effet, un crédit immobilier est souvent un passage obligatoire pour devenir propriétaire d'un logement.

C'est dans cette optique que le présent travail tente de traiter la problématique suivante :

En quoi consiste le processus de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-Banque ?

Pour une meilleure explication, nous avons jugé nécessaire de répondre aux questions secondaires suivantes :

- Qu'est-ce qu'un bien immobilier, et quelles sont ces caractéristiques?
- Comment définir un marché immobilier, et quelles sont ces caractéristiques?
- Quels sont les modes de financement de l'immobilier par les banques algériennes, quelles contraintes et quelles perspectives ?
- Comment la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 », finance-t-elle un crédit immobilier aux particulier ?

Les hypothèses

Pour traiter cette problématique et répondre à cette série d'interrogations, nous soutiendrons les hypothèses et propositions suivantes:

- La première hypothèse : Une gamme diversifiée de crédits immobiliers est proposée par la CNEP-Banque pour les particuliers et les promoteurs immobiliers afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.
- La deuxième hypothèse : L'étude et le suivi d'un dossier du crédit immobilier s'effectuent selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

Notre objectif de recherche, est d'essayer de cerner les modes de financement de l'immobilier par la CNEP-Banque.

Pour atteindre cet objectif nous avons structuré notre travail en trois chapitres en procédant comme suite :

- Le premier chapitre: Généralités sur le marché immobilier ;
- le deuxième chapitre : Le financement bancaire du marché immobilier ;
- le troisième chapitre: Étude de cas d'un crédit à la construction à taux bonifié : cas de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 ».

Chapitre 1 : généralités sur le marché immobilier

Introduction

Afin de comprendre l'importance de l'immobilier, il suffit de remarquer qu'il concerne tous les acteurs économiques ; les ménages, les entreprises et le secteur non-marchand. En effet, l'immobilier particulièrement le logement, représente un facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, est sans conteste le besoin social, le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non-négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

Le secteur de l'immobilier a toujours été un secteur phare pour les investisseurs, et un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements, car en cas d'insatisfaction de ce besoin, apparaissent des germes d'une explosion sociale. Inversement, sa satisfaction peut s'avérer un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations.

Pour cela, au cours de ce chapitre, nous allons essayer de présenter: le bien immobilier et ses caractéristiques, ensuite, le marché immobilier et ses acteurs et enfin dans la dernière section nous allons présenter le marché immobilier en Algérie.

Section 1 : Présentation du marché de l'immobilier

Afin de présenter le marché immobilier, il est nécessaire de comprendre la notion de l'immobilier que nous allons définir en ci-après :

1. Définition de l'immobilier

L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction des fondations sur terrain. Une construction sans fondation, n'est pas un bien immobilier. Concrètement, un bien immobilier est un bien dont la construction a nécessité l'octroi d'un permis de construire ou de bâtir, ou encore d'un permis d'urbanisme. Il est donc localisé et cette localisation est quasiment définitive¹

Ces constructions sont à priori destinées à un certain usage. Ces usages sont répartis en deux grandes catégories ; l'usage résidentiel et l'usage non-résidentiel :

- le premier concerne les logements qui abritent les individus dans le cadre de leur vie privée ;

¹ Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles. p 02

- le deuxième est défini négativement, comme réunissant toutes les autres activités. Professionnelles ou non. Il peut être de nature très diverse, bureau, activité de production agricole ou industrielle service collectif (locaux d'enseignement, hôpitaux, lieux de culte, etc.). Ces usages peuvent fluctuer au cours du temps.

Des logements ont été convertis en bureaux, puis quelquefois l'inverse, de même, des commerces ont été convertis en logements. Des locaux non résidentiels sont utilisés exceptionnellement comme lieux d'hébergement.

Un terrain nu constitue aussi un bien immobilier, le plus souvent, il a un usage agricole, forestier, de loisir ou à l'état naturel. Il peut être amené à entrer dans le processus de production d'un immeuble.

Dans la suite de notre travail, c'est surtout de l'immobilier bâti dont il sera question, et plus particulièrement de l'immobilier résidentiel, c'est-à-dire des logements.

L'immobilier est l'objet des échanges qui ont une certaine valeur où l'on peut identifier des prix et des quantités. Ces caractères lui confèrent une dimension économique. Plus précisément, l'immobilier possède trois dimensions économiques.

- la dimension d'un actif réel : c'est un produit dont l'usage constitue un service ;
- la dimension de service correspond à la construction : elle est régie par le droit de la construction et de l'urbanisme ;
- la dimension de service correspond à l'usage ; elle est régie par le droit de la propriété et par la législation sur les baux et les loyers et, éventuellement, par d'autres réglementations;
- la dimension d'actif correspond au bien immobilier comme patrimoine ; elle est régie par le droit de la propriété.

2. Les produits immobiliers

Les produits immobiliers peuvent être présentés comme suite :

2.1. Définition d'un produit immobilier

Pour étudier un marché, il convient d'abord de connaître la « marchandise » qui est l'objet de transactions, les biens immobiliers sont de nature très diverse, sous le même vocable, on trouve le terrain et le bâtiment, le pavillon, l'immeuble de rapport, l'appartement, les locaux professionnels ou commerciaux, les terres cultivables et forêts.²

² Jean-François Sélaudoux « LE MARCHE IMMOBILIER, Que sais-je ? » 2005, puf, pc2637, p23

L'immobilier est un produit qui consiste dans la production de biens neufs et dans l'amélioration et l'entretien des bâtiments existants.³

Les biens immobiliers sont des biens qui peuvent être affectés soit à un usage résidentiel, soit à un usage de production, ou à des services publics et culturels. Économiquement, un bien immobilier est un produit⁴.

2.2. Caractéristiques d'un produit immobilier

Un bien immobilier est techniquement un produit peu complexe à produire, mais un bien économique des plus complexes à gérer caractérisé par :

2.2.1. L'immobilier est un produit durable

Le bien immobilier est un bien physique se caractérisant par une très longue durée de vie économique et cette durabilité implique plusieurs aboutissements à savoir : un coût très élevé, son financement se fait à long terme et aussi la difficulté d'adapter l'offre à la demande.

2.2.2. Le produit immobilier est un actif réel

Les biens immobiliers constituent des actifs réels. Une caractéristique qui provient du fait qu'ils peuvent rendre un service dans le temps, ce service a une valeur économique. Autrement dit, en tant qu'actif, le bien immobilier peut générer des recettes. C'est la valeur du service qui détermine la valeur économique de l'actif. Celle-ci est exprimée sur le marché dans le prix de cession des biens immobiliers.

La valeur d'un actif est donc l'expression économique du droit de propriété. Le caractère d'actif provient de la durabilité du bien. Cette durabilité rend les biens immobiliers différents des produits fongibles, qui disparaissent lors de leur premier usage, ils s'apparentent à d'autres actifs réels, comme les machines, qui peuvent servir à produire des biens économiques pendant toute leur durée de vie.

Actif réel, l'immobilier se distingue des actifs financiers, qui constituent des créances sur des agents économiques, et des actifs immatériels, qui représentent des valeurs sans réalité physique, comme les brevets.

2.2.3. Immobilité spatiale du produit immobilier

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacée.

³ Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles. p 17

⁴ CORNUEL et Al, « Les marchés immobiliers segmentation et dynamique », édition ADEF, Paris 1999, P08.

Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.

2.2.4. Hétérogénéité d'un produit immobilier

Deux biens immobiliers ne peuvent jamais être les mêmes, en effet, deux parcelles de terrain ne peuvent jamais être exactement identiques, même si leurs caractéristiques sont très semblables, mais leurs coordonnées géographiques ne le sont pas.

Outre cet aspect les terrains diffèrent souvent selon leur destination, leur taille, leur accessibilité, leur orientation, leur forme, etc. Deux bâtiments aussi sont le plus souvent différents, ils peuvent se distinguer par exemple selon la qualité de construction, l'âge, état d'entretien, volume, localisation, etc.

Les sources d'hétérogénéité des biens immobiliers sont extrêmement nombreuses, en effet, il convient juste de donner l'adresse, la surface ou le volume de l'immeuble, la surface du terrain sur lequel est construit, l'année de construction, l'état de rénovation. Même si un acheteur potentiel dispose de tous ces éléments, il voudra visiter l'immeuble afin de pouvoir mieux le caractériser.

2.2.5. Autres caractéristiques du produit immobilier

- le bien immobilier est un actif peu liquide aux coûts de transaction très élevés ;
- l'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

2.3. Classification des biens immobiliers

Les biens immobiliers peuvent être classés comme suit⁵ :

2.3.1. Immobilier résidentiel

Il comprend l'ensemble des biens construits dans le but de loger des personnes : logement, résidences avec services, résidences de tourisme

2.3.2. Immobilier professionnel

Se classe par référence à la fonction dont il est affecté : l'immobilier de bureaux, l'immobilier industriel, l'immobilier commercial.

2.3.3. Autres types d'immobilier

Il s'agit des mosquées, hôpitaux, immobiliers de loisirs, prisons, écoles...etc.

⁵ Revue des sciences commerciales « La politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement », OUADAH REBRAB Saliha, maître assistante à l'ENSSEA, Numéro Spécial 01, 2017, p08

3. Le marché immobilier

Pour mieux comprendre ce concept, il est important de faire une présentation des éléments suivants : la définition du marché de l'immobilier, ses intervenants, ses types.

3.1. Définition du marché immobilier

Le marché immobilier est le marché, d'une part de l'échange de biens immobilier, et d'autre part des services liés à ces biens. Autrement dit, un marché immobilier est le lieu où se rencontre l'offre et la demande sur le bien immobilier. C'est cette rencontre qui détermine la quantité échangée et le prix unitaire.

On rappelle d'abord qu'il n'existe pas de marché sans intervention publique pour en définir les règles de base. En matière d'immobilier, il existe des réglementations qui encadrent les relations de marché, tant au niveau des transactions sur le service ou les biens que sur la construction des nouveaux biens.

3.2. Les intervenants sur les marchés immobiliers

Le marché de l'immobilier fait intervenir un nombre extrêmement important d'acteurs qui constituent une « chaîne » de compétences complémentaires.

Au cœur de ce système d'acteurs, se trouvent deux catégories d'acteurs centraux, utilisateurs et propriétaires⁶.

3.2.1. Les utilisateurs du marché immobilier

Les utilisateurs désignent l'ensemble des personnes physiques et morales (privées ou publiques) occupant un local immobilier. Les personnes physiques pour y habiter, les personnes morales pour y héberger leurs activités. Ils peuvent être locataires ou propriétaires occupants.

Les utilisateurs constituent la clé de voûte de la « chaîne immobilière ». L'immobilier, résidentiel ou d'entreprise, doit répondre à leurs besoins et à leurs attentes en matière de localisation, d'accessibilité, de fonctionnalité, d'équipements techniques, de services proposés, mais aussi de valeurs locatives ou vénales.

3.2.2. Propriétaires du bien immobilier

Les propriétaires jouent un rôle essentiel dans l'industrie immobilière. Ce sont eux qui statuent sur le positionnement de l'immeuble (occupation pour leur propre compte, mise en

⁶ DENIS BURCKEL. "Management de l'immobilier" deuxième édition. de VUIBERT ? France 2015 pp 28-29

location, transformation éventuelle d'usage) en fonction de leur stratégie, qui décident des travaux, qui assument la conservation de l'immeuble dans la durée.

3.2.3. Réalisateurs du bien immobilier

Les réalisateurs constituent un maillon central de la « chaîne immobilière ». Nous pourrions citer deux catégories à savoir :

3.2.3.1. Promoteurs immobiliers

La mission principale du promoteur immobilier est d'acquérir des terrains, viabilisés ou non, ou toute autres propriétés construites qui nécessite un redéveloppement, pour construire (ou restructurer) un ou plusieurs immeubles dans le but de les vendre en bloc ou par lots ou de les louer.

Même si elles combinent un grand nombre de compétences complémentaires, la plupart des sociétés de la promotion immobilière sont des petites structures, comprenant peu d'employés et des capitaux propres limités. Elles ont en général un périmètre d'intervention local, le plus souvent en immobilier résidentiel.

3.2.3.2. Acteurs de l'aménagement

Les actions ou les opérations d'aménagement visent à mettre en œuvre un projet urbain ou une politique locale de l'habitat. Ces actions permettent le renouvellement urbain, l'organisation du maintien, l'extension ou l'accueil des activités économiques, favoriser le développement des loisirs et du tourisme, réaliser des équipements collectifs, lutter contre l'insalubrité et sauvegarder ou mettre en valeur le patrimoine bâti et non bâti et les espaces naturels. Le tout dans une optique de développement durable et de consommation économe des ressources naturelles.

L'aménagement du territoire, qu'il soit national, régional ou local, fait intervenir deux grandes catégories d'acteurs :

- les entités publiques qui édictent les documents de planification encadrant l'aménagement et l'acte de construire, en préservant une cohérence entre les différents objectifs, souvent contradictoires;
- les organismes en charge de la mise en œuvre concrète des actions ou opérations d'aménagement.

3.2.4. Financeurs du marché immobilier

L'immobilier représentant souvent un poste de dépenses significatives, tant pour les particuliers désirant acquérir une résidence principale ou secondaire. Investir dans

l'immobilier, que pour les professionnels (investisseurs institutionnels n'investissant pas exclusivement en fonds propres, promoteurs, aménageurs, organismes du logement social, etc.), le recours à des financements externes pour une proportion importante des montants concernés constitue la règle.

Les financeurs jouent donc un rôle clé dans le fonctionnement de la chaîne immobilière.

Ces financeurs sont en grande majorité des établissements bancaires, généralistes ou spécialisés, nationaux ou étrangers. Toutefois, en immobilier d'entreprise, de nouveaux acteurs montent en puissance, compagnies d'assurances, fonds commun de titrisation, fonds de dette, à la faveur des obligations faites aux banques par la réglementation (Bâle III), de limiter la taille de leur bilan.

4. Types de marchés immobiliers

Les marchés immobiliers se divisent en trois catégories qui sont ⁷:

4.1. Marché immobilier selon les démentions du bien immobilier

On identifie trois marchés correspondant aux trois dimensions des biens immobiliers, le marché du service, le marché des actifs, le marché des biens neufs et, plus en amont, le marché foncier et celui de la construction.

Ces marchés peuvent se décliner pour les différents types de biens immobiliers, logements (maisons et appartements, résidences principales ou secondaires), bureaux, autres locaux d'activité, etc.

4.1.1. Le marché du service immobilier

Est celui où s'échange l'usage des biens immobiliers. Dans le cas où il y a un paiement effectif d'un loyer, les demandeurs du service immobilier sont les occupants, tandis que les offreurs sont les propriétaires bailleurs, ménages ou sociétés. La valeur du service échangé est le loyer. Pour une part, ce marché est fictif, quand l'occupant est en même temps propriétaire du bien immobilier qu'il occupe. La valeur du service est qualifiée de loyer imputé, ou fictif, ou implicite. Pour être offreur de service sur ce marché, il faut avoir un bien obtenu sur le marché de l'actif, directement ou indirectement, c'est-à-dire par don ou héritage.

4.1.2. Le marché de l'actif immobilier

Est celui des biens immobiliers en vente à un moment donné. Ils peuvent être libres ou occupés. Les offreurs de biens sur le marché des actifs en sont les détenteurs, propriétaires

⁷ Op cité, p 05

occupants, propriétaires bailleurs, ménages, sociétés ou administrations. Les offreurs ont pu eux-mêmes avoir acquis le bien sur ce marché ou l'avoir acheté neuf.

4.1.3. Le marché de l'immobilier neuf

Est celui où se commercialisent les biens qui viennent d'être construits. Quand il y a une vente effective, les offreurs sont les promoteurs, les demandeurs sont des investisseurs qui achètent, soit à des fins d'occupation personnelles, soit à des fins locatives. Pour une large part, ce marché est également fictif quand l'investisseur « fait construire », c'est-à-dire est en même temps promoteur et investisseur, il peut même être aussi l'utilisateur final quand il fait construire pour une utilisation personnelle.

4.1.4. Le marché de la construction

Est celui où s'opèrent les échanges de facteurs de production, afin de produire des biens neufs. Sur le marché de la construction, les produits échangés sont donc les composantes du logement, que l'on ramènera à deux, la construction et le sol.

Les offreurs du marché de la construction sont les entreprises de bâtiment, qui offrent une construction complète ou effectuent des travaux d'amélioration, et les propriétaires fonciers ou les opérateurs fonciers, qui cèdent des terrains. Ce sont aussi les constructeurs de maisons individuelles qui, le plus souvent, sous-traitent tout ou partie de la construction proprement dite. Les demandeurs sont les promoteurs qui achètent de la construction et du sol pour réaliser le produit fini immobilier, ou les ménages qui font construire, ou enfin les propriétaires occupants ou les bailleurs qui font effectuer des travaux.

4.2. Le marché immobilier selon les circuits de commercialisation

L'immobilier, du fait de sa nature marchande, est inséré dans des circuits de commercialisation qui diffèrent selon la nature des intervenants et les caractéristiques de l'immeuble⁸.

4.2.1. Le marché primaire

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

4.2.2. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont

⁸ Mémoire de fin d'études Pour l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, « Le financement bancaire au service de l'immobilier », par Fouad HENTOUR 2008, p08

essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier. Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

4.3. Marché immobilier selon la segmentation marketing

La segmentation marketing se base sur le constat qu'un marché est rarement homogène, et qu'il se compose d'un ensemble d'acheteurs aux besoins, aux achats et aux comportements totalement différents. Le phénomène principal de segmentation du marché immobilier s'appuie sur une différenciation des phénomènes propres au marché des entreprises et au marché des logements. Cependant, dans certaines zones géographiques ces deux marchés peuvent être très liés, et même relativement substituables.

4.3.1. Marché de l'immobilier d'entreprise

Le produit immobilier proposé dans ce marché, n'est pas destiné à un usage d'habitation mais à un usage de production.

Le marché de l'immobilier d'entreprises peut être segmenté en trois marchés, à savoir : le marché des bureaux, le marché des locaux d'activités et le marché des locaux commerciaux.

4.3.2. Marché de l'immobilier résidentiel

Le marché immobilier résidentiel appelé aussi marché du logement. C'est le segment de marché qui mêle le plus étroitement, les problématiques sociales, politiques et économiques.

Il se divise en deux grands sous-segments : le marché de la location et le marché de la propriété. Dans le marché de la propriété, le besoin en logements neufs est toujours important, donc le marché du logement neuf constitue un sous-segment qui peut connaître une évolution.

5. Caractéristiques du marché immobilier

Les mécanismes de base que nous venons de rappeler doivent cependant être mis en perspective avec certaines caractéristiques propres du marché immobilier. Ce dernier se caractérise par une moindre efficacité et une très forte présence de l'État et de pouvoir publics⁹.

5.1. Un marché moins efficace

Un marché est efficace lorsque les prix intègrent rapidement les informations disponibles. Selon Fama¹⁰ (1970), l'efficacité est dite de forme faible si la situation où toute l'information passée est disponible et où le prix actuel se fonde uniquement sur les prix

⁹ Michel ALBOUY, « finance immobilière et gestion de patrimoines » édition. ECCONOMICA. PARIS. 2009. PP (52.53)

¹⁰ Fama : l'opinion publique comme preuve judiciaire. Aperçu sur la révolution médiévale de l'inquisitoire.

passés. Dans ce cas, l'analyse technique n'est d'aucune utilité pour se procurer un rendement supérieur à celui du marché; on parle d'efficience de forme semi-forte lorsqu'il s'agit de toutes les informations publiques. Enfin, un marché est efficient quand les prix intègrent toutes les informations même privées. Un marché ne sera d'autant plus efficient que si les opportunités d'arbitrage et sa liquidité seront élevées.

5.2. Absence de marché centralisé

Non seulement il existe plusieurs marchés immobiliers pas qu'un seul, en plus il n'y a pas de centralisation des cadres d'achat et de vente comme pour les actifs financiers. Cette absence rend la centralisation de l'offre et de la demande très difficile.

5.3. Une transparence réduite

S'il est assez aisé pour un acheteur de connaître les prix proposés par les vendeurs grâce aux petites annonces ou des sites internet, il est beaucoup plus difficile de mettre la main sur les prix réels de transaction des biens immobiliers, et pourtant, parfois les prix demandés n'ont rien à voir avec les prix effectifs de transaction.

Le bouche-à-oreille local reste la seule méthode pour collecter des fragments d'information sur les prix; mais cette information est loin d'avoir la transparence des cours sur les marchés financiers; cours qui sont diffusés sur la planète entière en temps réel.

5.4. Une faible liquidité

Le bien immobilier est bien connu qu'il ne se vend pas en vingt-quatre heures (24 heures), contrairement aux actifs financiers qui peuvent se vendre (et se racheter) dans la journée, les actifs immobiliers nécessitent un temps beaucoup plus long et qui se compte généralement en mois, à moins de consentir un rabais d'autant plus élevé.

Si l'on assimile l'absence de liquidité à un coût réducteur de la valeur liquidative, l'immobilier est un actif très peu liquide. Cette faible liquidité des actifs immobiliers ralentit le nombre de transaction et ne permet pas au marché d'être aussi réactif que celui des actifs financiers.

5.5. Des coûts de transaction élevés

L'acquisition d'un bien immobilier engendre des frais de transactions notamment notariales très élevé (de 8% à 10% dans l'ancien et de l'ordre de 3% dans le neuf)¹¹.

¹¹ <https://www.generali.fr/actu/achat-immobilier-neuf-ancien/> consulté le 20 juillet 2021 à 15h00

Ces coûts de transaction élevés sont liés aux caractères du bien immobilier (droits d'enregistrement, frais d'hypothèque, rémunération de l'agence immobilière, etc), elles freinent la possibilité d'arbitrage et réduisent les volumes des transactions.

6. Présentation de l'offre et la demande sur le marché immobilier

Dans ce point on va se limiter au marché le plus large, celui affecter à l'habitation

6.1. L'offre sur le marché immobilier

Pour comprendre l'offre sur le marché immobilier nous allons aborder les déterminants de l'offre et l'offre de logement (ancien et neuf).

6.1.1. Les déterminants de l'offre

L'offre sur le marché immobilier est déterminé par¹²:

6.1.1.1. Le coefficient d'occupation du sol et la production des logements

Les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments. Celles-ci sont imposées pour éviter l'anarchie, et pour faire respecter les règles d'architecture en matière immobilière. D'autant plus, les constructions doivent répondre à certaines conditions concernant la qualité des matériaux utilisés, le volume des pièces...etc.

L'analyse du volume de production de logements permet de déterminer non seulement les prix de cession dans le marché immobilier (l'offre) et les besoins constatés (la demande), mais aussi la vitesse de production.

6.1.1.2. Le foncier urbain

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

6.1.2. L'offre de logements

Il faut distinguer l'offre d'immeubles anciens de l'offre d'immeubles neufs. En effet, l'offre d'immeuble neuf est plus facile à connaître et sa commercialisation diffère des méthodes de vente des immeubles anciens¹³.

¹² Op cite, OUADAH REBRAB Saliha, P06

¹³ Jean-François Sélaudoux, « le marché immobilier », 1^{er} édition : PUF, paris, 2005. pp (62-88)

6.1.2.1. Offre de logements neufs

On observera que le neuf est une qualification éphémère. Le neuf n'est tel que jusqu'au moment où il est l'objet d'une première mutation. Aussitôt qu'il est remis sur le marché, le neuf rejoint l'ancien, même s'il est resté en l'état.

Le marché de l'immobilier neuf est semblable à un marché de fabrication industrielle : les constructions ne sont pas lancées au hasard, elles sont précédées d'études de besoin et de rentabilité.

Elles sont commercialisées par les soins du promoteur qui dispose le plus souvent de son propre service commercial et sont vendues sur le catalogue avant même leur achèvement, à un prix qui est la somme d'un prix de revient et d'une marge bénéficiaire.

Le prix de revient comprend : la charge foncière, le coût de la construction, les frais de gestion du promoteur, les frais financiers, les frais de commercialisation et la TVA. La charge foncière est l'élément le plus variable, elle constitue le poste le plus élevé dans le coût des constructions dans le centre des grandes métropoles.

À l'inverse, les frais de commercialisation sont d'autant plus réduits que le nombre de logements du programme de construction est élevé, cela ne signifie pas que le promoteur construise à n'importe quel prix : l'interdépendance des marchés du neuf ou de l'ancien le contraint à produire à un prix en harmonie avec le prix du marché de l'ancien, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire que, la clientèle acceptera des prix plus chers pour les avantages ressortant des qualités d'une construction neuve, les crédits qui lui sont affectés et les défiscalisations possibles.

6.1.2.2. Offre de logements anciens

Le volume respectif de chacun des deux marchés du neuf et de l'ancien varie en fonction du rythme de la construction. Autant le marché du neuf est transparent, autant le marché de l'ancien est opaque.

L'opacité touche l'essentiel du marché, c'est-à-dire la marchandise mise en vente. Alors que le neuf commercialisé est parfaitement connu, souvent avant même son achèvement, l'ancien, qui a vocation à être vendue, vient subrepticement sur le marché.

6.2. La demande sur le marché immobilier

Pour comprendre la demande sur le marché immobilier nous allons détailler les déterminants de la demande ensuite on va aborder la demande de logement.

6.2.1. Les déterminants de la demande

La demande sur le marché immobilier est déterminée par¹⁴ :

6.2.1.1. Le facteur démographique

En effet, le logement est le secteur le plus sensible à l'évolution de la population dont le facteur dominant est l'augmentation du nombre de ménages. L'analyse de l'évolution démographique et sa répartition géographique permettent de déterminer les besoins sociaux d'une nation, le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

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

Le niveau des revenus a une incidence immédiate sur le niveau de la demande, car un niveau assez élevé offre plus de possibilités d'acquisition d'un logement. Par ailleurs, on constate que le taux d'intérêt peut avoir deux effets :

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

L'analyse de la variation du pouvoir d'achat par rapport au prix du logement permet de connaître l'influence du niveau des revenus sur le coût du financement. Le niveau des revenus détermine l'apport personnel apporté par les ménages, les charges liées au logement ainsi que le reste du revenu couvrant les autres charges. Malgré la hausse du niveau de vie ces dernières années, la flambée des prix du logement liée à une rareté relative de l'offre de logements, ont rendu très difficile l'accès au logement pour des milliers de ménages à revenu fixe (salariés, retraités,...).

6.2.2. La demande de logements

La demande de logement précède l'offre : on commande la construction d'un immeuble pour ses propres besoins ou pour se procurer des revenus. Les déséquilibres du marché immobilier étaient pratiquement impossibles.

De nos jours, l'offre précède souvent la demande, mais elle se fonde sur des hypothèques de besoin.

¹⁴Op cit, OUADAH REBRAB Saliha, P05

À la différence de l'industriel fabricant des produits de consommation, qui a la possibilité de créer le besoin ou de déplacer les stocks là où est le besoin, le promoteur ne peut supporter la charge d'un stock excessif s'il est mal évalué la demande potentielle. Le promoteur construit donc après avoir procédé à une étude de marché et il s'efforce de répondre à la demande en vendant sa production avant même de l'avoir réalisée par la technique juridique de vente en état futur d'achèvement.

Cet outil est un facteur d'équilibre du marché et contribue à l'abaissement des coûts financiers de la construction.

Les besoins en logement constituent donc le facteur essentiel de développement du marché immobilier, et l'évaluation de ses besoins est essentiel pour la connaissance du marché. Le besoin de logement est un besoin de première nécessité qu'on penserait pouvoir appréhender sûrement à partir de données démographiques mais, dans la réalité, le besoin de logement a une réelle élasticité pour trois raisons:

- la première est dans le degré de solvabilité de la demande que sous-tend le besoin. Bien rares sont en France les personnes qui peuvent, à l'heure actuelle, acheter un immeuble en payant comptant et nombreux sont ceux dont les ressources sont insuffisantes pour obtenir un crédit ;
- la deuxième est dans la qualité de logement (dimension, équipement, environnement) qui devrait permettre de répondre à des exigences qui vont de pair avec l'évolution de niveaux de vie et qu'il est difficile de mesurer ;
- la troisième raison est dans la difficulté de connaître les mouvements migratoires immobiliers en payant comptant et nombreux sont ceux dont les ressources sont insuffisantes pour obtenir un crédit.

Section 2 : Le marché immobilier Algérien

Le marché immobilier algérien a passé par différentes étapes que nous allons essayer de détailler ci-après :

1. Le rôle et le monopole de l'Etat

Après l'indépendance le secteur de l'habitat souffrait du monopole de l'État, en effet, le logement était considéré comme un problème social dont la prise en charge quasi-totale assurée par l'État. La participation du pouvoir public était donc très présente dans tous les niveaux : la gestion, le financement, la production, l'attribution...etc.

Toutefois, malgré les grandes sommes engagées par l'Etat, le déficit de logement reste néanmoins important. On pourrait bien constater la place qu'a prise ce secteur dans les différents plans nationaux et relever les indications suivantes¹⁵ :

Au premier recensement général de la population algérienne en 1966, le parc immobilier caractérisé par ce qui suit :

- sur 02 millions de logements habités, la moitié ne disposait pas d'installations sanitaires essentielles ;
- les trois-quarts n'avaient ni eau, ni électricité, ni gaz.

Devant une situation du logement aussi désastreuse, les autorités ont opté pour un rythme sélectif de satisfaction des besoins de la population. La question était Donc, de répondre aux exigences les plus pressantes.

Durant le premier plan quadriennal (1970-1973), l'essentiel des investissements était orienté vers les secteurs de l'éducation et de l'industrie jugés primordiaux pour le développement du pays. L'intervention de l'Etat en matière d'habitation rurale s'est aussi précisée à travers les 1 000 villages socialistes réalisés, dont 350 pour maintenir les populations locales fixes afin d'assurer la subsistance des descendants d'agriculteurs et de leurs familles

D'après un rapport du Ministère de planification de 1985 sur la politique de l'Etat en matière de l'habitat; le développement du pays, de plus, les ressources matérielles et humaines disponibles ne permettent pas de soutenir le secteur du logement de la même manière que l'éducation et l'industrie. Cependant, c'est durant cette période que se sont développées les bureaux d'études et d'architecture nationaux, les cabinets d'architectes nationaux et locaux.

Durant le troisième plan quadriennal (1974-1977) et après avoir préparé les conditions d'action en faveur de l'habitat dans le plan précédent celui-ci, il y eut un grand essor des investissements étatiques dans les villes et aussi dans les campagnes, mais ces investissements étaient beaucoup plus ceux qui sont directement productifs.

Donc, le secteur de l'habitat n'a pas pris une grande importance dans ses plans quadriennaux mais ce ne fut pas le cas dans les plans quinquennaux où les investissements en matière de logements, dont le besoin se faisait de plus en plus sentir surtout avec la croissance très rapide de la population algérienne, avaient pris une place assez grande.

¹⁵ Op cit, OUADAH REBRAB Saliha, PP (15-16)

- au cours du premier plan quinquennal (1980-1984), on a affecté pour les investissements à l'habitat une enveloppe de 60 milliards de DA en vue de réaliser un programme de 700.000 logements dont 458.000 ont été réalisés.
- dans le second plan quinquennal (1985-1989), il a été surtout question de parachever les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser l'acuité de la demande connue dans ce secteur.

Depuis 1989, il n'y eut que des solutions transitoires pour le financement du logement et ce malgré la succession de plusieurs gouvernements, d'ailleurs celui de 1990 avait décidé que le Trésor Public n'assurera plus le financement du logement, pour cause de difficultés budgétaires de l'Etat, mais il sera assuré provisoirement par la CNEP-Banque.

En 1991, l'Etat s'était complètement désengagé du financement du logement. Cependant, l'Etat devait aider les catégories sociales les plus défavorisées à se prendre en charge et c'est ainsi que fut créée la Caisse Nationale du Logement (CNL).

À partir de 1996, et en raison de l'épuisement des liquidités de la CNEP-Banque, le financement du logement social a été de nouveau mis à la charge du trésor public

2. Les réformes engagées dans le financement du logement

Les réformes engagées dans le financement du logement ont passé par plusieurs étapes à savoir :

2.1. Période d'avant 1986

Le secteur de l'habitat avant 1986 était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part relativement importante comme cité précédemment dans les Plans Nationaux et précisément dans les deux plans quinquennaux de (1980-1984) et celui de (1985-1989).

En 1971, la CNEP-Banque s'était vu attribuer une nouvelle tâche en plus de la collecte des dépôts des ménages, cette tâche consistait en le financement du logement social. Depuis, l'épargne des ménages avait connu un développement considérable dans le but de l'acquisition d'un logement social (les conditions pour ce faire en 1975 étaient de deux ans d'ancienneté et 500DA d'intérêts). Durant la période allant de 1973 à 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP-Banque.

En 1980, l'Etat avait ajouté deux nouvelles tâches à la CNEP-Banque qui sont :

- les crédits aux particuliers pour la construction de logement et le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne au profit exclusif des épargnants.

2.2. Période d'après 1986

En 1962, le nombre de logements disponibles pour chaque tranche de 1.000 habitant étaient de 182 logements et elle est passée à seulement 128 logements en 1977, parce que durant toute cette période il n'y a pas eu de programmes notables de construction de logements, se contentant d'utiliser les logements dit « bien vacants » laissés vides après le départ des colons.

Tous les efforts fournis depuis 1977, lorsque des programmes de construction étaient lancés, n'ont permis d'atteindre que 129 logements pour 1.000 habitant en 1993, ce qui laisse un déficit de 1.200.000 logements pour atteindre la norme de six personnes par logement. Pour juguler cette crise de logement, les pouvoirs publics ont entrepris un certain nombre d'actions visant à éliminer les entraves, notamment celles d'ordre juridique et réglementaire, qui constituaient un frein à l'effort national, mais aussi à favoriser l'initiative privée qui peut être un complément non-négligeable à l'offre publique de logements.

Ces actions ont été introduites par de nouvelles lois: la loi sur la promotion immobilière (86/07)¹⁶ et la loi 93/03 relative à l'activité immobilière¹⁷

2.3. L'état de logement en Algérie après 1990 à nos jours

La crise de logement qu'a connue l'Algérie dans les années 80, c'est aggravé dans les années 90 suite aux difficultés financières rencontrées par le pays (crash pétrolier 1986).

Les restrictions imposées par le FMI en 1994, et qui consiste d'imposé à l'Etat de limiter son intervention en matière de financement de logements à induit à une forte spéculation immobilière et financière.

À partir de 2000, des programmes quinquennaux ambitieux ont été lancés afin de remédier à la situation, entre une demande estimée à 300 000 unités et une offre de maximum 80 000 unités pendant les années 80 et 90, le déséquilibre est flagrant.

Selon la CNL ; les ressources dégagées par l'Etat entre 2000 et 2007 ont été multipliés par trois (03) soit de 50 milliard de dinars en 2000 à 150 milliards de dinars en 2007¹⁸.

¹⁶ La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986. Elle visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat. Elle encourageait les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et faisait participer le citoyen à l'effort de financement de son logement

¹⁷ Cette loi est venue pour annuler la loi 86/07, qui a connu un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf. Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant

¹⁸ Op cit, OUADAH REBRAB Saliha, p16

Chapitre 1 : généralités sur le marché immobilier

En 2008 le parc de logements était de 6748000, c'est-à-dire le parc de logements est multiplié de 3.5 entre l'indépendance et 2008.

Durant le plan quinquennal 2005/2009, il y a eu le lancement de 1 532 687 unités de logements (dont 983 998 urbains et 548 689 ruraux), soit une enveloppe financière de 1581 milliards de dinars, ensuite viens le programme quinquennal 2010/2014, où sont prévu deux (02) millions de logements dont : 500 000 locatifs, 500 000 promotionnels, 300 000 dans le cadre de résorption de l'habitat précaire et 700 000 ruraux. ; 1.2 million était prévu d'être réceptionné en 2014 et le reste (800 000 unités) entre 2015/2017, le secteur de l'habitat bénéficie d'une enveloppe de 3700 milliards DA soit l'équivalent de 50 milliards de dollars sur la période 2010/2014.

En 2017, le pays comptait 2.5 millions d'immeubles à usage locatif. Les logements sont à moitié gérés par les autorités publiques. On y trouve principalement des appartements de trois pièces (de 50 à 100 mètres carrés) et des maisons individuelles (de 200 mètres carrés maximum).

L'Algérie souffre actuellement d'une pénurie de logements de qualité et à prix abordable. Le parc immobilier algérien comporte 9.6 millions de logements en 2019 avec un taux d'occupation de 4.49 individus par logement.

L'État demeure le principal fournisseur de logement sur le marché immobilier à côté des promoteurs immobiliers privés. D'après le ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville Abdelwahid Temmar, sur la période 1999-2018, 3.6 millions de logements ont été réalisés pour un coût de 5.788 milliards de DA (US\$48.7 millions) dont 4.615 milliards de DA (US\$38.8 millions) ont été déjà dépensés. Cela inclut 30% de logements publics locatifs, 38% de logements ruraux, 11% de logements publics participatifs et promotionnels aidés, 06% logements location vente "AADL", 01% logements de fonction, 03% de logements promotionnels libres et 11% de logements types auto-constructions. Il en découle une moyenne annuelle de plus de 300 000 logements par an. Ces réalisations ont eu lieu suite au diagnostic du secteur en 1999 qui a fait ressortir un déficit de logements estimé à 3 millions d'unités et recensé plus de 350 000 familles habitant dans des bidonvilles¹⁹.

¹⁹ Center for affordable housing finance in africa (cahf) « comprendre le marché du financement du logement en algérie », Thierno Birahim Niang, Juin 2020 ; p 56

En 2018, 295 000²⁰ logements, tous segments confondus ont été distribués. La construction de 1.63 million de logements subventionnés était également prévue pour le quinquennat 2015-2019. Ces logements ont deux, trois ou quatre pièces et une surface respective de 50, 70 et 80 mètres carrés.

Malgré les efforts entrepris par les autorités publiques algériennes, le déficit en logement avoisine le million en 2017.

L'implication des promoteurs immobiliers privés reste limitée puisque le gouvernement est le principal propriétaire foncier. La plupart des habitations sont issues des programmes de logement étatiques même si elles sont parfois confiées à des promoteurs ou entreprises privées. Si les autorités étatiques arrivent à mettre en place 150 000 logements par an, les promoteurs privés peinent parfois à produire plus de 2 000 logements par an.

Le nombre de logements inoccupés est estimé à 2 millions environ. Ainsi, une bonne gestion du parc de logements contribuerait à l'amélioration des conditions de vie des ménages. Le non-respect des délais de livraison des logements est également un problème dans la mesure où les bénéficiaires de 2002 ou de 2013 n'arrivent pas à percevoir leur logement AADL et que l'enregistrement des procédures exige un délai de 55 jours²¹.

Le marché immobilier Algérien entre dans une nouvelle crise qu'on peut qualifier de l'opposé de la première, si la première était une crise de l'offre (l'offre ne satisfait pas la demande) celle-ci est une diminution de la demande où les offreurs ne trouvent pas d'acquéreurs.

En effet, en 2022, le marché immobilier algérien a entré dans une crise qui se traduit par une chute de la dynamique des transactions, c'est-à-dire que l'achat et la vente de biens immobiliers peinent de plus en plus à se conclure, par conséquent les transactions ont chuté dans ce secteur de près de 70%, Causé par la baisse du pouvoir d'achat des Algériens, jumelée aux conséquences d'une épidémie (covid 19) ravageuse, qui a sans nul doute porté préjudice à ce secteur qui était déjà fortement fragilisé par le passé. La situation est telle qu'actuellement des sociétés de promotion immobilière éprouvent de grandes difficultés à commercialiser des maisons en dépit des remises et des offres parfois invraisemblables²²

Une situation qui a commencé plutôt en 2021, ou elle explique que : selon le président de la fédération nationale des agences immobilières, le marché immobilier est maintenu en activité

²⁰ Ibid.

²¹ <http://housingfinanceafrica.org/app/uploads/Alg-2019.pdf> Disponible en PDF « Algérie 2019 ». Consultée le 14/07/22 à 11h00

²² Ibid.

grâce au segment locatif. Un immobilisme qui s'explique par les incertitudes sur l'avenir, exacerbées par la confusion politique et la crise sanitaire²³.

3. L'Etat autant qu'organisateur du marché immobilier

L'un des objectifs primordiaux de la politique de l'habitat en Algérie consiste à généraliser le droit de propriété du logement familial, proclamé par la charte nationale et ensuite par la constitution. Ainsi, la politique engagée ces dernières années dans le secteur de l'habitat vise principalement à améliorer le cadre de vie du citoyen, elle s'appuie essentiellement sur :

- le développement de la promotion du logement ;
- l'encouragement du marché locatif ;
- les aides à l'accession à la propriété ;
- les réformes institutionnelles du financement du logement ;
- l'éradication de l'habitat précaire ;
- la diversification de l'offre.

Afin d'atteindre ses objectifs l'Etat a mis en place l'ensemble des dispositifs de gestion et de financement du logement²⁴ suivant :

3.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »

La Caisse Nationale du Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC). Créée en 1991 par le décret législatif N° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif N° 94-111 du 18 mai 1994²⁵, placée sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme gère, pour le compte de l'Etat. La CNL a pour mission principale:²⁶

- de gérer les aides et contributions de l'Etat dans le secteur de l'habitat, surtout en matière de promotion du logement à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti ;
- de promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social par la recherche et la mobilisation de ressources autres que budgétaires ;
- d'assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

²³<https://www.liberte-algerie.com/actualite/le-marche-immobilier-dans-le-marasme> consulté le 02/07/2022 à 15h00

²⁴<http://www.ensea.net/ensea/moultakayat/2012/polpub/2012-32.pdf> consultée le 26/05/2022 à 06h25, p17

²⁵ <http://www.cnl.gov.dz> consultée le 27/06/2022 à 9h45

²⁶Ibid.

- de logements sociaux participatifs (LSP) ;
- de logements en accession aidée à la propriété (AAP) ;
- de logements promotionnels aidés (LPA);
- de logements destinés à la location vente;
- aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire(HR).

3.1.1. La convention CNL-Banque

Les conventions CNL-Banque ,sont des conventions signées entre La C.N.L et les banques telles que la CNEP-Banque, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque de Développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie (CPA)..., le but étant de faciliter et développer la procédure l'AAP et la mise en œuvre du dispositif d'octroi d'aide

« FONALE²⁷ » au titre d'acquisition d'un logement; la finalité de ces conventions est de préciser le rôle et la responsabilité de chacun des deux organismes et mettre ainsi en place le principe du «GUICHETUNIQUE ». En effet, ce dernier vise, à faciliter les démarches des citoyens à l'acquisition d'un logement neuf en mettant en place un interlocuteur unique.

3.2.Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière(FGCMPI)

Le 03 novembre 1997, Le Fonds a été créé par le décret exécutif n°97-406, modifié et complété par le décret exécutif n°14-180 du 05 juin 2014, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme et de la ville sous forme d'une mutuelle de promoteurs à but non lucratif ;le Fonds jouit de la personnalité morale et de l'autonomie financière²⁸, son rôle est de garantir les paiements effectués sous forme d'avance par les acquéreurs contre l'insolvabilité du promoteur.

Le FGCMPI octroi donc une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier, cette assurance est dénommée « attestation de garantie ».

Le Fonds s'engage alors à rembourser à l'acquéreur, les avances versées en cas de décès, disparition, escroquerie, faillite, etc., du promoteur. À fin 2010, le FGCMPI compte: 720 promoteurs immobiliers adhérents et 530 projets garantis²⁹.

3.3. La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI)

L'Etat a également créé le **05 octobre 1997** par l'intermédiaire des banques et des compagnies d'assurances publiques, un organisme d'assurance-crédit qui est une entreprise

²⁷ Fonds national d'aide au logement

²⁸<https://www.fgcmpi.org.dz> consulter le 29/06/2022 à 16h30

²⁹ «Réalité de la production et du financement du logement en Algérie et performance des institutions » Mr BENY AHIA Mohamed Doctorant-Université de Tlemcen, page 95, disponible en ligne sur le site <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/576/10/1/106719> consulté 05/06/2022 à 14h08

publique économique (EPE), dénommé la Société de Garantie des Crédits Immobiliers qui a démarré en janvier 2000 en lançant les premières opérations de garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses en prévision d'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation³⁰.

La SGCI est une société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers. Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse³¹.

3.3.1. Les activités de la SGCI

L'activité principale de la SGCI consiste à accorder sa garantie à des crédits destinés d'une part à l'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation et d'autre part à la promotion immobilière.

3.3.2. Les objectifs de la SGCI

Établissement financier par la banque d'Algérie, dont l'objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires agréés par l'Etat, elle est aussi pour objectif :

- la promotion du système du financement de logement à moyen et long terme ;
- l'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit hypothécaire.
- le prolongement de la maturité de la structure de taux d'intérêt octroyé par les banques.

3.4. La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM)

Créée en 1995, la SATIM est une société par actions (SPA), d'un capital social de 2 760 000,00 dinars. Ses actionnaires sont les banques, à savoir : la BADR, BNA, BEA, CNEP-banque, et la BARAKA banque.

Elle est au service de ces dernières et met à leurs dispositions un Système Interbancaire de Gestion (SIG) qui intègre les trois prestations suivantes :

³⁰ Idem p96

³¹<http://www.sgci.dz> consulter le 29/06/2022 à 11h20

- la Centrale des Risques des Ménages³² ;
- les transactions se rapportant à la monétique³³ ;
- la commande des chèquiers.

3.5. La société de refinancement hypothécaire (SRH)

La Société de Refinancement Hypothécaire, qui a été créée en 1997 constitue un maillon important du nouveau dispositif de financement du logement .Elle a pour objectif de permettre aux banques de se refinancer , et d'éviter le recours à la transformation d'une épargne à court terme dans des placements (emplois) à long terme³⁴ .

En remédiant à l'insuffisance de l'épargne longue orientée vers le logement, cette société a comme objectif, à moyen terme, la création d'un marché secondaire et la titrisation des prêts hypothécaires. Les conditions de refinancement auprès de cette entité, reposent sur la garantie hypothécaire de premier rang qui vient en couverture des crédits immobiliers octroyés par les banques aux particuliers.

3.5.1. Les missions de La SRH

- le soutien de la stratégie du gouvernement visant à développer l'intermédiation financière au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement ;
- participer au développement du marché financier en émettant des valeurs mobilières ;
- favoriser l'octroi du crédit hypothécaire en permettant aux banques et aux établissements financiers d'exercer cette activité dans des conditions de liquidités favorables ;
- prolonger la structure des termes des emprunts hypothécaires en remédiant à l'insuffisance de l'épargne longue orientée vers le financement du logement, cette société se donne également comme objectif à moyen terme la création d'un marché hypothécaire et la titrisation des prêts hypothécaires.

³² La centrale des risques des ménages est opérationnelle depuis le début 2001. Elle a été alimentée, pour commencer, avec les fichiers de la CNEP-BANQUE. La centrale des risques des a été créée par la SATIM dans le but d'éviter le surendettement des ménages

³³ Ses prestations en matière de monétique se limitent, pour le moment, à l'élaboration des cartes de retrait et à la gestion et la surveillance des distributeurs automatiques de billets (DAB) sur le territoire national. Elle a pour objet le lancement des cartes de crédit.

³⁴ «Réalité de la production et du financement du logement en Algérie et performance des institutions » Mr BENY AHIA Mohamed Doctorant-Université de Tlemcen, page 96, disponible en ligne sur le site <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/576/10/1/106719> consulté 05/06/2022 à 14h08

3.5.2. Conditions générales du refinancement

L'accord préalable de la banque d'Algérie des conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financés, pour bénéficier du refinancement de la SRH, l'établissement financé doit remplir les conditions suivantes :

- avoir la qualité de banque ou établissement financier agréé par la Banque d'Algérie ;
- disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale des actionnaires.
- avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant par la SRH ;
- toute demande de refinancement doit comprendre : le nom et l'adresse du demandeur ;
- le montant de refinancement demandé, les garanties fournies, ces dernières doivent être du premier rang ;
- les crédits octroyés, objet de la demande de refinancement doit se porter sur : l'achat de logements neufs, construction d'une maison individuelle, extension ou rénovation d'une habitation ;
- le montant de refinancement demandé ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;
- la période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans. Le taux d'intérêt ne doit pas excéder trois (03) points du coût moyen des ressources ;
- la SRH ne refinance que les crédits effectivement décaissés. Le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédit entre la SRH et la banque ;
- les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers, mais elles sont la propriété de la SRH qui a le droit de vérifier à tout moment leur existence matérielle ;
- le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de la SRH suivant un échéancier avec une période de différer de deux (02) mois. Comme garanties les banques affectent au profit de la SRH la subrogation des hypothèques de premier rang ;
- les portefeuilles sont refinancés sur la base d'un taux fixe de 8,5%. Selon les conditions de refinancement de cette société, les banques doivent prévoir une commission de 1,5% soit un taux de sortie de 10%.

3.6. La direction de l'urbanisme et de la construction (DUC)

C'est un établissement public, sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. Il est chargé de³⁵ :

- mettre en œuvre, au niveau local, la politique en matière d'urbanisme et de construction ;
- veiller en relation avec les services des collectivités locales, à l'existence et à la mise en œuvre des instruments d'urbanisme ;
- veiller dans le cadre de la législation et de la réglementation en vigueur, à la mise en œuvre des mesures de police d'urbanisme, au respect de la qualité architecturale de la construction et à la protection des sites historiques, culturels et naturels marqués ;
- délivrer des permis de construire, donc veiller au respect des prescriptions et directives des instruments d'urbanisme en termes d'urbanisme (Vocation, prospect, trame urbaine, contraintes et servitudes, etc.), et aussi en terme d'architecture (typologie architecturale, matériaux de construction, etc.) ;
- entreprendre toute action en vue de l'amélioration du cadre bâti et du développement d'un habitat conforme aux exigences sociales et climatiques et d'aménagement foncier ;
- veiller à la maîtrise des techniques et des coûts de construction, en rapport avec le contexte local ;
- donner des avis techniques pour l'établissement des divers actes d'urbanisme et d'en assurer le contrôle ;
- suivre, en relation avec les structures concernées, les études d'aménagement et d'urbanisme visant la maîtrise du développement du territoire communal ;
- soutenir et suivre les opérations de rénovation urbaine et d'aménagement foncier ;
- procéder à l'inventaire des éléments constitutifs marquant des architectures locales en vue de leur préservation et de leur intégration ;
- promouvoir des actions d'intégration des tissus spontanés et des grands ensembles en matière d'urbanisme et d'architecture.

3.7. La direction du logement et des équipements publics (DLEP)

C'est un établissement public, sous tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme est chargé de³⁶:

- Proposer, à partir d'une évaluation périodique, les éléments d'une politique d'habitat adapté aux conditions et aux spécificités de la wilaya notamment en ce qui concerne la typologie ;

³⁵ <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf> page 12 consulté le 16/07/22 à 23h00

³⁶ <http://thesis.univ-biskra.dz/2416/7/chapitre%204.pdf> page 13 consulté le 16/07/22 à 12h08

- créer en relation avec les structures concernées et les collectivités locales les conditions de dynamisation de la réalisation des opérations d'habitat social et d'encourager l'investissement privé dans le domaine de la promotion immobilière ;
- initier des études de normes en matière d'habitat rural et d'habitat évolutif adaptés aux spécificités locales, et encourager les initiatives en matière d'auto construction par un encadrement permanent ;
- constituer les divers dossiers réglementaires nécessaires aux consultations des études et des travaux, ainsi qu'à la délivrance des permis de construire et d'assurer la gestion des opérations des équipements publics dans le cadre du pouvoir qui lui est confié et des crédits alloués ;
- veiller à l'application des textes législatifs et réglementaires en matière de comptabilité publique, de marché et de maîtrise d'œuvre.

3.8. La direction des équipements publics (DEP)

La direction des Équipements Publics a pour mission de mettre en œuvre, au niveau local, la politique de l'Etat en matière de réalisation d'équipements publics.

3.9. La Direction du Logement (DL)

Elle met en œuvre au niveau local la politique du logement, elle est chargée principalement de Proposer des programmes de logement, de participer au contrôle de la qualité technique des réalisations du secteur, d'assurer le suivi et l'évaluation des réalisations des programmes de logements et de suivre et de contrôler l'activité immobilière.

3.10. Entreprises de promotion du logement familial (E.P.L.F)

Elles sont chargées de réaliser des logements de standing amélioré, ces logements sont destinés à satisfaire les besoins des postulants à l'accession à la propriété, cette accession s'effectue, soit sous la forme d'un contrat de vente d'un logement achevé, soit d'un contrat de réservation d'un logement à construire conformément à un plan choisi³⁷.

3.11. Office de promotion et de gestion immobilière (O.P.G.I)

L'Office de Promotion et de Gestion Immobilière (OPGI) est devenu un opérateur économique ayant une large autonomie d'intervention dans le secteur de l'habitat. Il participe

³⁷ Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques « Le financement de la promotion immobilière en Algérie Cas de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou » KADERI Mourad ,KEBAILI Mouloud,2015

pleinement au développement de l'économie de la construction, son rôle étant bien inséré dans le cadre de la politique du logement en général et, du logement social en particulier³⁸.

L'OPGI est un établissement public à caractère industriel et commercial .Initialement EPA³⁹, sa transformation en EPIC⁴⁰ est intervenue en 1991 sur la base du décret 91-147 du 12 mai 1991.

L'office est statutairement doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière Conformément à l'article 1 du décret exécutif ci-dessus, l'OPGI est un établissement public à caractère industriel et commercial, il est réputé commerçant dans ses rapports avec les tiers et est soumis aux règles de droit commercial.

Il faut dire que cette modification est intervenue dans le cadre des réformes mises en œuvre par le secteur de l'Habitat et qui consistaient à introduire la cohérence dans le processus de la production du logement et des activités liées à la gestion des ensembles immobiliers.

Les axes principaux qui ont caractérisé les changements ont porté sur :

- les nouvelles conditions et modalités de financement du logement ;
- la création de nouvelles structures de soutien pour la rationalisation de la politique du logement (AADL, CNL, SRH, CGCM) ;
- l'assainissement de l'endettement des OPGI ;
- l'ouverture de l'activité de la promotion immobilière au secteur privé (décret n° 93-03 du 1 mars 1993).

3.12. Agence nationale pour l'amélioration et le développement du logement L'AADL

Créée en 1991 par le décret N° 91-148 du 12 mai 1991 en la forme d'un établissement public à caractère industriel et commercial sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Assurant une mission de service public et est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière⁴¹.

Son objet étant de :

- maîtrise d'ouvrage délégué de programme national type Location-vente ;
- la promotion et le développement du marché foncier et immobilier ;

³⁸http://www.opgi.dz/opgi_hdey/statut_jur.asp consulté le 16/07/22 à 10h43

³⁹ Etablissement public administratif

⁴⁰ : Etablissement public, Industriels et Commerciaux

⁴¹<https://www.aadl.com.dz/presentation.htm> consultée le 16/07/2022 à 10:49

- l'encadrement et la dynamisation des actions de : résorption de l'habitat insalubre ; rénovation et de restauration des tissus anciens ; restauration urbaine ; création de villes nouvelles ;
- l'élaboration des méthodes de construction novatrices à travers son programme d'action ; et leur vulgarisation en vue de leur développement ;
- la conception et la diffusion la plus large d'information, en direction des acteurs des marchés fonciers et immobiliers (promoteurs, citoyens, institutions financières, pouvoirs publics locaux, producteurs de matériaux, bureaux d'études, entreprises de réalisation, gestionnaires d'immeubles, associations ...).

L'Agence ADL est composée de 15 agences qui supervisent et promeuvent les opérations foncières pour l'habitat. Les terrains sont acquis auprès du Domaine National puis étudiés, équipés et cédés à des opérateurs pour des programmes de logements collectifs et individuels, sociaux et de promotion. En outre, l'AADL est chargé d'élaborer les travaux commandés par le ministère, tels que les documents relatifs au projet de ville nouvelle de Boughzoul, la mise en œuvre des plans. Programmes nationaux pour réduire le logement précaire et mettre en œuvre des programmes de logements sociaux et de location-achat.

À ce dernier titre, l'Agence ADL, à créé en son sein un Observatoire National de l'Habitat sur la base de termes de références élaborées en relation avec le Ministère de l'Habitat, les services de l'USAID (U.S. Agency for International Development) et de la Banque Mondiale. En sus de ces missions principales, l'AADL a été chargée en 2001 de l'exécution d'un programme d'habitat sous forme de Location -Vente à l'endroit des citoyens ayant un revenu moyen.

4. Le Financement de l'Immobilier en Algérie

Le financement du logement a toujours été une des préoccupations majeures de l'Etat. Il consiste en la mobilisation de fonds destinés soient à la construction du logement, à la promotion immobilière ou encore à l'accession au logement des différentes couches de la société.

La production de logement nécessite des fonds pour la réalisation. A cet effet, l'analyse des moyens financiers engagés représente un facteur déterminant de l'offre sur le marché immobilier. A ce titre, il faut signaler que l'Algérie dépense chaque année 3% de son PIB pour la promotion et le développement du secteur de l'habitat, ce qui nécessite la mobilisation d'énormes moyens financiers⁴².

⁴² Op cit, OUADAH REBRAB Saliha, p15

4.1. L'évolution de la promotion immobilière

En parlant de promotion immobilière, on ne peut ignorer les deux textes fondamentaux qui sont la loi 86/07 du 04 mars 1986 relative à la promotion immobilière, abrogée par le décret législatif N°93-03 du 1er mars 1993, relatif à l'activité immobilière⁴³.

Ce dernier texte définit le cadre juridique de la promotion immobilière et constitue une avancée de par les dispositions qu'il referme. Parmi elles :

- ouverture de l'activité à toute personne physique ou morale ayant la capacité juridique d'effectuer des actes de commerce ;
- la définition des conditions et modalités d'exercice de la vente sur plan ;
- la sécurisation des réservataires par les différentes garanties que doit souscrire le promoteur, par l'existence d'un fond de garanties et de caution mutuelle de la promotion immobilière et par les garanties et les privilèges qui leur sont confiés ;
- la suppression du plafond maximal des opérations susceptible d'être financé (50 millions de dinars précédemment).

4.2. Participation de la promotion immobilière dans l'offre de logements

L'illustration de la participation de la promotion immobilière dans l'offre du logement peut être dégagée dans le tableau ci-après⁴⁴ :

Tableau n° 1 : taux de participation de la promotion immobilière

Promoteurs	1987	1988	1989	1990	1991
EPLF					
OPGI	2142	2024	3390	2878	3459
APC	617	1300	1337	1609	1404
CNEP	-	-	-	938	699
Entreprise	241	736	782	403	626
Privé	-	268	529	465	378
Total promotion	3000	4328	6038	6293	6566
social	64850	64481	50635	32942	18231
Total général					
Taux de participation	4.42%	6.29%	11.91%	16.08%	26.48%

Source : Ministère de l'Habitat

⁴³ Mémoire de Magister « SITUATION DE L'HABITAT ET POLITIQUE DE FINANCEMENT DE SECTEUR EN ALGERIE » BOURICHE Nourddine, 2004 p 224

⁴⁴ Mémoire de Magister, Economie spatiale, régionale et urbaine. « La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie : cas de la promotion immobilière des 510 logements OPGI/CNEP de Tizi-Ouzou », MOUSSAOUI, Abdelhakim, Mai 2006 page 117-118

L'observation de ce tableau montre la faiblesse de la participation de la promotion immobilière à l'offre de logement, en effet, sa participation est au tour de 15% en moyenne.

Il faut noter également la très faible participation de secteur privé dans la promotion immobilière, ceci est dû au statu du promoteur privé auquel la loi de 1986 ne reconnaît pas la qualité de promoteur.

Cette exclusion s'est traduite par la non-prise en charge de tout un segment de la demande des ménages à faibles ressources et n'ayant pas de capacité d'épargne.

L'ouverture au capital privé introduit par la loi de 1986 s'est traduite par des dispositions draconiennes en matière de financement. Ainsi le promoteur privé se doit de financer son projet sur ses fonds propres à concurrence de 50% du coût en moyenne, cet apport est modulé selon le type de logement.

Cette disposition constitue à notre sens, une contrainte majeure, car ça renvoie à une mobilisation par les promoteurs sur leurs ressources propres d'importants capitaux.

De ce qui précède, il semble que les promoteurs soient astreints à des plans de financement drastiques (puisque fixé par la loi) et contraignant en termes de charges financières car du fait qu'ils n'accèdent pas à l'apport des acquéreurs, ils se trouvent obligé d'emprunter auprès d'une banque.

4.3. L'État autant que régulateur du marché immobilier

L'Etat intervient sur le marché immobilier autant que régulateur à travers la production et le financement de l'immobilier.

4.3.1. Production et coût du logement

Depuis près de quinze ans, les autorités algériennes ont consacré d'énormes moyens financiers et matériels pour combler le déficit accumulé au fil des décennies, permettant enfin à près de 3 millions de citoyens d'accéder à un logement décent et abordable. Le taux de livraison annuel moyen constaté est de 227 000 logements/an. Le taux d'occupation (TOL) par logement est passé de 5,6 en 2000 à 4,6 personnes en 2015⁴⁵.

Entre 2000-2015, le total des réalisations était de 3 395 836 unités, dont 84.04 %, réalisés par l'Etat, soutenu par une enveloppe financière de 3 325 milliard de dinars, les détails des efforts financiers de l'Etat ainsi que les réalisations physiques du secteur durant cette période sont présentés dans le **tableau n°02** ci- dessous.

⁴⁵Revue des sciences commerciales, « Le secteur de l'habitat en Algérie : état des lieux » 1112-3818, ISSN : 2602-5396 ISSN : Numéro Spécial 01, 2017, p5

Chapitre 1 : généralités sur le marché immobilier

Les citoyens se soucient de la qualité de l'habitat au fur à mesure que le taux d'occupation des logements (TOL) baisse.

A fin 2015, le parc de logements résidentiels atteint 8,6 millions d'unités, auxquels s'ajoutent plus d'un (01) million d'unités inscrites en construction. De toutes ces réalisations, plus de 40 % sont à l'initiative de l'État. La réduction des maisons délabrées est l'un des domaines clés de la politique nationale du logement. L'enveloppe budgétaire réservée au programme est de 1 125 milliards de dinars.

L'exécution financière de ces programmes a entraîné une consommation financière supplémentaire, depuis 1999, atteignant les 3383,75 Milliards de dinars, dont 2084,11 milliards de dinars pour le logement public locatif et 1 099,64 milliards de dinars pour les segments aidés (urbain et rural), comme le montre le **tableau 3**.

Tableau n° 2 : production de logement et consommation financière depuis 2000 entre segment.

Période Segments	2000	2005	2010	2015	Total	Conso crédit (1999/2015) en Milliard de DA	Taux de conso
	2004	2009	2014	2015			
Logement public locatif	299 642	215 397	362 136	118 472	995 674	2003.30	60%
Logement public aidé	156 947	133 982	123 51	27 630	441 610	258,51	8%
Habitat Rural	202 240	404 043	589 720	151 353	1 347 356	777,65	23%
Total Public	664 714	792 261	1 109 473	300 659	2 854 107	3 325	100%
Astreinte	18 298	11 250	12 615	2 461	44 624		-
Promotionnel libre	56 959	31 188	27 955	7 147	123 249	-	-
Auto construction	136 985	94 193	97 895	17 783	373 856	-	-
Total Général	903 956	928 892	1 234938	328050	3 395 836	3 325.36	100%

Source : revue des sciences commerciales ISSN :1112-3818EISSN : 2602-5396, , numéro spécial 2017

Tableau n°3 : Financement complémentaire

U : Milliard de DA

Programmes	Dotations	Engagements	taux	solde	Paiement cumulé au 31/12/2015	Taux
	1	2	2/1	1-2	3	3/2
Logements	3871.32	3270.93	84.49%	600.39	2084.11	63.72%
Cas FONAL	1642.99	1351.27	82.24%	295.55	1099.64	81.38%

Source : revue des sciences commerciales ISSN :1112-3818EISSN : 2602-5396, , numéro spécial 2017

4.3.2. Le mode de financement

Le mode de financement adopté en Algérie regroupe deux outils financiers, en l'occurrence le concours de l'Etat et les crédits bancaires.

4.3.2.1. Les concours de l'Etat

L'Etat demeure un acteur clé dans la réalisation des différents programmes dont elle finance la totalité ou une partie. Ce financement est basé sur deux cas de figure:

4.3.2.1.1. Financement sur budget de l'Etat

Il prend en charge principalement le financement à concours définitif et/ou temporaire des segments : LPL, LV et les VRD de toutes les formules du logement urbain .

4.3.2.1.2. Financement sur CAS (Compte d'Affectation Spéciale)

- Fonds National du Logement -FONAL- (CAS 302-050⁴⁶) : c'est un compte d'affectation spéciale qui prend en charge les aides personnalisées aux demandeurs de logement des formules d'aide à l'accession à la propriété ;
- le Trésor supporte le différentiel de la bonification des taux d'intérêt sur les crédits immobiliers octroyés par les institutions bancaires et financières. S'agissant de la location-vente, le CAS en question bonifie l'ensemble des crédits, et prend en charge le différentiel des prix au-delà de 40 000 dinars/m² - à hauteur de 10 000 dinars/m²

4.3.2.2. Les crédits bancaires

Jusqu'à l'année 2000, la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque (CNEP-Banque) était le seul établissement financier algérien spécialisé dans la collecte de l'épargne des ménages, le financement de l'habitat à travers ses crédits immobiliers destinés aux particuliers et aux promoteurs privés et publics.

La marchandisation du marché des capitaux fait sa grande apparition dans les années 2000 favorisées par la règle des 3D⁴⁷, néanmoins, la CNEP demeure l'acteur principal dans le financement des crédits immobiliers.

5. Problèmes spécifiques à l'octroi de crédit immobilier.

Les banques dans leurs opérations d'octrois de crédit immobilier rencontrent des problèmes spécifiques qui sont les suivant :

⁴⁶ Code du FONAL dans la réglementation : « Arrêté interministériel du 26 Chaabane 1438 correspondant au 23 mai 2017 fixant les modalités du suivi et d'évaluation du compte d'affectation spéciale n° 302-050 intitulé ' Fonds National du Logement ».

⁴⁷ Déréglementation, Désintermédiation et le décloisonnement

5.1. Le refinancement

L'adéquation des ressources aux emplois est l'une des préoccupations majeures d'un banquier.

Dans le cas particulier du crédit à l'immobilier, le risque de l'inadéquation est d'autant grand que le banquier doit adapter ses ressources en majorité à vue, à des crédits de durée de 20 à 25 ans.

Le refinancement à long terme, en permettant la reconstitution de sa trésorerie doit lui permettre d'accorder ce genre de crédit, sans pour autant déséquilibrer sa situation financière.

5.2. L'analyse du Risque.

L'un des principes permanents du métier de banquier, est que le crédit ne doit pas être consenti uniquement en fonction des garanties qui y sont attachées mais ce qui doit être recherché c'est l'issue normale de l'opération, par l'appréciation des capacités de remboursement de l'emprunteur.

Dans le cas particulier du crédit à l'immobilier, le risque principal vient de la longueur des crédits et l'incertitude qui pèse sur la rentabilité du projet.

En outre, le banquier doit mener une analyse raisonnable sur la capacité d'épargne de l'emprunteur.

Le deuxième risque est celui lié à la réalisation du bien financé, en effet sa valeur de cession peut être différente de sa valeur d'acquisition. De même les aspects juridiques liés à la capacité des emprunteurs et à la valeur des biens remis en gage doivent être analysés prudemment.

5.3. Les garanties

Les crédits immobiliers sont généralement associés à trois catégories de garanties :

- des assurances ;
- garanties personnelles ;
- garanties réelles.

Les assurances concernant l'emprunteur sont principalement : assurance décès et invalidité définitive.

Les assurances des biens donnés en garanties sont : les assurances contre l'incendie, mais dans le cas d'un promoteur, les constructions à édifier doivent être en outre assurées contre les risques habituels du chantier de construction (effondrement, incendie au cours des travaux...).

Hors des assurances, les banques peuvent prendre des garanties dites personnelles (caution) et/ou réelles (nantissement de terrain ou titre, hypothèque d'action de société immobilière...)

6. La place des banques dans le financement de logements

Les banques sont au cœur du financement de l'économie, elles jouent un rôle primordiale dans le marché immobilier à travers l'octroi de crédit immobilier.

6.1. L'intervention des banques dans le financement du logement

La réforme du système de financement de la promotion immobilière proposée en 1997 par la communauté bancaire et visant une refonte du schéma de financement ainsi que le renforcement du cadre institutionnel n'a pas donné ses pleins effets. Il est essentiel d'élargir le système de financement de l'habitat afin d'encourager une plus grande participation des banques commerciales et autres institutions qui se sont jusqu'ici maintenues à l'écart du financement de l'habitat⁴⁸.

La récente recapitalisation des banques publiques ainsi que l'installation de plusieurs banques étrangères dans le système financier Algérien avec vocation de plein exercice permettraient la création d'un nouveau système élargi du financement de l'habitat.

Le secteur du financement de l'habitat se trouve dans une grande mesure séparé du reste du secteur financier. Le principal lien existant est constitué par la possibilité de réescompte qu'offre la banque d'Algérie aux banques commerciales. Compte tenu du montant de l'encours des prêts qui seront consentis et de leur nature (les fonds pourraient être immobilisés pour des durées pouvant dépasser 15 ans), il serait alors indispensable de créer le moyen de lier le marché hypothécaire aux autres marchés financiers⁴⁹.

Néanmoins, les dernières cinq années ont vu de nombreuses banques s'initier aux crédits immobiliers à commencer par la Banque de Développement Locale (BDL), qui a commencé à proposer le crédit immobilier aux particuliers en Septembre 1999, puis ceci s'est généralisé à l'ensemble des autres banques.

En 2002, 4 409 prêts immobiliers ont été accordés par la BDL soit 3 208 811 000 DA tandis que la CNEP a financé 6 764 prêts pour un montant total de 3 581 170 000 DA. La CPA aussi prend une place importante dans le financement de l'habitat, en effet, la CPA a financé depuis 1999 et jusqu'au mois de juillet 2005 derniers l'acquisition de pas moins de 15.000

⁴⁸ « Réalité de la production et du financement du logement en Algérie et performance des institutions »
Mr BENY AHIA Mohamed Doctorant-Université de Tlemcen, page 108

⁴⁹ <https://www.djazairiess.com/fr/l'expression/29674-14/07/22-16h57>

logements, alors que les autres banques ne sont pas vraiment investies d'une manière efficace dans ce secteur⁵⁰.

Selon l'association des banques et établissements financiers (ABEF), les engagements en portefeuille des banques publiques s'élevaient à la fin 2000, à 267 milliards de dinars dont 222 milliards de DA pour le financement de l'offre et le reste, soit 45 milliards, pour le financement de la demande de l'immobilier.

Aussi, depuis 1998, six banques publiques interviennent dans le financement consortial avec la CNEP-Banque pour le logement social, à travers une convention passée avec la Caisse Nationale du Logement (CNL), pour un montant de 32 milliards de DA, dont 22,4 milliards mobilisés⁵¹.

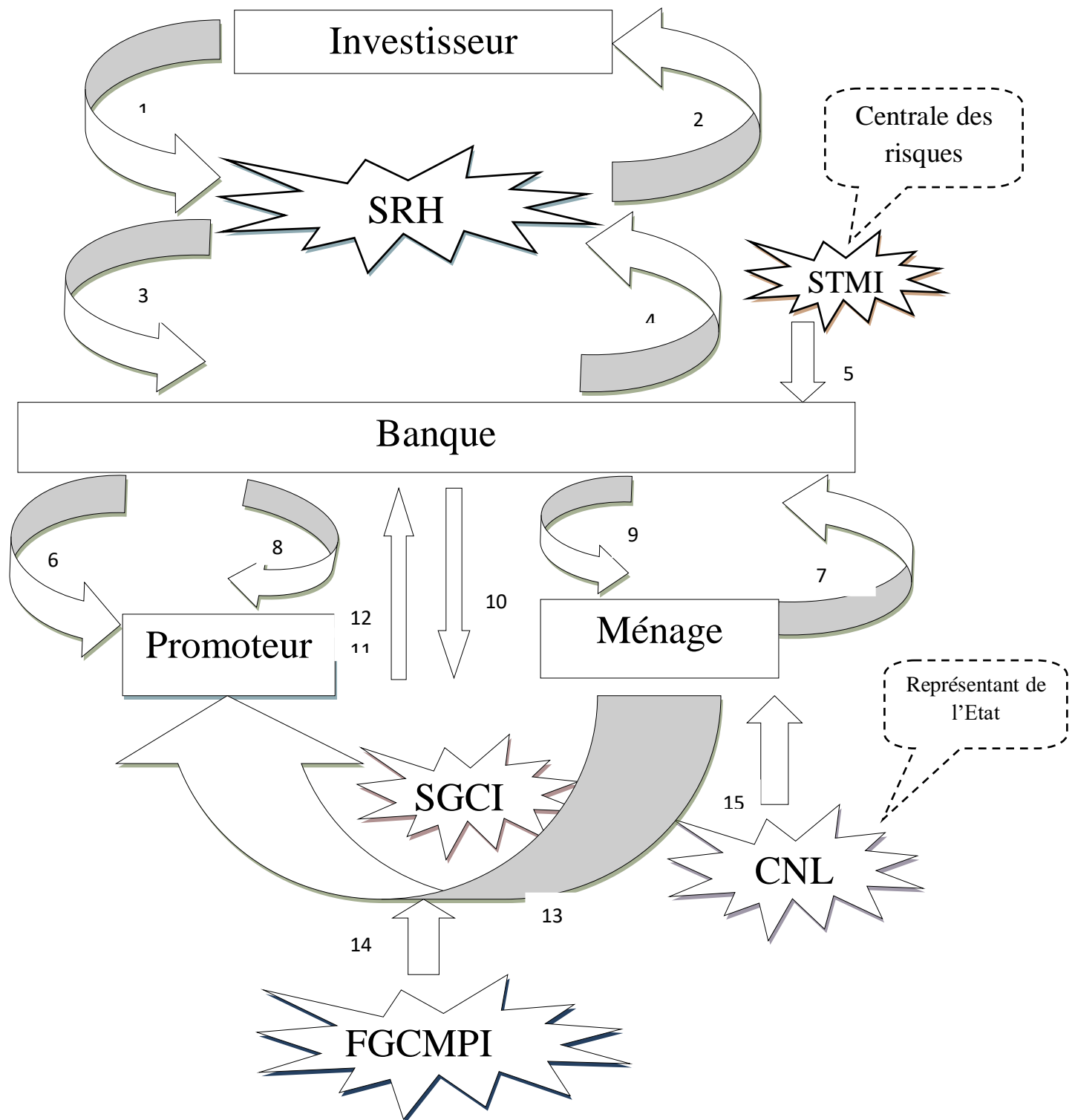
6.2.La place des banques au cœur d'un système inter indépendant

Le schéma suivant résume le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie et met en évidence le rôle primordial que joue la banque notamment dans le financement du marché l'immobilier qui fera l'objet du chapitre suivant :

⁵⁰Bougaoua samir, « la gestion des crédits immobiliers », école supérieurs banque 2015 2016, p26

⁵¹ Ibid.

Figure N°01 : le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie⁵²



Source : établi par nous même

⁵²1- Argent frais. 2- Titres (obligations). 3- Ressources longues. 4- subrogation des garanties hypothécaires. 5- Information sur la situation financière des emprunteurs (ménages). 6 et 7- hypothèque. 8- Crédit à la promotion immobilière. 9- Crédits immobiliers aux particuliers. 10- Paiement d'une prime. 11- Garantie SGCI aux crédits à la promotion immobilière. 12- Garantie SGCI aux crédits immobiliers aux ménages. 13- Paiement d'avances dans le cadre de la vente sur plans (VSP). 14- Garantie des avances par le fonds en cas d'insolvabilité du promoteur. 15- Aide à l'accès à la propriété (AAP)

Conclusion

L'immobilier et plus particulièrement le logement est un besoin essentiel et un droit fondamental pour l'individu, il reste un support incontournable du maintien de la stabilité sociale du pays, le marché immobilier de par ses caractéristiques est un marché très complexe et son financement l'est d'autant plus, c'est pour cette raison qu'il a toujours été priorisé dans les programmes des gouvernements.

L'immobilier représente, selon les pays, de 15 à 20 % du produit intérieur brut. L'encours des crédits au logement représente une part essentielle des crédits à l'économie.

L'Algérie, depuis 1967 à nos jours, et dans le but de réduire le fossé entre l'offre et la demande de logement et répondre aux besoins de la population a mis en place plusieurs programmes de construction et de financement de logement

À cet effet, l'Algérie a créé plusieurs organismes qui viennent soutenir le financement du secteur de l'immobilier, et depuis 1990, avec le désengagement progressif de l'Etat pour le financement de l'immobilier, les banques jouent un rôle modeste mais important dans le financement de ce secteur.

Chapitre 2 : Le financement bancaire du marché immobilier

Introduction

Le financement de logement a été depuis toujours l'un des principaux empressements de l'Etat. Qui consiste en la mobilisation de ressources orientées soit à la construction du logement, à la promotion immobilière et/ou à l'accession au logement des différents segments de la société.

La production de logements nécessite des capitaux pour se réaliser. Pour cette raison, l'analyse des ressources financières engagées est un facteur décisif dans les cotations du marché immobilier. Par conséquent, il convient de noter que l'Algérie consacre annuellement environ 3% de son PIB à la promotion et au développement du secteur du logement, ce qui nécessite la mobilisation d'énormes ressources financières.

Le rôle des banques dans l'assouvissement de cette tâche est très important car parmi ces fonctions la collecte de l'épargne des ménages qui sera ensuite orientée vers l'octroi des crédits à moyen et long terme.

Après le désengagement de l'Etat du financement de l'immobilier les banques commencent à s'impliquer timidement, des financements immobiliers bancaires aux particuliers et aux promoteurs ont été accordés par plusieurs banques (étatiques et privées).

Au cours de ce chapitre nous essayeront d'exposer les différents composants et caractéristiques de chaque catégorie de financement

Section 1 : le financement de crédit immobilier aux particuliers

Pour satisfaire les besoins des particuliers en matière de l'habitat, les banques doivent diversifier et multiplier les types des crédits immobiliers.

Les intérêts, les conditions et les modalités d'octroi du prêt immobilier acquéreur (particulier) sont établis en conformité avec les lois générales comme le code de civil et les lois spécifiques comme la loi relative à la monnaie et la loi relative aux assurances et enfin à la politique de crédit de la banque.

1. Définitions, critères de financement et condition d'éligibilité

Les banques sont appelées à octroyer des crédits aux particuliers, c'est-à-dire apporter leur concours financier aux ménages pour leur permettre de réaliser leurs projets immobiliers. Ces

crédits sont réalisés dans des conditions et présentent des critères dont nous allons détailler ci-après

1.1. Définitions

Afin de bien cerner le financement d'un crédit immobilier au particulier, plusieurs définitions sont nécessaires :

1.1.1. Définition du crédit bancaire

L'article 68 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, définit le crédit comme : « Tout acte onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature telle que l'aval, cautionnement ou garantie. »

En effet, le principe de la banque n'est pas de laisser les dépôts gelés dans ses caisses. Mais de les utiliser sous forme de prêts (crédit) à ses emprunteurs, moyennant l'engagement pris par ces derniers de payer les intérêts convenus, majorés d'une somme équivalente au montant de crédit accordé.

1.1.2. Définition des crédits immobiliers

Plusieurs définitions sont attribuées au crédit immobilier, nous retiendrons deux :

Définition 1 : « Le crédit immobilier, ou prêt immobilier, est un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier, de l'opération de construction, ou des travaux sur un tel bien. Lorsque le crédit est adossé à la garantie sur la valeur du bien, on parle alors de crédit hypothécaire »¹

Définition 2 : Le crédit immobilier est un crédit à long terme d'une durée maximale de 30 ans destiné à financer l'achat d'un logement ou d'un terrain, la construction d'une habitation, le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un logement. C'est un crédit amortissable, le taux est fixé dès le début, l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long du prêt.

Nous pouvons dire que le crédit hypothécaire est un crédit qui est garanti par une hypothèque ou une inscription hypothécaire sur un bien immobilier. Les prêts hypothécaires sont constitués des crédits destinés à :

- L'accession « achat d'un logement » ;
- à la construction « d'une habitation ou surélévation, extension » ;
- achat de terrain ;

¹<https://fr.wikipedia.org> consulter le 08/07/22 à 10h50

- aménagement d'une habitation².

1.1.3. Définition d'un crédit immobilier aux particuliers

Avant de définir le crédit immobilier au particulier, nous nous allons définir en premier lieu « le particulier » :

1.1.3.1. Définition d'un particulier

On entend par particulier 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 vivant ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte.³

1.1.3.2. Définition du crédit immobilier aux particuliers

Le crédit immobilier au particulier est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immeuble à usage d'habitation. Il est garanti, par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou un autre bien immobilier.

C'est une opération de mise à disposition de fonds nécessaires par un établissement bancaire à un particulier dans le but de l'achat d'un terrain, la construction d'une habitation ou l'achat d'un logement.

1.2. Objet du financement du crédit immobilier aux particuliers

Les prêts immobiliers aux particuliers sont destinés à financer :

- L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur: logement achevé ou selon les modalités de vente sur plan ;
- la construction ou la réalisation d'une habitation individuelle ou collective (auto-construction et coopérative immobilière).

Le crédit immobilier est ouvert aux épargnants et aux non épargnants, les banques fondent appel au besoin à la garantie de la SGCI et au refinancement de SRH.

1.3. Conditions d'éligibilité

Pour avoir accès à un crédit immobilier plusieurs conditions sont exigées :

1.3.1. Conditions générales

Le demandeur d'un crédit immobilier doit remplir certaines conditions pour y bénéficier:

² BERKAL, Safia. Les relations banque entreprise publique. Mémoire de Magister en sciences économiques, Gestion des entreprises, Tizi-Ouzou : Université Mouloud MAMMERY Tizi-Ouzou, 2012, p.34.

³ Mémoire de Master « Le financement bancaire de l'immobilier aux particuliers en Algérie Cas : de la CNEP-Banque « 803 » Tichy », ISSAD Yacin, HAKEM Abderrahim, 2020, p 34

- Être de nationalité Algérienne ;
- Justifiant d'une résidence fixe en Algérie ;
- avoir l'âge légal pour contracter un prêt (majeur ou mineur émancipé) ;
- avoir un revenu stable et régulier supérieur au SNMG, permettant d'avoir une capacité de remboursement suffisante (être solvable) ;
- être âgé de moins de 75 ans ;
- le bien à financer est situé en Algérie ;
- disposer d'un acte de propriété du terrain (auto-construction) ;
- disposer d'un acte de propriété notarié dans le cas de vente sur plan ;
- disposé d'un apport personnel minimum de 10%

1.3.2. Dans le cas de la « Co-débitio »

La « Co-débitio » est une technique qui permet d'augmentation de la capacité de remboursement pour obtenir un crédit immobilier élevé en faisant appel, solidairement et indivisiblement, au revenu d'une autre personne physique (conjoint, ascendant, descendant ou tierce personne).

1.3.3. Dans le cas de la caution

« Le cautionnement » est une sûreté personnelle par laquelle une personne nommée « la caution » s'engage à l'égard d'une troisième dite "le bénéficiaire du cautionnement" à payer la dette du débiteur principal dite « la personne cautionnée », pour le cas où cette dernière faillirait à ses engagements. »⁴

En effet, le cautionnement est un contrat à travers lequel une personne appelée « caution » s'engage à se porter garante auprès de l'emprunteur. L'acceptation de la caution est conditionnée par l'existence d'un lien de parenté entre la caution et la personne cautionnée (ascendants et descendants directs, Collatéraux et conjoint) qui doit :

- Avoir un revenu stable ;
- être domiciliés en Algérie ;
- la caution doit souscrire une assurance-vie pour le montant global du crédit accordé.

1.3.4. Dans le cas d'un épargnant

Est dit épargnant toute personne qui dispose d'un livret épargne logement (L.E.L) ou d'un livret d'épargne populaire (L.E.P), ouvert au moins une année au jour de la demande de prêt et avoir un cumule d'intérêts d'au moins 2000DA.

⁴ <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/caution-cautionnement.php> consulter le 08/07/22 à 16h50

Chapitre 2 : Le financement bancaire du marché immobilier

Les conditions et avantages liés à la qualité d'épargnant sont présentés dans le tableau 4 ci-après :

Tableau n°4 : conditions et avantages liés à la qualité d'épargnant

Consistions liés à la qualité d'épargnant	Avantages liés à la qualité d'épargnant
<p>1. Être titulaire d'un livret d'épargne logement(LEL) et/ou un Livret d'épargne populaire(LEP) de pas moins d'une année, ou avoir souscrit à ou compte de placement à terme ou un DAT depuis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Au moins une année au jour de la demande de crédit ; - Avoir cumulé au moins 2000 DA d'intérêts <p>2. Bénéficiaire de la qualité d'épargnant acquis par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le conjoint même décédé, lorsque cette qualité n'a pas été utilisée. - Son enfant mineur (en qualité du tuteur) 	<p>1. Cession de la qualité d'épargnant à son conjoint: transférer après décès, au conjoint survivant.</p> <p>2. cession de tout ou partie des intérêts acquis à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - son conjoint ; - Ascendants, descendants directs ; - Ses frères et ses sœurs ; <p>3. Transmission après le décès, des intérêts aux ayants droits, par la frédha ;</p> <p>4. Bénéficiaire d'une cession par son entreprise des intérêts sur les dépôts à terme(DAT) ;</p> <p>5. Un taux avantageux appliqué sur un montant théorique égal à 30 fois les intérêts cumulés, c'est le crédit jumelé.</p> <p>6. Comme il peut bénéficier de la qualité d'épargne acquise par :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le conjoint, même décédé (par la frédha), lorsque cette qualité n'a pas été déjà consommée ; - son enfant mineur, en sa qualité de tuteur légal. <p>7. dans le cas de la codébiton, il est accordé un prêt épargnant lorsque les emprunteurs ou l'un des deux, possède la qualité d'épargnant.</p>

Source : documents interne CNEP-Banque, agence 219 de BOGHNI, 2019

2. Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques bien spécifiques qu'on peut résumer ci-dessous :

2.1. Le revenu du postulant

Il représente un élément à étudier avec circonspection pour l'octroi du crédit, en effet, une bonne appréciation de l'assise financière de contractant assurera l'aboutissement moral du crédit octroyé et son recouvrement sans incident.

2.2. La quotité de financement

La quotité de financement correspond au montant du crédit accordé par la banque et qui ne dépasse pas les 90% de :

- Devis estimatif pour la construction, surélévation ;
- du prix de cession d'un logement neuf, ancien, en cours de réalisation ou de terrain ;
- du coût prévisionnel en ce qui concerne la vente sur plan.

Ces 10 % restantes représentent un apport personnel exigé, qui constitue une garantie supplémentaire pour le banquier et qui lui permet de réduire les risques et de s'assurer de la capacité d'épargne de ses clients.

Pour le prêt jeune de la CNEP-Banque finance 100 % du montant d'acquisition du bien. Elle est estimée à base du prix de cession, du devis estimatif des travaux ou de la valeur des garanties selon le type de financement.

La quotité de financement varie selon les paramètres suivants :

- Le type de crédit sollicité ;
- le montant sollicité par le client ;
- la valeur vénale⁵ de la garantie (le bien immobilier en question) ;
- le montant des intérêts cumulés (le cas d'un épargnement) ;
- le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- le coût du projet ;
- l'âge du postulant.

⁵ La valeur vénale en immobilier correspond à la somme que pourrait obtenir un propriétaire en cas de vente hypothétique de son bien à une date précise.

2.3.La durée du crédit immobilier

Elle correspond à la durée calculée pour rembourser le capital emprunté et les intérêts à son montant total, elle peut aller jusqu'à 40 ans dans la limite de l'âge de 75 ans, elle est déterminée en fonction du type de crédit, la capacité de remboursement, et l'âge de l'emprunteur (qui ne doit pas dépasser 75ans , et 70ans dans le cadre d'une location habitation).

2.4.La période de différé :

Période pendant laquelle l'emprunteur ne rembourse aucun capital, le différé d'amortissement ne requiert que le paiement des intérêts du prêt ainsi que les cotisations d'assurances⁶

On peut aussi appeler cette période comme une période de « franchise», elle peut aller jusqu'à 36 mois à partir de début de son emprunt. Elle permet de réduire l'effort de remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière. Il existe deux types de différé à savoir :

2.4.1. Le différé partiel ou simple

Aussi dit différer d'amortissement, est le différé où seuls les intérêts et les frais associés au crédit sont initialement remboursés. En tant qu'emprunteur, vous êtes dispensé de verser du capital pendant un certain temps. Le prêt n'a pas été amorti pendant cette période car le capital n'a pas été remboursé. C'est le moyen le plus courant. La banque peut vous accorder une prolongation de 1 à 24 mois. La mensualité reste la même pendant toute la période de report.⁷

2.4.2. Le différé total

Pendant toute la durée de différé, l'emprunteur ne verse rien jusqu'à ce qu'il consolide son prêt, mais à la fin du report, il devra commencer à effectuer tous les paiements à la fois (les mensualités + les intérêts de la période de différé). Ce qui est une charge plus lourde à supporter pour le client.

2.5.La période du remboursement

Corresponds à la période où l'emprunteur commence à régler ses mensualités (le capital et les intérêts) lors de l'expiration de la période de différé, c'est au client de choisir le mode de remboursement du capital on distingue :

⁶<https://www.guideducrédit.com/rachat-de-credit/lexique/franchise-et-differe-damortissement.php> consulté 05/07/22 à 13h24

⁷<https://www.bouygues-immobilier.com/projet-immobilier-neuf> consulter 05/07/22 à 13h46

2.5.1. Le remboursement « Echelonné »

Il existe deux (02) types de remboursement échelonné :

2.5.1.1. Par échéance constante

Il consiste à ce que, l'emprunteur paie à chaque échéance un montant constant (la même somme) qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part du capital (amortissement).

2.5.1.2. Par principal constant

Dans ce cas, l'emprunteur rembourse à chaque échéance une tranche égale du capital et il paie les intérêts sur le capital restant

2.5.2. Le remboursement par anticipation

Après une entrée de fonds inhabituel ou une augmentation des ressources, le client peut demander de rembourser une partie ou la totalité du prêt avant l'échéance. L'objectif du client est d'éviter de payer les intérêts attendus avant la clôture du prêt ; dans ce cas, ce type de remboursement est un remboursement anticipé, qui peut être :

Partiel : ici la banque établira un nouveau calendrier pour le reste du terme en réduisant les frais mensuels, ou maintiendra les paiements mensuels en réduisant la durée de remboursement sans établir un nouveau calendrier d'amortissement.

Total : dans ce cas, la banque réclame le paiement d'une indemnité du montant restant dû.

2.5.3. Remboursement « In Fine » :

Le remboursement du crédit se fait en totalité (capital + intérêts) à la fin de la durée de l'emprunt bancaire. Néanmoins, le client peut effectuer le paiement des intérêts durant la période du crédit.

2.6. Le taux d'intérêt

Un prêt immobilier peut être accordé à un taux d'intérêt qui est considéré comme une rémunération que l'emprunteur doit verser à la banque en échange du service rendu (le coût du prêt), qui peut être à taux fixe ou variable.

2.6.1. Le prêt à un taux d'intérêt fixe

Ce prêt se caractérise par l'échéancier de remboursement qui est connu d'avance, le taux d'intérêt fixe jusqu'à la fin du crédit. Il présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives qui leur permet de prévoir leur trésorerie à long terme.

Chapitre 2 : Le financement bancaire du marché immobilier

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier et ce quelle que soit l'évolution prévisible des taux d'intérêt à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui lui engendre des difficultés dans la gestion du risque du taux d'intérêt

De même, l'emprunteur ne peut en aucun cas bénéficier d'une réduction de taux d'intérêt.

2.6.2. Le prêt à un taux d'intérêt variable (révisable)

Dans ce prêt, l'échéancier de remboursement varie dans le but de l'adapter à la situation du client et à la situation financière et économique du moment vu que le taux d'intérêt varie à la hausse comme à la baisse.

Les prêt à taux variable peuvent faire bénéficier le client dans le cas d'une éventuelle d'une baisse des taux, mais aussi ils peuvent être du désavantage de celui-ci en cas d'une hausse

Les taux d'intérêt (crédeur) appliqué par la CNEP-Banque sont comme suite :

Tableau n°5 : Le taux d'intérêt (crédeur) appliqué par la CNEP Banque

Types de livret	Taux crédeur
Livret Épargne Logement « LEL »	2%
Livret Épargne Populaire « LEP »	2.5%

Source : document interne CNEP Banque, agence BOGHNI « 219 », 2018

Les taux d'intérêts appliqués aux particuliers sont comme suite :

Tableaux n°6 : Les taux d'intérêts appliqués aux particuliers.

Types de crédit	Le taux
Crédit aux promoteurs immobiliers et aux agences foncières :	
- Réalisation	5.75%
- Aménagement foncier	5.75%
Créditaux particuliers	
1- Acquisition de logements et de terrain, construction, aménagement:	
- Épargnant titulaire d'un compte épargne logement (LEL)	5.75 %
- Épargnant titulaire d'un compte épargne populaire (LEP)	6.25 %

- Non épargnant	6.50 %
2- Prêt immobilier 'JEUNE' : extension, acquisition de logements neuf et ancien.	
- Épargnant	5.00%
- Non épargnant	6.00%
3- Construction d'un logement rural ou acquisition d'un logement promotionnel collectif. Crédit bonifié avec un taux de référence de 6.00%, répartie comme suit : 1.00% ou 3.00% à la charge de l'emprunteur et 5.00% ou 3.00% à la charge du trésor public, en fonction de revenu de l'emprunteur	6.00%
4- Crédit location habitation	
- Épargnant et Non épargnant	7.00%
Locaux commerciaux : acquisition, construction et aménagement	
- Épargnant titulaire d'un compte épargne logement (LEL)	5.75%
- - Épargnant titulaire d'un compte épargne populaire (LEP)	6.25%
- Non épargnant	7.00%

Source : document interne CNEP Banque, agence BOGHNI « 219 », 2018

3. Typologie de crédits immobiliers aux particuliers

Plusieurs types de crédits immobiliers sont accordés par la CNEP-Banque au particulier :

3.1. Crédit à la construction

Sont destinés au financement de la réalisation d'un projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou d'un ascendant âgé, soit pour :

- L'aménagement et/ou l'extension d'une habitation ;
- une construction individuelle ;
- une construction en coopérative immobilière.

Les contractants d'un crédit à la construction (crédit à l'aménagement exclu), peuvent aspirer à un prêt complémentaire destiné exclusivement à l'achèvement des travaux de construction, d'extension ou de surélévation d'une habitation individuelle. Ce crédit ne peut

être accordé que si les constructions sont inachevées et que le montant du prêt initial a été utilisé.

3.2.Crédit à l'aménagement

C'est un crédit destiné à la rénovation d'une habitation. Ce crédit est destiné à toute personne ayant un revenu permanent et d'une garantie hypothécaire suffisante. Pour l'aménagement d'un logement, la banque accorde un crédit qui peut aller jusqu'à 70% du montant du devis estimatif des travaux et ce dans la limite de 50% de la valeur de la garantie mise à sa disposition à condition que la capacité du remboursement du client le permette. La durée de ce crédit s'étale de 15 à 25 ans dans la limite d'âge de 75ans, avec un différé de 06 mois. Le crédit à l'aménagement est tiré sur le compte courant du client en un seul versement sur présentation d'une attestation de démarrage délivrée par un spécialiste agréé par la banque.

3.3.Crédit à l'accession

Ils sont destinés au financement pour son propre compte :

- D'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan (VSP) ;
- d'un logement social participatif (LSP) auprès d'un promoteur ;
- logement promotionnel public « L.P.P » ;
- d'achat d'un terrain ;
- d'une habitation ou d'une construction au cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;

3.3.1.La vente sur plan (VSP)

La vente sur plan est une formule qui permet au promoteur de vendre un bien immobilier son achèvement. Cette technique a été instauré par le décret législatif N° 93-03 du 1 mars 1993, relatif à l'activité immobilière dont l'article 9 stipule que : « Sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes..., un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement .Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan (VSP) ».

3.3.1.1.Caractéristiques de la vente sur plan

- Un contrat de vente sur plan est l'acte de vente de logement, c'est-à-dire que la vente a lieu dès la signature du contrat de vente sur plan,
- Le contrat de vente sur plan est obligatoirement établi devant un notaire et il doit être conforme aux dispositions légales.
- le contrat vente sur plan (VSP) doit être enregistré et publié ;

- le promoteur immobilier est tenu de prendre une assurance obligatoire auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière, (FGCMPI), cette attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat de vente et elle garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur en cas d'insolvabilité de ce dernier.

3.3.1.2. Les avantages de la vente sur plan

La vente sur plan présente plusieurs avantages, à savoir :

3.3.1.2.1. Pour l'acquéreur

- Les garanties des paiements effectués par le FGCMPI ;
- un bien immobilier acheté en VSP est moins dispendieux qu'un bien fini ;
- sa permet à l'acquéreur de personnaliser le bien désiré et le réceptionner à une date bien déterminée.

3.3.1.2.2. Pour le promoteur

- Permet au promoteur de dissiper le doute de mévente vu que le bien est vendu à l'avance.
- la VSP assure au promoteur une alimentation continue de la trésorerie au fur et à mesure de l'avancement du projet, et donc il aura moins de recours au crédit bancaire, ce qui réduira le prix de vente.

3.3.1.2.3. Pour la banque

Les banques actives dans un environnement sécurisé puisque la vente sur plan est une technique relativement sûre.

3.3.2. Logement social aidé ou participatif (LSP/LSA)

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une aide à l'accession à la propriété (AAP), accordé par la caisse nationale du logement (CNL).

Le financement bancaire pour l'acquisition d'un bien immobilier sous forme de LSP se fait sous deux formes: soit à l'état fini ; soit en vente sur plan.

Les niveaux de l'aide FONALE accordée par l'Etat, en se référant aux revenus des postulants majorés, le cas échéant, par celui des conjoints, sont fixés à 700.000 DA, lorsque le revenu est supérieur à une fois (1) le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre fois (4) le SNMG (Supérieur à 72 .000 DA et inférieur ou égal à 108 .000 DA).

3.3.3. Logement promotionnel public « L.P.P »

Le LPP constitue un segment de logement promotionnel qui bénéficie du soutien de l'Etat, destiné aux consommateurs dont le revenu mensuel cumulé avec celui de leurs conjoints est supérieur à six (6) fois et inférieur ou égal à douze (12) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG) ; le bénéficiaire sera éligible au crédit bonifié à 3% et bénéficiera des abattements sur l'assiette de terrain, les LPP sont réalisés par L'ENPI⁸ (ex EPLF⁹)

L'accès au LPP est consenti à tout postulant dont les conditions ci-dessous sont réunies¹⁰ :

- N'a pas possédé ou n'ayant pas possédé en toute propriété, ni eux ni leurs conjoints :
 - Un bien à usage d'habitation, à l'exception d'un logement de type F1,
 - un lot de terrain à bâtir
- ne pas avoir bénéficié d'une aide financière de l'Etat pour l'acquisition ou la construction un logement ;
- l'acquisition d'un logement LPP n'est pas une vente sur plan, il est financé par concours bancaire. Le client n'interviendra pas au cours de la réalisation. Les bénéficiaires paieront le prix du logement LPP à la fin du projet.

3.4. Cession de logements entre particulier ou achat d'un logement auprès d'un particulier

Il s'agit d'un prêt où la banque finance une opération de vente entre particuliers soit de logement ancien, d'habitation fini, ou en cours de construction.

Appelé conventionnellement à la banque ; Cession de Bien Entre Particulier (CBEP). Ce crédit est accessible à toute personne possédant :

- Un revenu permanent et régulier,
- une promesse de vente notariée,
- une fiche de renseignement sur les transactions immobilières ;
- une garantie hypothécaire suffisante.

3.5. Achat de terrain

Ce prêt est adressé à toute personne dotée d'un revenu permanent et régulier, et qui souhaite s'approprier un terrain. Le financement s'étale sur 10 ans avec une limite d'âge de 75 ans. Sa quotité de financement est de 90% de la valeur du terrain dans la limite de la capacité du remboursement du client.

⁸ Entreprise Nationale de Promotion immobilière

⁹ Entreprise de Promotion du Logement Familial

¹⁰ Décret exécutif n°14-203 du 15 juillet 2014 fixant les conditions et les modalités d'acquisition du logement promotionnel public.

La CNEP- Banque est l'unique banque qui finance l'achat du terrain dédié à la construction d'un logement.

Ce crédit est consenti à toute personne ayant :

- Un revenu permanent et régulier,
- une attestation d'attribution du terrain avec indication du prix lors de l'achat auprès d'une agence foncière,
- une promesse de vente notariée ou fiche de renseignement modèle CNEP-Banque lors de l'achat auprès d'un particulier et un certificat d'urbanisme prouvant que le terrain objet du crédit se trouve dans une zone urbaine constructible.

3.6.Crédit location habitation

« Ce type de crédit est destiné aux personnes physiques pour le paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'une habitation..., dont la durée du bail doit être de 12 mois au minimum, sans toutefois dépasser 24 mois »¹¹

C'est un crédit qui permet le paiement anticipé du loyer dans le cadre de contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation, il est accordé à des personnes physiques remplissant les conditions suivantes :

- Présenter un engagement de location établi par le bailleur ;
- avoir un revenu permanent ;
- salaire domicilié obligatoirement au niveau de la CNEP-Banque ;
- permettre à la CNEP-Banque de prélever le montant des échéances dues au titre de remboursement du crédit sur son compte ouvert auprès de ses guichets ;
- consentir une police d'assurance décès avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.

La durée du crédit est désignée en fonction de celle du contrat de leasing qui a été allongée à 24 mois maximum au lieu de 18 mois au paravent quant à son montant plafonné jusqu'à présent à 300.000 DA, il passe à un million de DA, selon la même source.

Le taux d'intérêt appliqué pour la location habitation baisse, en outre, d'un demi-point, à savoir à 7 % au lieu de 7,50 % .Le crédit CNEP location habitation est remboursé avant l'âge limite de 70 ans ¹².

¹¹Décision réglementaire n°1373/2013 du 26 aout 2013

¹²www.algerie-focus.com consulté 11/07/22 à 19h05

3.7. Crédit location-vente

La location-vente est un moyen d'accès au logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat. Il est accordé à tout postulant dont le revenu est compris entre un montant supérieur à 24.000,00 DA et \leq à 06 fois le SNMG; et ne possédant pas, ou n'ayant pas possédé, ni lui ni son conjoint un lot de terrain à bâtir, un bien à usage d'habitation et n'ayant pas bénéficié, ni lui ni son conjoint d'une aide financière de l'Etat en vue de la construction ou de l'acquisition d'un logement ¹³

3.8. Le prêt JEUNE

Le prêt hypothécaire JEUNE est accordé uniquement dans le cadre de la construction, extension/surélévation ou de l'acquisition de logements neuf ou ancien

Il est octroyé à toute personne physique âgée de quarante ans (40) au moins le jour du dépôt du dossier de demande de crédit, la date de réception faisant foi, dans la limite d'âge est fixé à 75 ans.

Cette formule proposée par la CNEP-Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100 % du prix initial du bien immobilier au lieu de 90 % ou 80% selon différents types de crédits .

Avec les taux d'intérêt préférentiels de 6% pour les non-épargnants, et de 5% pour les épargnants, dont un différé de 12 mois pour l'acquisition d'un logement et 36 mois pour les prêts destinés à la construction d'un logement et la durée du crédit peut s'étaler jusqu'à 40 ans.

3.9. Le crédit hypothécaire

C'est un prêt conventionnel de longue durée destiné à financer le bien immobilier à usage d'habitation, garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autres bien de substitution de même valeur ou plus. Il existe trois formes d'hypothèques :

3.9.1. L'hypothèque conventionnelle : (رهن رسمي/اتفاق)

La sûreté est garantie par une convention entre la banque et le constituant, qui cède l'immeuble à la garantie de la dette. Le mandant est généralement le débiteur, mais parfois un tiers agit comme le véritable garant. Dans le cadre de l'hypothèque, la loi exige qu'un véritable contrat soit signé, c'est-à-dire notarié. Le notaire recueillera l'accord du propriétaire du bien lors de la formation des formalités d'enregistrement et de publicité.

¹³www.logement-algerie.com, consulté le 11/07/2022 à 19h12

3.9.2. L'hypothèque légale : (رهن قانوني)

Une hypothèque légale est une sûreté créée par la loi au seul profit des banques et des établissements financiers en garantie du recouvrement des créances détenues par le débiteur. Par conséquent, aucun accord entre la banque et le donneur d'ordre n'est requis pour concéder ses droits. Cette garantie permet à la banque d'inscrire une hypothèque selon le contrat de crédit établi entre la banque et son client, définissant notamment le montant maximum du crédit garanti et la description des biens à hypothéquer. Les hypothèques légales sont classées à compter de la date d'enregistrement et sont exemptées de renouvellement pendant 30 ans.

3.9.3. L'hypothèque judiciaire

Elle est une mesure conservatoire immobilière portant sur un ou plusieurs immeubles (terrains, immeubles, etc.) appartenant au débiteur ou au garant, le cas échéant, dans le but de les traduire en justice et d'empêcher leurs propriétaires d'en disposer, au détriment des créanciers. Cependant, le crédit immobilier ne répond pas à toutes les exigences des clients, qui recherchent des relations de proximité avec des conseillers qui partagent avec eux crédibilité et confiance pour leur apporter des conseils personnalisés et des solutions spécifiques, ce qui est absent dans nos banques actuelles.

3.10. Le crédit immobilier à taux d'intérêt bonifié par l'Etat

Le prêt à taux bonifié est réservé aux fonctionnaires de 60 ans et moins. Ces crédits sont assignés par le Trésor Public pour l'acquisition, la construction ou l'extension du logement.

En effet, le décret sur la bonification des crédits immobiliers en faveur des ménages et des promoteurs immobiliers a été publié en mars 2010 à figer les taux d'intérêt des crédits à 1% ou 3% selon la tranche des revenus. Ceux dont le salaire est inférieur à 90 000 DA peuvent accéder à un prêt avec un taux d'intérêt de 1%. Quant à ceux ayant un salaire supérieur à 90 000 DA, ils peuvent bénéficier d'un prêt avec un taux de 3%¹⁴. La demande de crédit est envoyée à la direction générale du trésor. La CNEP-Banque octroie les prêts à taux bonifiés pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif c'est-à-dire le logement doit être au moins un R+3 pour avoir le caractère de collectif, et pour la construction d'un logement rural.

Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor public est régi par :

¹⁴<https://www.djazairiess.com/fr/liberte/146329> consulté le 12/07/2022

- « L'ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 notamment son article 109 complété par l'article 75 de la loi n° 09-09 du 30 décembre 2009 portant loi de finances pour 2010 ;
- le décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires ;
- le circulaire n° 001 /MF/DGT/10 du 28 avril 2010 relative à la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires. »¹⁵

3.11. Le crédit rachat de créances

En Algérie, le rachat de crédit est l'équivalence de regroupement de l'ensemble des prêts contractés par un créancier algérien qui sont regroupés par une banque algérienne en une seule dette, avec l'avantage de réduire les mensualités de remboursement.

Le crédit pour le rachat de créance (CRC) permet « aux particuliers détenteurs d'un crédit immobilier au niveau d'une des banques publiques ou privées de changer de partenaire bancaire en optant pour le CNEP-Banque »¹⁶

Selon la décision réglementaire n° 1303/2012 du 12/01/2012 ce crédit est destiné à solder une dette relative à un crédit immobilier contracté par une personne physique auprès d'une autre banque. Mais cette créance doit être matérialisée par une convention de prêt établie conformément à la réglementation ; et celle-ci doit être en phase de recouvrement ; et enfin l'emprunteur doit être à jour aussi bien chez le prêteur original et sur les éventuels crédits qu'il a au niveau de la CNEP-Banque¹⁷.

4. La démarche à suivre pour l'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers

Avant de procéder à l'octroi de crédits, il est primordial de suivre quelques démarches qui visent à minimiser les risques encourus par la banque, celles-ci se résument dans les points suivants :

¹⁵ Mémoire de Master « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie : cas de la CNEP-Banque agence 213 Sidi Ahmed » GUETTAF Yacine, MANSOURI Farouk, 2018 p 31

¹⁶<https://www.algerie360.com/la-cnep-banque-lance-le-credit-pour-le-rachat-de-creance> consulté 11/07/2022

¹⁷ Ibid

4.1. Pouvoir de décision

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

4.1.1. Le pouvoir d'engagement de comité de crédit

Le pouvoir d'engagement de comité de crédit est représenté dans le tableau 7 ci-après :

Tableau n°7 : Le pouvoir d'engagement de comité de crédit

Comité de crédit	Le montant
Agence Comité de Crédit Agence (CCA)	Jusqu'à 5 000 000.00 DA
Direction du crédit réseau Comité Régional de Crédit	De 5 000 001.00DA à 8 000 000.00DA
Direction centrale Comité Central de Crédit (CCC)	À partir de 8 000 001.00DA

Source : document CNEP-Banque, agence 219, BOGHNI, 2017

4.1.2. Organisation et fonctionnement des comités de crédits

Le comité de crédit se réunit sur la convocation de son président, et autant de fois que nécessaire.

Le comité peut valablement délibérer lorsque le quorum est atteint avec les deux tiers des membres, un procès-verbal de réunion est établi et signé par l'ensemble des membres présents.

4.1.3. Les membres des comités de crédit

Les membres de comité de crédit sont définis comme suite :

4.1.3.1. Comité de crédit agence CCA est composé du

- Directeur d'agence ;
- chef de service crédit aux particuliers de l'agence ;
- chef de service épargne de l'agence ;
- chef de service contentieux de l'agence ;
- analyste crédit de l'agence

4.1.3.2. Comité régional de crédit CRC est composé du

- Directeur de réseau ;
- chef de département financement ;
- chef de département épargne ;
- chef de département contentieux

4.1.3.3. Comité central de crédit CCC, composé du

- Le président directeur général (PDG) ;
- le directeur général adjoint du crédit (DGA crédit) ;
- le directeur général adjoint du contrôle (DGA contrôle) ;
- le directeur général adjoint du recouvrement (DGA recouvrement) ;
- le directeur du financement des entreprises (DFE) ;
- le directeur du financement de la promotion immobilière (DFP) ;
- le directeur du financement du crédit aux particuliers (DCP)

Le dossier sera présenté au comité par le chargé du dossier ou le chef de déplacement crédit. La décision du comité est prise par la majorité des membres présents et se traduit par une décision d'octroi de rejet ou de report.

4.2. Pouvoir de signature

Le pouvoir de signature est représenté dans le tableau 08 ci-après :

Tableau n° 8 : Pouvoir de signature

Le directeur d'agence	<ul style="list-style-type: none">- Signe les contrats de crédit relevant du pouvoir de CCA- Signe les hypothèques conventionnelles- Signe les contrats d'octroi de crédit quelque soit le niveau d'engagement CCA, CRC, CCC.
Le directeur réseau	<ul style="list-style-type: none">- Signe les contrats d'octroi de crédit relevant du pouvoir d'engagement du CRC- Signe les contrats de prêts quel que soit le niveau d'engagement CCA, CRC, CCC.
Directeur de crédit aux particuliers	<ul style="list-style-type: none">- Signe les décisions d'octroi de crédit relevant du pouvoir d'engagement du CCC.

Source : document interne CNEP-Banque, agence BOGHNI « 219 », 2014

4.3. Construction d'un dossier de demande de crédit hypothécaire aux particuliers

Le client doit assurer au service de l'agence les documents nécessaires, que le banquier lui demande.

4.3.1. Les pièces communes pour toute catégorie de crédit immobilier

- Demande de crédit immobilier (modèle CNEP-Banque) signer par le demandeur (Annexe 01) ;
- extrait de naissance original du demandeur de crédit ;
- fiche familiale pour les mariés ;
- copie légalisée de la CNI ;
- justificatif de revenu ;
- relevé des émoluments annuels pour les salariés, modèle CNEP-banque (annexe 02) ;
- les trois dernières fiches de paie.

Pour s'assurer de la conformité des documents fournis, le banquier peut demander les justificatifs d'affiliation CNAS pour le secteur privé.

Pour les fonctions libérales : l'avertissement fiscal du dernier exercice et copie légalisée du registre de commerce.

Et éventuellement :

- Le relevé des intérêts du livret d'épargne logement ou populaire ;
- Faire-valoir des intérêts des comptes de placement à terme ou de dépôt ;
- attestation de cession des droits d'intérêts des cédants (ascendant, conjoint).

4.3.2. Traitement du dossier de demande de crédit immobilier

Le traitement d'études et analyses avant l'émission de l'avis définitif par le banquier ainsi que le montant du crédit à accordé.

4.3.2.1. Vérification de pièces constitutives du dossier

Le banquier doit s'assurer de l'authenticité des documents administratifs présents dans le dossier :

- Les justificatifs de revenu : examen des éléments du salaire, des rubriques de la fiche de paie, l'allocation familiale, heures supplémentaires et remboursement des frais ;
- l'acte de propriété fourni : nature de l'acte (notaire ou administratif), l'identité de propriétaire et celle de demandeur de crédit, vérifier si le bien est en copropriété ou non ;
- le permis de construction : identité du titulaire, nature des travaux et date de validité.

4.3.2.2. Connaître l'objet de crédit

Une bonne connaissance de bien à financer est très importante, et ce, pour deux raisons :

- Déterminer le type de financement adéquat ;
- évaluer la qualité d'une éventuelle garantie sur ce bien.

4.3.2.3. Connaître l'emprunteur

- Nom et Prénom ;
- l'Âge de demandeur : pour déterminer la durée de crédit ;
- l'adresse actuelle ;
- situation familiale : nombre personnes à charge, le nombre et l'âge des enfants afin d'évaluer les charges à venir ;
- les dépenses des ménages ;
- situation professionnelle : salarié ou non, permanent ou contrat actuel, et le secteur d'activité ;
- situation financière : les revenus, les rubriques et fiches de paie, l'ensemble des charges supportées, la capacité de remboursement.

4.3.3. Examen de la demande de crédit

L'examen du dossier de crédits passe plusieurs étapes :

4.3.3.1. Consultation et authentification

Plusieurs centrales sont consultées par le banquier dans la phase d'examen de la demande de crédit afin de minimiser les risques encourus, en plus des authentifications effectuées auprès des services concernés.

4.3.3.1.1. Centrale clientèle de crédits particuliers

Il s'agit de contrôle du fichier clientèles de la CNEP-Banque, qui est une procédure obligatoire avant toute notification au client et formalisation de dossier crédit. Il vise à vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP-Banque ou d'autres banque ;
- le postulant n'est pas en situation d'impayé.

4.3.3.1.2. Consultation de la Centrale des Risques Entreprise et Ménage CREM

Afin de procéder à la consultation de la CREM, le postulant doit signer une autorisation de consultation (annexe 03). Qui va permettre à la banque de vérifier les éventuels engagements de ce dernier,

Tout engagement répertorié par la CREM, pour le compte du client il y a lieu de :

- S'assurer de la cohérence entre les engagements répertoriés par la CREM et ceux déclarés par le client dans sa demande de crédit et ceux indiqués dans ces états financiers ;
- au cas où la CERM ferait ressortir l'existence d'un crédit apuré d'une autre banque, il y a lieu de demander au client de présenter une attestation de solvabilité ainsi que la convention et l'échéancier de crédit ;
- vérifier si la créance de client est classé a risque potentiel, très risqué ou compromise, dans ce cas il y a lieu de traiter l'information et de la discuter avec le client, l'existence d'une créance classée est un élément important dans l'analyse de crédit.

4.3.3.1.3. Consultation de la centrale des impayés

Dans le cadre du traitement du dossier de crédit, il y a lieu de consulter la centrale des impayés de la banque centrale via l'appliquet de la banque, dans le cas où le client figure, il faut s'informer des causes de cette situation et d'en tenir compte dans l'appréciation du risque.

4.3.3.1.4. Consultation de la centrale des risques

Lorsqu'il s'agit d'un commerçant ou fonction libérale, il y a lieu de consulter la centrale des risques dans ce cas le demandeur doit signer une autorisation de consultation (annexe 4).

Dans le cas où le client figurerait dans la centrale des risques, centrale clientèle de crédit particulier de la CNEP-Banque ou la CREM, il y a lieu de prendre en considération les dettes du demandeur dans le calcul de la capacité de paiement des loyers, notamment lorsque il s'agit d'une société de personnes.

Dans le cas d'une existence d'une créance classée (client défaillant) cette information devra être prise en considération dans l'étude et mentionnée sur la fiche d'étude à soumettre au comité de financement.

4.3.3.2. Authentification des documents

Les documents fournis par le client fondent l'objet d'une authentification dès leurs réceptions par l'agence, en contactant les services concernés (CNAS, CNRC et autorité compétentes).

Dans le cas où l'un des documents s'avèrerait falsifié, le dossier fait objet de rejet immédiat.

4.3.3.3. Examen des dossiers administratifs et juridiques

Plusieurs documents sont à examiner :

4.3.3.3.1. La demande de crédit

Exploiter les informations présentes dans la demande de crédit afin de vérifier si le contenu de la demande correspond aux documents constituant le dossier, en cas de constatation de discordance, il y a lieu d'inviter le client à apporter les corrections nécessaires.

4.3.3.3.2. Documents fiscaux

Vérifier que ses documents sont en cours de validité, à défaut de validité demander leur actualisation

Dans le cas d'une situation fiscale non apurée, demander au client d'acquitter sa dette auprès de l'administration fiscale et tenir compte dans l'ordre de la décision d'octroi du crédit.

4.3.3.3.3. Titre de propriété

Vérifier, que le titre est publié et enregistré, et qu'il est au nom du demandeur de crédit

4.3.3.3.4. Le certificat négatif d'hypothèque en cours de validité du bien immobilier objet du financement/ ou offert en garantie (annexe n°5)

S'assurer que le bien immobilier n'est pas déjà grevé d'hypothèques et que la désignation du propriétaire correspond à celle du titre de propriété

4.3.3.3.5. Autorisation de construction et d'aménagement, la promesse de vente notariée

S'assurer que le client dispose de toutes les autorisations nécessaires et valides et s'assurer de l'authentification des pièces fournies.

4.3.3.4. Examen de dossier technique

Cet examen porte sur les différents documents techniques présentés par le client notamment le rapport d'évaluation financière du bien immobilier, établie par un bureau d'études technique conventionné avec la CNEP-Banque, l'examen du rapport permet :

- Confronter l'estimation du coût réalisé par l'expert et celle de la promesse de vente ou fiche de transaction immobilière ;
- prendre en considération de la valeur vénale du bien immobilier dans l'estimation de la valeur des garanties ;
- prendre en considération le délai prévisionnel de l'achèvement des travaux d'aménagement notamment pour la détermination de la période de différé.

4.3.3.5.Examen de dossier financier

Pour un client en activité, il y a lieu de procéder à l'examen des documents financiers fournis

Afin de mieux connaître le client et d'appréhender ses points faibles et forts principalement au niveau : sa structure financière, son activité, sa gestion, sa rentabilité, ses charges, sa capacité de remboursement

4.3.4.L'établissement des fiches techniques d'étude de dossier

Les fiches techniques d'étude de dossier de crédit sont établies en trois exemplaires par l'agence domiciliataire.

Les fiches techniques sont élaborées par le responsable de crédit chargé du contrôle du crédit. Où il reprend en détail les caractéristiques de crédit : types de crédit, le montant accordé, l'échéancier de crédit, la durée du différé, les mensualisés, les frais et commissions, les frais d'assurances.

4.3.5. La détermination du montant de crédit

- Le montant de crédit est déterminé en fonction de :
- capacité réelle de remboursement ;
- l'âge de postulant (75 ans l'âge maximum) ;
- le devis estimatif de la valeur de bien objet de financement ;
- le taux d'intérêt (épargnant ou non-épargnant, bonifié...) ;
- le montant sollicité par le client

Le chargé de crédit doit présenter le dossier devant le comité de crédit, en respectant le pouvoir de décision.

4.3.6.L'établissement des documents contractuels

Après la décision du comité de crédit, le chargé de crédit va procéder à l'élaboration des documents contractuels.

Parallèlement à la décision d'octroi de crédits, le chargé de crédit procède aussi à la notification du client qui aura un délai de quinze (15) jours pour confirmer son acceptation de crédit ou rejet de son dossier.

Une fois, le client confirme son acceptation, le chargé de crédit doit établir la convention de crédit sur la base de la décision du crédit dans un délai d'un mois à compter de la date de notification. La convention doit être signée par le client et le directeur d'agence.

4.3.7. La détermination des commissions

Elles présentent les frais d'étude et de gestion du crédit, elle est payée en une seule fois par prélèvement sur le montant du premier déblocage du crédit accordé.

4.3.7.1. La commission d'engagement

La commission d'engagement représente les frais d'immobilisation des fonds, elle est fixée à 1 %, elle est perçue au déblocage des tranches de crédit sur le montant de crédit non utilisé.

Elle est appliquée deux mois après la signature de la convention, pour la première tranche de crédit elle n'est pas appliquée, si celle-ci est débloquée dans les deux mois qui ont suivi la signature de la convention, mais si elle est débloquée après les deux mois, la commission est calculée au prorata des nombres de jours courus après le 60^{ème} jour à partir de la date de signature de prêt.

Pour le reste des tranches la période retenue pour le calcul de la commission est obtenue entre la date de déblocage de la nouvelle tranche et celle de dernier déblocage.

4.3.8. La mobilisation de crédit

La mobilisation de crédit consiste à mettre à la disposition du client les fonds nécessaires de façon à permettre le règlement des dépenses liées à l'objet de crédit. Le déblocage de crédit se fait soit en une seule tranche ou en plusieurs et ce selon l'objet de crédit ou la nature d'activité.

Lors de demandes de mobilisation des fonds par le client (Annexe 6) auprès des services de l'agence, elle doit être accompagnée de factures et/ou de situations d'avancement des travaux visés par le client, l'entreprise de réalisation et le bureau d'étude technique (BET) chargé de contrôle.

Le déblocage des fonds doit être autorisé par le directeur d'agence, ses fonds seront versés dans des comptes obligatoirement ouverts auprès de la CNEP-Banque :

- Dans le compte de client pour le crédit construction ;
- dans le compte courant du promoteur conventionné avec la CNEP-Banque dans le cadre LSP, ou dans une autre opération de promotion immobilière financé par la CNEP-Banque dans le compte chèque de coopérative pour les crédits octroyés aux coopératives immobilières ;
- à la présence du notaire pour les crédits accession.

Préalablement, à l'établissement de la demande de tirage de fonds ou à la mobilisation de fonds, le chargé du crédit au niveau de l'agence doit s'assurer que:

- Toutes les garanties exigées par les comités de crédit ont été recueillies ;
- toutes les réserves et les conditions émises sont levées,
- sa part d'autofinancement est versée dans son compte CNEP-Banque ouvert pour le financement de crédit,
- le paiement des factures et/ou des situations de travaux n'entraînera pas un afférant au crédit,
- le solde de compte courant permet le prélèvement des frais et des commissions afférentes au crédit,
- les factures et /ou situations de travaux présentées correspond à celle du projet financé.

4.3.9. Le recueil des garanties

En contrepartie du crédit accordé, la CNEP-Banque procède au recueil de garantie à savoir :

- Une hypothèque de premier rang en faveur de la CNEP-Banque ;
- une souscription à une police d'assurance-vie et crédit avec délégation au profit de la CNEP-Banque ;
- une caution solidaire signée par la caution (éventuellement).

4.3.10. Modalité de suivi de crédit

Les modalités de suivis de crédit sont comme suite :

4.3.10.1. Le remboursement des intérêts intercalaires

Le paiement des intérêts intercalaires concerne les crédits avec différé (construction et VSP). Le paiement s'effectue pendant la période de grâce, et ce, après trente (30) jours à compter de la date de mise à disposition des fonds.

4.3.10.2. Le remboursement de mensualités

Par échéance constante : dans ce cas, le client paie à chaque échéance une somme constante qui comprend l'intérêt du capital restant dus et une part de capital principale (amortissement), il s'agit donc d'un emprunt remboursable par amortissement progressif.

Par amortissement constant : l'emprunteur rembourse chaque mois une tranche égale de capitale et il paie des intérêts sur le capital restant dû, le calcul de l'amortissement se fait par division du montant de l'emprunt par le nombre d'échéances mensuelles.

Le remboursement anticipé : le client peut procéder au remboursement anticipé à condition que le montant de remboursement soit supérieur ou égal à 12 mensualités.

4.3.11. Le recouvrement de crédit aux particuliers

Le recouvrement des crédits se fait comme suite :

Tableau n°9 : Recouvrement de crédit

Catégorie de crédit	Remboursement
Construction, extension, surélévation, achat sur plan	30 jours après mobilisation du crédit
Achat de logements, terrain	30 jours après la fin du différé

Source : document interne CNEP- Banque, agence 2019, Boghni 2018

Dès qu'une mensualité est impayée dans la première semaine qui suit la date de l'échéance, le banquier doit rappeler le client défaillant et l'inviter à régler sa situation par une lettre de rappel « annexe 07 ».

Si après 15 jours le client ne se présente pas, l'agence doit envoyer une lettre de mis en demeure « annexe 08 ».

Si le client ne répond pas positivement dans les 20 jours qui suivent la mise en demeure l'agence doit dans ce cas il y a lieu d'envoyer la première sommation à payer faite auprès de l'huissier de justice (les frais de l'huissier à la charge du client)

Si au bout d'un (01) mois le client ne répond pas favorable l'agence doit envoyer une deuxième sommation pour payer faite auprès d'un huissier de justice (les frais du huissier à la charge du client) et de procéder à un saisi d'arrêt sur le ou les comptes du client auprès des autres banques et établissements financiers.

Section 2. Le financement de crédit à la promotion immobilière

Dans cette section nous allons traiter le financement de crédit à la promotion immobilière.

1. Définitions

Nous allons définir en premier lieu le promoteur immobilier et en deuxième lieu son activité :

1.1. Définitions de promoteur immobilier

Le promoteur immobilier est une personne physique ou morale dont la profession ou l'objet est de prendre de façon habituelle et dans le cadre d'une organisation permanente, des réalisations immobilières et d'assumer la responsabilité de la coordination des opérations

intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usages de programmes de construction¹⁸.

Selon l'article 3 du décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière. « Toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière, telle que définie ci-dessus, est appelée promoteur immobilier. Les promoteurs immobiliers sont réputés commerçants, à l'exclusion de ceux réalisant des opérations de promotion immobilière pour la satisfaction de leurs besoins propres ou de ceux de leurs adhérents».

L'agrément de promoteur immobilier est délivré par le ministre chargé de l'habitat, après avis favorable d'une commission d'agrément de la promotion immobilière. Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes¹⁹:

1.1.1. Pour la personne physique

- Être âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
- être de nationalité algérienne ;
- présenter les garanties de bonne moralité, et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par la loi n°11-04 du 17 février 2011 ;
- justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du projet immobilier ;
- les modalités de mise en œuvre du présent tiret sont précisées par arrêté conjoint des ministres chargés des finances et de l'habitat.
- justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelles de ses activités;
- justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité, c'est-à-dire avoir un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial, ou toute autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier.

1.1.2. Pour la personne morale

- Être de droit algérien ;
- justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;

¹⁸Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques « Le financement de la promotion immobilière en Algérie Cas de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou » KADERI Mourad, KEBAILI Mouloud, 2015

¹⁹Décret exécutif N°19-243 du 8 septembre 2019 modifiant et complétant le décret exécutif N°12-84 du 20 février 2012.

- le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n°11-04 du 17 février 2011.
- le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacité professionnelle telle que fixées pour la personne physique.

1.2. Définition de l'activité de la promotion immobilière

L'article 2 du Décret législatif n° 93-03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière stipule que : « L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation de biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale »

Selon la loi n°11-04²⁰ du 17 février 2011 : « L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourantes à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres ».

L'activité de promotion immobilière recouvre de plusieurs aspects économiques, financiers, juridiques et réglementaires, sociologiques, commerciaux, fiscaux, etc. En ce sens, c'est une activité économique très complète qui se trouve à mi-chemin des différentes composantes de la vie économique, politique, sociale, dans ses aspects publics et privés, qui est toujours à un moment donné, l'image d'une société²¹.

Actuellement, l'activité de promotion immobilière est intégrée dans l'organisation générale de l'économie, en lui donnant le caractère d'une activité commerciale. En suite de cette spécificité la promotion immobilière se caractérise par :

- L'activité immobilière n'est pas limitée à la réalisation d'immeuble à usage d'habitation, mais elle prend en charge la réalisation des immeubles à usage particulier ou multiple (bureaux, locaux, etc...) ainsi que les opérations de rénovation et de prestation et de service en matière immobilières (gestion, administration, entretien, etc...);
- ouvrir la voie à l'émergence de professionnels dans la pratique de cette activité.

²⁰La loi n°11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière

²¹ MOUSSAOUI, Abdelhakim. La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie : cas de la promotion immobilière des 510 logements OPGI/CNEP de Tizi-Ouzou. Mémoire de magister. Economie spatiale, régionale et urbaine. Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, Mai 2006, p 110.

- encourager le développement de cette activité par l'introduction d'une nouvelle règle régissant la vente sur plan, apportant une souplesse dans la combinaison de montage financier des opérations immobilières.

2. Les formes de promotions immobilières

L'activité de la promotion immobilière en Algérie peut se présenter sous deux formes différentes²² :

2.1. La promotion immobilière directe

Dans ce type de promotion immobilière, le bailleur de fonds garanti lui-même le financement ainsi que la maîtrise de l'ouvrage et sa responsabilité se trouvent totalement engagés, dans une éventuelle anomalie entachant le projet.

2.2. La promotion immobilière indirecte

Elle diffère de la promotion immobilière directe par le seul fait que le bailleur de fonds assure uniquement le financement de l'opération, tant dit que la gestion de l'ouvrage est l'entière responsabilité de promoteur, qui est aussi responsable des éventuelles malfaçons ou anomalies concernant l'opération. Elle se compose de deux types de promotion immobilière:

2.2.1. Promotion privée

En se référant aux textes relatifs au secteur de l'habitat, la loi définit comme étant un promoteur privé, toute personne physique ou morale de droit privé (toute personne physique ou morale n'ayant pas un lien avec l'Etat) et qui exerce l'activité de la promotion immobilière portant sur :

- Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé au sein des coopératives qui sollicitent le financement de la CNEP-Banque ;
- les entreprises privées :

L'objectif de la promotion immobilière privée est de donner un nouveau souffle au secteur de la construction et d'apaiser les déboires du secteur public. En effet, il ne peut répondre de manière concrète à la forte demande de logements sociaux, mais cette dynamique n'est pas dans le même sens que le projet du promoteur. Alors que la demande porte sur la catégorie de logements dits « sociaux », la production immobilière privée se concentre sur la catégorie de logements « hauts standing », avec une forte proportion de logements « personnels ». L'écart entre l'offre et la demande ne changera pas de manière significative.

²². Op. Cit, MOUSSAOUI, A, P. 115

Pendant de nombreuses années, les logements promotionnels n'ont été initiés que par des organismes publics, et seules les autorités et administrations locales ont le potentiel d'initier des programmes de logements promotionnels dans l'intérêt des électeurs. Ainsi, un citoyen qui souhaite acquérir un logement dans le cadre d'une promotion immobilière et qui dispose de fonds suffisants pourra trouver une réponse à ses préoccupations, car les principes et garanties liés à l'accession à la propriété d'un logement sont arrêtés. Les législateurs visent à intégrer l'épargne privée dans les efforts de construction de logements publics, avec une série d'incitations prévues à cet effet, d'autres mesures visant à dissuader la spéculation. Les principales mesures d'incitation concernent :

- La possibilité d'acquisition de terrains auprès des communes ;
- l'allocation de crédits bancaires à hauteur de 30 % à 50 % du montant de l'opération.
- l'instauration d'un impôt unique favorable ;
- la suppression de l'incompatibilité liée au cumul d'activités en matière immobilière.

2.2.2. Promoteur public

Les personnes physiques ou morales habilitées par la loi 86-07 à réaliser des opérations de promotion immobilière sont les suivantes :

- les collectivités locales (APC) : l'Etat accorde une place importante aux collectivités locales afin qu'elles développent et organisent la promotion immobilière; le financement de ces logements s'effectue par les budgets des collectivités locales, les fonds d'épargne déposés au niveau de la CNEP-Banque et dans les banques, l'apport des candidats à l'accession.
- les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités : EPLF, OPGI, l'AADL.

3. Types de crédits accordés à la promotion immobilière et critère d'évaluation

Dans ce point nous allons présenter les différents types de crédits octroyés à la promotion immobilière ainsi que les critères d'évaluation y afférant.

3.1. Types de crédit accordé à la promotion immobilière

Il existe plusieurs types des crédits immobiliers octroyés à la promotion immobilière, à savoir²³ :

²³ Lattre André, institut d'études bancaires et financière : « le logement et son financement en France et dans les principaux pays industrialise » édition : berger- levraut, France, 1992, PP (78-79)

3.1.1. Le crédit terrain

C'est un crédit qui a pour objet de faciliter l'acquisition d'un terrain. La quotité de ce crédit ne dépasse généralement pas 80 % à 90 % de la valeur du bien.

Un certificat d'urbanisme actif est requis, mais dans la plupart des cas, les banques n'interviennent pour obtenir les permis de construire qu'après l'expiration du délai de recours des tiers. À ce stade, le promoteur a fourni un document à l'appui de sa demande, qui comprenait, outre les pièces administratives précitées, un jeu de plans et un bilan intermédiaire.

3.1.2. Le crédit d'accompagnement

Il fait généralement suite à un crédit foncier dans des situations où le promoteur ne veut pas ou ne peut pas financer l'ensemble du projet, et son but est de permettre le paiement d'une partie des travaux avant que les fonds de la vente ne soient reçus.

Les dossiers remis par le promoteur à cette étape sont généralement importants car, en plus du permis de construire, il comprend un jeu complet de plans, un bilan intermédiaire détaillé, une étude de marché, une collaboration avec des fournisseurs (architecte, études, marketing, siège social, etc.).

Un autofinancement d'au moins 10 % à 20 % du prix de revient du programme est requis. Enfin, la mise en place des crédits de soutien nécessite souvent un pré-enregistrement du quota réservé et le versement d'un dépôt de garantie.

3.1.3. Les participations

Les banques interviennent fréquemment en participant, en fonds propres, aux opérations de promotions immobilières. L'intervention sous forme de Quasi-fond propre est moins fréquente.

Dans cette formule, il s'agit d'apports facturés à des taux inférieurs à ceux des prêts classiques, en contrepartie, de la perspective, des clauses ouvrant droit à une participation aux bénéfices.

3.1.4. Les concours par signature

Au fil des années, certains acquéreurs ont eu des difficultés à occuper leur logement, ainsi que plusieurs scandales plus ou moins retentissants, amenant les pouvoirs publics à organiser des protections pour les acquéreurs de biens locatifs.

Le montant accordé ne peut généralement pas dépasser 80 % de l'investissement prévu, la banque exige la plupart du temps un apport personnel, ce dernier étant un avantage aux yeux du banquier

3.1.5. Les crédits relais

C'est un prêt qui permet de faire la jointure dans les activités d'achat et revente, son montant est défini en fonction de la valeur du bien immobilier à vendre. Il est accordé préalablement à la vente d'un bien afin de permettre l'achat d'un nouveau bien sans attendre le produit de la vente d'un bien non encore vendu, pour une durée maximale de 20 ans.

Cette forme de crédit est très risquée, car elle peut devenir très coûteuse si le bien tarde à se revendre, car ces crédits sont généralement émis à des taux d'intérêt élevés. Les banques ont tendance à limiter l'octroi de ces crédits aux entreprises pour lesquelles des promesses de vente ont été signées, limitant ainsi le risque pour l'entreprise.

3.2. Les critères d'évaluation d'un crédit promoteur

Six critères d'évaluation d'une demande de financement, l'évaluation d'une demande de financements repose généralement sur les 6 critères suivants²⁴ :

3.2.1. La qualité des promoteurs

La principale source d'énergie de tout projet d'entreprise est sont promoteurs. En effet, leur vision, leur énergie et leurs efforts dévoués feront ou déferont un projet d'entreprise.

3.2.2. Les risques de l'environnement d'affaires

Les investisseurs s'assureront que votre industrie n'est pas trop risquée à leurs yeux. La fin programmée des barrières tarifaires, un procédé préjudiciable à l'environnement ou encore la vulnérabilité du secteur économique dans lequel votre entreprise va se développer sont autant d'exemples qui poussent les investisseurs à la méfiance. Les entreprises doivent également bénéficier d'assurances adéquates et adaptées à la nature de leurs activités.

3.2.3. La crédibilité du projet

Si un investisseur décide d'investir dans votre projet, c'est parce qu'il espère que l'investissement le fera revenir. Par conséquent, ils s'assureront que vos prédictions sont basées sur des faits vérifiables et sont réalistes.

²⁴ Op cit, KADERI Mourad, KEBAILI Mouloud, p 96

3.2.4. La capacité de payer de l'entreprise et de sa structure financière

Vous devez démontrer aux investisseurs que l'entreprise sera en mesure de respecter tous ces engagements financiers. Par conséquent, la structure financière d'une entreprise doit présenter un équilibre sain entre son passif et son actif.

3.2.5. L'historique financier des promoteurs

Selon les investisseurs, « le passé est garant de l'avenir ». Il est très probable qu'une analyse du crédit de chacun des promoteurs de l'entreprise est effectuée. Les investisseurs vont être ainsi convaincus que, par le passé, les promoteurs ont su assumer leurs engagements.

L'historique financier (faillite ou une dette non remboursée) constitue un élément qui témoigne de la crédibilité des promoteurs.

3.2.6. Les garanties

Le financement bancaire est assuré en échange de garanties, qui doivent être disponibles en quantités suffisantes, permettant à l'investisseur de couvrir les risques qu'il encourt.

4. Les principes de financement de la promotion immobilière

Le financement de la promotion immobilière repose sur plusieurs critères qui sont²⁵ :

4.1. La quotité de financement

Pour la bonne gestion des risques et les démultiplications des interventions financières de la banque, les promoteurs investisseurs ont limité le montant du crédit immobilier à un maximum du coût global du projet. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement bancaire. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière.

4.2. La durée du financement

Il existe une relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation, ce qui implique la durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limité par la durée de réalisation du projet.

²⁵ https://www.memoireonline.com/12/13/8194/Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier.,_consultée_le_25/05/2022 à 14:30

4.3.Part d'autofinancement

L'apport de promoteur immobilier est constitué du terrain pris à sa valeur d'acquisition ainsi que, les frais préliminaires engagés (études du sol, études techniques et d'architecture, travaux d'aménagements et d'installations du chantier...).

Toutefois, lorsque la propriété du terrain d'assiette objet de la demande de financement résulte d'une donation ou de l'acquisition d'une assiette foncière à un prix inférieur ou égale à 50% de sa valeur vénale il peut être retenu comme part d'autofinancement 50% de cette valeur, il demeure entendu que cette valeur vénale doit être confirmée par un expert agréé des tribunaux.

5. Dépôt du dossier et décision de crédit

Le promoteur immobilier désireux de se financer peut déposer son dossier auprès de différentes structures, et ce dernier sera traité afin d'en ressortir par une décision d'octroi de crédit ou non, comme en va le voir ci- après :

5.1.Dépôt du dossier

Le dossier de demande de financement d'une promotion immobilière peut être déposé auprès :

- De l'agence territorialement compétente, et habilitée à l'exercice de l'activité de financement de la promotion immobilière ;
- du département financement de la direction du réseau territorialement compétente ;
- de la direction du financement des promoteurs (DFP)

5.2.Traitement du dossier de la demande de crédit

Le dossier de crédit est traité sur plusieurs niveaux comme suit :

5.2.1. Au niveau de l'agence

Les services de l'agence devront statuer uniquement sur la seule recevabilité du dossier de financements pour ce faire, ils doivent procéder à la vérification des pièces constitutives du dossier.

Tout dossier incomplet doit faire objet d'un rejet immédiat et tout dossier déclaré recevable doit être transmis sans délai à la direction du réseau de l'attachement.

5.2.2. Au niveau du département financement de la direction du réseau

Les dossiers de financement reçus des agences, ou déposé directement au niveau du département financement, fait l'objet d'une étude par les structures compétentes du réseau, à

cet effet, une fiche technique est établie reprenant les avis du service technique, juridique et du département financement. Cette fiche est soumise au comité de crédit du réseau (CCR).

À l'issue de la réunion CCR, la direction du réseau transmet le procès verbal du comité portant son avis motivé accompagné du dossier à la direction du financement des promoteurs (DFP), le traitement de la demande de financement au niveau régional doit être effectué dans un délai ne dépassant pas 15 jours à partir de la date de réception du dossier.

5.2.3. Au niveau de la direction du financement des promoteurs (DFP)

Les dossiers de financement reçus des directions du réseau où directement déposés à la DFP, font objet d'une étude n'excédant pas 15 jours à partir de la date de réception par ladite direction. Dans ce cadre, une fiche technique est établie reprenant les avis juridique, technique, et financier afférant au projet.

Sur cette base -là DFP soumet au comité central de crédit une fiche de présentation du dossier comportant les éléments nécessaires à la formulation de sa décision. À l'issue de la réunion du comité central, un procès-verbal est dressé et la DFP procède.

Remarque : la transmission du dossier d'un niveau à un autre est toujours accompagnée par une fiche de transmission du dossier crédit. (annexe 9)

5.2.3.1. Dans le cas d'une décision favorable

A l'établissement et à la signature d'une lettre d'autorisation de crédit (LAC), consignait la décision du comité central du crédit et sa transmission à la direction de réseau concerné.

À la réception de la LAC, les services concernés du réseau procèdent à la notification du promoteur de la décision d'octroi de crédit et des conditions afférentes. Une copie de cette lettre de notification est transmise à l'agence domiciliataire pour mise en œuvre de crédit.

5.2.3.2. Dans le cas d'une décision défavorable

La DFP notifie du comité à la direction du réseau concerné qui se chargera d'en informer le promoteur par écrit.

5.3. Mobilisation du crédit

La mobilisation de crédit intervient à la demande du promoteur et après que les conditions posées par le comité central de crédit aient été remplies notamment :

- Recueil préalable des hypothèques du premier rang au profit de la CNEP-Banque, sur le bien objet de crédit, ou sur un autre bien immeuble l'égale valeur, appartenant au promoteur et faisant partie de son patrimoine ;
- souscrire d'éventuelles assurances ;
- présentation des justificatifs de dépenses : situation des travaux, notes d'honoraires et autres frais éventuels ;
- vérification des justificatifs et de leurs rattachements au projet financé.

Section 3 : Les contraintes liées au financement bancaire de l'immobilier et perspectives

L'objet de cette section est de présenter les contraintes liées au financement de crédits immobiliers par les banques, et les perspectives pour y remédier

1. Les contraintes liées au financement bancaire de l'immobilier

Les contraintes de financement sont de deux ordres :

1.1. Les contraintes liées au marché immobilier

Les mesures incitatives de l'Etat dans le secteur du logement ont donné des résultats positifs. Cependant, malgré le nouveau système de financement du logement, le marché immobilier algérien reste peu structuré et désorganisé, de multiples contraintes empêchant une bonne prise de risque par les banques et contraignant ainsi le bon financement de ce secteur, on peut citer entre autres :

- Du côté de la demande de logements, la capacité financière des ménages reste insuffisante et donc insolvable devant le niveau du prix du logement qui reste en augmentation ;
- manque de ressources longues durées qui permettent la prise d'engagements longs et colossaux, à cause de manque d'épargnants ;
- un marché foncier déstructuré dû à la multiplicité des intervenants dans la gestion foncière ; et une disponibilité limitée du foncier urbanisable,
- les promoteurs n'ont pas l'usufruit (titres de propriété) des terrains d'implantation de leurs programmes et ce dans la plupart des cas ;
- la lenteur des procédures administratives et le manque de coordination et d'information dans ce domaine ;
- retards dans le recueil des hypothèques et la construction de logements ;
- la hausse des prix du logement dû aux coûts de construction trop élevés ; et le manque de matières premières dus à la spéculation sur le marché ;

- l'instabilité du marché expose la banque au risque de garantis obsolètes en cas de chute de prix de logement ;
- le non-respect des normes de constructions et la médiocrité de la qualité des bâtisses dues à la corruption.

1.2. Les contraintes liées aux risques de crédit immobilier

Le risque du crédit est indissociable de la fonction du banquier, il y est quotidiennement confronté malgré lui, il le fait dans l'espoir qu'il ne va pas se matérialiser, et qu'il reste hypothécaire²⁶

Un risque est un événement dont l'avènement est aléatoire, susceptible de causer une perte supportée par un agent économique, suite à un changement de la qualité de crédit, de l'une de ses contreparties.

Ces risques sont omniprésents, ils surviennent sous plusieurs formes. On distingue généralement : le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux, le risque de change, le risque du marché.

1.2.1. Le risque de non remboursement

Il se traduit par la défaillance du client au remboursement c'est-à-dire que la créance détenue par celui-ci est totalement ou partiellement irrécupérable.

Il peut être dû à plusieurs facteurs : la faillite du débiteur, la moralité, la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle opère l'emprunteur, et/ou à la conjoncture politico-économique du pays

1.2.2. Le risque d'immobilisation

La liquidité fait référence à la possibilité de convertir rapidement un prêt émis en liquidités.

Il s'agit d'un risque dont la réalisation a pour conséquence que les banquiers ne peuvent faire face aux retraits des dépôts des clients, soit parce qu'ils sont utilisés dans des emplois de longue durée (risque d'immobilisation), soit en raison d'une sous-utilisation des ressources disponibles (risque de coût d'opportunité).

Par conséquent, ce risque peut être le résultat de l'inadéquation des durées des ressources et des emplois c'est-à-dire les besoins à court terme ne sont pas financés par les recettes à court

²⁶Mémoire de master « Le crédit comme moyen de financement de l'immobilier et ses déterminants. Cas : CNEP banque » BOURABA Hanane, 2015, p 33

terme, ce qui se traduit par un non-recouvrement temporaire ou définitif des créances sur la clientèle, (réalisation du risque de non-remboursement ou alors de prise de réserves excessives). Pour pallier ce risque, les banquiers doivent assurer une gestion efficace des échéances de la liquidité des emplois, et flexibilité des ressources

1.2.3. Le risque de taux

C'est un risque lié à une augmentation du taux des ressources, ou le coût de ressources (taux de référence), par rapport au taux des emplois (crédits octroyés, ou refinancement, réescompté). Alors qu'il était fixé d'avance. Se signifie un manque à gagner pour la banque, pour éviter cela, les banques doivent adopter des taux d'intérêt variables.

1.2.4. Le risque de change

Il est lié à l'évolution du taux de change par rapport à la monnaie nationale. Dans le cas des transactions commerciales, l'exportateur voit la monnaie de libellé se déprécier par rapport à la monnaie nationale, et l'importateur voit la monnaie de transaction s'apprécier par rapport à la monnaie nationale, et tous deux subissent des pertes. Pour se protéger de ce risque, le banquier peut faire signer à son client un engagement de prendre le risque du change.

1.2.5. Le risque sur le marché

Le développement du marché hypothécaire algérien, avec l'ensemble des avantages qu'il peut offrir au système de financement immobilier, expose les banques et les investisseurs à de multiples risques.

Investisseurs : l'évolution de l'activité sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (y compris les banque) de détenir des titres à des valeurs de plus en plus élevés. De ce fait, ils font face au risque de faillite de l'émetteur du titre (ici SRH²⁷), et donc à tout ou partie de leurs pertes sur créances; dans ce cas, le risque d'une éventuelle panique bancaire est étroitement lié au risque de panique de l'investisseur, car la moindre perturbation du marché secondaire peut affecter négativement la banque de la manière suivante :

- Augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH ;
- réduction des conditions de refinancement, imposée par la SRH, afin de se couvrir davantage ; ou bien, les deux simultanément, ceci risque de provoquer :

²⁷SRH : société de refinancement hypothécaire

- une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (réduction de la demande) ;
- une baisse de la rentabilité des banques voire même une perte, d'autant plus pour les prêts immobiliers accordés à taux fixe.

2. Les perspectives pour encourager le financement immobilier

L'implication des banques dans le financement du secteur de l'habitat doit être plus efficace et d'une proportion plus intéressante. Pour ce faire il est indispensable de :

- réduire voire d'éliminer les restrictions juridiques qui empêchent le bon déroulement des procédures d'octroi des crédits immobiliers, qui sont le moyen de financement le plus utilisé ces dernières années pour l'acquisition de logement ;
- fluidifier les procédures administratives et faciliter l'accès à l'information ;
- mettre en place des mécanismes de contrôle qui permet de combattre la corruption et la spéculation sur les logements afin de diminuer les prix de ceux-ci ;
- faciliter l'accès des promoteurs au foncier et aux terrains bâtissable ;
- assuré une bonne gestion de crédit afin d'éviter les risques liés à ceux-ci.

Conclusion

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de deux facteurs : l'existence de besoins d'offre et de remboursement intéressants, qui ne peuvent être assurés que par la disponibilité des fonds nécessaires à la construction et à l'acquisition de biens immobiliers.

C'est pourquoi la présence des banques est cruciale pour le développement de l'industrie immobilière. Elles jouent un rôle très important dans la mobilisation des ressources de financement nécessaires au développement de l'offre et de la demande immobilière.

Le marché du logement est en constante évolution et innovation en raison d'une demande croissante, ce qui a conduit les banques à proposer leurs produits aux ménages et aux professionnels et à répondre à leurs besoins de financement.

Chapitre 3: étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié

Introduction

Nous avons vu dans le deuxième chapitre « le financement bancaire du marché immobilier », pour mettre en pratique ces connaissances, nous allons consacrer ce troisième chapitre à l'étude du déroulement du financement des crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 », illustré par une étude d'un cas d'un financement auto-construction d'un dossier d'un particulier.

Section 1 : Présentation de la CNEP-banque

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance, CNEP, a été créée par le décret n° 64-227 du 10 août 1964. Elle est agréée comme banque au sens de l'article 114 de la loi n° 90-10, en application du règlement n° 01-97 de la Commission de la Monnaie et de crédit (CMC). CNEP-Banque est une société par actions (SPA) au capital de 14 milliards de dinars ; C'est une banque axée sur l'immobilier, considérée comme un leader national du marché des prêts hypothécaires. La première agence de la Banque CNEP était ouverte officiellement à Tlemcen le 1^{er} mars 1967.

Créé sous forme de fonds, depuis sa création, il a joué un rôle très important dans la collecte de l'épargne. Aujourd'hui, il continue d'appuyer diverses initiatives gouvernementales dans le secteur de l'habitation.

Dans cette section, nous allons représenter l'historique, le développement, et la mission de CNEP Banque.

1. Historique de la CNEP-Banque

Depuis sa création, la CNEP-Banque fût sujet de plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de l'étendue de ses actions, les principaux changements sont repris ci-après¹:

1.1. De 1964 à 1970 : collecte de l'épargne sur livret

C'était la période de mise en place du livret d'épargne. Les attributions principales affectées à la caisse d'épargne de cette époque étaient :

- la collecte de l'épargne ;
- l'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux hypothécaires).

¹<https://www.cnepbanque.dz> consultez le 31/07/2022 à 22 :43

Le réseau CNEP-Banque était constitué en 1967, de deux agences ouvertes au public et de 575² points de collecte implantés dans le réseau poste et télécommunication (P&T).

1.2. De 1971 à 1979 : encouragement du financement de l'habitat

L'arrêté du ministre des finances du 19 février 1971 confie à la CNEP-Banque sa mission de banque de l'habitat.

Cette mission a été renforcée par une directive du ministre du Trésor du 27 avril 1971, qui l'obligeait à participer à divers programmes de logements collectifs par l'intermédiaire des fonds du trésor public ou de l'épargne collectés.

À la fin de 1975, l'épargne des ménages avait considérablement augmenté, et le programme d'habitat était accessible aux épargnants ayant au moins deux (02) ans d'ancienneté, pour cinq cents (500) dinars.

En 1979, 46 établissements et guichets du CNEP-Banque deviennent opérationnels.

1.3. De 1980 à 1990 : la CNEP-Banque au service de la promotion immobilière

À partir de 1980, la CNEP-Banque s'est vue assignée de nouvelles tâches à savoir :

- le financement des particuliers pour encourager la construction individuelle ;
- le financement sur fonds d'épargne des promoteurs publics et privés au profit des épargnants.

Ce n'est qu'à partir de 1988 que la CNEP-Banque commence à se préoccuper de diversifier ses produits et services afin de cibler d'autres groupes sociaux.

1.4. De 1990 à 1997 : de la difficulté au changement de statut (bancarisation de la CNEP-Banque)

La CNEP IMMO, est une filiale de la CNEP-Banque créée en 1992 sous la dénomination de SPIE (Société de Promotion Immobilière des Épargnants). La société a changé de dénomination en 1998 pour devenir la CNEP IMMO par la décision de l'assemblée générale.

À cette époque l'Etat a connu des difficultés budgétaires et a assigné à la CNEP-Banque la tâche de financer les logements sociaux durant l'année 90 à titre provisoire qui s'est éternisé et a duré six (06) ans.

En 1996, la CNEP-Banque a connu des difficultés de liquidité ce qui a contraint le trésor public à prendre en charge le financement des logements sociaux. Le 06 avril 1997, date à laquelle la CNEP-Banque conformément à l'agrément N°01-97. La société agissant en tant

² Document interne CNEP-Banque BOGHNI « 219 ».

que banque conformément à la législation bancaire, a pour objet d'effectuer toutes les opérations (à l'exception des opérations du commerce extérieur), tant pour elle-même que pour le compte des tiers en Algérie et à l'étranger.

Elle est donc habilitée à :

- recevoir et gérer des dépôts quelle que soit la durée du terme ;
- émettre des emprunts à court, moyen et long terme, dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- donner toute acception, caution, avoirs et garantie de toute natures ;
- effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières.

Les nouveaux statuts de la CNEP-Banque, lui permirent d'étendre son champ d'action en matière de crédits à la clientèle. En effet, la collecte de l'épargne par le biais des livrets épargne logement « LEL » et livrets épargne populaire « LEP », des placements à terme..., lui permet de distribuer davantage de crédits aux particuliers et aux entreprises entrant dans le cadre de l'immobilier. La progression constante de l'épargne a permis à la banque de disposer de ressources pour assurer le financement de ses propres programmes, ainsi que ceux de ses partenaires publics et privés.

1.5. La CBEP- Banque à partir de 2000

La CNEP-Banque a mis en place de nouvelles dispositions et ce à partir de 2000, en effet, la décision réglementaire N°227-2000 du 15 mars 2000 relative à la gestion de crédit hypothécaire a consacré tout un chapitre au règlement à l'amiable.

La propriété de l'institution CNEP-Banque revient à son potentiel humain, elle dispose d'un réseau de 40065 agence à travers le pays et de 185 agences bancaires implantées sur le territoire, avec un effectif total du groupe de 4917 employés dont : 606 travailleurs au siège de l'institution, 1269 cadres, 1039 maîtrise et 2003 exécutions.³

La CNEP-Banque s'est offert une place importante dans le système bancaire malgré la concurrence en perpétuelle évolution, grâce à sa politique de gestion et sa qualité de service. En effet, en septembre 2002 la CNEP-Banque à enregistrer un totale de bilan de 15 milliards de dinars, le solde du bilan était de 458 milliards de Dinars, soit une augmentation de 0.7% par rapport à 2001. Le recouvrement de crédit tous types confondus s'élèvent à 14.75 milliards

³ Ibid.

de dinars Les dépôts d'épargne à vu et à terme pour l'année 2002, étaient respectivement à 447, 407 et 6.6 milliards de dinars⁴.

1.5.1. Le 31 mai 2005 : le financement des investissements dans l'immobilier

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 des activités liées à la construction notamment pour la réalisation des biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles.

1.5.2. Le 28 février 2007 : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

L'assemblée générale ordinaire du 28 Février 2007 relative au repositionnement stratégique de la CNEP-banque décidée d'autoriser au titre des crédits aux particuliers : les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque et 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.

1.5.3. Du 17 juillet 2008 au Le 17 aout 2011: repositionnement stratégique de la CNEP - Banque

Le financement de la promotion immobilière : sont autorisé pour le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logement, et le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel.

Le financement des entreprises : sont autorisé pour le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage d'activité, les crédits par signature, le leasing immobilier, et les services liés à l'habitat (bureaux, entreprises d'entretien d'immeubles...).

- Crédits aux particuliers : est autorisé le financement des crédits immobiliers prévu par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

2. Les missions et opérations de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque assure plusieurs missions et opérations qui sont les suivant :

⁴ Ibid.

2.1. Missions de la CNEP-Banque

Les missions de la CNEP-Banque se résument essentiellement à:

2.1.1. La collecte de l'épargne : qui s'effectue par l'intermédiaire de deux réseaux :

- le réseau propre à la CNEP-Banque réparti à travers tout le territoire national ;
- le réseau postal composé de 3271 points de collectes répartis sur les 48 wilayas

2.1.2. Le financement de logement:

Les crédits octroyés par la CNEP-Banque servent principalement au financement des particuliers et des promoteurs immobiliers publics et privés dans le cadre de :

- la construction, l'extension, la surélévation et l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant ou non épargnant) ;
- construction de logements par promotions immobilières privées ou publiques ;
- l'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à usage commercial ;
- l'acquisition de logements neufs, auprès des promoteurs publics ou privés ;
- la cession de biens entre particuliers ;
- la location habitation et l'acquisition de terrains destinés à la construction.

2.1.3. Le financement de l'investissement

La CNEP-Banque a mis en place des crédits destinés aux investisseurs et aux entreprises. Elle octroie des financements aux investissements de tous les secteurs d'activités économiques, y compris en fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.

2.2. Les opérations de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque, aujourd'hui, est une banque à part entière, cela admet donc que la qualité et le type des opérations qu'elle assure sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à⁵:

- collecter et gérer des fonds, quelles que soient leurs durées et leurs natures ;
- émettre des emprunts à court, moyen et long terme, sous toute les formes ;
- consentir des prêts sous toute les formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- accordé toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- réaliser toutes les opérations sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;

⁵ BEKADA Mohamed « Les reforme de système bancaire algérien : cas de CPA », Mémoire magister en science économiques, analyse économique et développement, université d'Oran, 2009-2010. P 23

- les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la Banque.

3. Les produits et services de la CNEP-Banque

Une panoplie de produits et service est concoctée par la CNEP-Banque au profil de sa clientèle, et ce, afin de répondre au mieux à leurs exigences en dépit de la différence des besoins de tout un chacun.

3.1. Les produits de la CNEP- Banque

En termes de produit, la banque offre plusieurs types de crédit, à savoir : des crédits à l'investissement promotionnel, crédits aux entreprises et aux particuliers, il s'agit de :

- prêt à la construction ;
- crédit à l'acquisition ;
- crédit location habitation ;
- la location-vente ;
- les produits à marge.

3.2. Les services de la CNEP-Banque

En matière de service, la CNEP-Banque propose des moyens d'épargne et de placement à travers les différents comptes qu'elle met à la disposition de ses clients :

- LEL⁶ à taux créditeur de 2% par an ;
- LEP⁷ à taux créditeur de 2.5% par an ;
- le compte RASMALI : compte du dépôt sans intérêt ;
- le compte chèque : compte du dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physiques souhaitant domicilier leur salaire, il est aussi ouvert automatiquement pour les personnes voulant contracter un crédit ;
- le compte courant commerçant : compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes physiques ou morales justifiant d'une activité commerciale ;
- le compte de dépôt à terme ;
- la carte interbancaire dite CIB : instrument de paiement permettant d'effectuer des retraits sur le DAB⁸.

⁶ LEL : Livret d'épargne logement

⁷ LEP : Livret d'épargne populaire

⁸ DAB : Distributeur automatique de billet.

4. Présentation de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »

Crée le 21/10/1997, le jour de l'informatisation de la banque. La CNEP-Banque de BOGHNI « 219 » est située à 35Km au sud ouest de la wilaya de Tizi-Ouzou, implanté à l'entrée de la ville, pas loin du centre de la daïra de BOGHNI à la cité 100 logements APC/CNEP.

La zone chalandise qu'elle couvre est très importante, en plus des quatre communes de BOGHNI elle couvre aussi des daïras limitrophe notamment : OUADHIA, OUACIFS, MAATKAS et TIZI-GHENIF.

Section 2 : Spécificité des crédits immobiliers accordés aux particuliers par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »

Le prêt immobilier est un produit qui se compose de plusieurs spécificités, il est l'un des produits financiers les plus sollicités ; l'accession à un bien immobilier exige des fonds colossaux par apport au budget du ménage, chose qui les oblige à contracter un crédit immobilier pour subvenir à ce besoin. Par conséquent, la CNEP-Banque a mis en place toute une pile de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins de sa clientèle. Toutefois, un dossier à fournir est exigé, afin de cerner au mieux la demande du client et de répondre à ces besoins.

1. Les Frais d'étude du dossier des crédits immobiliers accordés par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »

Les frais du dossier représentent les frais d'étude et de gestion du dossier de crédit, ils sont payés en une seule fois, et ce, avant la mobilisation du crédit, pour se faire le client signe une autorisation de prélèvement des frais d'étude (annexe10). Les frais du dossier sont fixés comme suit ⁹:

Tableau n°10: Les frais du dossier de crédit immobilier

Montant de crédit	Frais du dossier
Crédit inférieur ou égal à 500.000 DA	5000 DA
Crédit supérieur à 500.001 DA et inférieur ou égal à 5.000.000 DA	12 000 DA
Crédit supérieur à 5 000.001 DA et inférieur ou égal à 8.000.000 DA	20 000 DA
Crédit supérieur à 8 000.000 DA	25 000 DA
Crédit Location- habitation (quel que soit le montant du prêt)	5000 DA

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence219, BOGHNI, 2018.

⁹Document interne CNEP-Banque BOGHNI « 219 »

2. Caractéristiques des crédits immobiliers accordé au particulier par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »

Les crédits immobiliers octroyés aux particuliers par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 » se caractérisent par les éléments suivants ¹⁰:

2.1.Détermination du montant de crédit

Le montant de crédit à accorder à une personne physique est déterminé par les paramètres suivants :

- le revenu mensuel net du postulant ;
- l'âge du postulant ;
- le coût du projet objet du financement ;
- la valeur vénale de la garantie ;
- les intérêts cumulés (personnels et cédés).

2.2.La durée du crédit immobilier

La durée des crédits immobiliers aux particuliers est généralement de 30 ans, avec la limite d'âge ne dépassant pas les 75 ans, et ce quelle que soit la qualité du postulant, épargnant ou non épargnant, néanmoins elle peut diminuer à 15 ans, ou atteindre 40 ans en fonction du type de crédit sollicité, ce que montre le tableau ci-dessous :

Tableau n°11: Représentation de la durée du prêt

Catégorie de prêt	Durée de prêt
<ul style="list-style-type: none"> - Construction d'un logement individuel. - Construction d'un logement dans une coopérative immobilière. - Extension où surélévation d'un logement. - Acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur. - Acquisition d'un logement auprès d'un particulier. - Acquisition d'un logement dans le cadre de la vente sur plans. - Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement - Crédit complémentaire. 	30 ans
<ul style="list-style-type: none"> - Aménagement d'un logement 	25 ans
<ul style="list-style-type: none"> - Crédit jeune 	40 ans
<ul style="list-style-type: none"> - Acquisition d'un local neuf ou ancien, ou en VSP. - Construction, Aménagement, Extension d'un local commercial ou professionnel. 	15 ans

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence 219, BOGHNI, 2018

¹⁰Idem

2.3.Taux d'intérêts liés aux crédits immobiliers

Les taux d'intérêt débiteurs applicables aux crédits immobiliers particuliers sont représentés dans le tableau suivant :

Tableau n°12 : taux d'intérêt

Qualité du postulant	Taux
Épargnant titulaire d'un compte d'épargne Logement (L.E.L)	5.75% l'an
Épargnant titulaire d'un compte d'un Livret d'épargne populaire (L.E.P)	6.25% l'an
Non épargnant.	6.50% l'an

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence219, BOGHNI, 2018

2.4.Quotité de financement

Le pourcentage de financement des crédits immobiliers accordé aux particuliers est fixé selon la catégorie de prêt, qui peut être regroupée dans le tableau ci-après :

Tableau n°13 : quotité de financement

Types de crédit	quotité
Crédit VSP	100% moins de 40 ans (pour les jeune) 90% plus 40 ans
Construction et Construction rurale	100% de devis estimatif pour moins de 40 ans (jeune) 90% de devis estimatif pour les plus 40 ans
Crédit aménagement	90% de devis estimatif sans dépasser 80% de la garantie
Acquisition de terrain	90% maximum
Achat de logement fini bonifié	100% moins de 40 ans (pour les jeune) 90% plus 40 ans
Achat de logement chez particulier	90% du prix du bien
Crédit complémentaire	90% de devis estimatif des travaux.

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence219, BOGHNI, 2017

3. La Capacité et le différé de remboursement

Dans se qui suit nous allons définir la capacité et le différé de remboursement d'un crédit immobilier accordé au particulier :

3.1. La capacité de remboursement

Le revenu mensuel net du postulant permet de calculer la capacité de remboursement. Cette dernière est fixée selon les proportions en fonction de niveau des revenus ; La capacité de remboursement d'une manière générale est calculée par la formule suivante¹¹:

¹¹Document interne de la CNEP-banque BOGHNI « 219 »

Chapitre 3: étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié

La capacité de remboursement = le revenu net × la quotité de revenu mensuel net

La quotité de remboursement est fixée selon le revenu de l'emprunteur qui est représenté dans le tableau suivant :

Tableau n°14: quotité de revenu mensuel

Revenu mensuel net	Quotité maximal de revenu mensuel net		
	Salaries du secteur public, retraités et profession libéral	Salariés de secteur privé	Commerçants, artisans
Inférieur ou égal à deux(02) fois le SNMG	35%	30%	25%
Supérieur à deux(02) fois, et inférieur ou égal à quatre(04) fois le SNMG.	40%	35%	30%
Supérieur à quatre(04) fois e inférieur ou égal à huit(08) fois le SNMG	50%	45%	40%
Supérieur à huit(08) fois le SNMG	55%	50%	45%

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence219, BOGHNI, 2017

3.2.Le différé de remboursement

Le différé de remboursement est accordé à l'emprunteur en fonction du type de crédits repris dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°15 : période de différé

Catégorie de prêt	Période de différé
Crédit achat de logement VSP, Crédit à la construction, Crédit pour extension et surélévation	36 mois
Crédit jeune (achat de logement et construction) Acquisition d'un terrain destiné à la construction d'un logement prêt complémentaire à la construction	12 mois
Crédit achat de logement fini Crédit a l'aménagement	06 mois

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence219, BOGHNI, 2017

4. Condition d'éligibilité d'un crédit immobilier accordé au particulier par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »

Afin de bénéficier d'un crédit immobilier, le postulant doit remplir certaines conditions qui sont comme suit:

4.1.Dans le cas d'un seul emprunteur

Est éligible à un crédit immobilier toute personne qui :

- à une capacité juridique de contracter un prêt ;

- être majeur (19 ans accomplis) ou émancipé;
- justifier d'une capacité de remboursement suffisante ;
- disposer d'un revenu permanent et régulier qui dépasse ou égale au SNMG ;
- être âgé de moins de 75 ans ;
- le bien à financer est situé en Algérie.

4.2. Dans le cas d'un épargnant

Un épargnant est une personne physique titulaire d'un compte d'épargne logement « CEL » et /ou un compte d'épargne populaire « CEP », ouvert au moins une année et ayant au moins un cumule d'intérêt de deux milles (2000) dinars.

En effet, le taux en vigueur est de 6.5%, mais les postulants ayant la qualité d'épargnants bénéficiant d'avantages particuliers, la CNEP-Banque prend le montant d'intérêt plus trente (30) fois le montant de crédit à un taux de 5.75% pour les épargnants en CEL et 6.25% pour les épargnants en CEP.

4.3. Dans le cas co-débitions et caution

La co-débitions et la caution sont deux techniques différents appliqués par la CNEP-Banque BOGHNI « 219 », et qui lui permettent de se couvrir contre le risque d'insolvabilité et de soutenir un dossier de crédit, comme en vas le voir ci-après :

4.3.1. Cas de la co-débitions

La Co-débitions, permet au contractant de crédit d'augmenter le montant de crédit à octroyer par la banque d'une part, et augmenter la capacité de remboursement du postulant en faisant appel, solidairement et indivisiblement, au revenu d'une autre personne physique d'autre part.

4.3.2. Cas de la caution

Le cautionnement est l'engagement d'une personne physique ou morale appelée « caution » de garantir le remboursement d'une dette contractée par le principal débiteur, soit en hypothéquant un immeuble lui appartenant (cautionnement réel), soit en s'engageant envers le créancier à exécuter l'obligation du débiteur principal si ce dernier n'y satisfaisait pas lui-même (cautionnement personnel)¹².

La caution doit :

- Disposer de revenus stables ;
- elle doit être domiciliée en Algérie ;
- elle doit y avoir un lien de parenté directe (Conjoint – ascendant – descendant) ;
- elle doit être âgée moins de 75 ans.

Une seule caution est permise.

¹² www.dictionnaire-juridique.com/definition/caution-cautionnement.php#, consultée le 25/07/2022 à 15h00

Section 3 : Étude de cas d'un crédit à la construction d'un logement à taux bonifié accordé par l'agence CNEP-Banque de BOGHNI « 219 ».

Au cours de cette section, nous allons traiter un dossier de crédit à la construction à taux bonifié. En premier lieu, nous allons discuter de la réception des documents à fournir par le client qui est notre objet d'étude, puis, nous allons exposer le contenu du dossier de crédit à la construction.

Le tableau suivant reprend les renseignements généraux sur le client et la catégorie de crédit de notre cas d'étude.

Tableau n°16 : les renseignements généraux sur le client

Nom e t Prénom	XXX
Date de naissance	01/05/1971 (51 Ans)
Qualité professionnelle	Salarié
Profession :	Fonctionnaire
Employeur	Secteur public
Catégorie	Non épargnant
Catégorie de prêt :	Construction d'un logement rural (bonifié)
Devis estimatif :	2 000 000,00 DA
Montant de crédit sollicité	1 699 000,00 DA
Valeur du bien garantie :	2 300 000,00DA

Source : réalisé par nos soins des renseignements du dossier du crédit de la CNEP-Banque BOGHNI « 219 »

Toute demande de crédit auprès d'une banque, est suivie d'un dossier qui doit être fourni par le client. Constitué de plusieurs documents, ce dossier permet aux responsables de la banque de rassembler les informations nécessaires sur le postulant et son état financier et de s'assurer en plus, de l'authenticité des informations avancées. Les documents fournis auprès d'un banquier, dépendent de type du crédit sollicité.

Dans le cas d'un crédit à la construction à taux bonifié, qui fait objet de notre étude, le dossier que le client doit fournir est le suivant :

1. Le dossier administratif

Ce dossier comprend deux sous-dossiers, le premier est le dossier administratif, et le deuxième est celui-ci est liés à la nature du crédit sollicité.

1.1. Le volet identification du client

Ce dossier contient toutes les informations personnelles relatives au client qui se résument comme suit :

- demande de crédit : un formulaire délivré par la CNEP-Banque remplie et signé par l'intéressé (voir annexe 01) ;
- demande d'adhésion à l'assurance formulaire CNEP-Banque (annexe11) ;
- fiche de client particulier formulaire CNEP-Banque (annexe12) ;
- un extrait de naissance ;
- un certificat de résidence ;
- une copie de la pièce d'identité ;
- une fiche familiale ;
- attestation de revenu et fiches de paie.
- une copie de la carte CNAS ;
- relevé des émoluments et attestation d'emploi : formulaire donné par la CNEP-Banque (voir annexe 02).

1.2. Le volet documents liés au crédit

Ce volet regroupe l'ensemble des informations sur le lieu de construction qui sont :

- un certificat négatif d'hypothèque (voir annexe 4), délivré par les services fonciers, qui déclare que le client n'a rien hypothéqué, auprès d'autre établissement ;
- un certificat de possession de terrain de construction ;
- une copie de la décision d'éligibilité à l'aide de l'Etat à l'habitat rural.

1.3. Volet étude

Pour l'étude de ce dossier notre client a payé des frais d'étude calculé à base de tableau 10 comme suite :

Selon le tableau, le montant de crédit accordé à notre cliente situe dans la deuxième tranche, c'est-à-dire : 500 001.00 < 1 699 000 < 5 000 000.00, donc les frais d'étude de son dossier sont de 12 000.00 DA hors taxe, augmenté de la TVA (19%) :

TVA = Le frais d'étude de dossier TTC × 19%

TVA = 12 000.00 × 19% = 2 280 DA

Donc :

Les frais d'étude de dossier TTC = Les frais d'étude de dossier HT + TVA

Le frais d'étude de dossier TTC = 12000.00 + 2 280.00 = 14 280.00 DA

Le frais d'étude de dossier TTC payé par notre client est de **14 280.00 DA**

Le service client de la banque est tenu de contrôler et de vérifier toutes les informations relatives aux pièces fournies, comme l'identité du client ainsi que la date d'expiration des pièces et éventuellement les informations déclarées dans les formulaires.

Dans ce volet, on y trouve :

- une fiche technique de crédit (simulation de crédit) ;
- fiche de contrôle des pièces constitutives du dossier (fiche de suivi et de contrôle annexe 12) ;
- bordereau d'envoi à la direction des impôts ;
- demandes de consultation des centrales : CREM¹³, impayé ;
- procès-verbal de la décision d'octroi de crédit

2. Le dossier technique

Il s'agit du rapport d'évaluation de la construction établi par un architecte agréé, on y trouve :

2.1. Rapport de présentation

Le rapport de présentation est un document clé dans l'étude d'une demande de crédit, il assure au banquier un ensemble d'informations qui sont :

2.1.1. Données administratives

Dans cette partie l'architecte reprend les détails des informations suivantes :

- origine de propriétaire : Nom, Prénom, date de naissance, adresse...
- justificatif de propriété ;
- permis de construction ;
- certificat négatif d'hypothèque ;
- valeur d'acquisition du terrain.

2.1.2. Localisation du bien : adresse exacte

2.1.3. Positionnement de bien : Délimitation (nord, sud, est, ouest...)

2.1.4. Morphologie et surface : Détails en mètre carré du bien

2.2. Typologie du bien

Il décrit les détails du bien en reprenant les informations suivantes :

- nombre d'étages, accès, types de structure et finition ;
- état physique d'avancement des travaux avec reportage photographique ;
- détail de la valeur vénale de bien de substitution sur lequel repose l'hypothèque ;
- tous les plans détaillés ;

¹³ Central des risques, entreprise et ménage

- devis estimatif et quantitatif et descriptif établi par l'architecte expert.

3. La décision du prêt

Après l'étude de dossier du demandeur, une fiche technique (simulation de crédit) de crédit sera établie faisant ressortir la capacité de remboursement.

Une réunion du comité d'agence constitué de responsable crédit, responsable d'épargne, l'analyste crédit, le directeur ou le sous-directeur d'agence, est tenue et sanctionné d'un procès-verbal assortie d'une décision d'octroi du crédit.

Le comité d'agence a donné un avis favorable et une notification d'acceptation de prêt consenti aux conditions d'octroi du crédit est adressée au client, qui à un délai de huit (08) jours pour accepter le crédit, signer le contrat de crédit après l'avoir lu et accepter toutes les clauses le composant.

Dans le cas où il y'aurait refus d'octroi du crédit, une notification de rejet sera envoyée au client ainsi que son dossier.

Dans notre cas : le client a accepté et il a signé le contrat de crédit.

3.1. La capacité de remboursement

Elle dépend du revenu net du postulant comme le montre le tableau ci-dessous. Elle est considérée comme un outil de son aptitude à rembourser le crédit.

Tableau n°17: Le pourcentage de prélèvement sur le revenu net pour un salarié

Quotité de revenu mensuel net	Si le revenu net est
30%	Inférieur ou égal à 2 fois le SNMG
40%	$02 \text{ SNMG} \leq \text{revenu} \leq 04 \text{ SMIG}$
50%	$04 \text{ SNMG} \leq \text{revenu} < 08 \text{ SNMG}$
55%	Supérieur à 08 le SNMG

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, BOGHNI « 219 », 2017

Notre dossier objet d'étude représente, la catégorie du prêt à la construction d'un logement rural à taux bonifié. Le postulant est un salarié dont le revenu mensuel est de 50 000,00 DA. Cela nous permet de déterminer la capacité de remboursement de notre client, calculée de la manière suivante :

$$\text{Capacité de remboursement} = \text{le revenu net} \times \text{la quotité}$$

En suivant le tableau ci-dessus :le salaire de notre client se situe dans la 2eme tranche c'est-à-dire : $02 \text{ SNMG} \leq 50\,000,00 \text{ DA} \leq 04$ qui correspond à 40% de Quotité de revenu mensuel net donc :

La capacité de remboursement = $50\,000,00 \times 40\% = 20\,000,00 \text{ DA}$.

Déterminer la capacité de remboursement est très important pour la banque car elle lui permet de prendre une diésions d'accepter ou de refuser la demande de client, et cela en fonction de la capacité ou non du client à rembourser le crédit.

3.2.La durée du crédit

Depuis le 02 avril 2015, la CNEP-Banque a relevé la durée maximale du prêt hypothécaire « JEUNE » à 40 ans, dans la limite d'âge fixée à 75 ans. Si le postulant a un âge \leq à 35 ans la durée maximale de crédit est 40 ans, et si le postulant a un âge $>$ à 35ans la durée maximale de crédit est de 30 ans. La durée du crédit est calculée comme suit :

$$\text{La durée de crédit} = \text{l'âge maximal} - \text{l'âge de client}$$

Pour notre cas d'étude le postulant à 51 ans par conséquent la durée de crédit est de : **24 ans**.

3.3.Le montant du crédit

Le montant de crédit dépend de la capacité de remboursement ainsi que de la valeur tabulaire. La valeur tabulaire est due à l'intersection de la durée et du taux, elle prend en considérationle facteur temps et le taux d'intérêt ; la valeur tabulaire est calculée comme suite

$$\text{La valeur tabulaire} = \frac{\frac{t}{1200}}{1 - (1 + t/1200)^{-n}}$$

On a : le taux = 1% ;

La durée (n) = 288 mois qui correspondent à 24 ans,

La valeur tabulaire = $((1/1200) / (1-(1+1/1200)^{-288})) = 0.003906979$

Donc, le montant de prêt se calcule comme suit :

$$\text{Le montant de prêt} = \text{la capacité de remboursement} / \text{la valeur tabulaire}$$

On a : La capacité de remboursement = 20 000,00 DA.

Donc :

Le montant de prêt = 20 000,00 / 0.003906979 = 5 119 044.66 DA.

Initialement le client a demandé un crédit de 1 699 000.00 DA, ce dont porte la décision de comité de la banque.

3.4. L'échéance

Sa formule est la suivante :

$$\text{L'échéance} = \text{le montant du prêt} \times \text{la valeur tabulaire}$$

Dans notre cas d'étude :

Pour le calcul de la valeur tabulaire de l'échéance on prend le nombre de mois réduit de la période de différé, donc on aura :

La durée de remboursement = 24 ans – 3 ans (la période de différé pour la construction d'un logement rural) = 21 ans = 252 mois;

Valeur tabulaire = $((1/1200) / (1-(1+1/1200)^{-252})) = 0.00440114$

Le montant de crédit = 1 699 000,00 DA.

Donc on aura :

Échéance = 1 699 000,00 × 0.00440114 = 7477.53 DA.

3.5. La mensualité

Sa formule est la suivante :

$$\text{Le montant mensuel à payer} = \text{Échéance} + \text{Assurance}$$

a- Calcule du montant de l'assurance (assurance décès)

En application de la décision réglementaire n° 1163/2008 du 05 novembre 2008, relative à l'Assurance des Emprunteurs «ADE » CARDIF EL Djazaïr, La présente décision réglementaire à pour objet de fixer la nouvelle tarification en matière d'Assurance des emprunteurs applicable aux nouveaux clients bénéficiaires du crédit immobiliers, de leurs Co-emprunteurs ou caution contre (le risque de Décès ou décès et invalidité absolue et définitive).

La prime d'assurance est calculé en fonction des taux mensuel des primes et ce, en fonction de la tranche d'âge, tel que fixé dans le tableau 18. La prime d'assurance est réglée mensuellement par l'emprunteur assuré simultanément avec l'échéance du crédit, intégrée dans la mensualité.

Tableaux N°18 : Taux de la prime d'assurance

Tranche d'âge	Taux mensuelle de la prime
De 19 à 50 ans	0.034%
50 ans et plus	0.045%

Source : établis à partir de documents interne de la CNEP-Banque, agence 219 BOGHNI, 2017

Donc notre client est âgé de 51 ans, le taux appliqué pour le calcul de la prime d'assurance est de 0.045%.

$$\text{Montant de l'assurance} = \text{le montant accordé} \times 0.045\%$$

Le montant de l'assurance = 1 699 000.00 × 0.045%

Le montant de l'assurance = 764.55 DA

Donc :

La mensualité = 7477.53 + 764.55

$$\text{La mensualité} = 8\,242.08$$

3.6. Les intérêts intercalaires

Les intérêts intercalaires, c'est des intérêts que le client paye pendant la durée de déblocage de l'intégralité des tranches de son prêt par la banque. La durée maximale étant de 36 mois (période de différé), durant cette période le client paie uniquement l'intérêt et le montant de l'assurance, en effet, durant cette période le client ne rembourse pas du capital.

Les intérêts intercalaires se calcul comme suit :

$$\text{Les intérêts intercalaires mensuels} = \text{montant du crédit} \times \text{taux d'intérêt} / 1200$$

Les intérêts intercalaire = (1 699 000.00 × 1%) / 1200

On aura : intérêt intercalaire = 1415.83 DA

- Pour un différé de 36 mois on aura :

Intérêt intercalaire = 1 415.83 × 36

$$\text{Intérêt intercalaire} = 50\,969.88 \text{ DA}$$

Pour notre étude le client a payé un intérêt intercalaire de 50 969.88 DA, augmenté du montant de l'assurance intégré dans l'intérêt intercalaire, donc notre client a payé durant les 36 mois de différé un montant égale à :

$$(\text{Intérêt intercalaire} + \text{montant de l'assurance}) \times 36 \text{ mois} = (1\,415.83 + 764.55) \times 36$$

Le montant payé par le client durant la période de différé (36mois) égale à : **78 493.68 DA**

La mobilisation de tout crédit destiné à la construction d'un logement rural, se fait en 03 tranches quelque soit le montant accordé.

3.6.1. Le calcul des montants des tranches à débloqués et des intérêts intercalaire

Le calcul des tranches et des intérêts intercalaire se fait comme suite :

3.6.1.1. Le calcul du montant de la 1^{ère} tranche :

Le montant de la première tranche est de 40% du montant du crédit accordé mobilisé après :

- recueil de la garantie d'hypothèque de premier rang sur le terrain, et la construction à édifier;
- et présentation de l'attestation d'ouverture de chantier avec un rapport photographique de la plate-forme déjà construite ; une demande de mobilisation de la 1^{re} tranche.

Le calcul du montant de la 1^{ère} tranche se fera comme suit :

$\text{Le montant de la première tranche} = \text{le montant de crédit} \times 40\%$
--

Donc :

$$\text{Le montant de la 1^{ère} tranche} = 1\,699\,000,00 \times 40\% = 679\,600,00 \text{ DA.}$$

Le calcul de l'intérêt intercalaire qui sera versé par le client à partir du déblocage de la première tranche se fait de la manière suivante :

$\text{Intérêt intercalaire} = (\text{le montant de la première tranche} \times \text{le taux d'intérêt}) / 1200.$
--

Donc :

$$\text{Intérêt intercalaire} = (679\,600,00 \times 1\%) / 1200 = 566.33 \text{ DA.}$$

Donc pendant la durée entre la première tranche et la deuxième, le client paye chaque mois une somme de l'intérêt intercalaire plus la prime d'assurance soit 764.55 DA.

$$\text{Alors il paye : } 566,33 + 764.55.00 = 1\,330.88 \text{ DA.}$$

3.6.1.2. Calcul du montant de la deuxième tranche et les intérêts intercalaire

Le montant de la deuxième tranche est de 30% du montant du crédit, mobilisé après :

- La consommation de la première tranche, d'après un rapport établi par un architecte ;
- et un rapport d'avancement des travaux avec un reportage photographique ;
- une demande de mobilisation de la deuxième tranche faite par le client.

Donc :

Le montant de la deuxième tranche = le montant de crédit × 30%

Deuxième tranche = $1\,699\,000,00 \times 30\% = 509\,700,00$ DA.

Intérêt intercalaire = [((montant de la première tranche + montant de la deuxième tranche) × 1%)/1200]

Intérêt intercalaire = $[((679\,600,00 + 509\,700,00) \times 1\%) / 1200] = 991,08 + 764,55 = 1755,63$ DA

Le client doit payer une somme d'intérêt intercalaire de 991,08 majoré du montant de l'assurance sur la 1^{ère} et la 2^{ème} tranche.

Le postulant doit donc payer chaque mois une somme égale à 1 758,63 DA jusqu'au déblocage de la troisième tranche.

3.6.1.3. Calcule du montant de la troisième tranche et les intérêts intercalaire

Le montant de la 3^{ème} tranche est de 30% du montant du crédit accordé, après :

- Le rapport établi par un architecte portant la consommation de la 2^{ème} tranche ;
- et un état d'avancement des travaux, avec un reportage photographique ;
- une demande de mobilisation de la troisième tranche ;

Donc :

Le montant de la troisième tranche = le montant de crédit × 30%

La troisième tranche = $1\,699\,000,00 \times 30\% = 509\,700,00$ DA.

L'intérêt intercalaire = [(montant de crédit × 1%)/1200]

Intérêt intercalaire = $((1\,699\,000,00 \times 1\%) / 1200) = 1\,415,83 + 764,55 = 2\,180,38$ DA.

Le postulant a payé la somme de 2183,38 DA, jusqu'à la fin de différé qui est de 36 mois.

Une fois la période du différé (36 mois) achevée, le client commencera à rembourser son crédit (le capital emprunté); dans ce cas la banque va établir un tableau d'amortissement mensuel pour le client illustré dans le tableau n°19.

Chapitre 3: étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié

Tableau n°19 : amortissement

En Dinar Algérien							
	Échéance	Cap/Restant	Cap/Principal	Intérêt	TVA	Mont échéance	Assurance
Période de différé	1	1 699 000.00	/	1330.88	/	/	746.55
	2	1 699 000.00	/	1330.88	/	/	746.55
		1 699 000.00		1758.63			
	3	1 699 000.00	/	1758.63	/	/	746.55
	4			1415.83			746.55
	.			1415.83			.
	.	1 699 000.00	/	.	/	/	.
	.			.			.
	.36 ^{ème} mois			.1415.83			.746.55
	Après la fin du différé	37	1 699 000.00	5 249.95	1 463.03	/	6 712.98
38		1 693 750.06	5 254.47	1458.51	/	6712.98	746.55
39		1 688 495.57	5259.00	1453.98	/	6 712.98	746.55
40		1 683 236.59	5263.23	1449.45	/	6712.98	746.55
41		1 677 926.31	5310.28	1402.69	/	6 712.98	746.55
42		1 672 611.60	5314.70	1398.27	/	6712.98	746.55
43		1 667 338.63	5272.67	1440.30	/	6 712.98	746.55
44		1 662 015.10	5323.53	1389.44	/	6712.98	746.55
45		1 656 687.13	5327.96	1385.01	/	6 712.98	746.55
... jusqu'à la clôture de crédit		/	/	/

Source : établis par nous même

3.7. Calcule de la prime d'assurance SGCI

le montant de la prime d'assurance contre le risque d'insolvabilité se calcule en fonction du ratio prêt/valeur à la garantie de bien immobilier objet de crédit ou bien immobilier offert en garantie, selon le tableau suivant :

Tableau n°20 : taux de la prime d'assurance SGCI

Ratio : prêt/Valeur garantie (RPV)	Taux de la prime HT
RPV ≤ 40%	0.50%
40% < RPV ≤ 60%	0.75%
60% < RPV ≤ 90%	1.00%

Source : établis à partir documents interne CNEP-Banque, agence 219 BOGHNI, 2014

En ce qui concerne le crédit construction la valeur de la garantie est égal à la valeur du terrain majoré du montant de crédit.

Donc :

La valeur donnée en garantie est égale à : 2 300 000.00 + 1 699 000.00 = 3 999 000. 00DA

Alors :

Le ratio prêt/ RPV = 1699000.00 DA/3 999 000.00 DA= 0.42*100 = 42%

Notre RPV se situe dans la deuxième tranche $40% < 42\% \leq 60\%$, par conséquent le taux a appliqué est de 0.75%.

La prime SGCI (HT) = montant de prêt × taux de la prime HT

Donc :

La prime SGCI (HT) = 1699000 DA * 0.75%

La prime SGCI (HT) = 12 742.50 DA

- **Calcul de la TVA applicable la prime d'assurance SGCI**

TVA = La prime SGCI (HT) × 19%

TVA = 12 742.50 × 19%

TVA = 2 421.07 DA

Donc :

La prime SGCI (TTC) = La prime SGCI (HT) + TVA

La prime SGCI (TTC) = 12 742.50 + 2 421.07

La prime SGCI (TTC) = 15 163.57 DA.

Notre client a payé la somme de 15 163.57 DA de prime SGCI, ce montant de l'assurance en prime unique (FLAT) a été réglé avant la mobilisation du crédit, cette prime est versée intégralement et en une seule fois par l'agence CNEP-Banque au compte de la SGCI ouvert à cet effet.

4. Le dossier financier

Il contient :

4.1. Le sous-dossier concrétisation du crédit

- Ce volet consiste à signer un contrat de crédit immobilier bonifié, signé par le directeur et l'intéressé. Le contrat contient des articles qui définissent les conditions et les engagements que le postulant doit respecter. Une fois la convention signée, le client ne peut plus revenir en arrière. Car chaque demande de crédit doit faire l'objet de décision d'octroi de crédits ;
- Plus le contrat d'assurance catastrophe naturelle auquel le client est adhérent, qui est de 80% de la valeur de la garantie pour les constructions à usage d'habitation, avec une subrogation au profit de la CNEP-Banque, en effet, en cas de dommage l'organisme d'assurance doit verser l'indemnité à la banque dans les trois mois qui suivent le dommage ;
- Document attestant l'adhésion à l'assurance SGCI.

4.2. Le sous-dossier évaluation de crédit

Il contient :

4.2.1. La mobilisation des fonds : se fait après

- La réception de l'attestation d'ouverture de chantier (pour la 1^{re} tranche) délivrée par l'architecte agréé par la CNEP-Banque ;
- la réception de rapport d'avancement des travaux pour la 2^{ème} et 3^{ème} tranche délivrée par l'architecte agréé par la CNEP-Banque ;
- les ordres de mobilisation donnée par le client.

4.2.2. Les commissions

Sont l'ensemble de frais d'étude et de gestion du crédit que le client est tenu de supporter.

Parmi ces frais on distingue:

4.2.1.1. La commission d'étude et de gestion

Cette commission représente les frais d'étude et de gestion du crédit représenté dans le tableau n°10 ci-dessus.

En plus des commissions, le postulant supporte également des charges comme:

- les frais fiscaux qui s'élèvent jusqu'à 40 DA (frais de timbres) de chaque page de la convention;
- le paiement des frais d'enregistrement qui sont de 500 DA, versé pour les impôts.

4.2.1.2. Commission d'engagement

Est une commission payée pour la banque pour prévenir le risque de désengagement du client. Cette commission regroupe l'ensemble des frais d'immobilisation des fonds. Elle est fixée à 1/100 et appliquée au montant du crédit restant après le paiement de la 1^{re} tranche ; c'est-à-dire le client paye la commission d'engagement sur la 2^{ème} et la 3^{ème} tranche.

5. Le dossier recouvrement

A la base le taux d'intérêt de crédit à la construction est de 6.5 % (client non épargnant), avec la bonification la banque recouvre 1% des intérêts payés par le client, le reste qui est 5.5% sera versé par le trésor public au profit de la CNEP-Banque en tranches, chaque trois mois jusqu'à échéance.

Le montant versé par le trésor public = montant de crédit × 5.5%

Soit :

Le montant versé par le trésor public = 1 699 000.00 × 5.5%

Le montant versé par le trésor public = 91 795.00

Ce dossier contient :

- le client signe une autorisation de prélèvement sur compte (annexe 14 et 15) avant que la banque ne procède au prélèvement mensuel. Cette autorisation est une simple formalité ou le client à travers une autorisation signée offre à la banque l'accord de prélever par le débit de son compte ; le montant dû au titre du remboursement de son crédit jusqu'à son remboursement total ;
- engagement de provision sur compte (annexe 16) : en effet, le client s'engage à lisser son compte toujours alimenté de la mensualité en cours afin de procéder au prélèvement automatique sur son compte et prévenir le risque d'impayé et donc sa soumission aux pénalités de retard en cas d'insuffisance de celles-ci et qui représente 2% du montant de la mensualité sur chaque jour de retard ;
- autorisation de prélèvement des frais d'étude.

6. Le volet correspondance

Le dossier correspondance contient l'ensemble des documents relatifs aux échanges de correspondances entre la banque et le client. Ces correspondances entrent dans le cadre d'une notification de paiement des intérêts sur le prêt à chaque mobilisation des tranches.

Elle doit être signée par le client après l'acceptation des conditions du crédit accordé tel que : le montant de crédit accordé de 1 699 000.00 DA, le taux bonifié à 1%, la durée de 24 ans, le différé de 36 mois, l'échéance, les mensualités, les commissions. et autres.

7. Dossier de la garantie

Ce dossier contient des documents qui garantissent à la CNEP-Banque le risque de non-recouvrement de la création qui peut arriver en cas d'impossibilité, d'incapacité ou de refus de rembourser de prêt ou en cas de décès de client. Les garanties sont :

- une adhésion à la convention d'assurance des emprunteurs (CARDIF DJAZAIR).
- Acte d'hypothèque notarié de premier rang sur le bien objet des prêts ou autres immobiliers de même valeur vénale¹⁴, proposé par le postulant.
- Une autorisation de consultation de la centrale des risques ménage (CREM) annexe 3,
- Une déclaration de demande de consultation pour les interdits de chéquier qui déclare que le postulant n'est pas interdit bancaire par la banque centrale.

¹⁴La valeur vénale en immobilier correspond à la somme que pourrait obtenir un propriétaire en cas de vente hypothétique de son bien à une date précise

Chapitre 3: étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié

- La souscription du client auprès de la « S.G.C.I » une assurance contre le risque d'insolvabilité

Ces dernières garantissent la CNEP-Banque contre le risque de non recouvrement c'est à dire dans le cas ou le client refuse de rembourser son prêt, ou il est dans le cas d'impossibilité, incapacité ou en cas de décès de ce dernier.

8. Présentation d'un tableau récapitulatif des calculs effectués

Tableau n°21 : récapitulatif des calculs

Unité : Dinar Algérien

Montant de crédit accordé	Durée du crédit	différé	Mensualités		Déblocage en 3 tranches		Intérêts intercalaire à payer	
			Assurance	Échéance				
1 699 000.00	24 ans	3 ans	764.77	7477.53	T1	679 600.00	de 1 ^{er} déblocage jusqu'au 2 ^{ème} déblocage	1 330,88
					T2	509 700.00	de 2 ^{ème} déblocage jusqu'au 3 ^{ème} déblocage	1 755.63
					T3	509 700.00	de 3 ^{ème} déblocage jusqu'à la fin de la période de différé	2 180.38
Salaire du client	50 000.00							
Montant de la garantie	2 300 000.00							
Montant de la garantie utilisé pour le calcul de l'assurance	3 999 000.00							
Capacité de remboursement	20 000.00							
Frais d'étude de dossier (TTC)	14 280.00							
Prime SGCI (TTC)	15 163.57							
Montant de crédit calculé	5 119 044.66							
Montant d'intérêt intercalaire à payer dans les 3 ans de différé	78 493.68							
Montant d'intérêt versé par le trésor public chaque 3 mois	91 795.00							
TVA appliqué	19%							

Source : fais par nous même à partir du dossier client CNEP-Banque BOGHNI « 219 ».

Conclusion

On a dédié ce chapitre pour l'étude d'un cas pratique de crédit immobilier à la construction à taux bonifié de 1%, un crédit qui tant sollicité auprès de la CNEP-Banque de BOGHNI, ce travail est le résultat d'une étude sur l'étude d'octroi de crédit immobilier aux particuliers spécifiquement dans le type cité en haut. Pour la demande de ses clients pour la construction de logements, la CNEP-Banque offre une catégorie de crédits assez variés, à titre d'exemple, des crédits immobiliers avec une bonification d'un taux d'intérêt de 1%, cette bonification est venue pour donner une dynamique pour le logement rural en Algérie.

Afin que l'opération de crédit immobilier aux particuliers suive un parcours des plus normal, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur est plus qu'importante, car les crédits hypothécaires sont des prêts à hauts risques, en effet ils sollicitent une mobilisation de très grandes sommes à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources à court terme. Donc, elles sont confrontées à un problème de transformation d'échéance et par conséquent, le risque de liquidité qu'elles doivent gérer avec acuité.

Conclusion Générale

La question du logement en Algérie est une problématique qui demeure toujours d'actualité, le pays enregistre jusqu'à présent un manque énorme de logements véhiculé par une croissance démographique et un exode rural très important.

Le secteur de l'habitat en Algérie a évolué considérablement depuis l'indépendance à nos jours, il a été soumis à une série de réformes, engagées principalement à partir des années 1990, dont l'axe principal était le volet de financement. Réformes engagées afin d'accélérer la mise en place d'un mécanisme capable de régler et de gérer la production d'habitats d'une manière efficace et efficiente orientée par la demande des ménages en fonction de leurs capacités de contribution dans le cadre de procédures ouvertes et équitables.

Vers la fin de 1999, l'Algérie a entamé l'application d'une procédure basée sur le prêt immobilier financièrement pris en charge par les nouvelles institutions financières bancaires principalement par la CNEP- banque ;

Dans le souci d'assurer la sécurité des banques dans leur mission d'offre de crédits immobiliers, un ensemble d'institutions ont été mis en place dont : la SGCI pour le partage du risque lié au crédit immobilier, la CNL pour la garantie de la solvabilité de la demande, la SATIM pour la détection des mauvais payeurs, le FGCMPI pour la garantie dans le cadre de la vente sur plan, et la SRH pour le refinancement des prêts hypothécaires.

Cependant, certaines de ces institutions ont l'effet escompté, mais malheureusement, la plupart de ces intervenants n'assurent pas leurs principales fonctions, on cite : la SATIM qui n'est pas opérationnelle autant que centrale des risques des ménages, et la SRH qui ne fonctionne pas faute du non développement du marché financier en Algérie. Par conséquent, pour assurer une gestion efficace, il est nécessaire que tout intervenant assure pleinement son rôle.

Aujourd'hui, nul ne peut ignorer les efforts de l'Etat à réduire le déficit de logements et éradiquant l'habitat précaire. Des sommes colossales ont été déboursées pour cette raison, en effet, Il a consacré une enveloppe globale de près de 20 milliards de dollars pour le programme quinquennal de 2005 à 2009, près de plus d'un million de logements sont été prévu.

Conclusion générale

À ce titre, le parc immobilier passait de deux millions de logements en 1966 à cinq millions en 1998, et il dépasse les sept millions de logements avec ce programme, en 2010 à 2014 un autre programme a été lancé avec dans ses entrailles près de trois millions de logements pour alimenter le parc immobilier national. Des efforts formidables de l'Etat quia tout le mérite d'être signalé, car leurs incidences à terme retombe automatiquement sur la qualité et le cadre de vie du citoyen qui seront améliorés.

Au cours de notre stage pratique on a constaté que la CNEP-banque s'impliquer davantage dans le financement du secteur de l'immobilier, de par la variété et le nombre de crédits accordés par celle-ci toute en s'appuyant sur les efforts de l'Etat pour assurer la solvabilité de milliers d'Algériens à travers la bonification et les aides de la caisse nationale de logement (CNL),

Le financement des crédits immobiliers accordé aux particuliers au niveau de la CNEP-Banque 219 BOGHNI se concentre principalement sur les crédits bonifiés 1% à la construction rurale principalement, VSP et LSP, qui revient au caractère rural que connait la région de BOGHNI ainsi que les régions limitrophes qu'elle chapeaute.

Le logement, est devenu de plus en plus accessible, notamment à travers l'implication timide mais réelle d'autres banques (BNA, CPA...) dans le financement de ce secteur, ce qui se traduit par une concurrence pour la CNEP Banque qui s'innove afin de garder sa place sur le marché immobilier,

Notre cas pratique Nous à permis de constater également, que la banque oriente ses stratégies vers la satisfaction de sa clientèle à trévère une gestion rigoureuse de leurs dossiers notamment en cas de crises (durant la crise sanitaire COVID 19, la CNEP-Banque à procéder à la suppression de tous les impayés enregistrés par sa clientèle durant cette période) et la minimisation des risques qu'elle encoure, dans le respect des normes régionales et des conventions internationales en vigueur grâce aux différents moyens de gestion de risques.

En définitive, malgré une situation du marché peu satisfaisante caractérisée par une demande forte de logements par rapport à l'offre, soit un déficit de 300 000 demandes/an en 2016, aggravées par de multiples crises (crise financière, crise sanitaire), le gouvernement Algérien et les banques continuent à soutenir ce secteur à travers le lancement et le financement de nouveaux programmes, en effet, le projet de loi des finances (PLF 2021) prévoit le financement d'un nouveau programme de logements comptants 45.000 unités dont :20.000 de

Conclusion générale

logements publics locatifs (sociaux), 10.000 de logements promotionnels aidés (LPA), et de 15.000 logements AADL et 130.000 de aides d'auto-construction dont 50.000 aides à l'auto-construction dans le cadre des lotissements sociaux situés au niveau des hauts plateaux et dans le sud ainsi que 80.000 aides dans le cadre de l'habitat rural.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- JEAN-FRANÇOIS SÉLAUDOUX, JEAN RIOUFOL « Que sais-je ? LE MARCHÉ IMMOBILIER » ; puf, PC2637; mai 2005.
- ARNAUD SIMON, RICHARD MALLE « Introduction à la finance et à l'économie de l'immobilier », Economica, 2011.
- DIDIER, CORNUEL ADEF, PRÉFACE D'ALAIN. BÉCHADE. POSTFACE DE PHILIPPE. PELLETIER. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles.
- CORNUEL et Al, « Les marchés immobiliers segmentation et dynamique », édition ADEF, Paris 1999,
- PHILIPPE MONNIER, SANDRINE MAHIER-LEFRANÇOIS (2008) : «Les Techniques bancaires », édition Dunod, paris
- LATTRE ANDRÉ, institut d'études bancaires et financière: « le logement et son financement en France et dans les principaux pays industrialisés » édition : berger- levrault, France, 1992.
- Muriel Mestre-Mahler – Emmanuel Béal dit Rainaldy – Nadège Licoine-Hucliez, « Droit De l'immobilier », Dunod, 2020
- ALLEN B., BONETTI M. (2004). Stratégies de gestion de l'habitat social et dynamiques résidentielles. Paris : Centre Scientifique et Technique du Bâtiment, Laboratoire de sociologie urbaine générative.
- AMPHOUX P., KAUFMANN V., PATTARONI L., et al. (2009). Habitat en devenir : enjeux territoriaux, politiques et sociaux du logement en Suisse. Lausanne : Presses polytechniques et universitaires romandes,
- B, COLOOS, « comprendre les marchés du logement », édition, l'harmattan, Paris, 1997.
- J.J. GRANELLE, « l'économie immobilière », édition economica, France, 1998

Thèses et mémoires

- thèse en vue de l'obtention du doctorat en sciences économiques : « L'ECONOMIE DE LOGEMENT EN ALGERIE », Noureddine MESSAHEL, ANNEE : 2013-2014
- Thèse pour l'obtention de magistère en Economie, « Étude Analytique et Economique du Marché du Logement 1962-1992», ZITARI SAMIA, 1994
- Mémoire de Magister « SITUATION DE L'HABITAT ET POLITIQUE DE FINANCEMENT DE SECTEUR EN ALGERIE » BOURICHE Nourddine, 2004

- Mémoire de Magister, Economie spatiale, régionale et urbaine. « La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie : cas de la promotion immobilière des 510 logements OPGI/CNEP de Tizi-Ouzou », MOUSSAOUI, Abdelhakim, Mai 2006.
- Mémoire de Magister « Les Relations Banques /Entreprises Publiques : Portées et limites : Cas de la Banque Nationale d'Algérie et l'entreprise Leader Meuble Taboukert», BERKAL Safia, 2012
- Mémoire magister en science économiques, analyse économique et développement. « Les reformes de système bancaire algérien : cas de CPA », BEKADA, Mohamed, université d'Oran, 2009-2010.
- Mémoire de fin d'études Pour l'obtention du Brevet Supérieur de Banque « Le financement bancaire au service de l'immobilier », HENTOUR Fouad, février 2015
- Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques « Le crédit comme moyen de financement de l'immobilier et ses déterminants. Cas : CNEP-Banque », BOURABA Hanane, 2015.
- Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques« Le financement de la promotion immobilière en Algérie Cas de la CNEP-Banque de TIZI-OUZOU »KADERI Mourad, KEBAILI Mouloud, 2015.
- Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques « LA diversification des crédits immobiliers accordés aux particuliers cas : CNEP-Banque D'AZAZGA » BENKACI Siham, BESSAOUD Karima, 2016
- Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master « Le financement bancaire d'un crédit immobilier Cas : CNEP-Banque de Tizi-Ouzou »DJELIL Yasmine, KHELOUI Akila, 2021.
- Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master « Financement de la promotion immobilière, cas du CPA de Tizi-Ouzou », LARIBI Malha, HENNA Larbi, 2019
- Mémoire de fin de cycle, « Modalités de financement bancaire du crédit immobilier en Algérie Cas CPA-Banque Agence 194 de Tizi-Ouzou », CHEKIR Sofiane, AMROUNI Yacine, 2017.
- Mémoire de fin de cycle, « Le rôle des banques dans le financement de l'habitat Cas : CPA de Tizi-ouzou », IDEKI Chafia, ZEMANI Hayette, 2017.
- Mémoire de fin de CyclePour l'obtention du diplôme de licence en Sciences Commerciales « Crédit immobilier au taux bonifié Cas : CNEP-Banque agence « 804» kherrata » ; AOULMI Omar- ATOUI Mouhamed, LAMRI Said, 2015.

- Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master « Le crédit immobilier cas de la BEA », LOUNIS Sabrina, LEHAD Ouardia, 2010-2011.
- Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master « Le financement du logement cas de la CNEP-Banque », ABOUS Mohand, BOUADI lamia, BOUFERGUENE Nassima, 2006-2007.
- Mémoire de fin de cycle d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion, « Crédit immobilier : déterminant de la défaillance et gestion du risque par la méthode crédit scoring Cas : CNEP-Banque », Aouadj Mohammed ,2017-2018.

Revus et documents

- Center for affordable housing finance in africa (CAHF) « comprendre le marché du financement du logement en algérie », Thierno Birahim Niang, Juin 2020 ; pdf « Algérie 2019 ».
- «Réalité de la production et du financement du logement en Algérie et performance des institutions », BENY AHIA Mohamed, Doctorant-Université de Tlemcen
- Revue des sciences commerciales : « Le secteur de l'habitat en algérie : état des lieux », SBIA Yasmine, KHERCHI MEDJDEN Hanya, ENSSEA, Labo de Statistique Appliquée, Numéro Spécial 01, 2017,
- Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales « Le marché du logement en Algérie : Quel état des lieux ? », LASLA Yamina, OUKACI Kamal, Volume : 11 / N°: 01 (2018)
- Les Publications de la Recherche Gouvernance & Economie Sociale, « LA NOUVELLE POLITIQUE DU LOGEMENT EN ALGERIE: Quelles Perspectives pour Réduire la Crise de Logement? » ZERROUKI Med Amine, pr: TABEL AOUL Wassila, N° 01 / Septembre 2015.
- « la politique de l'habitat en Algérie entre monopole de l'Etat et son désengagement », OUADAH REBRAB Saliha, Maître assistante à l'ENSSEA,
- « La politique sociale de l'habitat en Algérie: impacts sur le développement économique et social », TALEB Kamir, AKNINE SUIDI Roza, EGCI 2017.

Sites internet

- <https://www.memoireonline.com/12/13/8194/Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier.html> 14:30 le 25/05/2022
- <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/360/16/4/70910>; 04 :15 le 31/05/2022
- <http://www1.ieif.fr/Newsletter/Newsletter06/Fichiers/Immobilier-Economie.pdf> 10:37 le 01/06/2022

- <http://dspace.univ-setif.dz:8888/jspui/bitstream/123456789/1823/1/Economie%20d; 9 :35>
02/06/2022
- <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/331/1/1/40387> à 10:42 le 05/06/2022
- <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/576/10/1/106719> à 14:08 le 05/06/2022
- <http://www.audentia-gestion.fr> à 07 :36 ; 08/06/22
- https://www.researchgate.net/publication/32225592_Les_agents_immobiliers_evolution_professionnelles_et_dynamiques_des_marches_du_logement , 14:53, le 14/06/2022
- <http://enssibal.enssib.fr/bibliotheque/documents/dessid/rrbmalherbe.pdf> ,14:57 le 14/06/2022
- <https://www.expertise-immobiliere-aquitaine.fr/b/les-principaux-intervenants-de-limmobilier>
19:36 14/06/22
- <https://lesoiralgerie.com/actualites/le-marche-de-limmobilier-en-crise> le 02/07/2022 a 11h00
- <https://www.liberte-algerie.com/actualite/le-marche-immobilier-dans-le-marasme>
02/207/2022 11h00
- https://www.groupeurban.com/Textes_fichiers/RECUEIL%20DE%20TEXTES%20RELATIF%20A%20LA%20PROMOTION%20IMMOBILIERE.pdf 02/07/2022 16h07
- <https://www.guideducredit.com/rachat-de-credit/lexique/franchise-et-differend-amortissement.php> consulté 05/07/22 a 13h24
- <https://www.bouygues-immobilier.com/projet-immobilier-neuf> consulter 05/07/22 à 13h46
- <https://fr.wikipedia.org> consulter le 08/07/22 à 10h50
- <https://www.djazair.com/fr/lexpression/29674> 14/07/22 16h57
- http://www.opgi.dz/opgi_hdey/statut_jur.asp consulté 16/07/22 à 10h43
- <https://www.aadl.com.dz/presentation.htm> consulté 16/07/2022 à 10:49

Table des matières

Remerciement	I
Dédicace	II
Liste des abréviations	III
Liste des tableaux	V
Sommaire	VI
Introduction générale	01
Chapitre 1 : généralités sur le marché immobilier	03
Introduction	03
Section 1 : Présentation du marché de l'immobilier	03
1. Définition de l'immobilier	03
2. Les produits immobiliers	04
2.1. Définition du produit immobilier	04
2.2. Caractéristiques du produit immobilier	05
2.3. Classification des biens immobiliers	06
3. Le marché immobilier	07
3.1. Définition du marché immobilier	07
3.2. Les intervenants sur les marchés immobiliers	07
4. Types de marchés immobiliers	09
4.1. Marché immobilier selon les démentions du bien immobilier	09
4.2. Le marché immobilier selon les circuits de commercialisation	10
4.3. Marché immobilier selon la segmentation marketing	11
5. Caractéristiques du marché immobilier	11
5.1. Un marché moins efficient	11
5.2. Absence de marché centralisé	12
5.3. Une transparence réduite	12
5.4. Une faible liquidité	12
5.5. Des coûts de transaction élevés	12
6. Présentation de l'offre et la demande sur le marché immobilier	13
6.1. L'offre sur le marché immobilier	13
6.2. la demande sur le marché immobilier	15
Section 2 : Le marché immobilier Algérienne	16
1. Le rôle et le monopole de l'Etat	16
2. Les réformes engagées dans le financement du logement	18
2.1. Période d'avant 1986	18
2.2. Période d'après 1986	19
2.3. L'état de logement en Algérie après 1990 à nos jours	19
3. L'Etat autant qu'organisateur du marché immobilier	22
3.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »	22
3.2. Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière	23
3.3. La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI)	23
3.4. La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique (SATIM)	24

3.5.La société de refinancement hypothécaire (SRH)	25
3.6.La direction de l'urbanisme et de la construction (DUC)	27
3.7.La direction du logement et des équipements publics (DLEP)	27
3.8.la direction des équipements publics (DEP).....	28
3.9. La direction du logement (LG)	28
3.10.Entreprises de promotion du logement familial (E.P.L.F)	28
3.11. Office de promotion et de gestion immobilière (O.P.G.I)	28
3.12. Agence Nationale pour l'Amélioration et le développement du Logement L'AADL	29
4. Le Financement de l'Immobilier en Algérie	30
4.1.L'évolution de la promotion immobilière	31
4.2.Participation de la promotion immobilière dans l'offre de logements	31
4.3.L'État autant que régulateur du marché immobilier	32
5. Problèmes spécifique à l'octroi de crédit immobilier	34
5.1.Le refinancement.....	35
5.2.L'analyse du risque	35
5.3.Les garanties	35
6. La place des banques dans le financement de logements en Algérie	36
6.1.L'intervention des banques dans le financement du logement	36
6.2.La place des banques au cœur d'un système inter-indépendant	37
Conclusion	39
Chapitre 2 : Le financement bancaire du marché immobilier	40
Introduction	40
Section 1 : Le financement de crédits immobiliers particuliers.	40
1. Définitions, objet du financement et condition d'éligibilité	40
1.1.Définitions	41
1.2.Objet du financement du crédit immobilier aux particuliers	42
1.3.Conditions d'éligibilité.....	42
2. Caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.....	45
2.1.Le revenu du postulant	45
2.2.La quotité de financement	45
2.3.La durée du crédit immobilier	46
2.4.La période de différé	46
2.5.La période du remboursement	46
2.6.Le taux d'intérêt.....	47
3. Typologie de crédits immobiliers aux particuliers	49
3.1.Crédit à la construction	49
3.2.Crédit à l'aménagement	50
3.3.Crédit à l'accession	50
3.4.Cession de logements entre particulier entre ou achat d'un logement auprès d'un particulier	52
3.5.Achat de terrain.....	52
3.6.Crédit location habitation	53
3.7.Crédit location vent	54

3.8.Crédit JEUNE	54
3.9.Crédit hypothécaire	54
3.10. Le crédit immobilier à taux d'intérêt bonifié par l'Etat	55
3.11. Crédit rachat de créances.....	56
4. La démarche à suivre pour l'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers	56
4.1.Pouvoir de décision	57
4.2.Pouvoir de signature.....	58
4.3.Construction d'un dossier de demande de crédit hypothécaire aux particuliers ..	59

Section 2 : Le financement de crédits à la promotion immobilière66

1. Définitions.....	66
1.1.Définition de promoteur immobilier	66
1.2.Définition de l'activité de promotion immobilière	68
2. Les formes de promotions immobilières.....	69
2.1.La promotion immobilière directe	69
2.2.La promotion immobilière indirecte	69
3. Types de crédits accordés à la promotion immobilière et critères d'évaluation	70
3.1.Types de crédits accordés à la promotion immobilière.....	70
3.2.Les critères d'évaluation d'un crédit promoteur.....	72
4. Les principes de financement de la promotion immobilière :.....	73
4.1.La quotité de financement	73
4.2.La durée de financement	73
4.3.Part d'auto-financement.....	74
5. Dépôt de dossier et décision de crédit	74
5.1.Dépôt du dossier	74
5.2.Traitement du dossier de la demande de crédit.....	74
5.3.Mobilisation du crédit	75

Section3 : les contraintes liées au financement bancaire d'immobilier et perspectives76

1. Les contraintes liées au financement bancaire de l'immobilier	76
1.1.Les contraintes liées au marché immobilier	76
1.2.Les contraintes liées aux risques de crédit immobilier	77
2. Les perspectives pour encourager le financement immobilier	79

Conclusion79

Chapitre 3 : étude de cas d'un crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié.....80

Introduction.....80

Section 1 : présentation de la CNEP-banque.....80

1. Historique de CNEP-banque	80
1.1.De 1964 à 1970 : collecte de l'épargne sur livret	80
1.2.De 1971 à 1979 : encouragement du financement de l'habitat	81
1.3.De 1980 à 1990 : la CNEP-Banque au service de la promotion immobilière	81
1.4.De 1990 à 1997 : de la difficulté au changement de statut.....	81

1.5.La CBEP- Banque à partir de 2000.....	82
2. Les missions et opérations de la CNEP-Banque	83
2.1.Mission de la CNEP-Banque	84
2.2.Opération de la CNEP-Banque	84
3. les produits et services de la CNEP-Banque	85
3.1.Les produits de la CNEP- Banque	85
3.2.Les services de la CNEP-Banque	85
4. Présentation de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »	86

Section 2 : Spécificité des crédits immobiliers accordés aux particuliers.....86

1. Les Frais d'étude du dossier des crédits immobiliers accordés par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »	86
2. Caractéristiques des crédits immobiliers accordé au particulier par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »	87
2.1.Détermination du montant de crédit.....	87
2.2.La durée du crédit immobilier	87
2.3.Taux d'intérêts liés aux crédits immobiliers.....	88
2.4.Quotité de financement	88
3. La Capacité et le différé de remboursement	88
3.1.La capacité de remboursement	88
3.2.Le différé de remboursement	89
4. Condition d'éligibilité d'un crédit immobilier accordé au particulier par la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 »	89
4.1.Dans le cas d'un seul emprunteur	89
4.2.Dans le cas d'un épargnant	90
4.3.Dans le cas de co-débitions et caution	90

Section 3 : Étude de cas d'un crédit à la construction d'un logement à taux bonifié accordé par la CNEP-Banque de BOGHNI. 91

1. Dossier administratif.....	91
1.1.Volet identification du client	92
1.2.Volet documents liés au crédit	92
1.3.Volet étude	92
2. Le dossier technique	93
2.1.Rapport de présentation	93
2.2.Typologie du bien	93
3. Décision du prêt	94
3.1.Capacité de remboursement	94
3.2.La durée du crédit	95
3.3.Montant du dédit.....	95
3.4.L'échéance.....	96
3.5.La mensualité.....	96
3.6.Les intérêts intercalaire	97
3.7.Calcul de la prime d'assurance SGCI	100
4. Le dossier financier.....	101

4.1.Le sous dossier concrétisation du crédit	101
4.2.Le sous dossier évaluation de crédit	102
5. Le dossier recouvrement	102
6. Le volet correspondance	103
7. Dossier de la garantie.....	103
8. Présentation d'un tableau récapitulatif des calculs effectués	104
Conclusion	105
Conclusion générale.....	106
Bibliographie	109
Annexes	113
Tables des matières.....	133

Chapitre 1 : généralités sur le marché immobilier

Chapitre 2 : Le financement bancaire du marché immobilier

Chapitre 3 : étude de cas

Crédit immobilier à la construction d'un logement à taux bonifié

Annexes

Introduction Générale

Conclusion Générale