



UNIVERSITE MOULoud MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUES, COMMECIALES
ET DES SCIENCE DES GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES Economiques



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Science Economiques

Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire

Thème

Le Financement du crédit immobilier Cas de CNEP Banque Tizi-Ouzou

Présenté par :

- BRAHMI Thininane
- MOUNGADE Abderrahmane

Encadré par :

Mr. ABIDI Mohamed

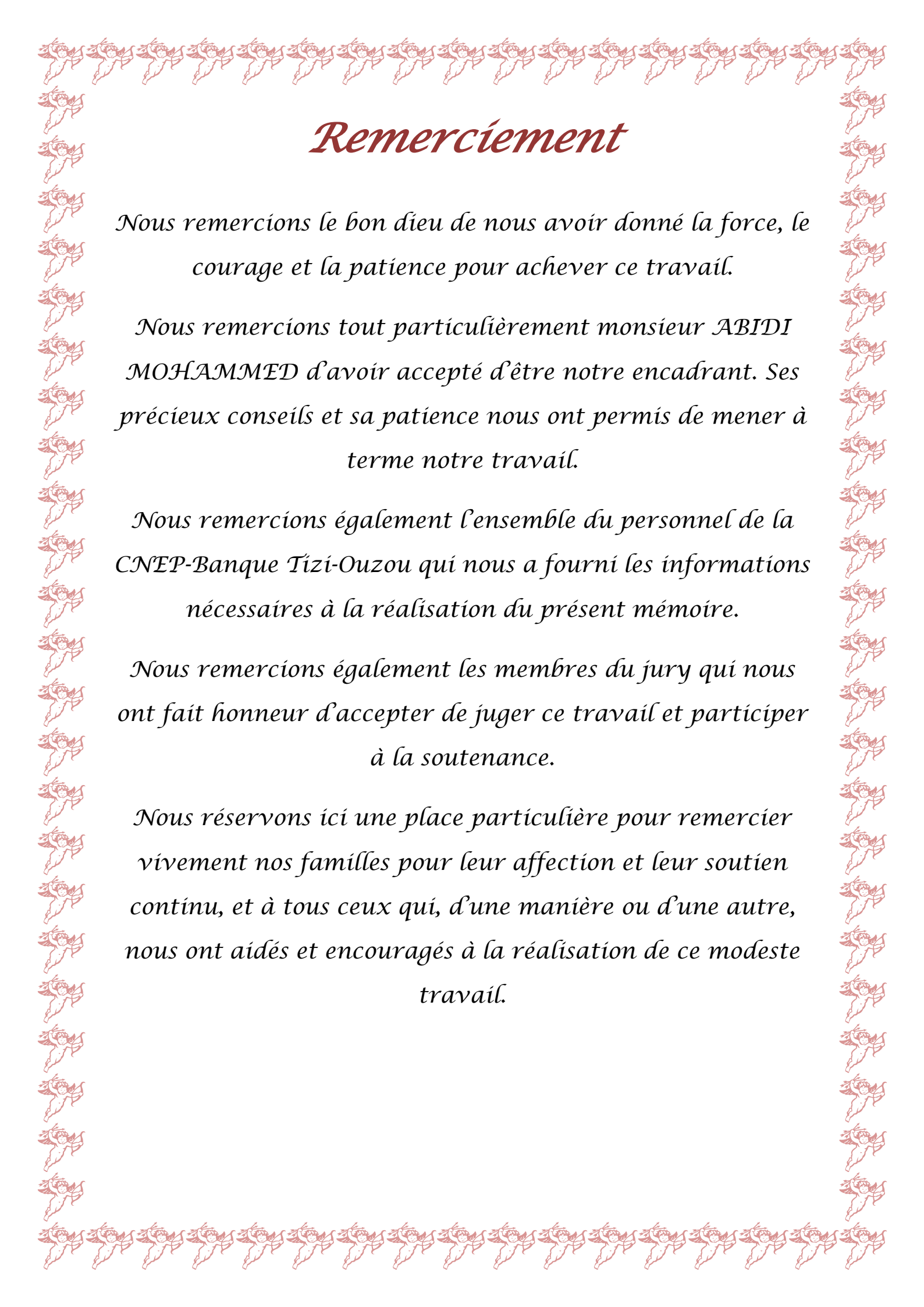
Devant le jury composé de :

Président : Mr OUALIKAN Selim Professeur à l'UMMTO.

Rapporteur : Mr ABIDI Mohamed Maître de conférences classe « B » à l'UMMTO.

Examineur : Mr ACHIR Mohamed Maître de conférences classe « B » à l'UMMTO.

PROMOTION :
2020/2021



Remerciement

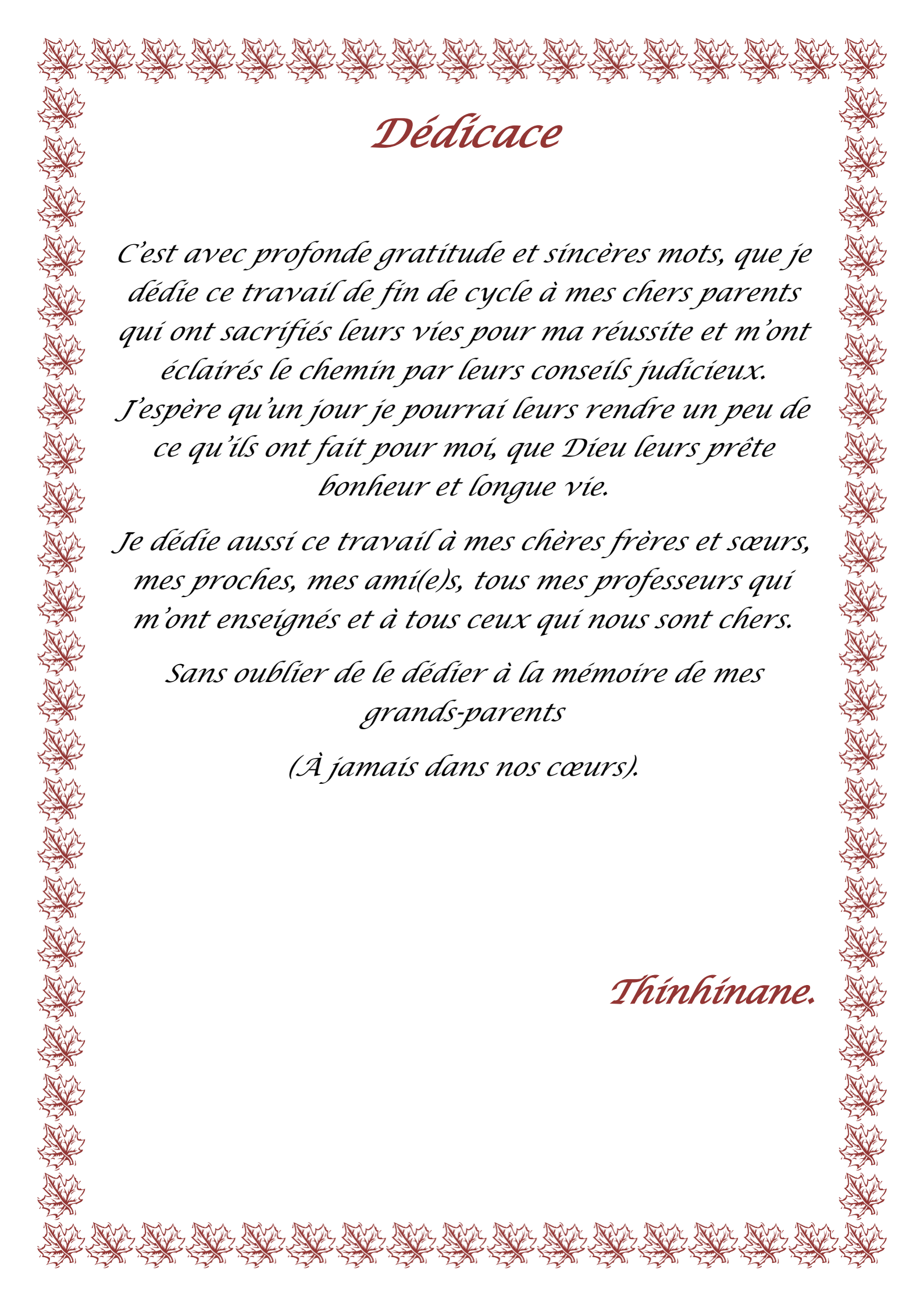
Nous remercions le bon dieu de nous avoir donné la force, le courage et la patience pour achever ce travail.

Nous remercions tout particulièrement monsieur ABIDI MOHAMMED d'avoir accepté d'être notre encadrant. Ses précieux conseils et sa patience nous ont permis de mener à terme notre travail.

Nous remercions également l'ensemble du personnel de la CNEP-Banque Tizi-Ouzou qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

Nous remercions également les membres du jury qui nous ont fait honneur d'accepter de juger ce travail et participer à la soutenance.

Nous réservons ici une place particulière pour remercier vivement nos familles pour leur affection et leur soutien continu, et à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, nous ont aidés et encouragés à la réalisation de ce modeste travail.



Dédicace

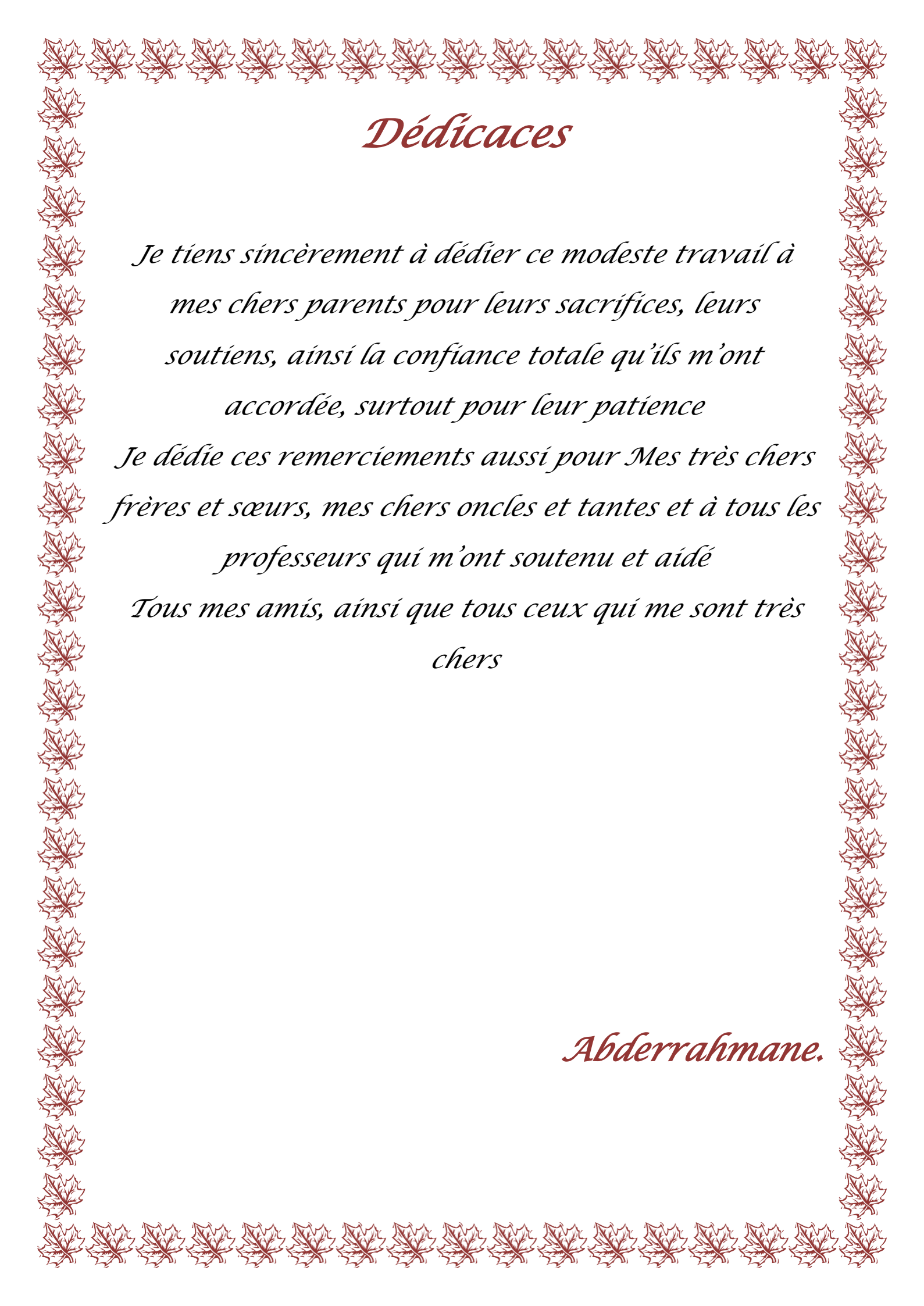
C'est avec profonde gratitude et sincères mots, que je dédie ce travail de fin de cycle à mes chers parents qui ont sacrifiés leurs vies pour ma réussite et m'ont éclairés le chemin par leurs conseils judicieux. J'espère qu'un jour je pourrai leurs rendre un peu de ce qu'ils ont fait pour moi, que Dieu leurs prête bonheur et longue vie.

Je dédie aussi ce travail à mes chères frères et sœurs, mes proches, mes ami(e)s, tous mes professeurs qui m'ont enseignés et à tous ceux qui nous sont chers.

Sans oublier de le dédier à la mémoire de mes grands-parents

(À jamais dans nos cœurs).

Thínhinane.



Dédicaces

*Je tiens sincèrement à dédier ce modeste travail à
mes chers parents pour leurs sacrifices, leurs
soutiens, ainsi la confiance totale qu'ils m'ont
accordée, surtout pour leur patience*

*Je dédie ces remerciements aussi pour Mes très chers
frères et sœurs, mes chers oncles et tantes et à tous les
professeurs qui m'ont soutenu et aidé*

*Tous mes amis, ainsi que tous ceux qui me sont très
chers*

Abderrahmane.



Liste des abréviations

❖ **Liste des abréviations**

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.

APC : Assemblée Populaire de la Commune.

APW : Assemblée Populaire de la Wilaya.

BDL : Banque développement Local.

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne de Prévoyance.

CNEP-IMMO : CNEP Immobilier.

CNL : Caisse Nationale du Logement.

CREM : La Centrale des Risques Entreprise et Ménages.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CPT : Compte Placement à Terme.

CSDPA : Caisse de Solidarité des Département et des Communes d'Algérie

DAT : Dépôt à Terme.

EPIC : Etablissement public à caractère industriel et Commercial

FGCMPI : Fond de garantie et de Caution Mutuelle et de la Promotion
Immobilière

FNAI : Fédération National des Agences Immobilières

FNPOS : Fond National de Péréquation des œuvres Sociales

IRG : Impôts sur le Revenu Global

LEL : Le Livret Épargne Logement

LEP : Le livret Epargne Populaire

LPA : Logement Promotionnel Aidés

LPP : Logement Promotionnels Publique

LSP : Logement Sociale Participatif.

ONLF : Office Nationale Du Logement Familial.

OPGI : Office de Promotion et de Gestion Immobilière.

ONS : Office Nationale des Statistiques.

SAA : Société Algérienne d'Assurance.

SGCI : La Société de Granite des Crédit Immobilier

SNMG : Salaire National minimum garantie

SRH : société de refinancement hypothécaire.

SPA : Société Par Action.

TOL : taux d'occupation par logement

VEFA : Vente en l'état futur d'achèvement

VSP : Vente sur Plan.

*Liste des tableaux, graphes
et schémas.*

❖ **Liste des Tableaux**

Tableau N°1 Evolution de la population en Algérie entre 1010 - 2018.....	10
Tableau N°2: Livraison de logements en Algérie 2010-2018.....	12
Tableau n°03: Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977	19
Tableau n° 04 : Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977	20
Tableau n° 05 : La population urbaine et rurale en 1966 et 1977.....	21
Tableau n° 06 : Livraisons enregistrées de 1993 à 1998	25
Tableau n° 07 : Répartition globale des livraisons de logements de1999 à 2003.	27
Tableau n° 08 : les livraisons de logements durant la période 2005-2009.	28
Tableau N°09 : La classification des actifs pondérés	53
Tableau N°10 : les fonds propres sur les risques pondérés.	53
Tableau N°11 : La classification des créances.	56
Tableau N°12 : le provisionnement des créances	57
Tableau N° 13 : Les taux d'intérêt pratiques par la CNEP Banque	73
Tableau N°14 : La quotité de financement	74
Tableau N° 15 : La capacité de remboursement en fonction de revenu mensuel Net	75
Tableau N° 16 : Les crédits appliqués par la CNEP Banque.	77

❖ **Liste des graphes**

Graphe N°01 : Evolution de la population en Algérie entre 2010-2018	11
Graphique N°02 : Livraison de logements en Algérie 2010-2018.....	12
Graphique N°03 : Les dépenses engagés par l'Etat dans le secteur de l'habitat.....	13

❖ **Liste des schémas**

Schéma N° 01 : Le financement des ventes à crédit.	37
Schéma N° 02 : Le financement des logements.	39



Sommaire.

Sommaire.

<i>Introduction générale.</i>	01
-------------------------------------	----

Chapitre I : Le marché immobilier.

Introduction	04
Section 01 : Généralités sur le marché immobilier	05
Section 02 : La situation du marché immobilier en Algérie	09
Section 03 : Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché.	15
Conclusion.	29

Chapitre II : Le Crédit immobilier.

Introduction	30
Section 1 : les crédits	31
Section 02 : Le crédit immobilier aux particuliers.....	42
Section 03 : Les risques liés aux crédits immobiliers	44
Conclusion.	63

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau du CNEP.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque	64
Section 02 : Le Montage d'un dossier de crédit	70
Conclusion	77

<i>Conclusion générale.</i>	78
-----------------------------------	----

<i>Bibliographie.</i>	80
-----------------------------	----



Introduction générale

Introduction :

La place de l'immobilier au sein du marché public a été reconnue très tôt par la sagesse populaire. Ainsi la majorité des activités et investissements financiers de la plupart des passes sont concentrés sur ce secteur, et, le rapport entre l'immobilier et l'économie n'a jamais été aussi proche, ce qui lui a permis de devenir le secteur clé de la réalité économique d'un pays.

L'immobilier reste toujours le placement préféré des ménages. En effet, en plus du revenu, la propriété immobilière est souvent l'actif financier le plus important des ménages, mais c'est aussi un bien de consommation durable; en disposant d'un logement, d'un espace propre à soi même, l'individu présente une bien meilleure capacité de performance et de contribution plus importante au sein de la société.

Etant l'une des préoccupations majeures de l'Etat Algérien, ce dernier décide de prendre en mains les projets d'habitat en consacrant un budget important à ce secteur, et ce, afin de satisfaire les besoins des citoyens. Cependant, cette intervention s'est avérée inefficace, en raison du dysfonctionnement que connaît le marché immobilier et sa stagnation l'offre subsiste, mais ne répond pas à la demande existante. Le boom démographique qu'a connu le pays après l'indépendance excédait la capacité du gouvernement en matière de création de logements.

A cet effet, l'Etat s'est vu dans l'obligation de remédier à cette crise à travers une nouvelle politique accompagnée de nouvelles réformes. Cette démarche se traduit par l'ouverture du marché immobilier aux professionnels et au secteur privé en les encourageant à participer dans la production de logement. De plus, elle fut synonyme de désengagement des pouvoirs publics du rôle de gérant de l'activité immobilière en confiant cette tâche à la CNEP, qui a contribué au développement de ce secteur, à travers l'incitation des particuliers à épargner, ce qui l'a convertie en banque commerciale, ainsi, le secteur bancaire ou la CNEP banque est intervenu dans le financement de l'habitat, accompagné de la création de plusieurs institutions destinées à faciliter l'accessibilité au logement tels que : CNL, SGCL FGCMPI.

Dès lors, l'Etat, et dans le cadre du financement, a jugé important d'assister les banques et les institutions financières dans la réalisation des projets d'habitat et dans la mise en œuvre des outils d'accession au logement d'une part, et les particuliers, d'autre part, dans la bonification des taux d'intérêts de certains crédits hypothécaires.

Bien que les crédits rentabilisent davantage les ressources des banques, ces dernières sont confrontées à de multiples risques émanant de sa clientèle, qui, et en raison de causes externes peut connaître des difficultés à rembourser ces prêts, ce qui nuit à la solvabilité de la banque (elle agit sur les opérations de crédits avec des placements à court terme). Si le risque demeure toujours inséparable d'un crédit, les banques doivent disposer de méthodes de préventions (réglementations, recueil de garanties, adhésion aux assurances), pouvant minimiser, et non pas éliminé, l'impact des risques encourus.

À la lumière de ce qui a été développé précédemment, nous tenterons à travers notre travail d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante

De quelle manière, les banques, particulièrement la CNEP banque, joue un rôle pour faciliter l'accès au logement ?

Dans la pratique bancaire algérienne, ces démarches sont-elles respectées ?

L'analyse de la problématique précédente durant un stage au niveau de la CNEP Banque de TIZI-OUZOU, fait ressortir quelques questions secondaires viendront orienter notre travail et qui sont :

- Qu'est-ce qu'un bien immobilier ? Et qu'est-ce qu'un marché immobilier ? et quels sont les intervenants, ainsi que les nouvelles institutions financières chargées de promouvoir ce secteur en Algérie ?
- Quelle est la situation actuelle du secteur de l'habitat en Algérie ?
- Quelles sont les caractéristiques des crédits immobiliers et les risques liés ?
- Comment se fait le traitement et le suivi d'un dossier de crédit immobilier ?

Afin de pouvoir apporter des éléments de réponse à toutes ces questions, nous avons structuré notre plan de travail comme suit :

✓ **Un premier chapitre**, qui présentera quelques généralités sur le marché immobilier, ses intervenants, ainsi que la situation du secteur de l'habitat ;

✓ **Un deuxième chapitre**, dans lequel nous présenterons une typologie des crédits, par la suite nous expliquerons les crédits immobiliers et nous citerons les différents risques liés aux crédits immobiliers ;

- ✓ Enfin, **le troisième chapitre** sera réservé à la présentation de l'organisme d'accueil CPA

CNEP Banque de TIZI-OUZOU, ainsi que l'étude d'un cas pratiques en l'application des éléments théoriques développés précédemment.

Chapitre I :
Le marché immobilier

Introduction :

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique et le confort et le bien-être de la population.

Cependant, la politique du « droit au logement » a rapidement disparu escomptée d'une part, par la forte demande qui caractérise le marché immobilier (déficit global du logement : 3 000 000 de logement) aggravée par un taux d'accroissement de la population et d'autre part, par le rythme de construction de logement progressif certes mais toujours insuffisant.

Par ailleurs, l'implication des banques reste timide et le système de financement (du logement a régulièrement oscillé entre le Trésor Public et la Caisse d'Epargne 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 immobilier promotionnels, reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages à épargner.

Pour cela il faudra mettre en évidence les éléments suivants les interventions de la banque en matière de financement de l'offre et de la demande de l'immobilier;

Malgré les deux réformes du système bancaire, entreprises en 1986 et en 1990 et permettant toutes les deux 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.

Les modalités de refinancement auprès de la banque centrale ont été considérées par les banques peu attractives pour des emplois longs jugés risqués et coûteux.

Cette situation a conférée à la CNEP une solitude, considérée à tort ou à raison comme un monopole. Toute la question est de savoir comment il sera possible de solvabiliser les acquéreurs, sécuriser les bailleurs de fonds et inciter les promoteurs à investir d'avantages pour augmenter dans des coûts raisonnables le volume de l'offre de logement.

Cette quadrature du cercle est toujours d'actualité malgré l'amélioration des dispositifs de financement en particulier ceux ayant trait à l'immobilier.

A ce titre, nous avons considéré que le financement bancaire de l'immobilier et son développement était une réponse à la problématique de l'immobilier en Algérie. Pour traiter ce sujet nous avons choisi la démarche suivante. Dans le chapitre 1 ou nous avons exposés

d'une manière globale les différentes notions économiques qui gravitent autour du marché immobilier algérien.

Dans cette partie nous tenterons de cerner dans un premier temps des généralités sur le marché immobilier ensuite nous ferons en sorte d'exposer la situation du marché immobilier en Algérie avant la période de 1986 et sa transition après cette dernière qui expliquera comment le marché immobilier est passé du monopole de l'état à l'ouverture du marché.

Section 01 : Généralités sur le marché immobilier

Nous allons exposer dans cette section quelques notions relatives au marché immobilier, d'abord il y a lieu de détailler l'élément essentiel de ses échanges qui ne peut être que le bien immobilier. Ensuite nous allons aborder le marché immobilier et sa segmentation.

1. Le Bien Immobilier

1.1. Définition du bien immobilier

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

Toutefois, est considérée comme chose immobilière par destination, la chose mobilière que le propriétaire a placée dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service de ce fonds ou à son exploitation. »¹

« L'immobilier est d'abord une réalité matérielle, physique. C'est une construction avec des fondations sur terrain. Une construction sans fondation comme un mobile home, n'est pas un bien immobilier. Concrètement un bien immobilier est un bien dont la construction nécessite 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 définitive car, par définition on ne déplace pas, ou alors très difficilement, un bien immobilier. »²

¹ Article 683 du Code Civil Algérien ;

² Didier Cornul, « économie immobilière et des politiques du logement », 1ère édition De Boeck supérieurs. A., 2013, P2

1.2. Les caractéristiques du bien immobilier

Les biens immobiliers en général et les logements en particulier présentent des caractéristiques bien spécifiques qui sont : leur durabilité, leur hétérogénéité, leur localité et leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel.

Contrairement aux actifs financiers, les biens immobiliers sont peu liquides, ce que les rendent coûteux.

- ***Un bien immobilier est immobile***

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Comme son nom indique « immobile » veut dire que, c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacé.

- ***Un bien immobilier est un bien durable***

Les biens immobiliers sont des investissements à long terme, ils présentent une longue durée de vie économique, ce qui implique, un coût très élevé, une longue durée de son financement et une difficulté d'adopter son offre à sa demande.

- ***Un bien immobilier est un actif réel***

C'est la durabilité qui donne lieu à cette caractéristique, car le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages, mieux encore, il est le facteur déterminant de sa formation et de sa croissance par une accession à la propriété.

- ***Un bien immobile est un bien hétérogène***

Cela signifie que chaque bien immobilier est unique, deux biens immobiliers ne peuvent jamais être identiques, même si leurs caractéristiques sont très semblables, ils demeurent différents dans leurs implantations géographiques.

1.3. Typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers sont, à priori, destinés pour certains usages. Ces derniers peuvent faire l'objet d'une classification précisée ci-dessous :

1.3.1. L'immobilier résidentiel

Les biens immobiliers résidentiels concernent les logements qui abritent les individus dans le cadre de leur vie privée, détaillés comme suit :

- ***Le logement*** : de façon générale, est un lieu d'habitation, un local ou un endroit

destiné pour s'abriter une ou plusieurs personnes telles que les villas et les appartements.

- **Les résidences avec services** : elles ont pour vocation l'accueil des personnes âgées. Généralement autonomes ou semi-valides, tous désirent avant tout évoluer dans un cadre adapté et entourés de personnes de même profil ainsi que les cités universitaires pour les étudiants.
- **Les résidences de tourisme** : elles sont constituées d'un ensemble homogène de chambres ou d'appartements meublées, équipées avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage, la cuisine, offrent en location pour une occupation à une clientèle touristique qui n'y élit pas domicile tels que les hôtels et autres auberges.

1.3.2. L'immobilier professionnel

Cette catégorie comprend les biens immobiliers à usage professionnel et sont classés selon la fonction qui y est exercée. On y trouve :

- **L'immobilier de bureau** : ce type d'immobilier abrite les activités non marchandes au premier rang desquelles les administrations et services publics.
- **L'immobilier industriel** : ce sont des immeubles qui abritent des activités industrielles tels que les usines.
- **L'immobilier commercial** : ce type de bien abrite des fonctions commerciales comme les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés.

1.3.3. Autres types de biens immobiliers

Cette catégorie comprend des biens immobiliers ne font pas partie ni de l'immobilier résidentiel ni de l'immobilier professionnel. Il s'agit par exemple des mosquées, des hôpitaux, des écoles, des biens immobiliers de loisir (parc d'attraction), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons).

2. Le Marché Immobilier

Ces biens immobiliers font l'objet d'échanges qui s'opèrent sur un marché, appelé le marché de l'immobilier.

2.1. Définition du marché immobilier

C'est l'endroit où interviennent les acheteurs et les vendeurs, les détenteurs les propriétaires et locataires des biens immobiliers et en particulier des logements qui en constituent la part la plus importante.

Autrement dit le marché de l'immobilier est le lieu où se rencontre l'offre et la demande, pour l'achat ou la vente ou l'échange d'un bien immobilier, ou sa location.

2.1.1. Les déterminants de la demande

La demande sur le marché immobilier dépend de plusieurs facteurs, à savoir :

- **Le facteur démographique**

L'analyse de l'évolution démographique et sa répartition géographique est importante dans la mesure où elle détermine les besoins sociaux d'une nation et qu'elle permet de déterminer le niveau de la demande ainsi que les prévisions des besoins en logements neufs.

- **Le niveau des revenus**

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

- **Le taux d'intérêt**

La baisse de taux d'intérêt encourage les ménages à recourir au financement bancaire pour l'acquisition des logements.

2.1.2. Les déterminants de l'offre :

L'offre quant à elle est subordonnée à plusieurs facteurs, notamment la disponibilité d'assiettes foncières, des matériaux de construction, les moyens financiers engagés dans la construction, ainsi que des facilitations ou incitations que l'Etat peut offrir dans le cadre de politique globale de l'habitat.

2.2. Segmentation du marché de l'immobilier³

2.2.1. Le marché primaire « marché du neuf »

C'est le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles nouvellement construits n'ayant pas été l'objet d'une occupation préalable.

Sur ce marché, l'offre provient essentiellement des promoteurs immobiliers publics ou privés.

³ AHIOU.S, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page 350.

2.2.2. Le marché secondaire

C'est le marché de 1 occasion ou sont revendus ou loués des immeubles préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et les agences immobilières.

Section 02 : La situation du marché immobilier en Algérie

Le secteur de l'immobilier a enregistré au cours de la dernière décennie développement important cependant, depuis quelques années, les prix ne cessent d'osciller. D'après le président de la FNAI (Fédération nationale des agences immobilières), les prix des loyers, comme les prix de vente des terrains, villas et appartements ont largement augmentés⁴.

Quelles sont les raisons de ces instabilités des prix d'achat ou de location des logements ?

Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette instabilité constante des prix à savoir :

1. Une offre inférieure à la demande

1.1. L'évolution des revenus⁵

L'évolution du salaire net mensuel était de 13,7% en 2013 contre 8,2% en 2012, 9,1% en 2011 et 7,4% en 2010. La revalorisation qu'a connue le salaire national minimum garanti (SNMG) en janvier 2012 en passant de 15.000 DA à 18.000 DA ainsi que les augmentations salariales intervenues en 2010 et 2011 ont contribué à la hausse du salaire moyen de toutes les catégories. Selon l'enquête de l'ONS⁶, le salaire moyen net mensuel en Algérie (hors secteurs agriculture et administration) a évolué de 4,8% durant l'année 2014 pour s'établir à 37.826 dinars (contre 36.104 DA en 2013), alors qu'en 2012, il était de 31.755 dinars.

L'évolution globale des salaires en 2014 a été de 4,6% dans le secteur public et de 5,9% dans le secteur privé. Le salaire moyen mensuel net a été de 52.700 DA dans le secteur public et de 31.000 DA dans le secteur privé national. Parallèlement l'inflation affectant l'immobilier, qui a connu une ascension vertigineuse oscillant entre 400 et 600%, ce qui a induit des difficultés pour les couches moyennes souhaitant l'acquisition d'un logement.

⁴ <http://www.loger-dz.com>

⁵ Rapport de Conjoncture Economique & Sociale 1er Semestre 2015, Conseil National Economique et Social

⁶ Office national des statistiques.

1.2. L'évolution de la population en Algérie⁷

L'un des facteurs principaux influençant la demande sur le marché de l'immobilier est la croissance démographique.

En 2016, la population résidente en Algérie a dépassé la barre des 40 Millions d'habitants et a atteint les 42,2 Millions en 2018. Selon l'ONS, durant les huit dernières années un taux

D'augmentation de 117% a été enregistré accompagné d'un taux d'accroissement dépassant les 2.1% depuis 2013.

Tableau N°1 : Evolution de la population en Algérie entre 2010 – 2018

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Population (en milliers)	35 978	36717	37495	38297	39114	39663	40400	41152	42200

Source : Office national des statistiques

Au 1er janvier 2019, la population résidente totale en Algérie a atteint 43 millions d'habitants.

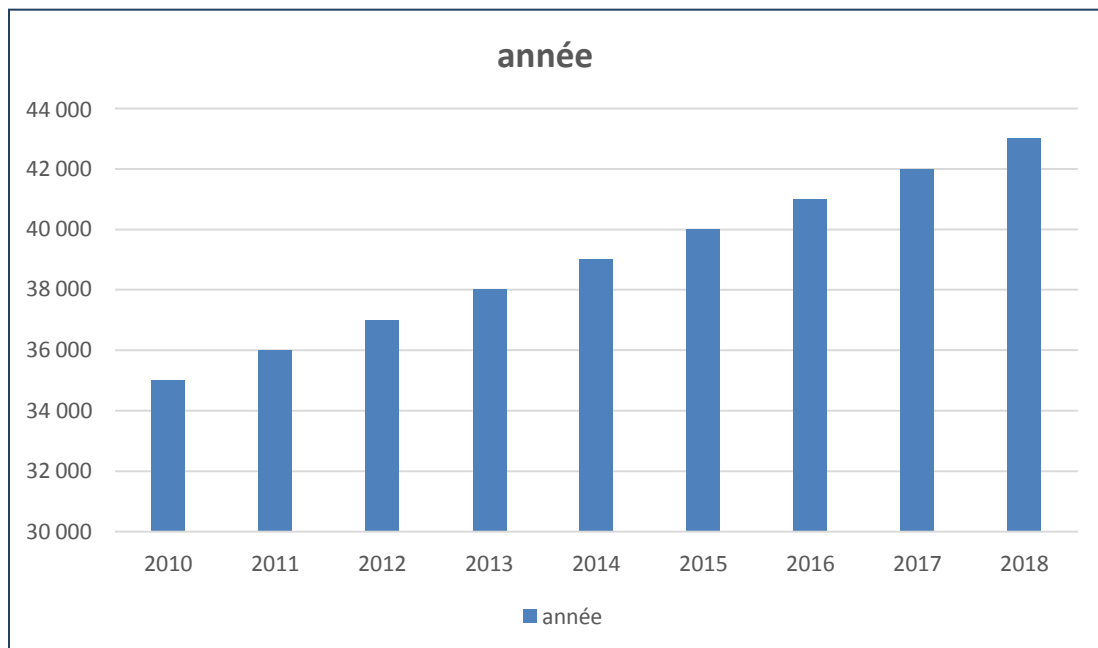
L'année 2018 a été marquée par un volume de naissances vivantes dépassant le seuil d'un million de naissances pour la cinquième année consécutive ainsi qu'une augmentation significative du volume des décès. En revanche, le volume des mariages enregistrés continue son recul entamé depuis 2014.

Durant cette année nous assistons à une stagnation du taux de mortalité infantile pour la seconde année consécutive, alors que le taux de mortinatalité continue de décroître franchement. Par ailleurs, l'espérance de vie à la naissance a connu une légère hausse.

Comme on peut le voir dans le graphe suivant qui représente l'évolution des populations algériennes entre 2010 et 2018.

⁷ Office National des Statistiques (ONS).

Graphes N°01 Evolution de la population en Algérie entre 2010-2018



Source : Office national des statistiques

D'après les données statistiques de l'évolution de la population en Algérie présentées précédemment, nous pouvons déduire qu'elle est en progression constante. Ce qui nous mène à nous interroger si l'évolution du secteur de l'immobilier est proportionnelle à celle de la population ?

1.3 Evolution du parc logement en Algérie

Pour faire face à l'augmentation de la population algérienne, et renforcer le paie logement, les pouvoirs publics ont instaurés plusieurs plans quinquennaux, tel que celui de 2010/2014 :

L'élaboration de plus d'un million d'unités de logements, visant à satisfaire la demande de logement sur l'ensemble du territoire national.

Selon le ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville., Abdelwahid Temmar, 1.128.424 logements sur un total de 2.153.668 imités inscrites au titre du programme quinquennal 2015-2019 ont été réceptionnés jusqu'au 24 décembre 2018 à l'échelle nationale. Le tableau, et le graphe suivants comportent la livraison de logements entre 2010- 2018 :

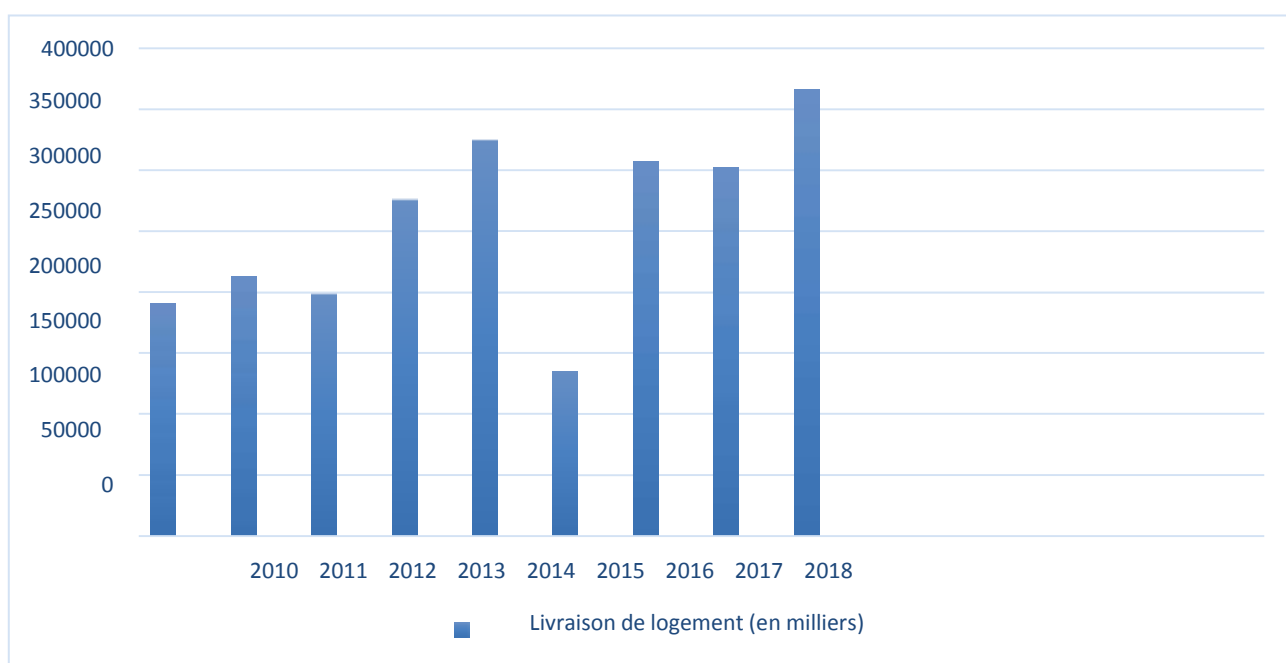
Chapitre I : Le marché immobilier

Tableau N°2: Livraison de logements en Algérie 2010-2018

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Livraison de logement (en milliers)	190873	212665	199179	276900	326000	135000	307000	302000	366000

Source : CNEP-BANQUE

Graphique N°02 : Livraison de logements en Algérie 2010-2018



Source : CNEP-BANQUE

On constate une évolution irrégulière qui varie selon les années, ce qui nous fait part de la situation de déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché de l'immobilier.

L'investissement de l'Etat dans les projets immobiliers et le savoir-faire étranger, depuis les années 2000, s'est avéré très satisfaisant avec un taux d'accroissement remarquable, mais n'a pas pu atteindre le niveau de couverture de la demande et réduire l'écart constaté sur le marché. Cependant cela ne décourage pas les efforts de l'Etat, car il prévoit d'améliorer et d'apporter des solutions à cette crise.

Le programme de logements pour la période 2015-2019 comprend 698.739 logements

locatifs (32/o) et 470.000 logements AADL (22%), auxquels s'ajoutent 90.000 unités inscrites au titre du programme de 2019 et 681.898 logements ruraux et 253.031 logements promotionnels aidés (LPA) ainsi que 50.000 logements promotionnels publics (LPP).

Après avoir décrit la situation chiffrée du secteur de l'habitat en Algérie, nous constatons que le parc du logement n'évolue pas au même rythme que le développement démographique, autrement dit, le marché immobilier en Algérie connaît un déséquilibre énorme entre l'offre et la demande malgré les efforts consentis par l'Etat, qui n'hésite pas à débours des milliards pour absorber le déficit en logement, à savoir :

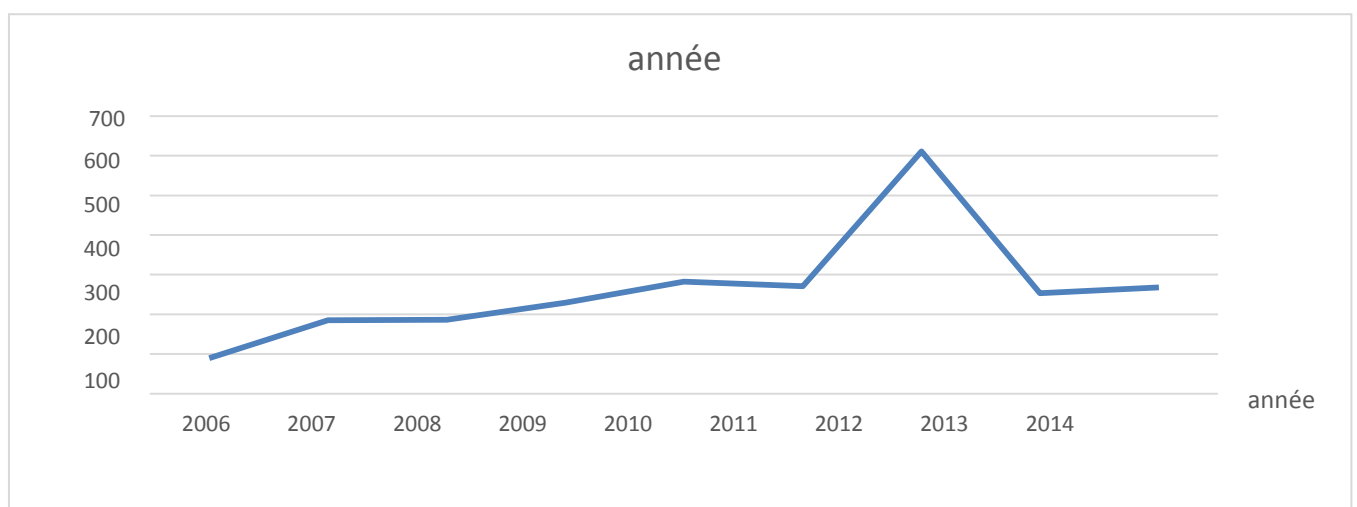
1.4. Dépenses de l'Etat dans le secteur de l'habitat

La production de logements nécessite des fonds. A ce titre, il convient de signaler que 3% du PIB est consacré à la politique du soutien du logement dans le cadre du budget de l'Etat.

A titre d'exemple, Le projet quinquennal d'investissements publics 2010-2014, sur la totalité des engagements financiers de l'ordre de 21 214 milliards de dinars, le secteur de l'habitat a bénéficié d'une enveloppe financière de 3 700 milliards de dinars soit une part de 17,4% qui a été affectée pour résorber le déficit en logements au niveau national.

La courbe suivante reprend les dépenses engagées⁸ par l'Etat dans le secteur de l'habitat entre 2006 et 2014 :

Graphique N°03 : Les dépenses engagées par l'Etat dans le secteur de l'habitat



Source : Office national des statistiques

⁸ Office National des Statistiques (ONS).

La tendance haussière des dépenses reflétée par cette figure, constitue la meilleure preuve que l'Etat prend très au sérieux le problème de la crise de logement.

2. Les mesures fiscales

En prenant à titre d'exemple : l'entrée de la Loi de Finances 2017 en Algérie va provoquer une hausse inexorable des prix de l'immobilier dans notre pays, à cause de plusieurs taxes et impôts qui sont prévus par les dispositions de cette loi, à savoir :

- Les revenus issus de la cession, par les particuliers, d'un immeuble bâti ou non bâti, soient soumis à l'impôt sur le revenu global (IRG) d'un taux fixé à 5 %⁹ ;
- La location des habitations à usage individuel est soumise à un nouveau taux d'BRG à 10% alors que le taux de 7% demeure applicable aux revenus provenant de la location des habitations à usage collectif¹⁰;
- Le taux de 15% demeure quant à lui applicable aux revenus provenant de la location de locaux à usage commercial ou professionnel ainsi que pour la location à usage d'habitation conclue avec des sociétés ;
- Les locations aux étudiants ainsi que la location de logements collectifs dont la superficie ne dépasse pas 80m². Ne sont plus exonérés de d'IRG ;
- Une augmentation¹¹ de la taxe sur les permis immobiliers relatifs aux permis de construire et certificats de conformité :
 - Les tarifs du permis de construire passent d'une fourchette actuelle de 1.875 DA-50.000DA à une fourchette de 3.000 DA-75.000 DA pour les constructions à usage d'habitation et passent de 50.000 DA-150.000 DA à 75.000 DA-225.000 DA pour les constructions à usage commercial ;
 - Les tarifs des certificats de conformité passent à leur tour d'une fourchette de 1.000 DA-12.000 DA à une fourchette de 1.500 DA-18.000 DA pour les constructions à usage d'habitation et de 6.000 DA-20.000 DA à 9.000 DA-30.000 DA pour celles à usage commercial.

⁹ Article 104

¹⁰ Article 42

¹¹ Article 55

Section 03 : Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché

Après l'indépendance, le logement a été longtemps négligé et classé dans le rang des dernières priorités. Même s'il lui était reconnu le statut de l'urgence, les moyens et les contraintes du développement n'ont pas permis à l'offre de se situer au même niveau que la demande, ce qui a fait l'accumulation du retard. Cette section retrace l'évolution du parc logement de 1962 à 1986.

Le gouvernement de l'époque voulait prendre toute la situation en main d'où le recours au système socialiste. En effet, l'Algérie a hérité un parc logement estimé à 1.161.371 unités. En 1963, avec un déficit de 1.072.979 logements, alors qu'à cette date, la population atteignait 10.288.000 habitants, et le taux d'occupation par logement (TOL) était donc de 8.86 personnes par logement.

En 1964, la charte nationale stipulait « les logements abandonnés par les européens ne suffisent plus, il faudrait prévoir 75.000 logements nouveaux dans les villes en plus de 65.000 logements à prévoir dans les campagnes ».

Entre 1962 et 1967, soit un total de 15.000 logements complémentaire pour la période considérée, ainsi il est constatait que plus de la moitié des 34.000 logements nouveaux enregistrés par rapport au parc de 1962, relève du précaire, dont sur près de deux millions de logements habités, la moitié ne disposait pas d'installation sanitaire essentielle, et les trois quarts n'avaient ni eau courante, ni électricité, ni gaz. Il fallait donc que l'Etat répond aux besoins de la population.

Cependant, c'est, à cette époque, que fut lancé le plan triennal 1967-1969 qui se proposait, dans le domaine de l'habitat rural :

- ✓ De déterminer les restes à réaliser sur les programmes en cours initiés par le plan de Constantine3 laissé à l'état de carcasses ;
- ✓ De lancer un programme nouveau estimé alors à 100 millions de dinars à exécuter dans les trois années.

Ainsi, il faut remarquer que cette période de pré-plan a été caractérisée par la finition d'un nombre important de logements laissés à l'indépendance en état de carcasses, et le rythme annuel moyen de livraison durant ce plan triennal atteignait à peine 6500 logements

urbains et ruraux.

Selon un article paru dans la revue interne CNEP-NEWS¹. L'évolution du marché immobilier algérien a été marquée par deux périodes : De 1967 à 1986 / De 1986 à nos jours, Ces deux périodes se sont caractérisées par deux Politiques d'Etat différentes :

- **Durant la première période** : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier ;
- **Durant la deuxième période** : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

1. De 1967 à 1986 :

Durant cette période, le volume global d'autorisation de dépenses au titre des divers financements avait été arrêté initialement à 27,7 milliards de dinars et qui s'est exécuté en réalité à hauteur de 36 milliards de dinars. Le rythme annuel de livraison projetée par ce plan quadriennal devait atteindre en moyenne 21.000 logements ruraux et urbains, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

- ✓ Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- ✓ Une prédominance du programme locatif public ;
- ✓ Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.

Cependant, malgré les efforts engagés, le programme de construction arrêté par ce plan ne pouvait pas répondre aux besoins de la population. L'ensemble de ces programmes nécessitera une masse de 1200 millions de dinars qui permettront de fournir 45.000 logements urbains durant la période. Ainsi qu'une masse de 305 millions de dinars qui devait permettre la réalisation de 40.000 logements ruraux durant la période.

Durant ce plan 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté il y avait uniquement 23000 logements ruraux réalisés sur 40.000 logements prévus et 18.000 logements urbains sur 45.000 prévus.. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :

- ✓ La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industrielle volontariste
- ✓ L'important accroissement démographique (3.21%) ;
- ✓ Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- ✓ Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux

anormalement élevé des impayés de loyers.

L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers.

2. Vers les années 1974-1977 :

L'intensification des investissements de l'Etat aussi bien dans les campagnes que dans les villes.

En vue d'exécuter ces programmes de modernisation urbaine qui sont appelés à équiper les nouvelles zones à urbaniser, la mobilisation des ressources financières devait être favorisée par la mise en œuvre à grande échelle des mécanismes d'épargne-logements, destinés à faire accéder les épargnants à la propriété des logements construits par la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

Ainsi, on assiste au cours de cette période à l'émergence de la coopérative immobilière, ayant pour objectif de promouvoir l'accèsion à la période du logement familial. Et pour faire face aux besoins de la population en logements, la CNEP lance la formule « crédits aux coopératives immobilières ».

Durant cette période, l'Etat a fait recours aux techniques de construction industrialisées généralement importées, dans le but de réaliser les programmes lancés.

En plus de 43.000 logements restant de la période précédente, l'Etat a lancé un nouveau programme de 200.000 logements (dont 100.000 logements sont urbains et 100.000 ruraux).

Cependant, malgré les efforts engagés, le programme de construction arrêté par ce plan ne pouvait pas répondre aux besoins de la population¹.

L'ensemble de ces programmes nécessitera une masse de 1200 millions de dinars qui permettront de fournir 45.000 logements urbains durant la période. Ainsi qu'une masse de 305 millions de dinars qui devait permettre la réalisation de 40.000 logements ruraux durant la période.

Durant ce plan, il y avait uniquement 23000 logements ruraux réalisés sur 40.000 logements prévus et 18.000 logements urbains sur 45.000 prévus.

En effet, l'un des faits marquant cette période est l'arrêté d'application d'un décret n° 73-82 du 05 juin 1973, accordant 60% des logements réalisés au profit des épargnants de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP).

A la fin de cette période, on constate que le taux de réalisation n'a pu atteindre que 45% dans le milieu urbain et 75% dans le milieu rural.

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

Le secteur de l'habitat urbain a absorbé au cours de cette période 9,148 milliards de DA, soit 29% des autorisations de programme. Il a livré 69 768 logements urbains en tout, à un rythme de 6970 par an, soit un logement pour 38 habitants. Au lieu d'atteindre 10.000 logements livrés par an, prévus par le premier plan quadriennal, le rythme réel de livraison n'a été que de 4600 par an. Tout au long de cette période, les réalisations par rapport aux prévisions ont été faibles d'autant plus que les objectifs étaient largement au-dessous des besoins en logement du pays.

Cela revient à la mauvaise gestion et planifications qui sont les résultats du système centralisé, malgré la volonté de l'état d'urbaniser certaines régions et d'équiper d'autre, résultat un grand écart entre la prévision et la réalité comme on peut le voir dans le tableau suivant qui représente une comparaison entre les Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977.

Chapitre I : Le marché immobilier

Tableau n°03: Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977

	Prévisions	Réalizations				Reste à réaliser
		1967-1969	1970-1973	1974-1977	Total	
Plan triennal	20.548	9.775	7.140	3.633	20.548	0
1967-1969						
1^{er} plan	41.115	-	2.127	18.318	20.455	20.670
Quadriennal 1970-1973						
2^{ème} plan	156.681	-	-	6.208	4.208	152.473
Quadriennal 1974-1977						
Total	218.344	9.775	9.267	28.159	45.201	173.143

Source : Benmatti (N.A) : « L'habitat du Tiers-monde ; cas de l'Algérie » ; Edition, SNED ; Alger ;

1982, page 162.

Dans le domaine des plannings de réalisations physiques, les objectifs visés par la période 1967-1973 ne sont pas encore atteints en 1977, d'où le retard se répercutant sur la période 1974-1977. Ceci explique entre autres l'importance du volume des restes à réaliser, des logements en chantier et des logements non encore lancés.

Un examen de recensement en 1966 et 1977 de la population et du parc immobilier fait apparaître un déficit chronique.

Tableau n° 04 : Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977

	Population en millions	Parc immobilier (y compris les constructions précaires)
1966	12	1.980.000 logements
1977	17	2.288.000 logements

Source : Boubekeur (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition, OPU ; Alger ; 1986 ; page33.

Ce déficit en logement est due à la pression démographique qui fut sous-estimée de 1962 au premier plan quinquennal, tandis que pendant ce temps s'est développée une migration importante vers les villes.

Le taux d'accroissement moyen des villes entre les deux recensements (1966 et 1977) est de 74%¹ ; tandis que le taux de croissance démographique national est de l'ordre de 3,2% par an.

En effet, pour maintenir la situation de l'habitat au même niveau que celle de 1966, il aurait fallu d'après Benamrane un parc immobilier de 2,8 millions de logements en 1977.

Or, le déficit en logement est déjà de l'ordre de 700.000 au début des années 1977 et serait évalué à 900.000 logements en 1979.

Chapitre I : Le marché immobilier

Tableau n° 05 : La population urbaine et rurale en 1966 et 1977

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

Source : Hamidou (R) : Op. Cit ; page 56.

A travers les résultats de ce tableau, il est bien aisé de relever l'aggravation du taux d'occupation par logement de 1966 à 1977, aussi bien dans le secteur urbain où il passe de 5,7 à 7,7, que dans le secteur rural où il passe de 6,3 à 7,8 qu'au niveau de la moyenne nationale qui passe de 6,1 à 7,8.

Pour la période décennale 1966-1977, on évalue à 290.000 au maximum le nombre de logements achevés livrés par les secteurs publics et privés. Pour une population qui a augmenté d'environ 5 millions d'habitants pendant la même période, à raison de 6 personnes en moyenne par logement, c'est plus de 830.000 logements qu'il aurait fallu construire pour que ce surcroît de population fût logé selon cette norme minimum.

L'analyse de la situation physique de l'habitat urbain et rural donnera une idée plus précise sur la faible quantité de logements achevés, ainsi que sur le nombre de ceux restant à réaliser qui comprend les logements en cours, dont l'édification est déjà entreprise mais reste inachevée, et les logements non lancés dont la construction est prévue mais qui n'ont pas encore fait l'objet de travaux.

En 1979, le taux de réalisation des programmes urbains atteignait à peine 25%, et la livraison des logements ruraux était de 26.000 logements.²

3. le logement dans la période 1980-1984

Au cours de ce premier plan quinquennal, l'Etat a affecté pour les investissements à l'habitat une enveloppe de 60 milliards de dinars, en vue de réaliser 700.000 logements.

Les programmes publics ont couvert 450.000 logements dont 300.000 logements urbains et 150.000 ruraux. De plus, le programme des particuliers prévu dans le cadre de l'accession à la propriété privée est estimé à 250.000 logements⁵, soit 50.000 par an. Par rapport à l'objectif global de 700.000 logements fixés pour cette période, le taux de réalisation n'a été que de 60% représentant la livraison de 407.000 logements dont 125.000 relevant à l'initiative privée et 282.000 sont initiés par le secteur public, pour un montant évalué à 46 milliards de dinars.

Ce plan a eu pour objectif général de réduire les tensions et résorber les déséquilibres économiques, sociaux et spatiaux constatés lors du bilan de la décennie antérieure, ainsi que d'abaisser les contraintes et réduire les rigidités qui en sont à l'origine pour, ce faisant, recréer un environnement favorable à la reprise d'une dynamique interne de développement appropriée à l'étape de construction d'une économie plus autonome.

4. le logement dans la période 1985-1986 :

Il s'agit dans cette période, de parachever les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser l'acuité de la demande connue dans ce secteur. Avec 86.45 milliards de dinars consacrés à la réalisation d'un programme de construction de 674.000 logements, 541 000 logements seulement seront livrés.

En 1985 et 1986, les réalisations ont été de 68 530 et 88 181 logements, impliquant un déficit de 60 089 unités durant ces deux (02) années. L'objectif de 100 000 logement annuel à partir de 1980 n'a jamais été atteint, alors que les besoins ont dépassés de beaucoup ce seuil et s'accroît toujours non seulement par suite de la détérioration du parc mais aussi, et surtout, en raison de l'explosion démographique qui a prévalu jusqu'en 1985.

A la faveur de ce deuxième plan, 298 000 logements ont été réceptionnés dans les villes, dont 216 000 unités inscrites dans le cadre du premier plan quinquennal (1980-1985), et 244 000 logements dans les campagnes dont 140 000 unités relevant du précédent plan.

La fin des années 80 a été marquée par la volonté de l'Etat d'apporter une résolution réelle à la crise de logement. Durant cette période il y avait une réalisation de 670.000 logements.

5. DE 1986 A NOS JOURS

5.1. Le logement dans la période 1986 à 1989

Il s'agit dans cette période, de parachever les travaux en cours de réalisation dans le but de faire baisser l'acuité de la demande connue dans ce secteur.

Avec 86.45 milliards de dinars² consacrés à la réalisation d'un programme de construction de 674.000 logements, 541 000 logements seulement seront livrés³.

En 1985 et 1986, les réalisations ont été de 68 530 et 88 181 logements, impliquant un déficit de 60 089 unités durant ces deux (02) années. L'objectif de 100 000 logement annuel à partir de 1980 n'a jamais été atteint, alors que les besoins ont dépassés de beaucoup ce seuil et s'accroît toujours non seulement par suite de la détérioration du parc mais aussi, et surtout, en raison de l'explosion démographique qui a prévalu jusqu'en 1985.

A la faveur de ce deuxième plan, 298 000 logements ont été réceptionnés dans les villes, dont 216 000 unités inscrites dans le cadre du premier plan quinquennal (1980-1985), et 244 000 logements dans les campagnes dont 140 000 unités relevant du précédent plan⁴. Ce plan visé essentiellement :

- ✓ Une meilleure organisation du secteur de la construction.
- ✓ La détermination des responsabilités de l'administration financière et des institutions financières.

La fin des années 80 a été marquée par la volonté de l'Etat d'apporter une résolution réelle à la crise de logement. Durant cette période il y avait une réalisation de 670.000 logements.

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

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

Première partie Environnement du financement de l'immobilier en Algérie

La nouvelle orientation de la politique de l'Etat en matière de logement tend à la substitution à l'offre étatique de logements une offre privée, les pouvoirs publics limitant leur intervention à la réglementation du marché et au soutien financier des ménages à revenus faibles et intermédiaires.

C'est dans cet esprit que dès 1986 un cadre juridique de la promotion immobilière a été mis en place.

5.2. Le cadre juridique de la promotion immobilière

Le cadre juridique mis en place par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.

5.2.1. La loi 86-07 du 04 mars 1986 A- Objectifs de la loi

Avec la promulgation de cette loi les pouvoirs publics ont tenté de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs :

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

Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèque de cette loi.

B- Les limite de cette loi

Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ajouter à cela L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'APC ,

et d'autre point comme Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur et L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Compte tenu de ce qui précède, la refonte de cette loi s'imposait, et c'est l'objet du décret législatif 9303 du 1er mars 1993.

5.3. Le logement dans la période 1990- 1998

Selon le rapport établi lors du quatrième grand recensement de la population et de l'habitat de 1998, le parc logement est de 4.102.100 logements, dont, 400.000 logements précaires, 800.000 logements en

État de dégradation bien avancé sachant que la population dépassait les 30 millions d'habitants et que le taux d'occupation par logement (TOL) été de 7,14, avec un déficit global qui été de 1,2 millions de logements¹.

Tableau n° 06 : Livraisons enregistrées de 1993 à 1998

Programmes	1994	1995	1996	1997	1998
Habitat urbain	37 585	89 435	79 312	84 846	87 429
Habitat rural	43 999	48 087	32 528	26 751	33 945
Total	81 584	131 522	111 480	111 597	121 347

Source : Ministère de l'habitat et de l'urbanisme

5.3.1. Le décret législatif 93-03

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

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

Elle visa aussi, la consécration de la formule de vente sur plans (VSP) ou vente en état futur achèvement (VEFA) en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences

Première partie Environnement du financement de l'immobilier en Algérie

Le transfert juridique de la propriété du bâti en fonction des paiements ;

La mobilisation des acquéreurs aux fins de financement de la réalisation.

A l'instar du cadre juridique de la promotion immobilière, le schéma de financement de l'immobilier a fait l'objet d'une refonte.

5.3.2. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier

A travers ce nouveau schéma de financement les pouvoirs publics ont voulu permettre une intervention plus accrue, et surtout plus efficiente du système bancaire.

Cette refonte du schéma de financement a porté sur :

La suppression du monopole de fait de la CNEP sur le financement de l'immobilier et l'ouverture de ce créneau d'activité à l'ensemble des banques ;

La mise en œuvre d'un plan de financement basé sur la contribution :

- ✓ Du promoteur par la mobilisation de son autofinancement ;
- ✓ Des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels ;
- ✓ Du concours bancaire.

La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier. Ce dernier point fera l'objet du chapitre suivant car il représente un élément essentiel qui nous permettra de comprendre le rôle important que jouent ces institutions pour faciliter l'octroi du crédit immobilier.

6. Le logement dans la période 1999-2003

Le secteur de l'habitat a connu une évolution extrêmement positive avec une production globale de 693.280 logements au cours de cette période, avec une production annuelle de près de 138.000 logements par an. A la fin 2003, le parc immobilier en Algérie est constitué de 5.793.331 unités.

Tableau n° 07 : Répartition globale des livraisons de logements de 1999 à 2003.

Algérie	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de logement	124.208	130.072	101.962	104.275	74.071

Source : Ministère de l'habitat et de l'urbanisme.

7. Le logement dans la période 2005-2009

Durant la période 2005-2009, 1.045.000 logements ont été livrés dont 59% d'unités urbaines et 41% rurales.

Le bilan d'activité de l'année 2009 fait état de livraison de 217.795 logements, une mise en chantier de 269.247 logements et une construction de 557.000 logements.

Les crédits alloués au secteur dans le cadre du programme quinquennal 2005-2009 avaient atteint 2 275 milliards de dinars, ajouts et réévaluations compris, soit 13% du total des crédits avoisinant les 17 297 milliards de dinars (tout au long de ce quinquennal, le secteur à bénéficier du 3ème budget le plus conséquent après ceux des secteurs des travaux publics et des transports).

Selon l'office national des statistiques, le parc logement avait atteint en 2008, 6.748.057 logements publics et privés, soit un accroissement de 28,5% par rapport à 1998. A la fin 2009, le parc national de logement a atteint, un total de 7 090 000 logements.

Ainsi, le taux d'occupation brut de logement (TOL) a enregistré une diminution sensible, passant de 5,79 personne par logement en Avril 1998 à 4,98 à la fin 2009.

Chapitre I : Le marché immobilier

Tableau n° 08 : les livraisons de logements durant la période 2005-2009.

Années	Logement promotionnel locatif	Logement social participatif	Location- Vente	Promo- tionnel	Auto constructi on	Total urbain	Rural	Total
2005	25834	15787	12350	8027	27574	89572	42907	132479
2006	43527	23769	7128	8435	18630	101489	76287	177776
2007	44079	19325	8491	5028	14671	91594	88336	179930
2008	57657	37123	1827	4070	15176	115853	104968	220821
2009	55550	37924	9043	5644	18142	126303	91492	217795
Total	226.647	133.928	38839	31.204	94.193	52.481	403.990	929.801

Source : Ministère de l'habitat et de l'Urbanisme

Conclusion

Nous avons constaté à travers ce chapitre que malgré les incitations menées par l'Etat Algérien dans le domaine de l'immobilier, ce secteur constitue la préoccupation majeure des pouvoirs publics dans la mesure où le déséquilibre entre l'offre et la demande persiste jusqu'à nos jours, en dépit des montants colossaux dépensés dans ce domaine, ce qui a induit une augmentation continue des prix.

En effet L'Etat n'a pas renoncé à ses efforts importants pour faire face au développement démographique qui ne cesse d'accroître, c'est pourquoi, d'une part elle s'apprête à lancer un nouveau programme quinquennal 2015-2019 de 1,6 million de logements tous segments confondus dans le but est de juguler la crise du logement d'ici la fin de l'année 2019, et d'autre part elle n'hésite pas à encourager les banques à octroyer des crédits immobiliers aux ménages à des conditions favorables pour la réalisation et l'accession au logement ; en collaborant avec des institutions financières dont le but principal est de développer les crédits hypothécaires aux particuliers dans le secteur bancaire ,

Depuis quelques années un nouveau dispositif du financement de l'immobilier s'est installé progressivement en Algérie. Plusieurs réformes ont été nécessaires pour le mettre en place. Ces dernières ont démarré par la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire de la promotion immobilière (1986 / 1993), puis l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier. Ces réformes ont été complétées par la création de plusieurs institutions, afin de faciliter et sécuriser le financement de l'immobilier.

Ces mesures de réorganisation et de restructuration de l'environnement du financement de l'immobilier n'ont intervenu qu'après l'échec de plusieurs politiques de relance du secteur, menées de l'indépendance jusqu'à la fin des années 80 ce qui a mené à une nouvelle politique après 1986, Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

- ✓ Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- ✓ Une prédominance du programme locatif public ;
- ✓ Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.

Chapitre II :
Le crédit immobilier

Introduction

Les intermédiaires financiers et bancaires sont chargés de collecter auprès des agents ayant une capacité de financement, leur excédants afin de les transformer en emplois (prêt ou crédit) offert aux agents qui ont des besoins de financement, cela avec des conditions déterminées par la loi bancaire.

A cet effet, les banque offrent toute une panoplie du crédit bancaire aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises et visent à satisfaire leur clientèle.

Par conséquent, plusieurs type des crédits peuvent être distingués

Les crédits de consommations, les crédits d'investissement, les crédits aux particuliers

Le présent chapitre sera divisé en trois sections, la première sera consacrée à l'aspect théorique du crédit, la deuxième à la présentation des différents types de crédit, la troisième et la dernière section se portera sur les différents risques liés au crédit et leur moyen de prévention.

Section 1 : les crédits

1. Crédit

Dans le quotidien le mot crédit est souvent utiliser, cependant son étymologie revient à du latin « credere » qui veut dire au sens propre croire ou bien faire confiance, justement la confiance est le moteur de la grande horlogerie bancaire, qui, la banque elle-même matérialise cette notion de « confiance » envers des instruments comme les billets qui est la confiance de la population envers la banque et aussi le crédit c'est la confiance de la banque envers ces clients.

1-1 Le crédit en économie

La croissance de l'économie est dû à la hausse de la productivité et de la consommation d'une entité malgré que les ressources sont limitées et les besoins sont illimités, c'est la banque qui intervient pour compenser cet écart entre la consommation et la productivité avec un instrument qu'on a défini au préalable qui est le crédit dans la définition économique est « Une opération par laquelle un prêteur met à la disposition d'un emprunteur une somme d'argent ou des moyens de paiement moyennant une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu à l'avance ».

2. Les types de crédit

2.1 Crédit de financement des besoins passagers

2.1.1. Les avances en compte

Il s'agit en premier lieu de « la facilité de caisse », c'est à dire la tolérance de débit en compte alternant avec des périodes créditrices. Les récentes études de mercatique montrent que cette souplesse dans le fonctionnement des comptes est particulièrement appréciée par les particuliers, et qu'elle répond à un besoin très largement exprimé. Cependant cette pratique soulève pour les banques une difficulté fondamentale car la multiplication des comptes et de l'automatisation de leur gestion pose le problème de la connaissance des clients pour leur surveillance¹.

¹ Crédit aux particuliers guide de la professionnelle par Pierre Dupont page 24

Il est à noter que ces facilités, si elles ne sont pas utilisées de façon permanente au-delà de trois mois, elles seront annulées.

Les banques consentent également aux particuliers des « découverts », dont la durée est plus ou moins longue et qui sont généralement accordés dans l'attente d'une rentrée bien déterminée. On peut assimiler à ces découverts les « crédits relais », consentis avec ou sans garanties.

2.1.2 Les crédits liés à la possession d'une carte de Crédit

Ces cartes sont apparues vers les années 1950 aux Etats Unis et elles y ont connu un grand développement. En France, la première Carte apparue est celle du Dinars Club, introduite en 1960.²

Il y a actuellement dans le monde plus de 200 millions de cartes bancaires, sans compter les cartes privatives (SEARS _BROCKER a distribué à lui seul cinquante millions de cartes aux USA).³

Actuellement, il existe plus de quinze millions de cartes en France. On distingue trois types de cartes

- ✓ Les cartes de paiement différé.
- ✓ Les cartes de garantie de chèque.
- ✓ Les cartes de crédit proprement dites.

a. Les cartes de paiement différé :

Elles sont en même temps des cartes accréditives, c'est-à-dire qu'elles offrent l'avantage à l'adhérent de bénéficier d'un certain crédit, puisque l'émetteur de la carte ne recouvre le montant des factures d'achat de l'adhérent qu'en fin du mois. Elles peuvent être aussi des cartes à piste, c'est-à-dire des cartes qui permettent à l'adhérent de procéder à des retraits de fonds dans les distributeurs automatiques de billets mis en place par plusieurs établissements adhérents au système des cartes.

² Crédit aux particuliers : Amour Benhalima. Page 87.

³ Crédit aux particuliers. Pierre Du Pain. Page 92.

Parmi les cartes de paiement différé les plus utilisées, on trouve « les cartes bleues » lancées en France en juin 1967.

b. Les cartes de garantie de chèque

Il existe un seul système en France auquel les banques populaires et le crédit mutuel ont adhéré sous le nom « EUROCHEQUE ».

Ces cartes garantissent aux commerçants le paiement des chèques tirés par leurs détenteurs et ce jusqu'à concurrence d'un certain montant, d'où la nécessité pour le porteur d'avoir à la fois sa carte et un carnet de chèque spécial. Elles permettent également le retrait des fonds dans les banques affiliées à ce système.

C. Les cartes de crédits proprement dites

Elles sont des cartes qui offrent à leur titulaire soit la possibilité de bénéficier d'un délai pour rembourser l'émetteur soit la possibilité de retirer des fonds sur un compte.

En Algérie le CPA a lancé trois types de cartes

- ✚ **La carte Cash**, qui permet le retrait d'espèces dans les distributeurs automatiques de billets de banque.
- ✚ **La carte de garantie de chèque**, qui permet à l'adhérent d'effectuer des paiements par chèque garanti à hauteur de 5.000 DA.
- ✚ **La carte visa international**, elle donne la possibilité au titulaire du compte en devise au CPA d'effectuer des paiements à l'étranger et de procéder à des retraits de billets auprès des banques affiliées à ce système.

2.2 Les cautions

En dehors de ces crédits, les banques peuvent consentir à leurs clients des cautions.

Les cautions sont essentiellement délivrées en faveur de l'administration soit pour permettre le non-paiement immédiat d'imposition à caractère fiscal contestée, soit pour obtenir des délais de règlement, notamment en matière de droit de succession.

Ces cautions sont plus souvent assorties de garanties visant à se prémunir contre une éventuelle dégradation de la situation du bénéficiaire jusqu'à ce que l'administration soit complètement désintéressée.

2.2.1 Les prêts personnels

Les prêts personnels sont des opérations qui marquent une nette différence avec les avances en compte, puisqu' ils sont consentis sous forme d'un versement en une seule fois et font l'objet d'un « plan d'amortissement ». Ils sont généralement assortis d'une autorisation de débiter le compte du client. Ces amortissements sont en principe par annuités constantes trimestrielles ou mensuelles. Ils sont plus rarement progressifs ou dégressifs. Ils comprennent le capital et les intérêts.

Les prêts personnels firent leur apparition en France en 1959, sur l'initiative de deux grands établissements ; le Crédit Lyonnais et le Comptoir National d'Escompte de Paris. (C.N.E.P).

Il est à noter qu'à l'origine, ces prêts étaient réservés au financement des dépenses d'ordre familial, ceci pour éviter de concurrencer trop directement les établissements spécialisés que les banques refinançaient progressivement.

Les banques n'ont plus à demander aux clients l'objet des prêts sollicités. Ce qui revient à considérer qu'elles peuvent pallier tous déséquilibres temporaires du budget du particulier d'une durée n'excédant pas en général deux à trois ans (2 à 3 ans).

Le montant du prêt est essentiellement fondé sur les revenus de l'emprunteur en tenant compte de son endettement antérieur éventuel.

Il est généralement admis que les charges totales de remboursement des emprunts contractés peuvent représenter jusqu'à 25%, voire 30% des revenus. Mais, l'absence de centralisation des risques des particuliers rend difficilement vérifiable l'endettement réel.

Ces prêts ne sont généralement pas assortis de garanties réelles, mais parfois de garanties personnelles, notamment la caution du conjoint ou celle de l'employeur.

Les banques exigent, généralement, l'ouverture d'un compte et la domiciliation des revenus et une souscription d'une assurance décès invalidité.

Dans la plupart des cas, la décision d'octroi tient compte également de l'ancienneté des relations avec le postulant ou, à défaut, de la solidité de sa situation professionnelle (ancienneté chez l'employeur pour les salariés).

Certaines formules sont également revolving, c'est à dire prévoient un renouvellement permanent de la possibilité d'endettement en fonction des remboursements effectués.

Les taux sont fixés librement par les établissements prêteurs mais, généralement, plus coûteux que les financements distribués par les établissements spécialisés.

Ces concours ont connu un très grand développement. Ainsi, on peut relever deux tendances dans leur évolution : d'une part, une recherche de l'automatisation dans le but de la simplification des critères d'octroi, permettant une décision plus rapide et un allègement maximum des formalités de mise en place et d'autre part, la diversification de la gamme des formules proposées, afin de mieux s'adapter aux besoins de la clientèle. C'est 1 idée « mercatique » de ciblage et de segmentation.

2.2.2 Prêts sur gage

L'activité de prêt sur gage a été introduite en Algérie en 1852, quelques années après l'avènement de la colonisation, par la création des établissements dénommés « monts-de-piété».

Le premier mont-de-piété en Algérie a été créé par décret du 09 septembre 1852 et a ouvert ses portes dans la capitale d'Alger au centre-ville, dans un quartier à proximité de la haute et basse Casbah⁴.

Toute pauvre et fragilisée, la population a découvert le prêt sur gages. Dès lors, un véritable engouement s'est révélé pour cette activité d'utilité publique et à vocation sociale dont le rôle est de répondre de manière souple à un besoin immédiat en liquidité, à la demande du client en contrepartie d'un gage. A l'époque, meubles, tableaux, hardes, fourrures, armes, orfèvreries, dinanderies, bijoux, or et argent tout était gagé.

Après la première guerre mondiale et les mutations économiques résultantes, les monts-de-piété ont subi une réforme importante et ont changé de statut, pour devenir des

⁴ Les échos de la BDL n°4- juillet/août 2003 ; page3.

caisses de crédit municipal, afin d'asseoir leur crédibilité en vue d'effectuer des opérations de banque.

A la faveur de la première restructuration bancaire des années' 80 (1982/1985), lesdits établissements de crédit municipal ont été transférés dans leur état à la BDL. Néanmoins, actuellement seuls les objets en or sont gagés.

Le prêt est accordé pour une durée de six (06) mois. Il est renouvelable et cinq (05) fois à la demande de l'emprunteur dans les mêmes conditions et formes sans que la durée totale ne puisse excéder trente-six (36) mois.

Ces prêts sont accordés à tout demandeur, sur Simple présentation de la pièce d'identité et signature de contrat de gage.

Les intérêts sont payables par l'emprunteur à l'échéance au taux en vigueur de la BDL. Ce dernier est passé de 21% en 1994 à 8,5% en 2002. La banque remet à l'emprunteur 250 DA pour un gramme d'or.

A défaut de remboursement du capital, intérêt et droits, dans un délai de trois (03) mois à compter de la date d'échéance, la banque se réserve le droit de mettre en vente le gage, objet du contrat, après envoi de mise en demeure, avec accusé de réception.

2.3 Crédit à la consommation

Il s'agit des crédits consentis aux ménages pour financer l'acquisition d'un bien à usage domestique : automobiles, appareils électroménagers, ameublement, etc....

La première forme de politique législative sur la vente à crédit en France s'est exprimée dans le décret du 20 mars 1955 en ajoutant un paragraphe à l'article 3 de l'ordonnance du 30 juin 1945 concernant les prix."⁵

✓ Le montant du crédit et sa durée dépendent de la nature du bien à financer. La part de l'auto financement exigée est de 30% du prix total des biens à acquérir et les 70% restant sont financés sur crédit bancaire. Le vendeur des biens est réglé directement par l'établissement financier.

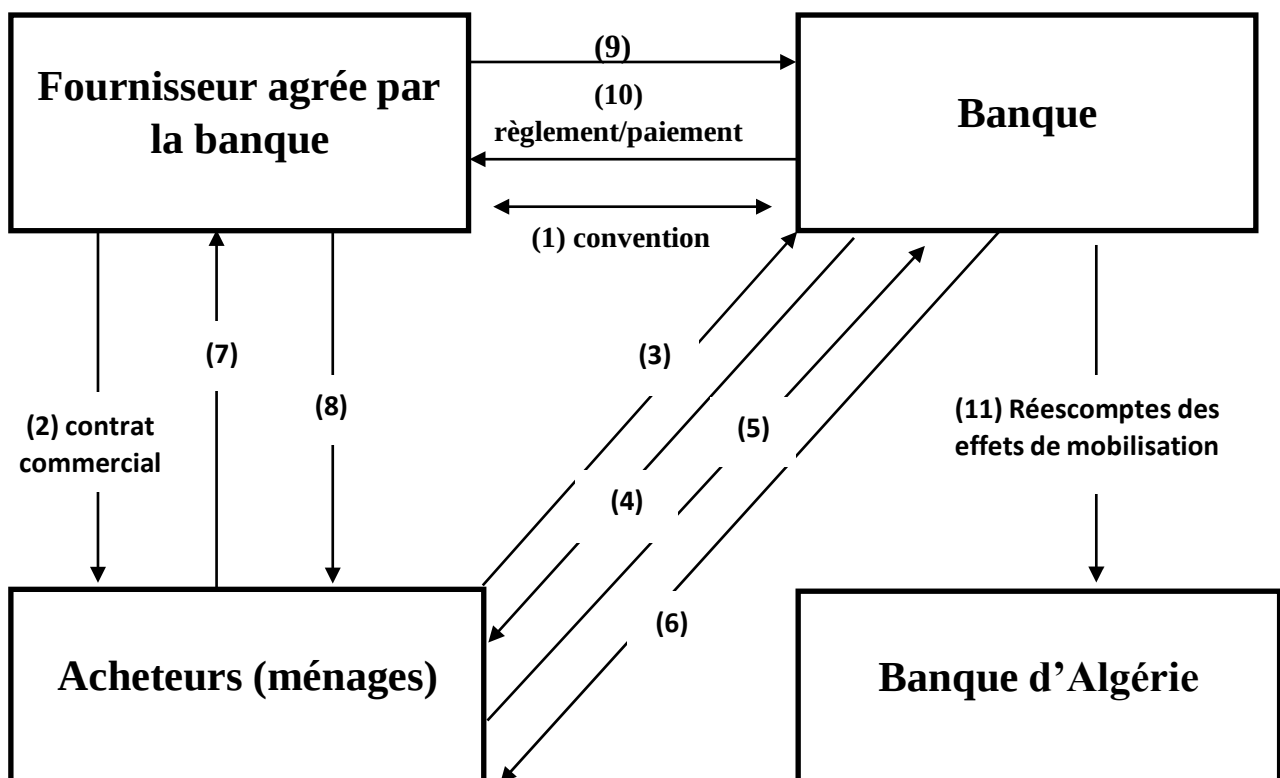
⁵ CAVALDA (Christian), STOUFFLET (Jean) : *Droit bancaire éditions Litec, Paris 1994, p.223*

✓ Ces crédits sont assortis de garanties spécifiques, à savoir l'assurance-crédit (incendie, vie...) et le gage véhicule dans le cas où l'objet du financement portait sur l'achat d'un véhicule.

✓ Les crédits à la consommation font toujours objet d'un contrat objet d'un contrat spécifique (convention de crédit) entre l'établissement financier et l'acheteur, contrat indépendant de l'acte de vente.

Le processus de financement des ventes à crédit ou à tempérament peut être résumé par le schéma suivant :

Schéma N° 01 : Le financement des ventes à crédit.



(1) Signature d'une convention entre le fournisseur et la banque.

(2) Etablissement d'une facture pro-forma par le fournisseur à l'acheteur concernant les objets à acquérir.

(3) constitution du dossier de crédit administratif pour les besoins de l'étude.

(4) Décision de financement et ouverture d'un compte bancaire.

(5) Réalisation des conditions prescrites, à savoir :

- ✓ Versement de l'autofinancement, 30% minimum.
- ✓ Souscription d'une assurance-crédit (incendie, vie...)
- ✓ Signature d'une convention de crédit.
- ✓ Autre, selon le cas.

(6) Délivrance par la banque de l'engagement de payer au client.

(7) Remise de l'engagement de paiement du client au fournisseur

(8) livraison des équipements sur la base de l'engagement de payer établi par la banque du client.

(9) Le fournisseur présente à la banque l'engagement de payer accompagné de la facture définitive et le bon de livraison dûment signé par le client.

(10) le fournisseur sera réglé directement par la banque sur présentation des pièces suivantes :

Bon de livraison dûment signé par l'acheteur, facture définitive.

(11) réescompte des effets de mobilisation du crédit à la consommation en cas de besoin de trésorerie auprès de la banque d'Algérie.

2.4 Crédit immobilier

Parallèlement aux crédits à la consommation consentis aux particuliers, les banques ont mis en place des crédits immobiliers destinés au financement du logement sous forme de concours financiers pour leur permettre de réaliser leur projet immobilier (achat, auto construction, aménagement)

Ces concours sont des prêts à long terme dont la durée de remboursement peut atteindre 30 ans, ils sont destinés à :

- ✓ La construction d'immeubles à usage d'habitation.
- ✓ L'acquisition de logements neufs ou anciens (cession de biens entre particuliers).

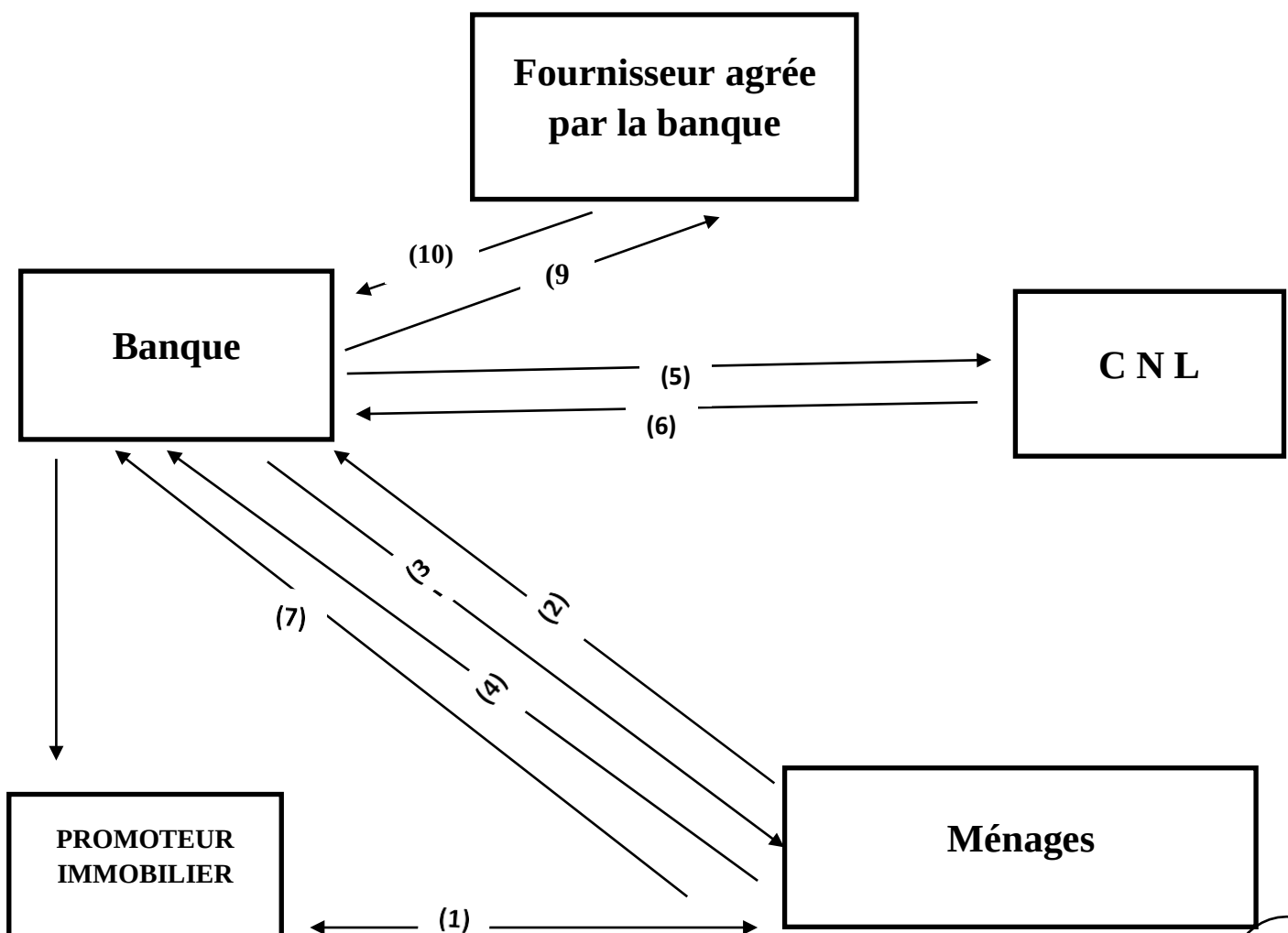
✓ La banque étudie en fait les possibilités réelles de remboursement de l'emprunteur, la valeur du bien qui sera donnée en garantie (ces crédits sont assortis d'une hypothèque c'est pourquoi, ils sont communément appelés crédits hypothécaires).

➤ Le montant du crédit à accorder est fonction de plusieurs paramètres, à savoir :

- ✓ Le coût du bien à financer.
- ✓ L'âge du postulant.
- ✓ La capacité de remboursement au demandeur, la mensualité est limitée à 30% du revenu mensuel, voire 40% dans certains cas
- ✓ Le concours de la banque ne peut en aucun cas dépasser 80% du conte de l'opération, alors que les 20% restants constituent le minimum requis que le demandeur doit financer lui-même Ou du moins justifier dans le cas de l'auto-construction. La valeur du terrain est considérée comme un apport du demandeur du crédit.

Le processus du financement du logement peut être résumé par le schéma suivant :

Schéma N° 02 : Le financement des logements.



- (1) promesse de vente ou contrat de réservation dans le cadre de la vente sur plan (VSP) (ménages / promoteur immobilier) ;
- (2) dossier de crédit (ménages/ banque) ;
- (3) accord de financement (banque/ ménages) ;
- (4) versement ou justification de la part d'autofinancement (ménages banque) :
- (5) accord de financement + dossier de demande d'aide de l'Etat (banque/ CNL) ;
- (6) aide financière au profit du bénéficiaire (CNL/ banque) ;
- (7) hypothèque du bien financé (Ménage banque) ;
- (8) règlement du montant de l'opération (banque/ promoteur immobilier) ;
- (9) hypothèque (banque/ SRH) ;
- (10) refinancement (SRH/banque) ;

3. La caractéristique des crédits immobiliers

Un crédit comme tous instruments économiques dispose de caractéristique qui le désigne par rapport à d'autre instrument comme en peux les énumérer ci-dessus :

Le crédit dépend de deux entité qu'en nomme le créancier ce lui qui donne le crédit (l'émetteur du crédit) et en contre sens en a le créditeur celui qui bénéficie du crédit, en peux illustrer cela à travers une banque qui émet crédit d'immobilier pour un particulier afin de rénover sa maison

3.1. Le contrat du crédit

Le crédit dépend de deux entité qu'en nomme le créancier ce lui qui donne le crédit (l'émetteur du crédit) et en contre sens en a le créditeur celui qui bénéficie du crédit, en peux illustrer cela à travers une banque qui émet crédit d'immobilier pour un particulier afin de rénover sa maison, donc le crédit est une convention signée par l'emprunteur est le prêteur dans laquelle figurent les caractéristiques détaillées du crédit accordé.

3.2 La quotité de financement

La quotité est généralement entre 80 et 90% de la valeur de base considérée (le moindre entre le cout d'acquisition et la valeur vénale du bien) ou du devis ; pour le montant restant, la production d'un apport personnel est exigée. Cet apport présente deux avantages : il permet de s'assurer de la capacité d'épargne du l'emprunteur et surtout il diminue son risque car, en cas de prise de garantie réelle sur le bien, il aura pour garantie un bien dont la valeur vénale sera supérieure au montant du crédit consenti.

3.3 L'intérêt

L'intérêt est la contrepartie que le créancier doit aux créditeur, après une mise en entente du taux d'intérêt par rapport à la somme bénéficière, selon une durée déterminée, le taux varie selon l'opération d'une banque a une autre , de nos jours certains banque adoptent des crédits sans intérêt qui sont selon les principes de la charia

3.4 La durée du crédit immobilier

La durée d'un prêt immobilier varie selon les catégories de crédits. Généralement elle peut aller jusqu'à 30 ans à l'exclusion du prêt « jeune » qui peut atteindre 40ans dans la limite d'âge de 65 ans à 70ans, on peut même aller jusqu'à 75ans. Elle est déterminée en fonction de l'âge de l'emprunteur. En effet, cette période peut être décomposée en deux : i La période de différé Appelée période « de grâce », ou « de franchise », elle permet de réduire l'effort remboursement du client par une répartition mieux équilibrée de la charge financière. Il existe deux types du différé à savoir : -

► Le différé total : l'emprunteur ne verse rien jusqu'à la fin du différé, il devra commencer à payer le principal et l'intérêt (y compris ceux de la période de différé). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter.

Section 02 : Le crédit immobilier aux particuliers

Condition d'octroi du crédit à l'immobilier :

Selon qu'il s'agit d'une opération :

- D'achat de logement auprès d'un promoteur agréé (public ou privé)
- D'auto construction, d'extension d'habitation ou d'aménagement
- D'achat de logement auprès d'un particulier (PAP)
- Vente sur plan (VSP)

Le postulant doit satisfaire à un certain nombre de conditions :

1. Conditions générales

Ce type de crédit est un prêt à long terme, octroyé aux particuliers pour le financement des opérations suivantes :

- Achats de logement neuf (habitation collective, semi collective, individuelle, villa) auprès des promoteurs immobiliers (publics ou privés)
- Achats de logement ancien auprès d'un particulier
- Extension d'une habitation déjà existante
- Restauration ou aménagement d'un logement

2. Critère d'éligibilité

Le crédit immobilier est destiné à toutes personnes physiques répondant aux critères suivants :

- Etre résident et de nationalité algérienne
- Etre âgé de moins de 70 ans
- Avoir la majorité à la date de la demande de jouir de tous ses droits
- Avoir une activité stable et justifier d'un revenu régulier

- Avoir un salaire ou un revenu net égal ou supérieur à deux fois le salaire national minimum garanti.

Condition financières

Montant du crédit

Le montant du crédit est déterminé en fonction :

Du cout de l'opération à financer sans pour autant dépasser 80% du cout de l'opération dans la limite de 3.5 million de dinars pour le cas de la CNEP

Du revenu de l'emprunteur et de sa capacité de remboursement mensuelle qui ne doit pas dépasser 30% à 40 % du revenu mensuel (y compris le revenu du conjoint).

Nb : dans le cas où l'emprunteur bénéficie de l'aide de la caisse nationale du logement CNL, le montant du crédit accordé doit respecter le reliquat dégagé après déduction de rapport

Section 03 : Les risques liés aux crédits immobiliers

I- LES RISQUES ECONOMIQUES

1.1- Le risque de contrepartie :

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « Signature » se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car y avait longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de

l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés⁶.

1.1.1- Le risque crédit :

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupées en quatre (04) catégories :

- **Le risque général** : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;
- **Le risque professionnel** : ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de surcapacité structurelle de concurrence des produits à moindre coûts⁷;
- **Le risque propre à l'emprunteur** : l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner ; Le risque pays : ce risque appelé aussi, risque souverain

⁶ - Cette définition du risque de contrepartie est inspirée de celle de l'ouvrage « COUSSERGUES », « LA BANQUE : STRUCTURE, MARCHE, GESTION », Edition DALLOZ, PARIS 1996.

⁷- Exemple : Le secteur de la promotion immobilière peut être concurrencé par les programmes locatifs publics.

s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelles). Ce risque se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.

1.1.2- Le risque sur le marché

Le développement du marché hypothécaire en Algérie, avec tous les avantages qu'il offrira au système de financement l'immobilier exposera néanmoins, les banques et les investisseurs à de multiples risques.

- **Les investisseurs:** le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH⁸ en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance ;
- **Les banques :** le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :
 - Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH ;
 - Une restriction des conditions de refinancement, exigée par la SRH qui cherchera à se couvrir d'avantage ;
 - Ou encore, les deux en même temps.

Ceci risquera de Provoquer :

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de la demande) ;
- Une diminution de la rentabilité des banques voir même une perte, surtout pour

1.2- Les risques de liquidité :

Ce risque peut être défini comme : « le risque pour un établissement de crédit de faire face, à un moment donné, à ses engagements ou à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs⁹ ». Les risques de liquidité consistent en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à

⁸ - SRH : société de refinancement hypothécaire, pour plus de détails voir : le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier, Première partie du présent mémoire ;

⁹ - BESSIS J. « Gestion des risques et gestion actifs- passif ». Edition DALLOZ, PARIS 1995, page 44 Et la réglementation bancaire à prévue, cet effet, un ratio de liquidité à respecter toutes les banques.

des demandes de paiement de la part de sa clientèle. Les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.

IL résulte de la transformation d'échéances où le terme des ressources d'une banque est plus court que celui de ses emplois. Ce risque touche en premier lieu les établissements de crédit spécialisés, surtout ceux qui se sont spécialisés dans le financement de l'immobilier aux particuliers (à long terme), sur des ressources d'épargne (à court terme).

Ces risques comportent deux origines à savoir :

- Le risque de liquidité immédiate ;
- Le risque de transformation.

1.2.1. Le risque de liquidité immédiate :

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

1.2.2. Le risque de transformation :

Il consiste pour une banque à refinancer ses emplois par des ressources de plus courte durée.

Donc, les banques qui transforment leurs ressources à court terme en crédits à moyen et long terme, notamment le crédit immobilier risqueront de ne pas pouvoir faire face à leurs engagements immédiats.

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

Ce risque surveillé par le coefficient de fonds propres et de ressources permanentes :

Coefficient de fonds propres et de ressources permanentes :

$$= \frac{\text{Les fonds propres et assimilés} + \text{Les ressources} \geq 5 \text{ ans}}{\text{Les immobilisations} + \text{emplois} \geq 5 \text{ ans}}$$

De nos jours, la transformation constitue des principales causes de non liquidité d'une banque. Alors, afin de minimiser ce risque, la banque doit :

- Favoriser la collecte de ressources plus longue en vue de couvrir les crédits immobiliers octroyés à long terme ;
- L'utilisation des nouvelles techniques de refinancement à savoir : le refinancement hypothécaire.

1.3. Le risque des taux d'intérêts :

Le risque de taux est celui de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de perte générée par les fluctuations du taux d'intérêts. C'est donc un risque encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe - taux variables, diffèrent.

Le risque de taux a été pendant longtemps laissé au second plan derrière les deux précédents risques ;

Mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les montants colossaux mis en jeu, les dirigeants lui prêtent une attention particulière. Ce risque est omniprésent pour les établissements de crédit, notamment chez ceux qui développent une activité importante de distribution de crédits aux particuliers, comme c'est le cas pour la CNEP-BANQUE où son activité est orientée beaucoup plus vers les ménages et son portefeuille est dominé par des crédits à taux révisables.

Ce risque est accentué par deux raisons principales¹⁰:

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

La banque est exposée au risque de taux dans deux cas ; de hausse ainsi que de baisse. Nous pouvons présenter les situations où se manifeste le risque de taux dans les schémas suivants :

¹⁰- Source : « GAUDIN M », « Le crédit au particulier », Edition SEFI 1996, page 149/150.

Exposition au risque en cas de hausse de taux d'intérêt

Prêt à taux fixe	Durée des prêts
-------------------------	------------------------

Ressources à taux fixe	Durée des ressources	Zone de risque
-------------------------------	-----------------------------	-----------------------

Prêt à taux fixe	Durée des prêts
-------------------------	------------------------

Ressources à taux variable	Zone de risque
-----------------------------------	-----------------------

Exposition au risque en cas de hausse de taux d'intérêt

Prêt à taux fixe	Durée des prêts	Zone de risque
Ressource à taux fixe	Durée des ressources	

Prêts à taux variable	Zone de risque
Ressources à taux fixe	Durée des ressources

1.4. Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres. L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

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

2. Les autres risques

2.1- Les risques techniques :

Ces risques concernent le non-respect des normes réglementaires des conditions de crédit à savoir :

La durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer ou encore le taux. Ce type de risque doit être entouré d'une vigilance et une attention particulière durant toute le durée de vie du crédit.

2.2-Les risques administratifs

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers de crédits immobiliers. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sein d'un établissement bancaire. Pour faire face, il faut réunir un bon nombre de moyens, Parmi eux :

- Un personnel qualifié, motivé et bien formé dans le domaine ;
- L'organisation des différents services, juridique et contentieux, contrôle (inspection), comptabilité ;
- Facilité de communication entre des différents services ;
- L'outil informatique qui doit être efficace est maîtrisé.

2-3 Les risques juridiques :

Ces risques concernent :

- **La rédaction des contrats :**

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signée par les différentes parties.

La rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ainsi, le contrat doit comporter toute information se rattachant à l'opération du crédit immobilier.

▪ L'hypothèque ¹¹:

Le banquier doit prendre toutes la précaution possible lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :

1. Le bien en question n'est pas déjà hypothèque ;
2. S'assurer de l'enregistrement de la publication de l'acte d'hypothèque ;
3. L'acte d'hypothèque doit être établi par le notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.

3. Gestion des Risques de crédit.

3.1- La Gestion Préventive :

La gestion préventive du risque dans la banque nécessite un travail minutieux et un plan opérationnel dont le suivi et I contrôle et la bonne application ressort de la responsabilité de la banque.

Il appartient aux dirigeants de la banque d'arrêter le choix de la gestion stratégique et de déterminer les moyens et les méthodes nécessaires pour réaliser les objectifs généraux préalablement définis. Ces moyens et méthodes constituent la gestion opérationnelle des risques.

Dans la gestion du risque, nous mettrons l'accent sur la gestion stratégique du risque à travers le respect des règles prudentielles, en suite nous focaliserons notre étude sur le système de classification et provisionnement des créances risquées.

Nous consacrons la dernière partie du développement de la gestion préventive à la gestion du taux d'intérêt qui peut être une composante néfaste pour les banques qui octroient des crédits à long terme ' s'il n'est pas bien contrôlé.

3.1-1- La réglementation prudentielle :

La réglementation prudentielle est l'ensemble des contraintes imposées aux établissements de crédit pour une bonne maîtrise des risques.

¹¹- Source : « Philippe Monnier, Sandrine Mahier-Le François », « Les techniques bancaires », 2eme Edition DUNOD, PARIS, 2010 page 199.

Le premier souci des autorités bancaires est de limiter au maximum la propagation des défaillances pouvant entraîner de graves perturbations pour le reste des agents économiques (risque systémique).

Au début des années quatre-vingt (80), les pays industrialisés du groupe des G7 rencontraient des difficultés en matière de risque. C'est pourquoi ils ont décidé de mettre en place un accord sur les critères de convergence des fonds propres des banques.

En 1988, la banque des règlements internationaux (BRI), sise à Bâle qui assure le secrétariat des comités du G7 sur le contrôle bancaire, a élaboré où ration de solvabilité qui couvre les risques de crédit.

En 1996, avec l'avènement de la 90-10 relative à la monnaie et au crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité des banques basées sur le respect des règles prudentielles, la commission bancaire est chargée d'assurer le contrôle et l'application des dispositions législatives et réglementaire par les différentes institutions financières et bancaires.

Les principes règles devant être respecté sont :

- Le ratio de solvabilité (ratio Cooke) ;
- La règle de division des risques ;
- Le coefficient de liquidité.

3.1-1-1- Le ratio Cooke :

Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité où encore ration de couverture de risque l'article 03 de l'instruction 94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissement financier le définit comme suite :

« Les banques et l'établissement financier sont tenus...de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédits qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 8% ».

$$\text{Ration Cooke} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Risques pondérés}} \geq 8\%$$

Fonds propres nets :

Ils sont constitués des fonds de base et des fonds propres complémentaires.

Fonds propres de base :

- ✓ capital social ;
- ✓ Les réserves (autres que les réserves de réévaluation) ;
- ✓ Le report à nouveau (lorsqu'il est créditeur) ;
- ✓ Les provisions pour risques bancaires généraux ;
- ✓ Les bénéfices réalisés.

Cependant il faut déduire des fonds propres :

- ✓ La part non libérée du capital social.
- ✓ Les actions Propres (détenues directement ou indirectement).
- ✓ Le report à nouveau (lorsqu'il est débiteur) ;
- ✓ Les actifs incorporels ainsi que les frais d'établissement ;
- ✓ Le résultat négatif ;
- ✓ L'insuffisance de provision pour risque de crédit telle qu'évaluée par la

Banque d'Algérie.

Les actifs pondérés :

Cette pondération concerne l'ensemble des engagements du bilan et en hors bilan. Ils sont pondérés suivant le risque affiché à chacun d'eux qui est en fonction des facteurs découlant de :

La nature de l'actif :

- La nature de la contrepartie ;
- La situation géographique de cette dernière ;
- Autres facteurs plus complexes, en particulier concernant les activités liées à hors bilan.

L'instruction n° 94 du 29/11/994 classe les actifs pondérés comme suit

:Tableau N°09 : La classification des actifs

pondérés

Actifs	Pourcentage (%)
Les crédits à la clientèle, les crédits au personnel, les titres de participation et titres de placement (autres que ceux des banques et établissements financiers) et aussi les immobilisations.	100
Les concours des banques installées à l'étranger : comptes ordinaires, titres de participation des établissements de crédits installés à l'étranger.	20
Les concours des banques et établissements financiers installés en Algérie : les comptes ordinaires, les placements, les titres de participation des établissements de crédits installés en Algérie.	05
Les dépôts à la banque d'Algérie et les créances de l'état où assimilés : Obligations de l'Etat. autres titres sur l'Etat.	0

Source: les engagements en hors bilan devrait conduire à agir dans deux directions pour satisfaire la norme minimale de 08% de fonds propres sur les sur les risques pondérés.

Tableau N°10 : les fonds propres sur les risques pondérés.

Classement	Prise en compte
Risque élevé	100%
Risque moyen	50%
Risque modéré	20%
Risque faible	Ne sont pas pris en compte

Source : Le respect du ratio Cooke devrait conduire à agir dans deux directions pour satisfaire la norme minimale de 08% de fonds propres sur les risques pondérés.

- ✓ La première action consiste à utiliser différents moyens (émissions de titres, capitalisation des résultats) pour accroître le numérateur du ratio ;
- ✓ La deuxième série d'action, beaucoup plus complexe à mettre en pratique, consiste à agir parallèlement sur les marges de crédits ;
- ✓ Le rendement d'un crédit doit assurer la rémunération des fonds propres, pour cela, les banques utilisent des méthodes afin d'optimiser le couple rentabilité/risque à partir d'une analyse fine de chaque actif et de classification des risques.

Ces méthodes permettent d'affecter un niveau de fond propre aux risques , elles débouchent sur une « tarification » des crédits (une prime de risque) variable en fonction du niveau des fonds propres recherchés et, d'autre part des taux de risques par catégories de clientèle.

3.1.1.2-La règle des divisions des risques :

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites.

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

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

3.1.1.3. Le Coefficient de liquidité :

Le coefficient de liquidité est destinée à s'assurer qu'en établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme.

En effet, une banque pourrait être tentée de transformer à court terme ses « liquidités » en crédit, et risquerait alors de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients.

Il s'agit bien d'une facette du risque crédit, liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie (risque client) mais à la stratégie générale de développement du crédit d'un établissement.

Aux termes réglementaires de la BRT, les banques doivent en permanence présenter un coefficient de liquidité au moins égal à 100.

Elle existe des coefficients à différentes échéances, un, trois, six ou douze mois.

Seul le coefficient à un mois constitue une réelle contrainte.

Le numérateur du coefficient comprend l'ensemble des liquidités (crédits aux clientèles, valeurs mobilières etc.) détenues par les banques et ayant au plus un mois à courir, augmentées du solde emprunteur de trésorerie.

$$= \frac{\text{Actifs réaliabiles à un mois}}{\text{Les passifs exigibles et certains éléments hors bilan}} \geq 100\%$$

3.1.1.4-Les Créances Risquées et leur système de Provisionnement :

Le système de détection de créances définies comme risquées par les autorités monétaires constitue le minimum impératif auquel doivent se conformer tous les établissements de crédits.

Il n'interdit pas l'adoption par un établissement des normes de provisionnement plus importantes de ses créances.

L'instruction 74-94 définit les créances douteuses et les modalités de leurs identifications, tout en imposant aux banques des obligations quant à leurs traitements comptables et leur provisionnement.

A- Le Reclassement des créances :

La réglementation oblige les établissements de crédit à classer leurs portefeuilles de créances.

Cette classification des créances est présentée dans le tableau suivant :

Tableau N°11 : La classification des créances.

Nature de la créance	recouvrement	Situation financière	Gestion et perspectives	Observation
Courante	Assuré	Equilibre (vérifiée par des documents comptables certifiés de moins de 18 mois.	Satisfaisante	Créances couvertes par: - La garantie de l'Etat, banques et établissements financiers où compagnies, d'assurances ; - Garanties, dépôts où actifs financiers.
A problèmes potentiels	Paraît encore assuré, retards raisonnables (3 et 6 mois)	Se dégrade	Connaît des difficultés	/
Très risquée	Très incertain, retards (de 6mois à 1 an)	Déséquilibrée	/	/
Compromise	perdue	Déstructurée	/	Recouvrement : Epuiser toutes les voies de recours.

Source : CNEP Banque.

B- Le provisionnement des créances :

Tableau N°12 : le provisionnement des créances

Nature de la créance	Taux de provision	Déduction des garanties	Nature de la provision
Courante	1% l'an jusqu'à atteindre les 3%	Non	Provision à caractère de réserve.
A problème potentiel	30%	Oui	Provisions pour dépréciation.
Très risquée	50%	Oui	Provisions pour dépréciation.
Compromise	100%	Oui	Provisions pour dépréciation.

Source : CNEP Banque.

Il est à noter que pour les crédits immobiliers aux particuliers, la réglementation prévoit un délai maximal d'impayé de 180 jours (6mois) alors qu'il est 980 jours pour les autres crédits. Cette différence s'explique par le fait que les crédits immobiliers comportent des garanties hypothécaires qui réduisent les risques de pertes définitives du banquier, d'où le délai Plus long.

Cependant, toutes ces règles de provisionnement des créances douteuses ne sont pas sans incidences néfastes sur la gestion de la banque car leurs augmentations, les créances douteuses entraînent l'augmentation des provisions destinées à les couvrir, ce qui diminue alors de la rentabilité de la banque.

Alors, un compte tenu de l'effet des créances douteuses sur la rentabilité de la banque cette dernière doit prévoir la :

- ✓ Mise en place d'un système de détection, de suivi et de gestion des créances risquées ;
- ✓ Gestion prudente des provisions (la couverture des risques) pour éviter des conséquences nocives sur le résultat.

3. 1.2- La gestion du taux d'intérêt :

L'analyse de sensibilité de la banque, à une évolution de taux qui lui est défavorable, va lui permettre d'essayer de « s'immuniser » contre les mouvements de taux redouté.

L'importance des risques du taux ne doit évidemment pas être sous-estimée, compte tenu des incidences qu'ils peuvent produire sur les bilans des banques.

Toutefois, dans l'environnement des « risques » de la banque, le risque du taux n'est peut-être pas le plus lourd de conséquence, tant que les banques utilisent largement les différentes techniques de couvertures.

3. 1.2.1-Les Actions de gestion interne de la banque :

En pratique, la gestion du risque du taux s'inscrit pour une banque universelle, dans une gestion globale du bilan qui recouvre l'ensemble des risques et les différentes contraintes édictées par la réglementation bancaire (ratio de fonds propres, de liquidité...).

La trésorerie de la banque peut recourir aux outils de marché qui permettent pour un coût fixe et connu (pour certaines de ces outils et dans certaines conditions), de réduire la sensibilité de la banque aux mouvements de taux redoutés (hausse ou baisse du taux selon l'établissement).

En même temps, les responsables de la banque peuvent travailler à l'établissement du « Point mort¹² ». La maîtrise des charges d'exploitation, et l'amélioration de la rentabilité sur laquelle les établissements bancaires ont travaillé ces dernières années.

Par le biais de la politique commerciale de la banque. De nombreuses corrections aux problèmes de risque de taux peuvent être apportées.

Les grilles des taux des crédits proposés aux clients doivent être élaborées en tenant compte des contraintes internes de la banque. Elle pourra à cet effet, favoriser la commercialisation de crédits à taux révisables de la durée plus courte, pour marier les besoins du « marché » avec ses contraintes de gestion interne.

1-2-2-Les actions de Gestion Commerciale de la Banque

Par le biais de la politique commerciale de la banque. De nombreuses corrections aux problèmes de risque de taux peuvent être apportées.

¹²- Point mort : c'est la situation où les charges sont égales au chiffre d'affaire (bénéfice = 0).

Les grilles des taux des crédits proposés aux clients doivent être élaborées en tenant compte des contraintes internes de la banque.

Elle pourra à cet effet, favoriser la commercialisation de crédits à taux révisables de la durée plus courte, pour marier les besoins du « marché » avec ses contraintes de gestion interne.

Cette recherche d'optimisation : produit/client/banque peut conduire à réviser, ou tout au moins à réorienter la stratégie commerciale de la banque sur segments de clientèle.

Parallèlement, la création des services à valeurs ajoutée pour les clients peut donner lieu, s'ils sont facturés à leur juste prix, à une source non négligeable de profit pour la banque : assurance vie, banque à domicile, gestion patrimoniale, relation bancaire au quotidien. sont des sources d'amélioration de la rentabilité des banques qui contribuent à les rendre moins dépendante des conséquences de variation des taux.

Les corrections du risque de taux apportées par l'activité commerciale de la banque constituent la meilleure piste de remise en cause où d'innovation pour les produits et services quotidiens que la banque offre à ses clients.

3.2. La gestion Curative :

La gestion curative du risque crédit débuté dès le premier jour où l'échéance du crédit a été impayée et alors l'engagement pris par un client non respecté.

C'est la fonction recouvrement.

La fonction recouvrement repose sur trois (3) principes pour son efficacité à savoir : la réactivité, la continuité et la progressivité.

La réactivité : qui est un facteur clé de l'efficacité du recouvrement. Il consiste en la prise en compte de la contrainte à temps pour éviter une accumulation des impayés.

Ce principe suppose aussi l'utilisation de moyens adaptés pour la détection des impayés et l'organisation de leur gestion.

La continuité dans le traitement de l'impayé est le second facteur clé du succès de la fonction recouvrement.

Ce facteur cherché à éviter donc des ruptures dans la gestion du crédit.

La progressivité dans le déroulement de l'opération de recouvrement, par la mise en place de mesures (contraignante pour le client sur le plan juridique, délais l'agence jusqu'au service contentieux de la banque).

3.3. La gestion opérationnelle :

3.3.1-le sondage d'un dossier de crédit :

L'étude méticuleuse de la situation passée, présente et future de demandeur du prêt est le moyen efficace dont dispose le banquier pour limiter le risque crédit.

- ✓ La détermination des besoins du demandeur ;
- ✓ L'amélioration de la connaissance du client.

Surtout sur le plan patrimonial et ses capacités de remboursement, il peut obtenir des informations nécessaires en consultant notamment la centrale de risques, la centrale des bilans et celles des impayés.

- ✓ L'organisation d'un plan de financement en tenant compte de l'ensemble des renseignements recueillis.

C'est ainsi que le montage d'un dossier de crédit doit nécessairement passer

Par les étapes suivantes :

- ✚ La connaissance du client ;
- ✚ La demande de pièces et documents nécessaires ;
- ✚ L'étude de la fiabilité du projet (sa faisabilité technique, sa rentabilité..) ;
- ✚ Analyser l'endettement de l'emprunteur.

3.3.2-le système de délégation de crédit :

La délégation confrère pour une durée fixe où indéterminée dont on ne partit des pouvoirs de décisions dans l'activité de crédits à un dirigeant, c'est un moyens de responsabiliser et motiver les collaborateurs.

A noter que l'exercice de la délégation ne suppose pas un pouvoir total, la délégation s'exerce sur le contrôle et la mise en place du crédit.

3.3.3. Le crédit Scoring :

Le Scoring est une technique statistique, développée pour la première fois aux Etats-Unis. Elle est associée à chaque demande de crédit une note (un score) proportionnelle à la probabilité de défaillance de l'emprunteur. Il s'agit de hiérarchiser les demandes de crédit par risque chaque classe correspond à une probabilité de défaillance.

a- Les avantages des crédits Scoring :

Le crédit Scoring c'est un moyen de lutte contre le risque de solvabilité du client, il présente les avantages suivants :

➤ La simplicité et la rapidité :

L'utilisation du Scoring est simple et la prise de décision est rapide, ce qui présente un double avantage : un avantage interne de charge de travail où de le mécanisme administratif et accéléré, et un avantage commercial du fait que le client obtient une réponse en quelques minutes.

➤ La productivité :

Contrairement aux méthodes traditionnelles où le traitement des dossiers est souvent long pour les clients, le crédit Scoring permet un gain de temps important.

➤ L'homogénéité :

Le crédit Scoring, permet d'avoir une politique de sélection des risques homogène et donc traiter les dossiers et clients de la même façon quel que soit le lieu où le montant de la demande.

➤ La maîtrise du risque :

L'objectivité des critères de risques du crédit Scoring et l'efficacité prévue dans le processus de décisions permettant un meilleur contrôle des impayés ainsi leur diminution.

b -Les étapes de l'élaboration d'un modèle de crédit Scoring :

➤ La définition des partitions :

Cette opération permet de segmenter les clients, tout client n'ayant pas eu le moindre incident de paiement est considéré comme bon. Tandis que tous les clients ayant un incident de paiement où plus est jugé comme mauvais.

➤ **L'échantillonnage :**

Pour espérer la construction d'un bon modèle, il faudrait que l'échantillon soit représentatif.

Pour ce faire, il doit être tiré aléatoirement et sa taille doit être suffisamment grande.

➤ **Echantillon d'estimation :**

Est tiré aléatoirement de l'exemple globale, il sera utilisé comme base pour la construction du modèle.

➤ **Echantillon de prévision :**

Est tiré aléatoirement de l'exemple global, il nous servira pour contrôler l'efficacité des modèles dans les périodes différentes.

➤ **L'élaboration d'une grille de score :**

Le banquier procède tout d'abord à sélectionner les dossiers des emprunteurs qui seront répartis suivant des critères de sélection bien précis et qui seront analysés par la suite selon la méthode statistique utilisée qu'elle soit une régression pas à pas où l'analyse discriminante.

Cet ensemble formera donc la base du fichier historique, cependant ce fichier devra avoir une durée de vie minimale et être en nombre suffisant afin d'avoir les résultats probants et surtout significatifs.

➤ **La conception du modèle :**

Elle consiste en la collecte et codage des informations de base, la sélection de la méthode statistique à utiliser, l'établissement de la fonction score et enfin, l'appréciation de la fiabilité de crédit Scoring.

Conclusion

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

Chapitre III :

*Les crédits immobiliers aux
particuliers au niveau de
la CNEP banque.*

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque

1.1. Historique et organisation de la CNEP banque

1.1.1. Historique de l'organisme d'accueil

La caisse Nationale d'épargne et de prévoyance Banque, par abréviation « CNEP Banque », est un établissement public doté de la personnalité civile et d'une autonomie financière.

Elle a été créée par la loi N°64-227 du 10/08/1964 Sur la base du réseau de la Caisse de solidarité des départements et des Communes d'Algérie (CSDCA).

Son siège social est à Alger. La CNEP Banque a connu plusieurs mutations dans un souci de redressement et d'élargissement de son champ d'action, les principaux changements sont repris ci-après.

- Première période (1964-1970) : collecte de l'épargne Cette période était celle de la mise en place du livret d'épargne. Les deux attributions principales assignées à la Caisse d'épargne de l'époque étaient : La collecte de l'épargne ; L'octroi du crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).
- Seconde période (1971-1979) : encouragement du financement de L'habitat Durant cette période, l'effort était surtout consacré à l'encouragement du financement de l'habitat et au développement de la présence de la caisse sur le marché d'épargne.
- La décennie 1980 : La CNEP au service de la promotion immobilière De nouvelles tâches sont assignées à la CNEP. Il s'agit des crédits aux particuliers pour la construction de logements et le financement de l'habitat promotionnel au profit exclusif des épargnants. La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs
- LA CNEP après 1997 A partir de 1997, la CNEP est passée du statut de caisse à celui de banque, sa nouvelle dénomination est désormais la « CNEP Banque ». Cette dernière s'est vue élargir son champ d'action aux produits autrefois l'apanage des banques primaires et ce par décision N°O1/97 du 09/06/1997 émanant du ministère des finances.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

- Le 31 Mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier L'assemblée Générale extraordinaire a décidé, le 31/05/2005, de donner la possibilité à la CNEP Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction, notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif, industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, éducatives et culturelles.

- Les 17 juillet 2008: Repositionnement stratégique de la CNEP Banque L'assemblée générale ordinaire du 17 Juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers: Les crédits hypothécaires prévus par les textes règlementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel ;Pour le financement de la promotion immobilière, sont autorisés : Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des Réseau locaux commerciaux ou professionnels Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement des terrains destinés à la réalisation de logements Le financement des entreprises

1.1.2. Organisation et organigramme de la CNEP Banque

1.1.2.1. Organisation de la CNEP-Banque

La CNEP Banque est gérée par un conseil d'Administration qui comprend outre le Président Directeur Général nommé par décret et choisi en fonction de Sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés à sa gestion, soit :

- ✓ Le ministère de l'intérieur
- ✓ Le Ministère de l'économie et des finances
- ✓ Le ministère des travaux publics ;
- ✓ Le ministère des affaires sociales
- ✓ Le ministère des postes et télécommunications.

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de l'administration et de l'instruction dans le cadre des activités statutaires de cette dernière et des plans financiers nationaux :

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

- ✓ Il décide de son organisation générale et arrête les règlements intérieurs sur proposition du Président Directeur Général ;
- ✓ Il décide des actions judiciaires à introduire.

1.2. Missions et opérations de la CNEP Banque

1.2.1. Les missions de la CNEP Banque

➤ **Les Missions de la CNEP banque portent essentiellement sur :**

- ✓ La collecte de l'épargne Le financement de l'habitat ;
- ✓ La promotion de l'immobilier La collecte de l'épargne La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux Réseaux Le Réseau propre à la CNEP banque reparti à travers tout le territoire national ;
- ✓ Le Réseau postal composé de 3204 points de collectes répartis sur les 48 Wilayas.
- ✓ Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne Logement et livret d'épargne populaire),

➤ **La CNEP banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :**

- ✓ Les dépôts à terme logements pour les personnes Morales ;
- ✓ Les Bons de caisse Les dépôts à terme banque pour les personnes physiques Les comptes chèques aux particuliers ;
- ✓ Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.
- ✓ Le financement de l'habitat Les prêts accordés par la CNEP banque servent principalement à :
 - ✓ La construction, l'extension,
 - ✓ La surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant Ou non épargnant)
 - ✓ La construction par des tiers (promotion immobilière privée ou publique) ;
 - ✓ 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
 - ✓ L'acquisition de terrains destinés à la construction.

La promotion immobilière Outre le financement des particuliers, la CNEP Banque intervient aussi en amont dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics et privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

1.2.2. Les opérations de la CNEP Banque Aujourd'hui,

La CNEP Banque n'est plus une caisse d'épargne. C'est une Banque à part entière, cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à

- ✓ Recevoir et gérer des fonds quel que soit leur durée et leur forme ;
- ✓ Emettre des emprunts à court, Moyen et long terme, sous toutes formes Consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- ✓ Participer à des emprunts ainsi qu'à toute souscription ;
- ✓ Donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- ✓ Effectuer toutes les opérations Sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la Banque

1.3. Présentation du Réseau de Tizi-Ouzou

La Direction du Réseau est une structure hiérarchique et de soutien aux agences implantées au niveau de sa circonscription territoriale, définie par voie réglementaire, elle exerce au niveau régional toute fonction déléguée par la Direction Générale.

Le document portant organisation Générale de la CNEP Banque retrace ainsi les missions de la Direction du réseau :

Gérer, développer et rentabiliser le fonds de commerce de la banque Veiller à l'application stricte du dispositif réglementaire global de la banque,

Diffuser et vulgariser les textes réglementaires reçus des Directions centrales Servir de feed Back d'information aux structures centrales quant aux difficultés rencontrées dans l'application de textes ;

Veiller à l'application stricte de la politique de contrôle de la banque et à la prise en charge effective des remarques Ou réserves émises par les organes de contrôle de la banque.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

La Direction du Réseau est structurée en cinq départements. L'organisation générale d'une Direction du réseau est reprise dans l'organigramme. (Voir l'annexe 2).

1.3.1. Présentation du Département Contrôle du Réseau

Le département contrôle du réseau de Tizi-Ouzou est composé de 7 éléments chapeautés par un chef de département qui assure l'animation et le suivi de cette équipe

1.3.2. Missions du Département Contrôle

Le Département Contrôle du Réseau Tizi-Ouzou assure les missions suivantes

- ✓ Contrôlée des engagements des agences relevant du Réseau soit 15 Structures dont la fréquence est trimestrielle,
- ✓ Contrôle à distance de l'ensemble des volets d'activité des agences et ce pour permettre un suivi régulier des risques et surtout déceler à temps les anomalies pouvant engendrer des problèmes potentiellement problématiques pour l'institution bancaire
- ✓ Réalisation de toute mission confiée par la Direction Du Réseau ou les organes de la Direction Générale et ce pour rendre compte ponctuellement d'un aspect particulier de la gestion ;
- ✓ Informer les structures du Réseau (les autres départements) de toute anomalie relevée et qui risque d'engendrer des risques à la banque

1.3.3. Organisation du Département Contrôle :

Le Département contrôle est composé de deux services : un service dédié au contrôle opérationnel et un autre service chargé du contrôle à distance.

Le service contrôle opérationnel intervient dans le cadre du contrôle sur place et Sur pièces des dossiers de crédits. Il est chargé notamment du contrôle des dossiers de crédit engagés par les agences ainsi que des contrôles des activités épargne et comptabilité.

Le service contrôle à distance intervient quant à lui à distance et veille au suivi et à la tenue des dossiers permanents de contrôle, son rôle est crucial du fait qu'il vise à mettre en place des bases de contrôle qui lui permettent de baliser le terrain et de veiller à la détection à temps des erreurs éventuelles.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

Les deux services sont complémentaires et travaillent en harmonie complète. Le service contrôle à distance sert généralement à préparer les missions du service opérationnel et facilite par la même occasion l'intervention de ce dernier.

1-2-Role du service crédit :

Le service crédit occupe une place de premier rang au sein de l'agence grâce au rôle prépondérant qu'il joue en matière de formation du produit bancaire

En effet l'agence fructifie les ressources dont elle dispose en accordant des crédits a la clientèle.

Les missions principales du service de crédits :

- Réception des dossiers de crédits
 - Le traitement des dossiers de crédits en vue de leur présentation au comité de crédit
- assistance et conseil a la clientèle en matière de financement

Section 02 : Le Montage d'un dossier de crédit

➤ **Condition d'éligibilité.**

• **Dans le cas d'un seul emprunteur : "crédit individuel"**

- ✓ Est éligible à un crédit hypothécaire toute personne qui :
- ✓ A la capacité juridique de contracter un prêt (être majeur)
- ✓ Est Age de moins de 75 ans
- ✓ Est solvable pour cela, il faut justifier d'une capacité de remboursement suffisant et être apte à faire un apport personnel avant de souscrire au crédit,
- ✓ Le bien à financer est situé en Algérie.
- ✓ Le prêt peut être accordé à un seul emprunteur (crédit individuel) ou à deux emprunteurs (crédits en Co débits);

➤ **Dans le cas de la Co débits :**

La Co débits est utilisée lorsque la capacité de remboursement de l'emprunteur ne permet pas d'obtenir le financement nécessaire c'est à dire pour augmenter la capacité de remboursement il faut faire appel solidairement et indivisiblement au revenu d'une tierce personne

➤ **Dans le cas de la caution :**

Pour augmenter le montant du crédit et donc la capacité de remboursement, il faut contracter une caution solidaire par le biais du revenu du conjoint d'un accédant ou d'un descendant direct.

Remarque :

Donc le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage à ce porter garantie auprès de l'emprunteur.

➤ **Dans le cas d'un épargnant :**

Un épargnant est toute personne ayant un lire épargne (LEL) ou populaire (LEP) depuis au moins une année avec un cumul d'intérêts de 2.000DA au minimum.

➤ **Les avantages :**

- Les postulants disposant de la qualité d'épargnants bénéficient d'un taux préférentiel qui est de 5,75% ou 6,25% pour ceux qui ont un livret épargne logement ou populaire.

- Les droits d'intérêts produits par (LEL) ou (LEP) sont transmissibles par voie de cession à personnes suivantes :

- Conjoint
- Ascendant et descendant direct.
- Collatéraux directs (frères et sœurs)
- Epargnant jeune est de moins 40 ans d'un taux préférentiel de 5%.

1- Les types de crédits :

Les différents types de crédits aux particuliers financés par la CNEP -Banque sont :

a- Les Crédits à la construction :

Ce type de crédit est destiné au financement de la réalisation pour son propre compte celui du conjoint ou d'un ascendant :

- ✓ D'une construction d'une habitation individuelle ou d'une coopérative
- ✓ D'extension ou de surélévation d'une construction déjà existante
- ✓ L'aménagement d'une habitation ou d'une locale.

b- Les crédits à l'accession :

Ce type de crédit est destiné au financement pour son propre compte Achat d'un logement neuf ou d'un logement selon la formule de vente sur plan VSP ou d'un logement sociale participatif auprès d'un promoteur.

• **Achat d'un terrain** : pour ce crédit la CNEP-Banque se distingue des autres banques en Algérie. Ce crédit est consenti à toute personne ayant un revenu permanent et régulier

• **Achat d'un local commercial** : ce type de produit concerne l'achat ancien ou nouveau, commercial ou professionnel faisant parti du programme financé par la CNEP-Banque auprès d'un particulier.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

• **Achat d'un logement auprès d'un particulier** : Appelé conventionnellement à la CNEP " cession de bien entre particuliers" il est destiné à l'achat d'un bien immobilier auprès d'un particulier. Ce crédit est accessible à toute personne possédante :

- ✓ Un revenu permanent et régulier
- ✓ Une promesse de vente notariée du propriétaire ou une fiche de renseignement sur transaction immobilière.
- ✓ Une garantie hypothécaire suffisante.

c- Autres types de crédits :

• **Le prêt jeune** : Concerne toute personne physique âgée de moins de 40ans a la date de la demande du crédit disposant d'un revenu régulier.

La CNEP-Banque leur propose des conditions avantageuses telles qu'obtenir des crédits aux taux 6% pour les non épargnant 5% pour les épargnants au lieu de 6,5% ainsi qu'un financement à 100% du prix initial du bien immobilier.

• Les crédits immobiliers au taux bonifient par l'Etat :

Dans le cadre de :

- ✓ L'acquisition d'un logement promotionnel collectif.
- ✓ L'acquisition d'un logement LSP
- ✓ La Construction d'un logement rural délivré par la commission de wilaya

• Le postant de l'un de ses produits obtient son crédit :

- a- Au taux de 1% pour ceux qui ont un revenu supérieur ou égal a six fois le SMNG.
- b- Au taux de 3% pour les personnes ayant un revenu supérieur a six fois le SMNG.

• **Crédit location habitation** : Le crédit location habitation est destiné aux personnes physiques satisfaisant les conditions suivantes :

- ✓ Présenter un engagement de location établi par bailleur
- ✓ Disposer d'un revenu permanent et autoriser la CNEP a prélevé le montant des échéances.

Les termes des crédits immobiliers aux particuliers :

Le crédit immobilier a des caractéristiques différentes et bien spécifiques :

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

a) La durée du prêt :

La durée du prêt est déterminée selon l'âge du postulant elle peut aller jusqu'à 40ans. La limite d'âge est de 75 ans

b) Le taux d'intérêt : Les crédits immobiliers peuvent être accordés à un taux d'intérêt fixe aux variables.

Tableau N° 13 : Les taux d'intérêt pratiques par la CNEP Banque

Type de crédit	Taux d'intérêt
Crédits à la construction	L'épargnant
Constructions nouvelles	5,75% épargnants LEL
Aménagements	6,25% épargnant LEP
Extension	

Source : CNEP Banque

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

c) La quotité de financement

Tableau N°14 : La quotité de financement

CATEGORIE DU PRET	TAUX DE FINANCEMENT	BASE DE CALCUL
Achat de terrain	90%	Du près d'acquisition du terrain
Achat de logement : VSP, auprès d'un promoteur, auprès d'un particulier	90%	Du pré de cession de logement
Construction d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
Extension ou surélévation d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux d'extension ou de surélévation
Aménagement d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur du bien donné en garantie.
Prés complémentaire	90%	Du devis estimatif des travaux restant à réaliser
Achat d'un local commercial	90%	Du prix de cession dans la limite des 80% de la valeur de la garantie

Source : CNEP Banque

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

d) La capacité de remboursement :

Une bonne appréciation de la capacité de remboursement du demandeur de Crédit assure l'aboutissement du crédit. La capacité de remboursement est calculée en fonction des revenus nets et Dans les proportions suivantes :

Tableau N° 15 : La capacité de remboursement en fonction de revenu mensuel Net

Si le revenu mensuel net est	La quotité de revenu est	
	Salariés	Commerçants, artisans et professions libérales
Inférieur ou égal à deux fois le S MNG	30%.	40%
-Supérieur à deux (02) fois et inférieur ou égal à quatre (04) fois le SMNG	40%	45%
Supérieur à quatre (04) fois le SMNG et inférieur ou égal à huit fois (08) le SMNG	50%	55%
-Supérieur à huit (08) fois le SMNG	55%	60%

Source : CNEP Banque

e) Périodicité de remboursement :

IL existe trois (03) modes de remboursement :

- Remboursement gradue : à échéance constante.
- Remboursement in fine : à principal constant.
- Remboursement par anticipation.

f) Remboursement gradue :

On distingue deux (02) type de remboursement :

- A échéance constante :

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

Le débiteur paie à chaque échéance les intérêts du capital restant dû et une fraction (partie) du capital (principal), ces échéances sont identiques

• Remboursement a principal constant :

Le montant du crédit est divisé sur l'échéance, on obtient à chaque échéance la même fraction du capital (principal). Quant aux intérêts, ils sont calculés sur l'encours.

Le client procède au paiement du principal intérêt sur l'encours.

➤ Remboursement in fine :

Dans le crédit immobilier in fine, le remboursement de la totalité du capital ainsi que des intérêts s'effectue à la dernière échéance c'est- à - dire à la fin de la durée du prêt. Le client peut effectuer le paiement des intérêts pendant la durée du crédit ou à la fin.

➤ Remboursement par anticipation :

C'est lorsqu'un client demande le remboursement de son prêt avant échéance, en partie ou en totalité, parce qu'il a eu une rentrée de fond Exceptionnelle augmentation de ses ressources. C'est le remboursement par anticipation Dans ce cas, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation.

➤ Le différé :

C'est la période au cours de laquelle est décalé le remboursement du principal. Pendant toute la durée du diffère, le client doit payer les intérêts intercalaires. Le paiement de ces intérêts s'effectue selon le choix du client comme suit :

- ✓ Paiement mensuel durant la période de diffère de remboursement ;
- ✓ Paiement en flat au terme de la période de diffère de remboursement ;
- ✓ Paiement mensuel après la consolidation (capitalisation) du crédit.

Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau de la CNEP Banque.

Le tableau suivant présente les périodes de diffère correspondantes aux différentes catégories de crédit applique par la CNEP- Banque :

Tableau N° 16 : Les crédits appliqués par la CNEP Banque.

Catégorie	Diffère
Construction individuelle	36mois
Aménagement	06mois
Achat d'un logement fini, auprès d'un particulier	6mois pour les clients ayant plus de 35an, 12mois pour ceux qui ont moins de 35ans
Extension/Surélévation	36mois
Achat d'un terrain	12 mois
Achat logement vente sur plan VSP	36mois

Source : CNEP Banque

Conclusion

Le crédit immobilier aux particuliers est un crédit hypothécaire, c'est aussi un prêt conventionnel à long terme destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, garantie par une hypothèque de premier rang sur le bien objet du financement ou à défaut un bien de substitution donné en garanti, d'une valeur supérieure ou égale.



Conclusion générale

Conclusion générale

Malgré les actions menées et les efforts consentis, la crise du logement subsiste encore en Algérie le problème aujourd'hui à une double dimension, l'une débouche sur l'insuffisance de l'offre et l'autre sur la cherté des logements, face à la détérioration de la capacité financière des ménages algériens. Cette cherté qui provient de la non maîtrise des coûts de construction la question du logement n'était prise en considération comme il le fallait dès le début, notre pays a souffert et souffre encore d'une multitude de problème, notamment des problèmes économiques ce qui a conduit à l'accumulation d'un déficit important en matière de logement pas facile à résorber.

Ainsi les actions à entreprendre doivent être bien étudiées et cohérentes. L'état après désengagement du financement du secteur de l'immobilier, a créé un nouveau dispositif, pour qu'il prenne le relais en matière de financement de ce secteur et pour apporter assistance aux banques l'ors d'octroi des crédits immobiliers, soit en offrant des garanties (tel est le cas SGCI, le FGCMPI...), soit des refinancements par les portefeuilles des crédit hypothécaire (tel que la SRH) La profession bancaire Algérienne évolue dans un climat de déspecialisation de ses institutions afin de leur assurer une plus grande efficacité, La CNEP- Banque, banque de l'immobilier a été pendant plus d'une plus quarantaine d'années l'institution première de la collecte de l'épargne sur toutes ses formes, auprès des différents agents économiques Son image était pondant long temps adossé au logement un secteur très sensible dans notre pays.

La CNEP-Banque est considéré comme la première banque sur la place au nombre de clients, plus de 5 millions d'épargnants sans Compter ses épargnant à travers le réseau postal national. Le secteur du logement a été pendant longtemps le domaine de prédilection de cette banque, de son expérience acquise dans ce domaine et les sommes colossales alloues au financement des déferentes programme public et à un degré moindre, mais tout aussi important au financement des particuliers pendant que les autres banque examinaient la possibilités de financer et de la concurrence dans le financement du logement, le CNEP-BANQUE explorait la possibilité de mettre en place de nouveau produits tel que le crédit « IMMO-jeune »,répondant aux besoins de sa clientèles (frange jeune qui veulent fonder leurs foyers).

De ce fait, la CNEP-Banque veille aussi, sur l'émergence d'un marché immobilier, adéquat à la nouvelle situation économique et sociale. Les efforts faits et les assouplissements constatés dans la procédure de mise en place des prêts hypothécaires consentis en témoignent

de la volonté politique de lutter contre la crise du logement que vit notre pays depuis 1970. Mais jusqu'à présent, le secteur de l'immobilier n'a pas pu constituer un marché actif et fluide jusqu'à en faire un marché spéculatif justifiant ainsi une contrainte de l'offre est une progression inverse de la demande. C'est pourquoi seule une politique cohérente juridique et technique permettra le développement d'un véritable marché immobilier, ce qui engendre des conséquences bénéfiques sur l'économie nationale dans son ensemble. L'intervention des banques en générale et la CNEP-BANQUE, en particulier, consiste en l'octroi des crédits immobiliers aux particuliers d'une part et d'une autre part l'octroi des crédits aux promoteurs immobiliers. Mais qu'elle que soit la nature de la demande de crédit, le banquier doit l'analyser et l'étudier rigoureusement et ce dans le but d'apprécier d'une part la solvabilité et la capacité de remboursement du client emprunteur et d'autre part le profit qu'il peut en tirer.

Sachant que parfois des événements imprévus ou imprévisibles pourraient surgir pendant la durée du crédit et dont les conséquences seraient capables de remettre en cause le remboursement du crédit le banquier doit accessoirement à son étude s'entourer de garantie. Mais faut-il répéter que les garanties ne sont que des suretés, en effet le degré de probabilité de remboursement à bonne date doit motiver l'accord ou le refus du crédit. En fin, il est clair que même si le marché de l'immobilier est offreur, il y'aura toujours des ménages qui ne pourront pas avoir accès au financement du logement en raison de leur incapacité de payer. En définitive, beaucoup reste à ériger, car il est nécessaire de parvenir un jour à faire de la préoccupation première le citoyen d'acquérir un logement, une simple opération d'un produit disponible sur le marché.



Bibliographie

❖ Ouvrage :

- **AHIOU.S**, « Le crédit immobilier aux particuliers », guide interne, 04 octobre 2015, page350.
- **BENHALIMA. Amour** Crédit aux particuliers : Page 87.
- **BESSIS J.** « Gestion des risques et gestion actifs- passif ». Edition DALLOZ, PARIS 1995, page 44.
- **CAVALDA (Christian), STOUFFLET (Jean)** : Droit bancaire éditions Litec, Paris 1994. p.223.
- **COUSSERGUES** « LA BANQUE : STRUCTURE, MARCHE, GESTION », Edition DALLOZ, PARIS 1996.
- **Didier Cornul**, « économie immobilière et des politiques du logement », 1ère édition De Boeck supérieur s.a., 2013, P2
- **GAUDIN M** « Le crédit au particulier », Edition SEFI 1996, page 149/150.
- **Philippe Monnier, Sandrine Mahier–Le François.** « Les techniques bancaires »,2eme Edition DUNOD, PARIS, 2010 page 199.
- **Pierre Du Pain.** Crédit aux particuliers. Page 92.

❖ Revues

- Informations tirées de Fond Monétaire International ;
- Informations tirées de rapport de la banque d’Algérie 2014
- Crédit aux particuliers guide de la professionnelle par Pierre Dupont page 24
- Les échos de la BDL n°4- juillet/août 2003 ; page3.
- Rapport de Conjoncture Economique & Sociale 1er Semestre 2015, Conseil National Economique et Social ;

❖ Article

- ✚ Article 683 du Code Civil Algérien
- ✚ Article 104 du Code Civil Algérien
- ✚ Article 42 du Code Civil Algérien
- ✚ Article55 du Code Civil Algérien

❖ Mémoires

- Mémoire fin d'étude « Le financement du crédits immobiliers au sein de la CNEP banque » par Mme SAOUDI Lila, Promotion 2008/2009.

❖ Sites

<http://www.loger-dz.com>.

Office national des statistiques.

Office National des Statistiques (ONS).



Annexes



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP/Banque « Société par Action » au capital social de 14.000.000.000 DA
Siège Social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa Alger

Direction du Réseau de Tizi-Ouzou

Agence CNEP/Banque LAMALI (207)
N°Tel ; 026 22 25 75

Dossier à fournir pour la demande de crédit

- ❖ Une demande de crédit signé par le postulant (formulaire CNEP/BANQUE)
- ❖ Une autorisation de prélèvement sur compte des mensualités dues aux titres du remboursement du crédit (formulaire CNEP/BANQUE)
- ❖ Une photo copie légalisée de la pièce d'identité en cours de validité.
- ❖ Un extrait d'acte de naissance.
- ❖ Un certificat de résidence récent.
- ❖ Fiche familiale ou individuelle
- ❖ Pour les épargnants ; une attestation des intérêts mentionnant la date d'ouverture de compte épargne.
- ❖ Justificatif de revenus :
 - Carte d'assurance
 - Pour les salariés ; un relevé des émoluments récent au jour de la demande.
 - Pour les commerçants ou une profession libérale Un avertissement fiscal du dernier exercice et attestation de mise à jour.
 - Tout autre justificatif de revenu pour les autres catégories de clientèle;

Achat de logement / terrain / auprès d'un particulier ❖ Copie de d'acte de propriété du terrain ou logement + CC6 ou Livret foncier ❖ Certificat négatif d'hypothèque ❖ Fiche de transaction ou promesse de vente ❖ Rapport d'expertise du logement ou terrain ❖ Certification d'urbanisme pour l'achat de terrain	Pour construction /aménagement / extension ❖ Copie de d'acte de propriété du terrain ou logement ❖ Certificat négatif d'hypothèque ❖ Devis des travaux à réaliser ❖ Rapport d'expertise du terrain ou logement ❖ Permis de construction ou extension
LSP/VSP ❖ Contrat de vente sur plan ❖ Attestation de fond de garantie ❖ Décision d'attribution / affectation	Achat auprès d'un promoteur ❖ Copie de d'acte de propriété du logement ❖ Certificat négatif d'hypothèque ❖ Décision d'attribution ❖ Attestation de remise des clés

Dossier d'ouverture de compte chèque :

- ❖ Une photo copie légalisée de la pièce d'identité en cours de validité.
- ❖ Un extrait d'acte de naissance .
- ❖ Un certificat de résidence récent.
- ❖ Dernière fiche de paie
- ❖ Attestation de travail pour les salariés, copie légalisée de registre de commerce, des statuts et de l'identification fiscale pour les commerçants.



DEMANDE DE CREDIT

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom..... Prénom..... Nom J. Fille..... Sexe M ☐ F ☐
 Né (e) le..... à..... Wilaya.....
 Fil (s) (le) de..... et de.....
 Situation familiale..... Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐
 Adresse du domicile..... N° Tél.....
 Profession..... Employeur..... N° SS.....
 Adresse de l'employeur.....
 Pièce d'identité..... N°..... Délivré(e) le..... à.....
 N° Registre de commerce..... N° Identification fiscale.....

REVENUS

Revenu du postulant.....DA Revenu du conjoint.....DA Revenu des enfants.....DA
 Autres (à détailler)..... Nombre d'enfants à charge.....

CREDITS EN COURS

CNEP-Banque	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐

Autres banques	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance/mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐

NATURE DU CREDIT SOLLICITE

CREDITS IMMOBILIERS
 Type de crédit.....
 Adresse du bien objet du crédit.....
 Valeur du bien/montant devis.....DA Montant du crédit sollicité.....DA
 Durée du prêt sollicitée.....ans

DEMANDE D'ADHESION A L'ASSURANCE DECES / INVALIDITE ABSOLUE ET DEFINITIVE SUR LE CREDIT

Je souhaite m'assurer contre le risque de décès et d'invalidité absolue et définitive sur le capital assuré (*) au profit de la CNEP-Banque pour une quotité assurée de 100 %.

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales du contrat d'assurance et :

- ☐ Déclare être en bonne santé comme décrit dans la notice d'information.
☐ Souhaite renseigner un questionnaire médical

Je suis informé que conformément à l'Ordonnance n° 95 - 07 modifiée et complétée, toute réticence ou fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.

(*) Le capital assuré est égal au capital restant dû multiplié par la quotité assurée.

Cardif El Djazair, siège social : 57 rue ABRI Arezki, Hydra - 16035 Alger. RC n° 0680973017 N.I.S 000616109062639

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

Signature

Fait à.....le.....

AUTORISATION DE PRELEVEMENT SUR COMPTE

Je soussigné(e)

Titulaire du compte chèque N° 220 140 00.....

Ouvert auprès de la CNEP- BANQUE, AGENCE LAMALI TIZI OUZOU (207)

Du compte CCP.....

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

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

Fait à..... Le

MODELE DE RELEVÉ DES EMOLUMENTS ET ATTESTATIONS D'EMPLOI

Postulant-Caution - Codébiteur
(à établir sur papier entête de l'organisme employeur)

M./Mme/Melle
Date et lieu de naissance
Est employé (e) au sein de notre organisme en qualité de
depuis le
à titre (1).....
Et perçoit une rémunération mensuelle nette, non frappée d'opposition, déduction faite des rappels,
primes et indemnités non permanentes et détaillées comme suit (2)

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

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

Fait à le

Cachet et signature de l'employeur

λ

(1) Préciser à titre "permanent " ou "temporaire"

(2) Mentionner toutes retenues ou escomptes par déductions de nature
.....

Fiche Technique Crédit

Date d'effet : 15/01/2017

Réseau : _____		Structure : _____							
Catégorie de Prêt : _____									
POSTULANT									
Nom et Prénoms : _____		Revenu Mensuel : _____							
Date de Naissance : _____									
Lieu de Naissance : _____									
Profession : _____									
Employeur : _____		Capacité de Remboursement : _____							
CAUTIONNAIRE		CODEBITEUR							
Lien de Parenté : _____		Lien de Parenté : _____							
Nom et Prénoms : _____		Nom et Prénoms : _____							
Date de Naissance : _____ (Ans)		Date de Naissance : _____ (Ans)							
Lieu de Naissance : _____		Lieu de Naissance : _____							
Profession : _____		Profession : _____							
Employeur : _____		Employeur : _____							
Revenu Mensuel : 0,00 DA		Revenu Mensuel : 0,00 DA							
Montant Caution : 0,00 DA									
CAPACITE DE REMBOURSEMENT									
Total Capacité de Remboursement : _____ DA									
INTERETS									
Livrets d'épargne LEL		C. P. T		Livrets d'épargne LEP		Cessions			
Date ouver	Montant	Date sousc	Montant	Date ouver	Montant	Qualité	Srce	Date ouver	Montant
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
	0,00		0,00		0,00				0,00
Total	0,00	Total	0,00	Total	0,00	Total			
Total Intérêts L.E.L. : 0,00 DA				Total Intérêts L.E.P. : 0,00 DA					
OBJET DU PRET									
LOGEMENT		TERRAIN		VEHICULE					
Promoteur : _____	Objet du Permis : _____	Marque : _____							
Site : _____	Site : _____	Type : _____							
Typologie : _____									
Surface : _____	Surface : 0,00 m²	Concessionnaire : _____							
Coût : _____	Coût : 0,00 DA	Adr. du Conces : _____							
Valeur du Bien : _____		Devis estimatif : _____ DA							
RESULTAT									
Qualité	Epargnant LEL	Epargnant LEP	Non Epargnant						
Intérêts Intercalaires (DA)	0,00	0,00							
Différé (Mois)									
Montant (DA)	0,00	0,00							
Durée (Ans)									
Teux (%)									
Mensualité	0,00	0,00							
Montant du Crédit à accorder : _____ DA		Mensualité : _____ DA							

Signature du préposé au crédit

Signature du Directeur d'Agence



الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

Direction du réseau de Tizi-Ouzou

AGENCE CNEP BANQUE
LAMALI TIZI OUZOU
CODE : 207

CNEP Banque
SPA au Capital de 14 000 000 000 DA
Siège Social: 42 Rue Khelifa Boukhalfa, Al

Fiche Signalétique de la caution

CAUTION

N°..... (*)

Nom :
Prénom :
Date de naissance :
Lien de parenté avec le cautionnaire :
Adresse :
.....
Domiciliation bancaire :
Employeur :
Justificatif de revenu :
Montant de revenu :

CAUTIONNAIRE

N° CLIENT

Nom :
Prénom :
Date et lieu de naissance : à
Montant cautionné :
Garantie réelle constituée :

Fait à le

Signature du Directeur

x

RESEAU : TIZI-OUZOU
AGENCE : LAMALI AHMED
CODE : 207

ACTE DE CAUTION SOLIDAIRE

Je soussigné (e) Monsieur, Madame, _____
Né (e) le : _____ à _____
Demeurant à : _____
Exerçant la profession de : _____
Agissant en mon nom personnel déclare me constituer caution solidaire de :
Mr ou Mme _____ Né (e) le : _____
Au profit de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance, Agence de : _____
Ce cautionnement solidaire s'applique au paiement de toutes sommes dues par l'emprunteur :
Mr ou Mme _____ au titre du crédit qui lui été accordé par contrat
N° _____ en date du _____ tant en principal qu'un intérêts, intérêts moratoires
Et frais accessoires y afférents.

- j déclare par le présent engagement que ce cautionnement est indivisible, au sens de l'article 665 du code Civils, de sorte qu'en cas de décès, chacun de mes héritiers ou représentants sera tenu à l'exécution de la totalité de cet engagement.

- Je déclare renoncer au bénéfice de discussion et accepte de payer la CNEP sans pouvoir exiger de celle-ci qu'elle poursuive préalablement l'emprunteur et accepte que l'exigibilité anticipée du crédit, prononcé à l'encontre de l'emprunteur me soit étendue.

- en outre, je reconnais que la modification ou la disparition des rapports de fait ou de droit existants ou susceptibles d'exister entre moi-même et l'emprunteur ne me déliera pas de mes obligation envers la CNEP.

- le présent engagement sera valable jusqu'au compt remboursement des sommes dues par l'emprunteur au titre du Crédit dont il a bénéficié, étant précisé que je resterai tenu à l'égard de la CNEP, même si celle-ci est amenée à accorder des délais de paiements à l'emprunteur.

Par ailleurs, je m'engage à contracter auprès d'une compagnie d'assurance agréée par la CNEP,
Une assurance-vie et invalidité garantissant un capital égal à : _____
et à désigner la CNEP comme bénéficiaire de cette assurance

Aussi je m'engage à poursuivre cette assurance pendant toute la durée du Crédit, à régler les Primes à bonne date et à justifier de ces paiements en remettant à la CNEP les quittances de primes.

J'accepte en mon nom personnel et au nom des mes ayants droits que toutes demandes et Significations soient faite à la CNEP, Agence de : _____
Wilaya de : _____ Ainsi que la compétence du tribunal de : _____

(1) à Concurrence de : _____

pour garantir les engagements de :

Mr ou Mme _____

Fait à _____ le _____

(2) _____

(3) _____

Très important :

(1) Montant en chiffres et en

(2) Signature précédé de la mention « Bon pour caution conjointe et solidaire ».

(3) N° C N I de la caution.

**IDENTIFICATION DE LA CAUTION**

Nom : Prénom : Sexe M ☐ F ☐

Date et lieu de naissance

Fils ou fille de et de ;

Situation familiale Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐

Adresse du domicile N° Tél :

Profession Employeur :

Adresse de l'employeur

Pièce d'identité N° Délivré (e) le à

N° du registre de commerce N° d'identification fiscale

REVENUS

Revenu de la caution DA.

Nombre d'enfants à charge

Dont moins de 20 ans

CREDITS EN COURS**A la
CNEP-Banque**

	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance / mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐

**Auprès
d'autres Banques**

	Nature du crédit	Banque domiciliaire	Montant échéance / mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			

Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐

NATURE DU CREDIT CAUTIONNE**CREDITS IMMOBILIERS**

Type de crédit

Personne cautionnée (nom et prénom)

Montant du prêt à cautionner DA.

La caution atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et s'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements et justificatifs complémentaires et permettre toutes consultations jugées utiles et nécessaires par la CNEP-Banque.

Signature



IDENTIFICATION DU CODEBITEUR

Nom : Prénom : Sexe M ☐ F ☐
 Date et lieu de naissance
 Fils ou fille de et de :
 Situation familiale Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐
 Adresse du domicile N° Tél :
 Profession Employeur :
 Adresse de l'employeur
 Pièce d'identité N° Délivré (e) le à
 N° du registre de commerce N° d'identification fiscale

REVENUS

Revenu du codébiteur DA
 Nombre d'enfants à charge
 Dont moins de 20 ans

CREDITS EN COURS

A la CNEP-Banque

	Nature du crédit	Agence domiciliaire	Montant échéance / mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			
Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐			

Auprès d'autres Banques

	Nature du crédit	Banque domiciliaire	Montant échéance / mois
Crédit 1			
Crédit 2			
Crédit 3			
Remboursement à jour OUI ☐ NON ☐			

NATURE DU CREDIT OBJET DE LA CODEBITION

CREDITS IMMOBILIERS

Type de crédit
 Adresse du bien, objet du crédit
 Valeur du bien / montant devis DA
 Montant du prêt sollicité DA

Le codébiteur atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et s'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements et justificatifs complémentaires et permettre toutes consultations jugées utiles et nécessaire par la CNEP-Banque.

Signature

Caisse Nationale
d'Épargne et de Prévoyance



القنصلية
للشؤون الاقتصادية
والاقتصادية

Annexe 6

ENGAGEMENT DE PROVISION EN COMPTE

Sousigné ;

Nom : Prénom (s) :

Adresse :

Carte d'identité N° Délivrée le par

N° du CCP N°

Engage à maintenir sur mon compte-chèques n° ouvert auprès

l'agence CNEP, en permanence et jusqu'à

remboursement intégral de mon crédit, un montant de DA,

représentant une (01) fois et demi la mensualité de remboursement du crédit qui m'a

accordé par la CNEP en date du

Fait à; le

(Signature légalisée)

AGENCE CNEP BANQUE
Réf : /2008

Tizi-Ouzou le, ...

A

Mr /Mme ;

Objet : Notification d'acceptation d'octroi d'un crédit

Cher (e) Mr/Mme ;

Après étude de votre dossier de demande de prêt CNEP/Banque pour, nous avons le plaisir de vous informer de notre acceptation de votre demande pour un crédit destiné à, d'un montant de DA, soit en lettres Dinars

Ce prêt vous sera consenti au conditions suivantes :

1. Durée du crédit Ans.
- 2- Modalité et périodicité de remboursement :
 - le remboursement du principal sera effectué par échéances mensuelles
- 3- Assurance : le client s'engage à souscrire une assurance annuelle décès SAA.
- 4-Taux d'intérêt débiteur applicable :%
- 5- Garantie :hypothèque du premier rang sur le logement objet de financement

Au cas où notre proposition vous agréee, nous vous prions de bien vouloir nous notifier votre accord sur notre présente offre, en portant à la main et lisiblement à gauche et en bas de page : « lu et approuvé ».

La présente offre reste valable durant sept (07) jours à compter de cette date
Dans l'attente de vous lire ,nous vous assurons de notre disposition pour tous renseignements complémentaires

Le Directeur d'Agence



الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNEP/Banque « Société par Action » au capital social de 14.000.000.000 DA
Siège Social : 42, Rue Khelifa Boukhalfa Alger

Direction du Réseau de Tizi-Ouzou

AGENCE LAMALI (207)

Ref; /LAMALI/2007

le ;

LE DIRECTEUR D'AGENCE

A

M :

Objet : NOTIFICATION DE PAIEMENT DES INTERET SUR PRET

REF :

Cher Monsieur (ou Mme).

Conformément à l'article N° du contrat de prêt signé entre nos deux parties en date du , nous vous invitons à bien vouloir vous acquitter auprès de nos guichets au titre des intérêts sur les tranches de crédit débloquées d'un montant de DA, la somme de DA

Vos prochains paiements mensuels de DA seront effectués à la date du

Veuillez, agréer, monsieur l'assurance de notre considération distinguée.

LE DIRECTEUR D'AGENCE

AGENCE CNEP / BANQUE LAMALI AHMED TIZI - OUZOU
CODE STRUCTURE « 207 ».

ATTESTATION DE CESSIONS
DE DROITS

Nom et prénom:

Né (e) le: à:

Fils (lle) de: et de:

Demeurant à:

Titulaire d'un Livret d'épargne N°: Ouvert le: à:

Cède l'ensemble de mes droits d'Epargne d'un montant de
en faveur de mon:

M: Né (e) le:

A:

Fils (lle) de: et de:

Demeurant à:

In foi de quoi, la présente Attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit.
Fait à Tizi-Ouzou, le

L'INTERESSE(E)

Cette Attestation doit être légalisée
par les Autorités Compétentes.

287,5



قرض لشراء قطعة أرض
تريدون شراء قطعة أرض لبناء مسكنكم لدى وكالة عقارية أو عند الخواص؟
يمكن للصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك أن يمنحكم قرض قد يصل إلى 90 % من سعر البيع.

Achat d'un terrain
Vous voulez acquérir un terrain pour la construction de votre habitation chez un particulier ou auprès d'une agence foncière, la CNEP-Banque peut vous financer jusqu'à 90% de son prix de cession.



بنك العقار
La Banque de l'immobilier

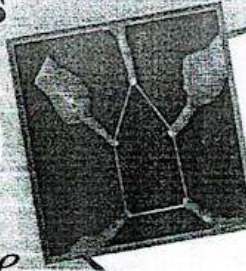


قرض لبناء مسكن
تسلكون قطعة أرض و تريدون بناء مسكنكم الخاص؟
الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك يمنحكم القرض اللازم من أجل إنجاز مشروعكم.

Construction d'une habitation
Vous possédez un terrain à bâtir, vous voulez construire votre maison? La CNEP-Banque peut vous accorder un crédit pour réaliser votre projet.

Nos crédits IMMOBILIERS

Une gamme variée,
aux meilleures
conditions
du marché.



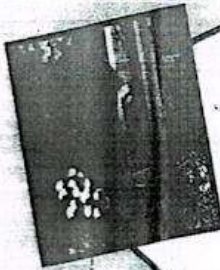
قرض لتوسيع مسكن
تريدون توسيع أو تغطية مسكنكم، يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك قرض قد يصل إلى 80 % من قيمة التوسيع أو التغطية.

Extension d'une habitation
Vous voulez agrandir votre maison? La CNEP-Banque peut vous accorder un prêt pouvant aller jusqu'à 80% du coût de l'extension de votre habitation.



قرض لتهيئة مسكن
من أجل تحسين راحتكم، يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك قرض من أجل إنجاز أشغالكم.

Aménagement
Pour améliorer votre confort, la CNEP-Banque peut vous accorder un prêt pour réaliser vos travaux.



قرض لشراء محل
شراء، بناء، توسيع أو تهيئة محل تجاري أو مهني،
الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك يقترح عليكم قرض يتناسب و قدراتكم المالية.

Locaux commerciaux
Pour l'achat, la construction, l'extension ou l'aménagement d'un local à usage professionnel ou commercial, la CNEP-Banque vous propose un crédit adapté à votre besoin.

Pour plus d'informations
consultez notre site web
www.cnepbanque.dz
e-mail: infos@cnepbanque.dz

Dossier à fournir

CES COMMUNES

demande de crédit (Formulaire CNEP-Banque);
 extrait de naissance;
 fiche familiale pour les personnes mariées;
 copie légalisée de la carte nationale d'identité ou du Permis
 conduire;

certificatif de revenus récent;
 autorisation de prélèvement de la mensualité
 (Formulaire CNEP-Banque) sur compte chèque CCP
 ou chèque CNEP-Banque ou ordre de virement
 émis par une autre banque.

des épargnants

relevé d'intérêts du livret d'épargne logement et/ou populaire;
 valeur des intérêts (Compte Placement à Terme) de
 l'épargneur;
 attestation de cession des droits d'intérêts des cédants.
 (Conjoint, Ascendants, Descendants, Collatéraux)

certificats des revenus

Revenus :
 relevé des émoluments (Selon modèle CNEP-Banque);
 attestation de travail.

Professions/Fonctions libérales :
 certificat d'exercice du métier et une copie
 extraite du registre de commerce.

ACHAT D'UN LOGEMENT AUPRES D'UN PARTICULIER

(03) formules différentes :

achat d'un logement ancien
 achat d'une construction finie
 achat d'une habitation en cours de construction

Documents communs (1-2-3)

Promesse de vente notariée ou une fiche
 de renseignements (Formulaire CNEP-Banque);
 copie légalisée de l'acte de propriété du terrain ou du bien,
 publié et enregistré;
 certificat négatif d'hypothèque récent.

Achat d'une habitation en cours de construction
 des documents communs)
 certificat d'existence du bien délivré par l'APC

ACHAT D'UN TERRAIN

Achat d'un terrain auprès d'une agence foncière
 attestation d'attribution ou contrat de réservation d'une
 parcelle de terrain à bâtir avec indication de prix.

Achat d'un terrain auprès d'un particulier
 promesse de vente notariée ou une fiche de renseignements
 (Formulaire CNEP-Banque) signée par le vendeur et l'acheteur;
 copie de l'acte de propriété du terrain, publié et enregistré;
 certificat négatif d'hypothèque récent;
 certificat d'urbanisme.

ACHAT D'UN LOGEMENT

Copie de l'acte de propriété du logement, publié et enregistré;
 certificat négatif d'hypothèque récent;
 devis descriptif et estimatif des travaux à réaliser.

CONSTRUCTION

- Une copie de l'acte de propriété du terrain, publié et enregistré;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent;
- Un devis descriptif et estimatif des travaux à réaliser;
- Une copie du permis de construire.

EXTENSION

- Une copie de l'acte de propriété du terrain, publié et enregistré;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent;
- Un devis descriptif et estimatif des travaux à réaliser;
- Une copie du permis de construire.

ACHAT D'UN LOGEMENT VENTE SUR PLAN (VSP)

- Un contrat de vente sur plan notarié portant les modalités de paiement;
- Une attestation de Garantie du projet (Police d'assurance)
 souscrite par le promoteur auprès du Fonds de Garantie
 et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière;
- Une décision d'affectation de logement délivrée par le promoteur
 indiquant le prix de la cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.

ACHAT D'UN LOGEMENT PROMOTIONNEL

- Logement réalisé par un promoteur financé par la CNEP-Banque
 Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur,
 indiquant le prix de la cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.
- Logement réalisé par d'autres promoteurs:
 Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur,
 indiquant le prix de la cession, la consistance et l'adresse de l'habitation
- Une attestation de remise de clés du logement mentionnant la date
 de livraison et le prix définitif du logement.

ACHAT D'UN LOGEMENT SOCIAL PARTICIPATIF (LSP)

- Acquisition d'un logement en état fini**
 - Une Promesse de vente notariée ou acte de vente établi par
 devant notaire.
- Acquisition d'un logement en vente sur plan**
 - Un contrat de vente sur plan établi par devant notaire;
- Une attestation de Garantie du projet
 souscrite par le promoteur auprès du Fonds de Garantie
 et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière;
- Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur,
 indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse de l'habitation.

ACHAT D'UN LOCAL COMMERCIAL

Achat d'un local auprès d'un promoteur

- Décision d'attribution d'un local délivrée par le promoteur, indiquant
 le prix de cession, la construction, l'adresse et sa consistance.
- Une attestation de remise des clés du local mentionnant la date
 de livraison et le prix définitif du local.

Achat d'un local auprès d'un particulier

- Promesse de vente établie par devant notaire ou fiche de
 renseignements (formulaire CNEP-Banque);
- L'acte de propriété, publié et enregistré;
- Un certificat négatif d'hypothèque;
- Un rapport d'évaluation technique et financier du local établi par
 un bureau d'études.

Construction d'un local

- Un acte de propriété, publié et enregistré;
- Un certificat négatif d'hypothèque de terrain récent.
- Un permis de construire datant de moins de trois années et portant
 construction d'un local commercial.

Aménagement d'un local

- Un acte de propriété, publié et enregistré.
- Un certificat négatif d'hypothèque de terrain récent.
- Une autorisation de petite voirie délivrée par l'APC;
- Un devis estimatif et descriptif des travaux.
- Un rapport d'expertise et d'évaluation établi par un bureau d'études ou
 d'architecture.

ملف القرض

الوثائق الإدارية المشتركة

- طلب قرض (وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك)
- شهادة ميلاد المستفيد
- شهادة الحالة العائلية للمتزوجين
- نسخة مصادق عليها للبطاقة الوطنية أو رخصة السياقة
- * كشف راتب حديث
- إيمضاء المقرض تصريح إقطاع المستحقات الشهرية للتسديد من الحساب البريدي أو الحساب المصرفي للصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.

للموفرين

- شهادة الفوائد بالنسبة للمدفوعين في دفتر التوفير للسكن أو دفتر التوفير الشعبي
- إستغلال فوائد حساب لأجل أو وضع لأجل المدرجة من طرف المؤسسة الموقوفة بالصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.
- شهادة التنازل عن الفوائد من طرف (الزوج الزوجة الوالدين الأبناء الإخوة والأخوات).

كشف الرواتب *

للموظفين

- كشف الرواتب (حسب وثيقة الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك)
- شهادة عمل

تجار /المهن الحرة

- الإنداز الجبائي الخاص بالسنّة المفترطة و صورة طبق الأصل مصادق عليها للسجل التجاري

شراء مسكن لدى الخاص

هناك 3 صيغ :

قرض لشراء مسكن قديم لدى الخاص

لشراء بنائية فردية جاهزة

لشراء بنائية في طور الإنجاز

الوثائق المشتركة

- وعد بالبيع موقت أو استمارة استعلامية تسحب على مستوى و كالات - الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.
- نسخة من عقد الملكية بنائية أو أرض مصادق عليه مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن حديثة.

أما بنسبة لشراء بنائية في طور الإنجاز

- شهادة تثبت وجود الملكية يتم إستخراجها من البلدية

أرض لشراء قطعة أرض لدى وكالة عقارية

- شهادة تسليم أو منح قطعة أرض مع توضيح سعرها.

قرض لشراء قطعة أرض لدى الخاص

- نسخة من عقد ملكية الأرض مسجل و مشهر .
- وعد بالبيع موقت أو استمارة استعلامية تسحب على مستوى و كالات - الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.
- شهادة سلبية للرهن حديثة.
- شهادة تنظيم العمران

بنائية جاهزة

- نسخة من عقد ملكية السكن مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن حديثة
- الكشف التقديري و الوصفي للأشغال

بناء مسكن

- نسخة من عقد ملكية الأرض مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن حديثة
- الكشف التقديري و الوصفي للأشغال
- نسخة من رخصة البناء

- نسخة من عقد ملكية المسكن مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن جديدة.
- الكشف التقديري و الوصفي للأشغال
- نسخة من رخصة البناء

- عقد بيع فوق مخطط موقت مع تبيان شروط الدفع.
- شهادة ضمان (وثيقة تأمين) يقدمها المقاول مسجلة لدى صندوق الضمان و دعم التعاضد للمقاولات العقارية
- قرار الاستفادة من مسكن تقدم من طرف المقاول يتضمن سعر و سعة و عنوان المسكن.

- لشراء مسكن ترقاوي لدى مقاول ممول من طرف الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط - بنك
- قرار منح مسكن مدون من طرف المقاول يحدد فيها سعر المسكن، سعته و عنوان

- لشراء مسكن لدى مقاولين آخرين
- قرار استفادة مدون من طرف الموقت و الذي يجب الإشارة فيه إلى سعر المسكن، سعته و الترخيص
- شهادة تسليم مفاتيح المسكن مشار فيها تاريخ التسليم و السعر النهائي للمسكن .

- قرار منح مسكن مدون من طرف المقاول هذه الوثيقة يحدد فيها سعر المسكن سعته و العنوان

شراء مسكن اجتماعي بتمويل

- الاستفادة من مسكن جاهز
- وعد بالبيع موقت أو عقد بيع مدون من طرف الموقت .

الاستفادة من مسكن بيع فوق مخطط

- عقد بيع فوق مخطط مدون من طرف الموقت.
- شهادة ضمان المشروع (وثيقة تأمين) مدونة من طرف المقاول لدى صندوق الضمان و دعم التعاضد للمقاولات العقارية أو الضمان.
- قرار الاستفادة من مسكن تقدم من طرف المقاول يتضمن سعر ،سعة و عنوان المسكن.

محل تجاري

لشراء محل تجاري لدى مقاول عقاري

- قرار الاستفادة من محل تقدم من طرف المقاول يتضمن سعر ، سعة و عنوان المحل
- شهادة تسليم مفاتيح المحل بتدوين تاريخ التسليم للمحل و سعره النهائي.

لشراء محل تجاري لدى الخاص

- نسخة من عقد ملكية المحل مسجل و مشهر.
- وعد بالبيع موقت أو استمارة معلومات الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك
- شهادة سلبية للرهن حديثة.
- تقرير معاينة تقني و تقييمي مالي للمحل مدون من طرف مكتب دراسات و الهندسة معتمد
- الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.

لبناء محل

- نسخة من عقد ملكية الأرض مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن حديثة
- الكشف التقديري و الوصفي للأشغال
- نسخة من رخصة البناء لا تتعدى 3 سنوات.

لتهيئة محل

- نسخة من عقد ملكية الأرض مسجل و مشهر .
- شهادة سلبية للرهن حديثة
- الكشف التقديري و الوصفي للأشغال
- تقرير معاينة تقني و تقييمي مالي للمحل مدون من طرف مكتب دراسات و الهندسة معتمد لدى
- الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط - بنك.

جديد ! NOUVEAU

بنك العقار
La Banque de l'immobilier

القرض العقاري شباب
لديكم أقل من 30 سنة !
يقترح عليكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط. بنك مختلف قروض عقارية بأحسن شروط السوق وتمويل قد يصل إلى 100 %
مدة التسديد 40 سنة

Prêt immo "jeune"
Vous avez moins de 30 ans !
La CNEP-Banque vous propose différents crédits immobiliers aux meilleures conditions du marché.
Financement jusqu'à 100%
Durée : 40 ans

قرض لشراء مسكن لدى الخاص
تريدون اقتناء مسكن قديم، بناية فرنية جاهزة أو في طور الإنجاز لدى الخاص، يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط. بنك القرض اللازم لشراء مسكنكم

Achat d'un Logement Ancien
Vous souhaitez acquérir auprès d'un particulier un logement ancien, une construction individuelle finie ou en cours de construction, la CNEP-Banque peut vous accorder un crédit pour réaliser votre achat.

قرض لشراء مسكن بيع فوق مخطط
لاقتناء مسكنكم المستقبلي بصفة «البيع فوق مخطط»، يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط. بنك التمويل قد يصل إلى 90% من سعر البيع.

Achat d'un Logement Vente Sur Plan (VSP)
Vous voulez acheter votre futur logement selon la formule « Vente Sur Plan », la CNEP-Banque peut vous financer jusqu'à 90% de son prix de cession.

قرض لشراء مسكن ترقلوي
لشراء مسكن لدى مقاول عمومي أو خاص، يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط. بنك التمويل قد يصل إلى 90% من سعر المسكن

Achat d'un logement promotionnel
Pour l'achat d'un logement neuf chez un promoteur public ou privé, la CNEP-Banque peut vous accorder un financement pouvant aller jusqu'à 90% de son prix de cession.

قرض لشراء مسكن اجتماعي تساهمي
يمنحكم الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط. بنك التمويل اللازم لشراء مسكنكم الاجتماعي التساهمي.

Logement Social Participatif (LSP)
La CNEP-Banque peut vous accorder le financement nécessaire pour l'achat de votre logement social participatif.

قروضنا
العقارية
تشكيلة متنوعة
بأفضل شروط
السوق

لعزید من المعلومات
استشروا موقعنا للأنترنات
www.cnepbanque.dz
e-mail: infos@cnepbanque.dz

NOUVEAU!

Prêt immo "Jeune" **

La meilleure solution pour l'accession au logement



Achat d'un Logement Ancien



Achat d'un logement promotionnel



Achat d'un logement Social Participatif (LSP)



Achat d'un Logement Vente Sur Plan (VSP)



Construction d'une habitation

- Le financement peut aller jusqu'à 100% selon votre capacité financière de remboursement
- Vous pouvez conforter votre capacité de remboursement avec la codébiton (co-emprunteur)
- Vous bénéficiez d'un différé de remboursement d'une (01) année pour l'acquisition de votre logement neuf ou ancien et de vingt quatre (24) mois pour la construction

* **Age** : avoir moins de 35 ans

La durée maximale du crédit est de

40 ans

Financement jusqu'à

100%

Taux d'intérêt avantageux



بنك العقار
La Banque de l'immobilier



Consultez notre site Web
www.cnep-banque.dz



Table des matières

Table des matières.

Remerciement.	I
Dédicaces.	II
Liste des abréviations.	IV
Liste des tableaux, graphes et schémas.	VI
Sommaire.	VII
Introduction générale.	01

Chapitre I : Le marché immobilier.

Introduction	04
Section 01 : Généralités sur le marché immobilier	05
1. Le Bien Immobilier	05
1.1. Définition du bien immobilier	05
1.2. Les caractéristiques du bien immobilier	06
1.3. Typologie des biens immobiliers	06
1.3.1. L'immobilier résidentiel	06
1.3.2. L'immobilier professionnel	07
1.3.3. Autres types de biens immobiliers	07
2. Le Marché Immobilier	07
2.1. Définition du marché immobilier	07
2.1.1. Les déterminants de la demande	08
2.1.2. Les déterminants de l'offre	08
2.2. Segmentation du marché de l'immobilier	08
2.2.1. Le marché primaire « marché du neuf »	08
2.2.2. Le marché secondaire	09
Section 02 : La situation du marché immobilier en Algérie	09

1.	Une offre inférieure à la demande	09
1.1.	L'évolution des revenus	09
1.2.	L'évolution de la population en Algérie.	10
1.3	Evolution du parc logement en Algérie.	11
1.4.	Dépenses de l'Etat dans le secteur de l'habitat.	13
2.	Les mesures fiscales.	14
Section 03 : Du monopole de l'Etat à l'ouverture du marché.		15
1.	De 1967 à 1986.	16
2.	Vers les années 1974-1977.	17
3.	le logement dans la période 1980-1984.	22
4.	le logement dans la période 1985-1986.	22
5.	DE 1986 A NOS JOURS.	23
5.1.	Le logement dans la période 1986 à 1989.	23
5.2.	Le cadre juridique de la promotion immobilière.	24
5.2.1.	La loi 86-07 du 04 mars 1986.	24
5.3.	Le logement dans la période 1990- 1998.	25
5.3.1.	Le décret législatif 93-03.	25
5.3.2.	Le nouveau schéma du financement de l'immobilier.	26
6.	Le logement dans la période 1999-2003.	26
7.	Le logement dans la période 2005-2009.	27
Conclusion.		29

Chapitre II : Le Crédit immobilier.

Introduction	30
Section 1 : les crédits	31
1. Crédit	31
1-1 Le crédit en économie.....	31
2. Les types de crédit	31
2.1 Crédit de financement des besoins passagers	31
2.1.1. Les avances en compte	31

2.1.2 Les crédits liés à la possession d'une carte de Crédit	32
2.2 Les cautions.....	33
2.2.1 Les prêts personnels	34
2.2.2 Prêts sur gage	35
2.3 Crédit à la consommation.....	36
2.4 Crédit immobilier	38
3. La caractéristique des crédits immobiliers	40
3.1. Le contrat du crédit	40
3.2 La quotité de financement	41
3.3 L'intérêt	41
3.4 La durée du crédit immobilier	41
Section 02 : Le crédit immobilier aux particuliers	42
1. condition générales	42
2. Critère d'éligibilité	42
Section 03 : Les risques liés aux crédits immobiliers	44
I- LES RISQUES ECONOMIQUES	44
1.1- Le risque de contrepartie :	44
1.1.1- Le risque crédit :	44
1.1.2- Le risque sur le marché	45
1.2- Les risques de liquidité :	45
1.2.1. Le risque de liquidité immédiate :	46
1.2.2. Le risque de transformation :	46
1.3. Le risque des taux d'intérêts :	47

1.4.Le risque de solvabilité:	48
2. Les autres risques	49
2.1- Les risques techniques :	49
2.2-Les risques administratifs	49
2.3- Les risques juridiques.....	49
3. Gestion des Risques de crédit.	50
3. 1. La Gestion Préventive :	50
3.1.1. La réglementation prudentielle :	50
3.1.1.1. Le ratio Cooke :	51
3.1.1.2..La règle des divisions des risques :	54
3.1.1.3 Le Coefficient de liquidité :	54
3.1.1.4. Les Créances Risquées et leur système de Provisionnement :	55
3.2. La gestion du taux d'intérêt :	58
3.2. 1.1 Les Actions de gestion interne de la banque :	58
3-2-2 Les actions de Gestion Commerciale de la Banque	58
3.3- La gestion Curative :	59
3.3. La gestion opérationnelle :	60
3.3.1 .Le sondage d'un dossier de crédit :	60
3.3.2-le système de délégation de crédit :	60
3.3.3- le crédit Scoring :	61
Conclusion.	63

<i>Chapitre III : Les crédits immobiliers aux particuliers au niveau du CNEP.</i>	
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil CNEP-Banque	64
1.1. Historique et organisation de la CNEP banque	64
1.1.1. Historique de l'organisme d'accueil.....	64
1.1.2. Organisation et organigramme de la CNEP Banque	65
1.1.2.1. Organisation de la CNEP-Banque	65
1.2. Missions et opérations de la CNEP Banque	66
1.2.1. Les missions de la CNEP Banque	66
1.2.2. Les opérations de la CNEP Banque Aujourd'hui, ...	67
1.3. Présentation du Réseau de Tizi-Ouzou	67
1.3.1. Présentation du Département Contrôle du Réseau	68
1.3.2. Missions du Département Contrôle	68
1.3.3. Organisation du Département Contrôle :	68
1-2-Rôle du service crédit :	69
Section 02 : Le Montage d'un dossier de crédit	70
1- Les types de crédits :	71
Conclusion	77
<i>Conclusion générale.</i>	78
<i>Bibliographie.</i>	80
<i>Annexes.</i>	82
<i>Table des matières.</i>	
<i>Résumé.</i>	

Résumé

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

L'objectif de notre travail est de savoir comment s'effectue le financement bancaire de crédit immobilier.

Mots clés : Le marché immobilier ; Le crédit immobilier ; les banques commerciales ; La caisse nationale d'épargne et de prévoyance ; Caisse Nationale du logement ; office National du logement familial ; le risque immobilier ; la gestion des risques.

Summary

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

The objective of our work is to find out how the bank financing of mortgage loans is carried out.

Key words: The real estate market; Real estate credit; commercial banks; The national savings and provident fund; National Housing Fund; National office for family housing; real estate risk; risk management.