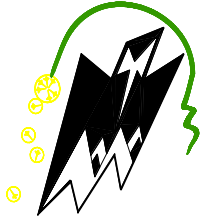


Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion



Mémoire de fin d'études

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales**

Option : Finance

Thème

***La contribution de la banque au
financement de logement en Algérie :
Cas de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou***

Réalisé par :

M^{elle} Baziz Lydia

M^{elle} Messaoudi Hayat

Dirigé par :

M^r Moussaoui Abdelhakim

Jury compose de:

- Président de jury : M^r HAMDAD Toufik**
- Rapporteur : M^r MOUSSAOUI Abdelhakim**
- Examineur : M^r ANNICHE Arezki**
- Examineur : M^r SAHNOUNE Mohand**

PROMOTION 2014/2015

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute la reconnaissance et je leurs souhaite une très longue vie pleine de bonheur et de joie.

A mes très chers frères : Massi, Koceila et mon petit Youyou.

A celui qui remplit mon existence de gaieté et de joie de vivre, pour son doux et constant support, il était présent dans les moments de joie et les moments de peine sans cesser ses encouragements et ses conseils si précieux : Youcef.

A mon très chère binôme : Hayat.

A tous mes amis.

LYDIA

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A mes très chers parents qui m'ont légué la verve de la connaissance et a qui je dois toute la reconnaissance et je leurs souhaite une longue vie pleine de bonheur et de santé.

A mon très cher frère Tarek et sa femme ; a ma sœur Lynda et son petit elyas et son mari ; a ma petite sœur Sara.

A une personne qui m'est très chère « Ouali » pour son soutien et son aide et a qui je souhaite toute la réussite.

A mon binôme Lydia

HAYAT

Remerciements

Nous remercions en premier lieu, notre encadreur, Mr Moussaoui Abdelhakim, pour le partage de sa riche expérience, pour sa disponibilité, pour le regard critique et constructif sur ce travail et la qualité de son encadrement, qui ont grandement contribué à la rédaction de ce mémoire

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nous tenons à remercier Madame Ait Mohand, chef de service du département financement, à la CNEP-Banque Tizi-Ouzou, pour nous avoir encadré, guidé et permis de mener ce travail dans les bonnes conditions.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste des abréviations

AAP : Aide à l'Accession à la Propriété.

AADL: Agence Nationale de l'Amélioration et du Développement.

ABEF : Association de Banque et des Etablissements Financiers.

APL : Aide Populaire du Logement.

APC: Assemblée Populaire Communale.

BADR : Banque Algérienne de Développement Rural.

BDL: Banque de Développement Local.

BEA: Banque Extérieure d'Algérie.

BNA: Banque Nationale d'Algérie.

CAAR: Caisse Algérienne d'Assurance et de Réassurance.

CAAT : Compagnie Algérienne des Assurances.

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non Salariés.

CATNAT: Catastrophes Naturelles.

CCA: Comité de Crédit Agence.

CCC : Comité Centrale du Crédit.

CCP : Compte Courant Postal.

CNAS: Caisse Nationale d'Assurance Sociale.

CNEP: Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance.

CNEP-IMMO: Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance - Immobilière.

CNES : Conseil National Economique et Social.

CNL: Caisse Nationale de Logement.

CNMA: Caisse Nationale Mutuelle Agricole.

CPA: Crédit Populaire D'Algérie.

CPT: Compte de Placement à Terme.

CR : Capacité de Remboursement

CRC : Comité Régional de Crédit

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

DA: Dinar Algérien.

DAB: Distributeur Automatique de Billets.

DAS : Déclaration Annuelle des Salaires.

DAT: Dépôt à Terme.

DGA : Directeur Général Adjoint.

DR : Durée de Remboursement.

E : Echéance Globale

EPE: Entreprise Publique Economique.

EPIC: Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial.

EPLF: Entreprise de Promotion du Logement Familial.

FGCMPI: Fonds de Garantie de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière.

LAC: Lettre d'Autorisation de Crédit.

LEL: Livret Epargne Logement.

LEP : Livret Epargne Populaire.

LSP : Logement Social Participatif.

LPA : Logement Promotionnel Aidé.

LPP : Logement Promotionnel Public.

MHU : Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

MC : Montant du Crédit.

ONS : Office National des Statistiques.

PDG : Président Directeur Général.

PEL: Prêt Epargne Logement.

SAA: Société Algérienne des Assurances.

SARL: Société à Responsabilités Limitées.

SATIM: Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.

SGCI : Société de Garantie des Crédits Immobiliers.

SNMG : Salaire National Minimum Garantie.

SPA: Société Par Action.

SRH: Société de Refinancement Hypothécaire.

TCR: Tableau des Comptes de Résultat.

TOL: Taux d'Occupation de Logement.

VEEA : Vente En Etat d'Achèvement.

VSP : Vente sur Plan.

VT : Valeur Tabulaire

SOMMAIRE

Sommaire

Introduction générale.....	08
----------------------------	----

PARTIE I : Généralités sur le secteur immobilier et financement de logement en Algérie

Introduction de la partie I.....	12
----------------------------------	----

Chapitre 1 : Généralités sur le secteur immobilier

Section 1 : Notions générales sur l'immobilier.....	14
---	----

Section 2 : Les mécanismes de financement de logement	19
---	----

Chapitre 2 : Evolution du secteur de logement en Algérie

Section 1 : Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée	27
---	----

Section 2 : Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché.....	34
---	----

Chapitre 3 : Le financement de logement en Algérie

Section 1 : Les politiques de financement de logement en Algérie	39
--	----

Section 2 : Le nouveau dispositif de financement de logement.....	43
---	----

Conclusion de la partie I.....	57
--------------------------------	----

PARTIE II : Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement de logement

Introduction de la partie II.....	59
-----------------------------------	----

Chapitre 1 : Présentation de la CNEP-Banque

Section 1 : Evolution et historique de la CNEP-Banque.....	61
--	----

Section 2 : Organisation et missions de la CNEP-Banque.....	66
---	----

Chapitre 2 : Les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement

Section 1 : Les crédits aux particuliers.....	73
---	----

Section 2 : La gestion des risques des crédits immobiliers aux particuliers	85
---	----

Chapitre 3 : Etude pratique sur l’octroi d’un crédit immobilier au particulier

Section 1 : Conditions et méthodes de suivi du dossier du crédit	98
Section 2 : Etude d’un dossier de crédit immobilier au particulier	107
Conclusion de la partie II	114
Conclusion générale	116
Bibliographie	120
Index des tableaux et figures	123
Annexes	125
Table des matières	140

INTRODUCTION

GENERALE

Au lendemain de son indépendance et au moment de lancement de son programme de réformes économiques et financières, l'Etat algérien se trouvait devant le défi de réaliser la cohésion sociale et d'assurer le succès du dialogue politique, dans un contexte dominé par la dégradation des équilibres financiers extérieurs et intérieurs, la récession économique, un niveau élevé de chômage et une pénurie chronique de logements évalué à près de 1,2 millions de logement.

En effet, l'un des problèmes épineux qu'a eu à affronter l'Algérie indépendante et celui du logement, en raison de la pression démographique et l'exode rural permanent ainsi que la négligence et l'inexistence de stratégies destinées au secteur de l'habitat. Ce qui fait que l'Algérie a connu une véritable crise.

Par ailleurs, ce n'est qu'à partir des années 80 que 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, car l'habitat ne peut être considéré simplement comme un coût à assurer aux moindre frais pour des raisons sociales et économiques, au contraire, l'habitat est un axe autour duquel le développement social, économique et politique du pays peut trouver un dynamisme nouveau.

Cette crise a entraînée l'entassement progressif de la population dans un parc vieillissant, cette situation a aussi engendrée l'édification de centaines de milliers de logements précaires sur des espaces occupés et non aménagés, ainsi le surpeuplement du parc de logement et la distorsion entre l'offre et la demande de logement.

En effet, la crise de logement en Algérie est l'une des conséquences de l'intervention de l'Etat dans tout le processus de production, de financement et de commercialisation.

Mais comme l'Etat était le seul client qui finançait sur ses propres fonds les logements, il était alors évident que l'Etat ne pouvait plus ou ne devait plus être le seul pourvoyeur de logement, ce qui a mené les autorités publiques à la recherche d'autres voies et moyens à la mesure du financement du secteur de bâtiment.

C'est à partir de 1986 que l'environnement bancaire a connu des innovations caractérisées par le relâchement progressif du monopole de l'Etat dans le secteur de l'habitat.

Durant cette période de récession économique, l'Etat algérien a adopté deux lois régissant l'activité immobilière, caractérisées par la substitution à l'offre étatique d'une offre privée, dans l'espoir de réduire les écarts entre l'offre et la demande de logement.

Introduction générale

Même si auparavant, uniquement la CNEP qui détenait à côté du trésor, l'exclusivité dans le financement de logement, mais le nouveau système mis en place, vise à introduire l'ensemble du paysage bancaire.

Cependant, la démonopolisation du financement de logement, la transformation du statut juridique de la CNEP devenue banque et la mise en place de nouvelles institutions de financement : société de financement hypothécaire, de garantie des crédits immobiliers ou de garantie des avances opérées par les acheteurs de logements sur plan (fonds de caution mutuelle) constituent des facteurs qui ont fait évoluer le financement bancaire de l'habitat depuis 1998.

C'est à travers ce travail que nous tenterons d'apporter les éléments de réponse à la problématique suivante : Quel est le rôle de la CNEP-Banque dans le financement de logement en Algérie ?

D'autres questions secondaires peuvent être avancées :

- Quelles sont les raisons qui freinent l'offre de logement en Algérie ?
- Est-ce que les instruments mis en œuvre ont produit les résultats escomptés ?
- Quelles sont les solutions qui permettent de mettre fin à ce problème de logement en Algérie ?

La démarche que nous avons suivie dans ce travail est basée sur deux étapes:

Dans un premier temps, nous avons procédé à la collecte d'informations relatives aux aspects théoriques du financement de logement par la consultation des ouvrages, des revues, des mémoires et des thèses...

Dans un deuxième temps, nous avons effectué une enquête sur le terrain, en effet nous nous sommes rendus à la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou pour effectuer nos recherches. Puis, nous avons procédé à l'analyse des données recueillies et à l'interprétation des résultats qui constitue la dernière étape de notre recherche.

La première partie est composée de trois chapitres :

Le premier chapitre de cette partie retracera d'une manière synthétique une vue d'ensemble sur le secteur immobilier en général et ce à travers la présentation des notions générales sur l'immobilier puis des mécanismes de financement de logements.

Le deuxième chapitre portera sur l'évolution du secteur de logement en Algérie à travers deux périodes : de 1962 à 1989 ; puis de 1990 jusqu'à 2019.

Le troisième chapitre sera consacré au financement de logement en Algérie à travers la présentation des politiques de financement de logement puis le nouveau dispositif de financement de logement.

Introduction générale

La deuxième partie est composée aussi de trois chapitres :

Le premier chapitre portera sur la présentation de la CNEP-Banque à travers son évolution historique, son organisation et ses missions.

Le deuxième chapitre retracera les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement en Algérie à travers la présentation des crédits immobiliers aux particuliers accordés par la CNEP-Banque ainsi que leur gestion.

Le troisième chapitre est consacré à l'illustration d'une étude pratique sur l'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers.

PARTIE I

Généralités sur le secteur immobilier et financement de logement en Algérie

Introduction

Le logement, facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, est sans conteste le besoin le plus sensible et le plus porteur. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages.

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

D'ailleurs, ce secteur, qui constitue une préoccupation majeure à travers sa triple dimension économique, financière et sociale, prend une place importante dans les programmes de chaque Etat.

En Algérie, et pendant long temps, le financement de l'immobilier était assuré exclusivement par l'Etat en sa qualité d'offreur unique, mais aussi la CNEP, seule institution financière qui offrait des prêts hypothécaires aux détenteurs de comptes d'épargne.

Cette politique n'a pas eu les effets escomptés, bien au contraire, elle n'a fait qu'aggraver ce secteur au point de créer une crise de logement.

C'est ainsi qu'il a jugé nécessaire en 1997 d'introduire des réformes au niveau du système de financement du logement pour promouvoir le secteur de l'habitat. Ces réformes, entreprises concomitamment avec le désengagement progressif de l'Etat, visaient essentiellement la transformation de la CNEP en banque de financement selon des critères purement commerciaux, l'implication des autres banques dans les opérations de crédits immobiliers et surtout la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées notamment la société de refinancement hypothécaire(SRH), la société de garantie des crédits immobiliers(SGCI) et le fonds de garantie et de caution Mutuelle de la promotion immobilière(FGCMPI)

A travers cette première partie, il serait nécessaire de présenter en premier lieu des généralités sur le secteur immobilier, en second lieu, l'évolution du secteur de logement en Algérie, et en dernier lieu, le financement de logement en Algérie.

CHAPITRE 1

**Généralités sur
le secteur immobilier**

Introduction

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité, son développement est devenu ensuite la préoccupation des gouvernants sociaux d'assurer un logement pour tous.

Dans le secteur immobilier, les actifs ainsi que les marchés comprennent de nombreuses caractéristiques propres qu'il est nécessaire de connaître afin de pouvoir faire une analyse plus approfondie d'un secteur aussi porteur que celui de l'immobilier, point de rencontre du secteur économique et social. Ce qui représente un secteur de placement en perpétuelle expansion.

Ce chapitre est composé de deux sections : la première portera sur des notions générales sur l'immobilier tandis que la seconde sera consacrée aux mécanismes de financement de logement.

Section 1 : Notions générales sur l'immobilier

Le secteur immobilier en général et le logement en particulier, occupe une place primordiale au sein de toute l'économie et pour tout individu. Cette section nous permet de clarifier la nature des biens immobiliers ainsi que les composants du marché immobilier.

1- Les biens immobiliers

1.1- Définition

- **Par nature** : Un bien immobilier est un bien ayant une assiette fixe, qui ne peut être déplacée sans faire l'objet d'une détérioration. (exemple : tremblement, séisme...).
- **Par destination** : Un bien immobilier est un bien mobilier que le propriétaire a placé dans un fonds qui lui appartient, en l'affectant en permanence au service des passations de propriété ou à son exploitation.
- **Juridiquement** : les biens immobiliers ont aussi certains droits comme le droit réel ayant pour objet un immeuble, y compris le droit de propriété, ainsi que toute action ayant pour objet un droit réel de propriété immobilière.

1.2- Les caractéristiques des biens immobiliers

Les biens immobiliers regroupent l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Ils renferment des caractéristiques bien définies ¹: leur durabilité, leur rôle patrimonial en tant qu'actif réel, leur hétérogénéité et leur immobilité spatiale.

1.2.1- Un bien immobilier est un bien durable

Cette caractéristique s'affirme particulièrement pour le logement qui est l'un des biens présentant la plus longue durée de vie économique.

¹ GRANELLE (J.J) : « Economie immobilière », Edition Economica, Paris, 1998, page 04.

La durabilité du logement a de nombreuses implications. Il s'ensuit d'abord que le logement est d'un coût très élevé, il est sans doute le bien dont l'acquisition représente l'engagement le plus important pour un ménage, de plus son financement qui nécessite des fonds importants qui ne peuvent s'acquérir qu'à long terme.¹

Une autre conséquence de la longue durée de vie du logement est la difficulté d'adapter le parc à la demande car les modifications quantitatives du parc s'effectuent à un rythme très lent.

1.2.2- Un bien immobilier est un actif réel

Une deuxième caractéristique importante découle directement de la durée de vie des biens immobiliers : leur rôle patrimonial en tant qu'actif pour les ménages et les entreprises. Le logement est un élément essentiel du patrimoine des ménages. Bien plus, le logement est souvent le facteur déterminant de formation et de la croissance du patrimoine des ménages.²

1.2.3- Un bien immobilier est un bien hétérogène

Au-delà de ces caractéristiques, il y a une troisième spécificité de ces biens ; leur hétérogénéité. La valeur des logements diffère quant à leur surface, leur âge, à leur degré de confort, etc. « L'analyse économique n'a pas retenu au départ l'idée d'hétérogénéité du bien. On suppose ainsi à l'équilibre que le prix par unité de service logement est lui-même dans toutes les unités de logement. Toute fois des analyses plus approfondies tentent de prendre en compte l'hétérogénéité du logement ».³

On peut remarquer au regard de la théorie des marchés, que l'hétérogénéité des biens est un obstacle aux marchés de concurrence, ceci implique que les marchés immobiliers devraient être analysés comme des marchés de concurrence imparfaite.

1.2.4- Un bien immobilier est un bien localisé (immobile)

Le bien immobilier est l'ensemble du cadre bâti et du support foncier. Donc, c'est un bien localisé dans sa majorité qui ne peut être déplacé. Cette caractéristique diminue de la fluidité des offres et des demandes contrairement aux biens déplaçables.⁴

1.2.5- Autres caractéristiques

Au-delà de ces caractéristiques principales présentées, les biens immobiliers sont encore caractérisés par :

- Des coûts de transactions élevés.
- L'information imparfaite (informelle) qui est une donnée fondamentale des marchés immobiliers.

¹ GRANELLE (J.J) : « Economie immobilière » Op. Cit ; page 04.

² GRANELLE (J-J) : « Economie et urbanisme » ; Edition Harmattan, Paris, 2009, page.158

³ COLLOS (B) : « Comprendre les marchés du logement » ; Edition Harmattan, Paris, 1997, page25

⁴ GRANELLE(J.J) : « Economie immobilière » ; Op. Cit, page 06.

➤ Les promoteurs et les ménages sont soumis à des erreurs d'anticipation aussi qu'au regard de la situation générale et de la situation particulière des biens.

1.3- Typologie des biens immobiliers

Les biens immobiliers sont des biens hétérogènes et différents : Ceci peut faire l'objet d'une classification de ces biens.¹

1.3.1- L'immobilier résidentiel

Cette catégorie comprend tous les biens immobiliers construits dans le but de loger des personnes. On y trouve essentiellement :

➤ Le logement

Est une unité d'habitation appartement ou maison, abritant régulièrement par un ou plusieurs individus qui en partagent l'usage.

➤ Les résidences avec services

Ils offrent des services spécifiques réservés à une clientèle précise comme les maisons de retraites pour les personnes âgées ou les résidences universitaires pour les étudiants ...etc.

➤ Les résidences de tourisme

Elles regroupent tous les locaux d'hébergement touristique tels que les hôtels, les auberges, etc. Ce sont des appartements entièrement équipés avec différents services comme l'accueil, la réception, le ménage.

1.3.2- L'immobilier professionnel

Dans ce cas, on est en face d'une approche fonctionnelle de l'immobilier qui classe les biens immobiliers par référence à la fonction qui est exercé.

➤ L'immobilier de bureau

Il abrite les activités relatives à la direction ou à l'administration, sans aucune manipulation de marchandise.

➤ L'immobilier industriel

Ces immobiliers abritent les activités industrielles qui commencent par la fabrication jusqu'au stockage des marchandises, il s'agit par exemple des entreprises, des usines...etc.

➤ L'immobilier commercial

Ces biens abritent les fonctions commerciales comme les centres commerciaux, les magasins, les supermarchés.

¹ HENRY (M) : « L'économie du logement et économie bancaire », Edition, Economica, Paris, 1995, page 98.

1.3.3- Autres types de biens immobiliers

Il comprend d'autres biens ne faisant partie ni de l'immobilier résidentiel, ni de l'immobilier professionnel, il s'agit par exemple : des mosquées, des hôpitaux, les écoles, cimetières, l'immobilier de loisirs (musées, parc d'attraction, etc.), biens détenus par l'Etat (casernes, prisons, etc.), l'immobilier agricole....

2- les marchés immobiliers

On peut définir le marché immobilier comme étant un lieu de rencontre à un instant donné de la volonté des consommateurs exprimé par leur demande et des désirs des producteurs exprimés par leur offre de logement.¹

2.1- Typologie des marchés immobiliers

La présentation des différentes caractéristiques des biens immobiliers nous permet de distinguer les différents marchés immobiliers.

2.1.1- Les marchés des biens reproductibles et ceux des biens non reproductibles

Les biens immobiliers se composent de deux biens de nature différente :

- Le cadre bâti, bien durable et reproductible.
- Le foncier, bien permanent et non reproductible.

- **Le marché des biens reproductibles**

Ils représentent l'immobilier pour lequel l'importance du foncier est relativement faible dans le prix de revient total de l'immobilier, tels que les maisons industrielles construites en lotissement.

- **Le marché des biens non reproductibles**

Se sont les immeubles qui tirent leur valeur de leur emplacement. Ainsi donc le prix de l'immeuble change en fonction de la valeur du terrain et de la qualité du cadre bâti.

2.1.2- Le marché primaire et le marché secondaire

- **Le marché primaire**

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

- **Le marché secondaire**

C'est le marché sur lequel, sont proposés à la cession ou à la localisation, les logements appartenant à des particuliers, qu'ils soient neufs ou anciens.

¹SEGAUD (M), BANVALET (C), BRUN (J) ; « Logement et habitat ; l'état des savoirs » ; Edition, la découverte, Paris, 1998, page 37.

2.2- Les intervenants sur le marché immobilier

Ils correspondent aux différentes phases de déroulement d'une opération immobilière. Il s'agit de : la production, le financement, la commercialisation.

2.2.1- La production

C'est la première phase de toute opération immobilière, elle implique quatre (04) principaux intervenants¹.

2.2.1.1- Le maître de l'ouvrage

C'est le propriétaire du terrain. Il dispose de plusieurs formules pour faire construire l'immeuble. C'est toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle acquit les droits de construction. Le maître d'ouvrage s'appuiera sur son expérience pour assurer une bonne gestion administrative, technique et financière de chaque projet. Une place prépondérante sera accordée à la réalisation des coûts, à la gestion des délais et au contrôle de la qualité des ouvrages.

2.2.1.2- Le maître d'œuvre

C'est en principe l'architecte qui est maître d'œuvre, son concours est d'ailleurs obligatoire pour l'établissement des plans et projets nécessaires à l'obtention du permis de construction. Mais comme la mission du maître d'œuvre est complexe, on peut concevoir qu'elle soit protégée entre l'architecte et un autre technicien, par exemple, un bureau d'étude technique. Ces bureaux se chargent de l'appréciation des différents risques (risques sismiques, sinistre...etc.) et vérifient également la conformité de l'ouvrage aux normes techniques de construction.

2.2.1.3- L'entrepreneur

C'est toute personne physique ou morale chargée de la réalisation sur le terrain du projet, il doit la faire conformément aux plans établis et selon les conditions des contrats signés.

2.2.1.4- Le promoteur

C'est toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers. Il réunit les capitaux, organise les travaux et commercialise les opérations. On distingue deux types de promoteurs immobiliers :

- ❖ **Les promoteurs privés** : ils s'orientent vers la promotion vente de l'immobilier et leur participation dans la production de logement faible.
- ❖ **Les promoteurs publics** : Ils interviennent dans le cadre de la politique de logement social menée par l'Etat ainsi que le logement promotionnel.

¹ BOUBLI (B) : « Le logement »; Edition, PUF, Paris, 1994, page 84.

2.2.2- Le financement

Toute production immobilière nécessite des montants faramineux et des financements longs qui sont en général assurés par le maître d'ouvrage. Ce dernier a pour mission la gestion des capitaux engagés dans son ouvrage. Il doit donc suivre le processus de financement qui se fait soit par ses personnels et par le financement par les établissements bancaires et financiers.¹

2.2.3- La commercialisation

Les opérations de commercialisation concernent la vente en l'état, la vente sur plans et les logements locatifs, et sont opérées par les entreprises de promotion immobilière, les agences immobilières, les particuliers, les banques...etc.²

Section 2 : Les mécanismes de financement de logement

L'alimentation financière du logement est dans beaucoup de circuits liée à divers types de ressources qui sont les crédits hypothécaires et les crédits à la promotion immobilière.

1- Les crédits hypothécaires aux particuliers

Le crédit immobilier est un prêt conventionnel à long terme accordé par la banque à un particulier éligible, il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation et garanti par l'hypothèque du premier rang sur le bien financé ou autres biens de même valeur ou plus.³

1.1- Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers

Les caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers sont⁴ :

1.1.1- La durée du prêt

Les crédits immobiliers sont des crédits à long terme. Leur durée se détermine suivant la réglementation en vigueur, l'âge et les capacités de remboursement de l'emprunteur. Cette durée se situe généralement, dans une certaine fourchette allant de 10 à 40 ans.

1.1.2- Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable.

1.1.2.1- Le taux d'intérêt fixe

Dans le prêt à taux fixe, l'échéance de remboursement est connue d'avance et il restera inchangé durant toute la période de prêt. Ainsi quelque soit l'évolution du marché, il ne peut être modifié.

¹ DRIDI (E) : « Gestion des crédits immobiliers » mémoire de fin d'études (ESB), Alger, 2002, p 06.

² DRIDI (E), Op. Cit, page 07.

³ HENTOUR (F) : « Le financement au service de l'immobilier », mémoire de fin d'études (ESB), Alger, 2005, p 40.

⁴ HENTOUR (F) : Op. Cit , p 41.

Toutefois, ce type de taux oblige le banquier, quelque soit l'évolution prévisible de taux d'intérêt, à se soumettre au taux initialement fixé pour toute la durée du prêt, ce qui peut bien lui engendrer des problèmes de trésorerie et dans sa gestion du risque du taux d'intérêt. De même pour l'emprunteur qui ne peut en aucun cas bénéficier d'une quelconque baisse du taux d'intérêt.

1.1.2.2- Le taux d'intérêt variable

Dans ce cas le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation financière et économique du moment. On distingue deux (02) types :

- **Le prêt à taux variable pur** : Il offre un taux de départ particulièrement attractif calculé à partir d'un taux de référence. Les variations de ce taux dans le temps suivant très précisément l'évolution de cet indice de référence sans limitation à la hausse ou à la baisse.
- **Le prêt à taux capé** : le financement de base est le même que pour le revisible pur, avec néanmoins une sécurité complémentaire : l'instauration d'un plafond à la hausse du taux. Ce taux plafond, fixé par contrat. À l'origine ne pourra en aucun cas être dépassé quelque soient les variations du taux de référence.

1.1.3- Le différé

C'est la période qui sépare la date d'utilisation du prêt et la date du premier remboursement accordé à l'emprunteur.

- **Le différé total** : pendant toute la durée du différé l'emprunteur ne verse rien, mais 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.
- **Le différé d'amortissement** : pendant toute la durée de différé, l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

1.1.4- Les intérêts intercalaires

Dans le cas de l'achat d'une maison sur plan ou d'une construction, le bien immobilier ne sera livré qu'après une année ou deux. La banque, dans ce cas versera les sommes demandées au titre de crédits accordés à chaque fois que ces sommes sont demandées par le client. Ce dernier paye les intérêts sur les sommes déjà versées pour la période à courir jusqu'au versement total du crédit. Ces intérêts appelés les intérêts intercalaires et le remboursement du crédit débuté à l'expiration de la durée de grâce.

1.1.5- Le remboursement par anticipation

Il arrive qu'un client demande de rembourser son prêt avant échéance, en partie ou en totalité parce qu'il a eu une rentrée de fonds exceptionnelle ou augmentation de ses ressources, c'est le remboursement par anticipation. Dans ce cas, il évitera de payer les échéances futures et économisera

le cout des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt, toutefois le banquier peut lui demander de payer les pénalités de remboursement par anticipation.

1.1.6- Les commissions

C'est la rémunération de l'agent immobilier en cas de réalisation d'une transaction (achat, vente ou location). Le montant de la commission et celle des parties en ayant la charge doivent être précisés dans le montant et dans l'engagement des parties.

- **La commission d'étude et de gestion** : Elle représente les frais d'étude et de gestion du crédit, elle est payée en une seule fois par prélèvement sur le montant du premier déblocage du crédit accordé. Ces commissions d'étude varient en fonction du crédit sollicité.
- **La commission d'engagement** : Elle représente les frais d'immobilisation des fonds. Cette commission est appliquée au montant du crédit non utilisé deux mois après la signature du contrat, déduction faite de la durée nécessaire à l'établissement du rapport d'expertise.

1.2- Typologie des crédits immobiliers

Les crédits immobiliers sont devenus des produits bancaires, dès leur implications dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier revêt plusieurs formes et peut avoir plusieurs formes.¹

1.2.1- Le secteur public

Les crédits faisant partie de ce secteur sont ceux qui n'obéissent à aucune réglementation particulière en vue de leur fonctionnement, en général leurs durées sont longues et les taux appliqués peuvent être fixes ou variables.

1.2.1.1- Les prêts à amortissement échelonné

Ce sont les crédits dont le remboursement du capital et des intérêts s'effectue selon une périodicité déterminée, on distingue les prêts à taux fixe et les prêts à taux variable.

1.2.1.1.1- Les prêts à taux fixe

- **Les prêts à échéance constante** : Ce type de prêts est le plus utilisé par les emprunteurs, car il présente un avantage en matière des charges qui sont connues à l'avance et elles sont souvent dégressives en terme réel. Toutefois, son inconvénient réside dans l'évolution de l'environnement qui peut être défavorable.
- **Les prêts à échéance dégressive** : Le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.
- **Le prêt modulable** : L'option de modulation permet d'augmenter ou de diminuer le montant de l'échéance des prêts pour la durée souhaitée par le client et ce en adéquation avec sa situation.

¹ LASSACI (D) : « Le rôle de la banque dans le financement de logement » ; mémoire de fin d'étude ; université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou (UMMTO) ; 2011, p 13.

1.2.1.1.2- Les prêts à taux variables

On peut classer ces prêts en fonction de types d'échéanciers en :

- Prêts révisables à échéances constantes et durée variable ;
- Prêts variables à échéances variables et durée constante ;
- Prêts variables à échéances et durée variables ;
- Prêts variables à échéances modulables.

1.2.1.2- Les prêts à remboursement non échelonné

Dans ce type de prêt, la période de prêt est soit reportée, c'est-à-dire, l'emprunteur bénéficie d'une période de grâce, soit baissée à l'initiative de l'emprunteur. De ce fait, on peut les classer en deux catégories :

1.2.1.2.1- Les prêts infinis

Il comporte une période de différé d'amortissement pendant toute la durée du concours, le capital étant remboursé en une seule fois. Les mensualités ne sont composées que d'intérêt et cotisation d'assurance. Dans cette catégorie de prêt on a :

- **Les prêts relais** : A taux fixe ou variable, un prêt relais peut permettre de financer une nouvelle acquisition sans attendre la vente effective de l'ancien logement. Il s'agit en fait d'une avance partielle sur le prix à recevoir de la vente à venir.

Cette forme de crédit est dangereuse car si le bien tarde à être vendu, le coût en devient prohibitif étant donné que ces crédits sont souvent accordés à des taux élevés.

- **Les crédits acquisition revente** : Il couvrira l'ensemble des deux besoins d'acquisition du nouveau bien et d'anticipation de la vente du logement ancien. Cependant, seuls les intérêts sont perçus sur l'encours du crédit global tant que le bien immobilier n'est pas vendu et en cas de sa vente tous les fonds revenants à l'emprunteur partiel du prêt et le solde passant en amortissement échelonné.

1.2.1.2.2- Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur

Ce sont des crédits utilisables par découvert en compte mais pas sous la forme d'une mise à disposition de fonds. Ce type de crédit est généralement d'une durée comprise entre une et dix années et ils sont octroyés à des professionnels de l'immobilier.

1.2.2- Le secteur réglementé

Dans le cadre de ce secteur, les crédits octroyés sont soumis à une réglementation spécifique en matière de modalités d'octroi, de la détermination du taux d'intérêt ainsi que la durée du crédit.

1.2.2.1- Le prêt épargne logement

Les détenteurs de contrats d'épargne logement ont la possibilité, après une période d'épargne minimale, de profiter des prêts immobiliers à des taux avantageux : la phase d'épargne permet en

effet de générer des intérêts et des droits à des prêts. Les avantages de ces intérêts sont cumulables et transmissibles sous certaines conditions, outre les membres d'une même famille.

1.2.2.2- Les prêts conventionnés

Sont proposés par les établissements de crédits ayant passé une convention avec l'Etat qui bonifie le taux d'intérêt ou met à la disposition des banques des fonds destinés à l'aide sociale pour les gérer selon les critères de sélectivité.

1.2.2.3- Les prêts à l'accession sociale

Sont consentis selon les mêmes critères que les prêts conventionnés mais sous certaines conditions de ressources maximales. Les intérêts sont moins par rapport à d'autres prêts conventionnés grâce à la prise en charge d'une partie des risques par un fonds de garantie spécialisé. Ils permettent également de bénéficier de l'aide de l'Etat, seuls les établissements adhérant au fonds peuvent proposer ces prêts.

1.2.3- Le secteur aidé

Le secteur aidé reçoit un soutien budgétaire, soit par l'intermédiaire de la bonification de taux d'intérêt (location vente) soit par la distribution de primes ou subventions par la Caisse Nationale de Logement, dans ce secteur l'Etat est très présent.

1.2.3.1- Le logement social

Le logement social est financé par les fonds du trésor public ou sur le budget de l'Etat, ce type de logement est destiné aux couches sociales les plus démunies, vivant dans des conditions précaires.

1.2.3.2- Le logement aidé ou participatif

C'est un logement réalisé ou acquis grâce à une aide de l'Etat dite « aide à l'accession à la propriété (AAP) », en application du décret exécutif 94-308 du 04 Octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la CNL en matière de soutien financier des ménages¹.

L'offre de logement aidé vise à prendre en charge essentiellement la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires qui, sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété au logement.

1.2.3.3- La location vente

Ce nouveau segment de financement de logements a été institué par le décret exécutif n°01-105 du 23 Avril 2001, fixant les conditions et modalités d'acquisition de logement réalisé sur fonds publics dans le cadre de la « location vente »².

La location vente est un mode d'accès au logement, avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixé dans le cadre d'un contrat écrit.

¹ HENTOUR (F) ; Op. Cit ; page 44.

² IDEM

2- Les crédits à la promotion immobilière**2.1- Définition**

Le crédit immobilier aux promoteurs est défini comme étant le concours financier mis en place par une banque et destiné à la réalisation d'une ou plusieurs opérations entrant dans le cadre de l'activité immobilière telle que définie et réglementée par le décret législatif N°93-03 du 1^{er} Mars 1993.

2.2- Les caractéristiques

On peut considérer ces crédits comme étant des crédits d'investissement. L'octroi de ces derniers comporte un risque important, d'où ressort la nécessité d'examiner d'une manière très approfondie tous les aspects du projet présenté par le promoteur (l'aspect technique, financier, commercial...). Il faudrait également examiner minutieusement la situation de ce promoteur.

En cas d'acceptation du projet, une convention de crédit est signée entre le promoteur et la banque prédisant le montant du crédit, la durée, le taux d'intérêt, nature et modalités de remboursement (échéances constantes, progressive ou dégressive) et la période du différé en cas de son existence.

3- La typologie des crédits aux promoteurs immobiliers

On peut les classer en deux catégories et ce suivant la nature du promoteur.¹

3.1- Les crédits aux promoteurs publics

C'est des crédits octroyés au promoteur public pour la réalisation des programmes immobiliers initiés par l'Etat.

A cet effet, ces crédits sont soumis à une réglementation spécifique et bénéficient d'avantages spéciaux en termes de taux d'intérêt, de la durée de l'emprunt, de la période du différé...

Lors de l'octroi de ces crédits, les banques sont confrontées à plusieurs problèmes surtout en matière de recouvrement. Les promoteurs publics enregistrent le plus souvent un retard dans l'achèvement du programme faisant l'objet du crédit octroyé et sont menés ainsi au non-respect des relais de remboursement.

3.2 - Les crédits aux promoteurs privés

Contrairement aux crédits aux promoteurs publics, les crédits aux promoteurs privés sont soumis aux lois du marché et ne bénéficient d'aucun avantage spécifique.

De ce fait, les initiatives de la promotion immobilière privée sont très limitées. Ce qui est démontré par le nombre de crédits sollicités par celle-ci comparée au nombre de crédits sollicités par la promotion publique.

¹ LASSACI (D) ; Op. Cit ; p 18.

Conclusion

Le logement constitue un besoin vital pour chaque individu, il est sans doute l'une des propriétés majeures des pouvoirs publics et reste l'élément primordial de la relance de l'activité économique d'une nation.

Le secteur de l'habitat a toujours été un secteur des investisseurs mais un secteur stratégique pour les Etats et les gouvernements, car en cas d'insatisfaction de ce besoin apparaît des gammes d'une explosion sociale.

A travers sa triple dimension économique, financière et sociale, le secteur de l'habitat constitue une préoccupation majeure à intégrer dans les programmes de chaque Etat.

CHAPITRE 2

Evolution du secteur de logement en Algérie

Introduction

La problématique de l'habitat en Algérie s'inscrit dans celle que connaissent tous les pays sous développés dans ce domaine.

Le logement est sans conteste l'élément le plus sensible pour la croissance du niveau de vie des populations, sauf qu'en Algérie ce secteur souffre depuis l'indépendance et en particuliers ces deux dernières décennies de lacunes énormes qui se sont répercutées sur la vie des algériens.

D'une manière générale, toutes les approches font ressortir le caractère aigu de la crise en prenant appui, soit sur des données statistiques montrant la faiblesse des réalisations urbaines et rurales, soit sur des bases sociologiques pour mettre en lumière la dégradation du mode de vie des habitants.

L'objet de ce chapitre consiste à présenter dans la première section l'évolution historique du parc logement dans la période de l'économie planifiée, puis la seconde section sera consacrée à la période de transition à l'économie de marché.

Section1 : Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée

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 1989.

1- Le logement dans la période 1962-1969

Après l'indépendance, 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 »¹.

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 précaire², 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 à 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 ruraux⁴.

2- Le logement dans la période 1970-1973

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.

¹ HAMIDOU(R) : « Le logement ; un défi » ; Co-édition, OPU/ENAL ; Alger ; 1989 ; page 197.

² MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » ; mémoire Magister ; Université de T-O ; 2006 ; page 53.

³ Plan de développement économiques et social en Algérie (1959-1963), élaboré par le gouvernement Français en 1958, après l'arrivée du pouvoir du général De Gaulle, qui annonce publiquement son lancement dans un discours devant la préfecture de Constantine le 30 octobre 1958 visant la valorisation de l'ensemble des ressources de l'Algérie.

⁴ BENAMRANE (DJ) : « Crise de l'habitat », édition, C.R.E.A, Alger ; Page 258.

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).

3- Le logement dans la période 1974-1977

Cette période est caractérisée par 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'accession à la propriété 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

¹ MOUSSAOUI (A) : Op.Cit ; page 53.

ruraux). 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 ordinaires¹.

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.

Tableau n°1: Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977

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

¹ BENAMRANE (Dj) : Op. Cit; page 28.

Tableau n° 2 : 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 1977².

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.

Tableau n° 3 : 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 ou il passe de 5,7

¹ BOUBEKEUR (S) : « L'habitat en Algérie » ; Edition OPU ; Alger ; 1986 ; page 20

² BOUBEKEUR (S) : Op. Cit ; page33.

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 290.000¹ 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

4- 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 logements³.

Les programmes publics ont couvert 450.000 logements dont 300.000 logements urbains et 150.000 ruraux⁴.

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.

¹ ECREMENT (M) : « Indépendance politique et libération économique » ; Edition, ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble), 1986 ; page 202.

² BOUBEKEUR (S) : Op. Cit ; page 34, 35.

³ BOUGAOUYA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB), 2003, page 16.

⁴ BENACHENHOU (A) : « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition ; OPU, Alger, page 120.

⁵ MOUSSAOUI (A) : Op. Cit ; page 61.

« 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 »¹.

5- Le logement dans la période 1985-1989

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.

¹ ECREMENT (M) : Op. Cit ; page 299.

² BOUHABA (M) : « le logement et la construction dans la stratégie algérienne de développement » ; Edition ; CNRS ; Alger ; 1986 ; page 66.

³ Deuxième plan quinquennal 1985-1989, rapport général du ministère de la publication et de l'aménagement du territoire, Alger, Janvier 1985.

⁴ ONS, « Rapport général du deuxième plan quinquennal 1985-1989 », page 48

Section 2 : Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché

Dans le cadre de développement économique, l'Etat, à entrepris des plans complémentaires qui ont apportés des améliorations considérables à la situation du parc logement. Cette section consiste à retracer l'évolution du parc logement de 1990 à nos jours.

1- 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° 4 : Livraisons enregistrées de 1994 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

2- 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 an². A la fin 2003³, le parc immobilier en Algérie est constitué de 5.793.331 unités.

Tableau n° 5 : 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.

¹ Recensement générale de la population et de l'habitat 1998.

² El-Watan économie, 16/05/2005, page 12.

³ Statistique de l'ONS, 2013.

3- 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 bénéficié du 3^{ème} budget le plus conséquent après ceux des secteurs des travaux publics et des transports)¹.

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 1998². 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 2009³.

Tableau n° 6 : les livraisons de logements durant la période 2005-2009.

Années	Logement promotionnel locatif	Logement social participatif	Location Vente	Promo- tionnel	Auto construction	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

¹ ALI MARINA (M) ; « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com; Aout 2015.

² BELKHIRI (F) ; « 2 millions de logements en plus entre 1998 et 2009 » ; journal la Tribune du 26 septembre 2009 ; page03.

³ Revue de l'habitat n °06, Janvier 2011, page 06

4- Le logement dans la période 2010-2014

Pour faire face à une pénurie chronique de logements, le secteur a programmé de réaliser, durant le seul quinquennal 2010-2014, quelque 2,2 millions d'unités, dont 700 000 logements ruraux, auxquelles s'ajoutent environ 2 millions d'unités déjà réalisées entre 1999 et 2009 dans le cadre d'une multitude de plans d'investissement¹.

Ce vaste programme lancé depuis 2010 a pour objectif de réhabiliter le tissu urbain, de résorber l'habitat précaire. Près de 1,2 millions de logements devaient être livrés durant le quinquennal, le reste, soit 800 000 logements étant à achever entre 2015 et 2017².

Pendant cette période, le secteur de l'habitat bénéficie du plus gros budget parmi tous les secteurs d'activités. Le montant global des crédits alloués à ce secteur durant ce quinquennal dépasse 3 700 milliards de dinars, soit 17.5% du budget global qui avoisine 21 214 milliards de dinars.

Le secteur bénéficiera, en outre, d'un financement bancaire de près de 1200 milliards de dinars, ce qui augmente son budget à plus de 4 900 milliards de dinars, soit 63 milliards de dollars, un montant historique pour un secteur économique en Algérie.

En effet, un total de 7 941 681 unités était recensé à octobre 2013 contre 5 416 331 unités en l'an 2000, dont près d'un (01) million de logements hérités de la période coloniale. Le taux d'occupation par logement a, par conséquent, progressé de 5,59 personne par logement en 2000 à 5,44 en 2005 puis à 4,68 en octobre 2013³. Cette évolution constatée dans le secteur durant les années 2000 résulte d'investissements publics imposants estimés à 6000 milliards de dinars (75 milliards de dollars) durant la période 2005-2014.

5- Le logement dans la période 2015-2019

Le ministère de l'habitat a indiqué que, durant ce plan quinquennal 1,6 millions de logements seront construits, alors que 650.000 autres sont en cours de réalisation en 2014.

Parmi ces 1,6 millions de nouveaux logements, on compte notamment 817 logements publics locatifs (LPL), 724 000 logements ruraux, 255.000 logements promotionnels aidés

¹ ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com N° 89, Aout 2015.

² Revue de l'habitat n°06 ; Janvier 2011, Page 06.

³ ALI MARINA (M) : « Quinze ans de défis et de réalisation » ; Journal el-djazair.com N° 89, Aout 2015.

(LPA), 86.000 logements de type Location-vente (AADL) et 15.000 logements Promotionnels publics (LPP)¹.

Durant ce quinquennal, une enveloppe de 262 milliards de dollars à été alloué à ce secteur.

Conclusion

La construction de logements a été un axe prioritaire, l'objectif étant d'atténuer la crise du logement. Depuis l'année 2000, l'Algérie a accompli des efforts substantiels dans la construction de logements et la réduction des déficits importants dans ce domaine, en y consacrant des enveloppes budgétaires conséquentes et en multipliant les formules d'accès aidé ou non à toutes les catégories de la population.

¹ La rédaction : « 1,6 millions de logements annoncés pour le quinquennal 2015-2019 »; Algérie-Focus.Com, Avril 2014.

CHAPITRE 3

Le financement de logement en Algérie

Introduction

Le financement du logement a toujours été une des préoccupations principales de l'Etat c'est un atout majeur pour le développement économique et le bien être social d'une nation, sa satisfaction peut s'avérer comme un excellent stimulant pour la croissance économique et l'amélioration des états de mal vie des populations.

Après avoir eu recourt à une politique d'hégémonie sur le marché de l'immobilier, l'Etat algérien a pris conscience de l'importance de la mise en place d'une nouvelle politique et ce, en introduisant de nouveaux intervenants qui permettrait a l'Etat de se retirer progressivement et de laisser place à des institutions chargées de financer ce secteur. Depuis quelques années, un nouveau cadre de financement de l'immobilier s'est installé progressivement en Algérie. Mais pour ce faire, plusieurs réformes ont été nécessaire pour le mettre en place en commençant par un nouveau cadre réglementaire de la promotion immobilière, ensuite l'initiation des banques au financement de l'immobilier, et enfin, la création de nouvelles institutions qui avaient pour principal but de faciliter et sécuriser le financement de l'habitat.

Séction1 : Les politiques de financement de logement en Algérie

Le financement de l'immobilier a connu un développement à travers le temps, ce développement est principalement dû aux changements des pouvoirs publics, mais aussi aux demandes, si pressentes, de la population algérienne d'améliorer le secteur de l'habitat.

L'année 1986 à été le départ d'une nouvelle politique à travers la loi 86-07 de mars 1986 relative à la promotion immobilière.

1- Période d'avant 1986

« Cette période socialiste était caractérisée par l'importe autorité de l'Etat qui encourageait le logement social tel que cité précédemment dans les plans nationaux »¹.

Cependant, la vocation sociale du logement avait rendu ce secteur non lucratif et les fonds engagés dans l'habitat étaient généralement irrécupérables et ne pouvaient donc être réinjectés dans le cycle de financement de nouveaux programmes.

¹ BENMATTI (N.A) ; Op. Cit ; page 20

En 1971, la CNEP s'était vu attribuer une nouvelle tâche en plus de la collecte des dépôts des ménages, cette tâche consistait en le financement de logement social.

Depuis, l'épargne des ménages avait connu un développement considérable dans le but de l'acquisition d'un logement social (les conditions pour ce faire en 1975 étaient de deux (02) ans d'ancienneté et 500 DA d'intérêts).

Durant la période allant de 1973 à 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le trésor public et 25% par la CNEP. En 1980, l'Etat avait ajouté deux (02) nouvelles tâches à la CNEP qui sont :

- Les crédits aux particuliers pour la construction de logement ;
- Le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne au profit exclusif des épargnants¹.

Quand aux différentes banques, elles étaient complètement à part du financement direct des opérations de production de logement mais elles finançaient indirectement les entreprises de bâtiment.

2- Période d'après 1986

En 1962, le nombre de logements disponibles pour chaque tranche de 1000 habitants était de 182 logements et elle est passée à seulement 128 logements en 1977, parce que durant toute cette période il n'y a pas eu de programmes notables de construction de logement, se contentant d'utiliser les logements dit « biens vacants » laissés vides après le départ des colons. Tous les efforts fournis depuis 1977, lorsque des programmes de construction étaient lancés, n'ont permis d'atteindre que 129 logements pour 1000 habitants en 1993, ce qui laisse un déficit de 1.200.000 logements pour atteindre la norme de six personnes par logement.

Pour juguler cette crise de logement, les pouvoirs publics ont entrepris un certain nombre d'action visant à éliminer les entraves, notamment celles d'ordre juridique et réglementaire, qui constituaient un frein à l'effort national, mais aussi à favoriser l'initiative privée qui peut être un complément non négligeable à l'offre publique de logement. Ces actions ont été introduites par de nouvelles lois qui sont :

¹ Décret n° 80-213 du 13-09-1980.

2.1- La loi 86-07 sur la promotion immobilière

La loi 86/07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 04 mars 1986. Elle visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logement aux différentes institutions et donc réduire le poids qui pesait sur l'Etat, elle encourageait les promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels et faisait participer le citoyen à l'effort de financement de son logement¹.

Dans une opération de promotion immobilière, les postulants à la réalisation avaient le statut de souscripteurs par le code civil. Ils devaient aussi s'inscrire dans le cadre d'un programme d'habitat des collectivités locales.

C'est à partir de cette loi que commençait l'intervention directe des banques dans ce domaine, car ces dernières avaient eu à financer un bon nombre de projets. Les résultats de cette expérience étaient mitigés selon l'ABEF², car certaines opérations étaient un vrai succès tandis que les autres ont rencontré de grandes difficultés.

Ces difficultés sont, en plus du manque d'expérience des promoteurs immobiliers surtout en matière de gestion des projets ;

- L'absence des actes de propriété chez les promoteurs, ce qui pousse les banques à accorder des crédits risqués non couverts par des garanties réelles ;
- L'octroi de crédit additionnels dû aux prix très élevés dépassant même les prix prévisionnels de deux fois ou plus. Ces prix élevés ont parfois été la cause de méventes de logements ;
- Transformation des crédits à moyen terme en crédits à long terme car le glissement dans les plannings de réalisation avait des durées de remboursement plus longues.

Cette loi a été donc un échec et les pouvoirs publics ont été poussés à modifier ce texte quelques années plus tard.

2.2- La loi bancaire de 1986

Dans le cadre des réformes engagées par l'Etat durant l'année 1986, il a été décidé de promulguer une loi qui définit le cadre juridique commun à l'activité bancaire de l'ensemble des établissements de crédit.

Cette loi du 19 août 1986 définit ces derniers comme étant des personnes morales, effectuant, à titre de professions habituelles, des opérations de banque.

¹ La loi 86-07 de mars 1986 relative à la promotion immobilière.

² ABEF : Association de Banques et des Etablissements financiers

Par cette loi bancaire, on a levé la spécialisation bancaire qui durant plus de deux (02) décennies avait été un handicap majeur du développement du secteur bancaire.

Cette loi fait la distinction entre les établissements de crédit en les classant en deux (02) catégories qui sont :

- Les établissements de crédit à vocation universelle qui sont les banques ; qui reçoivent tout type de dépôt et accordent tout type de crédit de n'importe quelle durée.
- Les établissements de crédit spécialisés, et qui ne collectent que certaines ressources et ne consentent que des catégories spécifiques de crédits, comme c'était le cas pour la CNEP.

Cependant, et malgré cette loi, les banques sont restées réticentes à l'égard de la diversification de leurs activités.

2.3- La loi sur la monnaie et le crédit

La promulgation de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit avait permis la levée effective de la spécialisation des banques et établissements financiers¹.

Toutefois, les banques ont essayé de diversifier leurs activités mais le secteur de l'habitat est resté à l'écart de leurs objectifs.

Cette réticence est due essentiellement à la nature des crédits hypothécaires, leurs durées, les risques encourus, le refinancement,...etc.

La situation critique du secteur de l'habitat a poussé les pouvoirs publics à engager des réformes d'ordre structurel, institutionnel et financier. Ces réformes avaient pour principaux objectifs d'impliquer les banques commerciales dans le financement de ce secteur par l'octroi de crédits immobiliers aux particuliers, mais aussi de créer un marché hypothécaire par la mise en place de nouvelles institutions de refinancement de ces crédits (la SRH)² et de leurs garanties (la SGCI)³.

2.4- La loi 93/03 relative à l'activité immobilière

Cette loi est venue pour annuler la loi 86/07, qui a connue un grand échec, alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf.

¹ Article 114, 115 : La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.

² SRH : Société de refinancement hypothécaire.

³ SGCI : Société de Garantie du crédit immobilier.

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article 02 de cette loi comme étant « l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale »¹.

Dans son article 03, la loi 93/03 du 1^{er} mars 1993 a érigé l'activité immobilière en activité économique régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux seuls agents économiques.

Comme le précédent texte, cette loi n'a pas eu l'écho attendu et le développement de l'activité de promotion immobilière n'a été au niveau des espérances tant attendu.

De ce fait, il était clair que le développement du secteur du logement promotionnel devait s'inscrire dans un dispositif de financement du logement plus global.

Alors, depuis 1997, le schéma de financement de l'activité immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants du marché immobilier.

Section 02 : Le nouveau dispositif de financement du logement

Jusqu'en 1997, la CNEP était la seule institution pouvant financer le logement à coté bien sûr du Trésor public. L'Etat se devait, dans le cadre des réformes bancaires, d'impliquer l'ensemble des intervenants de ce secteur dans le cadre de la création d'un marché hypothécaire, de nouvelles institutions ont été créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et aussi lui assurant la couverture des risques d'insolvabilité. Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir ; la caisse nationale de logement (CNL), le fond de garantie et de caution mutuelle (FGCM), la société de garantie du crédit immobilier (SGCI), la société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM) et la société de refinancement hypothécaire (SRH).

Après la création de ces institutions et donc la sécurisation du secteur de l'immobilier, les banques commerciales avaient consenti à financer la production des logements et de ce fait l'implication des banques dans le financement de l'habitat commençait à se concrétiser.

¹ Article 02 de la loi 93-03 relative à l'activité immobilière

1- Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

Ces institutions ont pour mission de rendre solvable la clientèle et donc minimiser les risques par la sécurisation des fonds.

1.1- La Caisse Nationale de Logement (CNL)

La caisse nationale de logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par le décret législatif n° 91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. Elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'habitat et de l'urbanisme¹.

1.1.1- Ses missions

La CNL a pour missions et attributions :

- De gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social ;
- De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, pour la recherche et la mobilisation des sources de financement autres que budgétaires.

Instrument privilégié des pouvoirs publics pour la gestion des aides et des autres financements destinés à l'habitat. La CNL, assure aujourd'hui :

- La gestion des programmes d'aides à l'accession à la propriété (AAP) ;
- La gestion des programmes de logements sociaux locatifs ;
- La gestion des programmes de la Banque Mondiale, mobilisé en 1999 et destiné au financement d'un vaste programme de résorption de l'habitat précaire décidé par le gouvernement².

1.1.2- Ses intervenants

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, la CNL assure la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements, ces aides peuvent être pour des programmes :

¹ Décret n°94-111 du 18 mai 1994.

² Exemple : Le programme cofinancé par l'Algérie et la Banque Mondiale pour la réalisation de 5000 logement à Alger.

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

L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété (AAP) est régie par l'arrêté interministériel du 15 novembre 2000, modifié et complété par celui du 09 avril 2002¹.

Elle est destinée aux citoyens à revenus intermédiaires, désireux ou bien d'acquérir un logement neuf, ou de construire un logement à usage familial.

L'aide de l'Etat à l'accession à la propriété est une aide financière non remboursable.

Elle est octroyée :

- Soit dans le cadre des programmes de logements sociaux participatifs (LSP) ;
- Soit dans le cadre d'un crédit immobilier.

Le montant de l'aide est fixé en fonction du revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, comme suit :

Tableau n° 7 : Le montant de l'Aide à l'accession à la propriété

Catégories	Revenus	Montant de l'AAP
I.	Inférieur ou égal à 20.000 DA (c'est-à-dire inférieur ou égal à 2,5 fois le SNMG)	500.000 DA
II.	Supérieur à 20.000 DA et inférieur ou égal à 32.000 DA (supérieur à 2,5 fois le SNMG et inférieur ou égal à 4 fois le SNMG)	450.000 DA
III.	Supérieur à 32.000 DA et inférieur ou égal à 40.000 DA (supérieur à 4 fois le SNMG sans dépasser 5 fois le SNMG)	400.000 DA

Source : Manuel de procédure des crédits hypothécaires, de la CNEP-Banque

¹ BOUGAOUA (S) : « La gestion des crédits immobiliers » ; Mémoire de fin d'étude (ESB) ; Alger ; 2003 ; Page 20.

L'AAP est réservée aux postulants :

- N'ayant pas déjà bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ou d'une aide de l'Etat destinée au logement ;
- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieur ou égal à cinq (05) fois le SNMG ;
- Désireux d'acquérir, ou de construire, un logement dont le prix d'acquisition, ou le coût de réalisation, ne dépasse pas quatre (04) fois le montant maximum de l'aide financière.

Remarque

Le logement promotionnel aidé (LPA) est destiné aux ménages dont les revenus sont supérieurs à 24 000 DA et inférieurs ou égaux à 90 000 DA¹.

Concernant le logement social participatif (LSP), il est pensé, par ses promoteurs comme une aide de l'Etat à l'accession à la propriété immobilière accordée aux postulants non éligibles au logement socio-locatif et dont les salaires, cumulés avec ceux du conjoint, ne dépassent pas six (06) fois le SNMG. Et le prix du logement est plafonné à 2800.000 DA dans les villes du nord du pays et 2 000.000 DA dans les Haut-Plateaux et le Sud.

Pour atteindre ce prix exceptionnel les promoteurs publics ou privés, bénéficient d'un abattement fiscal sur le prix du terrain variant entre 80 et 90 %, et les bénéficiaires reçoivent pour, leur part, une aide financière non remboursable de l'ordre de 400.000 à 700.000 DA, accordée par la CNL.

1.1.3- Les conventions CNL-Banque

La CNL à signer des conventions² avec les banques en vue d'harmoniser la procédure de l'AAP en instaurant le principe du « Guichet unique ». Celui-ci vise la facilité des démarches du citoyen désireux d'acquérir un logement neuf, en mettant en face de lui un interlocuteur unique, tout en précisant le rôle et la responsabilité de chacun des deux (02) organismes.

¹ S.H ; « Information sur la situation des droits humains en Algérie » ; Algéria watch ; journal liberté ; 19 juillet 2011.

² En 1998, La CNL a signé avec les banques une convention de 32 milliards de dinars, dont 22,4 milliards de dinars étaient consommés en 2003, source : CNEP-News, « numéro spécial » mars 2004.

Remarque

Durant l'année 2014, la CNL a décaissée 548 milliards de dinars, équivalent d'environ 7 milliards de dollars¹.

Et les souscripteurs du récent programme de 50 000 logements AADL encaisseront leur aide pour l'acquisition de leurs logements d'un montant de 700 000 dinars par le biais de la CNL.

1.2- Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)

La création du FGCMPI était prévue, tout d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière (93-03) du 1^{er} mars 1993 mais elle a été créée par le décret n°97-406 du 03 novembre 1997. C'est un organisme spécialisé, placé sous la tutelle du Ministère de l'habitat et de l'urbanisme².

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'une vente sur plan³.

1.2.1- La garantie du FGCMPI

Le FGCMPI octroi une garantie qui est une assurance obligatoire prise par le promoteur immobilier.

Cette assurance est dénommée « Attestation de Garantie », elle couvre les avances payées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur.

Le fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur les avances qu'il a versées après la réalisation des événements suivants :

- ❖ Si le promoteur est une personne physique :
 - Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers ;

¹ AMEZIANE (A) ; « Logement : la CNL a décaissé 7 milliards de dollars en 2014 » ; journal Algérie 1. Com ; 07/06/2015.

² Décret n°97-406 du 03 novembre 1997.

³ Article 11, alinéa 1 de loi 93-03 sur l'activité immobilière : « pour les opérations de vente sur plans, le promoteur est tenu de couvrir ses engagements par une assurance obligatoire prise auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle prévu par la législation en vigueur ».

- La disparition, constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée par une autorité judiciaire ou une autorité administrative compétente en la matière ;
- L'escroquerie dûment constaté par les autorités judiciaires.
- ❖ Si le promoteur est une personne morale :
 - La faillite de l'entreprise ;
 - La liquidation de l'entreprise ;
 - La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux ;
 - L'escroquerie dûment constatée par autorité judiciaire.

1.2.2- L'adhésion

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie, qui est obligatoire, l'adhésion au FGCMPI est volontaire. Cette adhésion offre cependant au promoteur le caractère de mutualiste et le fait bénéficier d'avantages multiples.

Remarque

La garantie FGCMPI permet aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs. Il est à noter aussi que contrairement à une opération immobilière classique, où le risque pour la banque était considérable, le fonds est venu pour sécuriser une opération de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : Le promoteur, la banque et l'acquéreur.

1.2.3- L'acquéreur

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec, en annexe, l'attestation de garantie du FGCMPI.

L'intérêt du fonds est principalement de sécuriser l'acquéreur, dans le cas de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

Il est à noter que contrairement à une opération de promotion immobilière classique, où le risque pour la banque était considérable, le Fonds est venu pour sécuriser une opération

de promotion immobilière en partageant le risque entre ses trois intervenants qui sont : le promoteur, la banque et l'acquéreur.

1.3- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)

La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), créée le 05 octobre 1997 dans le cadre du programme global de restructuration du secteur financier. Elle a le statut de société par actions (SPA) de droit privé, et dotée d'un capital social de 1 milliards de dinars intégralement souscrit et libéré par ses actionnaires constitués par des banques¹ et des compagnies d'assurances² publiques

1.3.1- Les missions de la SGCI

La SGCI contribue au développement de la promotion immobilière en élargissant son champ d'intervention à toutes les opérations de crédits aux promoteurs immobiliers, elle remplit son rôle de garant via :

- La fourniture des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, en prévision d'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation ;
- La gestion de manière autonome, du fonds de garantie constitué des apports des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances ;
- Le traitement de toutes les opérations de crédit aux promoteurs immobiliers en particulier les opérations financières immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son projet ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation.

1.3.2- Les activités de la SGCI

L'activité principale de la SGCI consiste à accorder sa garantie à des crédits destinés, d'une part, à l'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation et, d'autre part, à la promotion immobilière. Il importe de préciser que cette société se donne également comme objectif la production de normes en matière de prévention du risque sur la base des études statistiques du fichier des crédits défaillants qu'elle aura à constituer.

¹ BNA, BEA, CPA, BADR, CNEP-Banque.

² SAA, CAAR, CCR et CAAT.

1.4- La société d'automatisation des transactions interbancaires et la monétique (SATIM)

La SATIM est une filiale des principales banques commerciales algériennes qui fut créée en 1995, elle a le statut d'une SPA avec un capital de 267 000.000DA, ses actionnaires sont : La BNA, La BADR, La BEA, La CNEP, La BDL, La CNMA et AL BARAKA.

Cette institution fut créée au service des banques en mettant à leurs disposition un système interbancaire de gestion (SIG) qui englobe les prestations de :

- La centrale des risques des ménages;
- Les transactions se rapportant à la monétique ;
- La commande des chèques.

Cependant, jusqu'au jour d'aujourd'hui, rien de cela n'est applicable sur le plan pratique et l'intervention de la SATIM se limite à l'élaboration des cartes de retrait et à la gestion des distributeurs automatiques de billets (DAB) sur l'ensemble du territoire national.

1.4.1- Ses missions

Les missions de la SATIM peuvent se résumer en ce qui suit :

- La modernisation des technologies bancaires ;
- Le développement et la gestion d'un système monétique interbancaire ;
- La modernisation et la normalisation des instruments de paiements ;
- La promotion des traitements interbancaires.

La réalisation des grands projets qui découlent des attributs de la SATIM s'effectue en coordination avec les banques dans le cadre d'une mutualisation de leurs investissements.

1.4.2- Ses activités

Outre la mise en place d'une solution monétique interbancaire qui est officiellement opérationnelle depuis Octobre 1997 et la fabrication, la promotion et la normalisation du chèque, on a créé la centrale des risques des ménages.

Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé par pratiquement toutes les banques et donc il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé la centrale des risques des ménages.

Dans ce cadre, la SATIM met à la disposition des banques adhérentes une base de données accessible à distance pour la consultation d'une centrale des risques des ménages qui permet d'éviter qu'un emprunteur puisse bénéficier auprès de plusieurs banques à la fois, de crédits qui dépassent sa capacité de remboursement. Ainsi, cette centrale des ménages met à la disposition de tout adhérent (banque) un vivier d'informations relatives aux clients ayant déjà contacté des prêts financiers auprès des autres banques, l'interrogation par les adhérents de cette base de données qui reste en perpétuelle « mise à jour » constitue une opération préalable à tout octroi de prêts en direction des ménages.

Cette centrale fut alimentée pour commencer par les données de la CNEP-Banque et sa consultation permet d'avoir une idée globale sur le demandeur du crédit, ces informations sont :

- Le nombre et le montant total des crédits immobiliers ou à la consommation dont il a bénéficié ;
- Le montant mensuel cumulé des échéances des crédits qu'il a contractés ;
- Les crédits connaissant un ou des retards de paiement ;
- Ses impayés et ses règlements normaux de ses crédits.

1.4.3- La convention SATIM-Banque

Les banques ont signé avec la SATIM une convention relative à la consultation de la centrale des risques des ménages. Ajouter à cette convention, une charte Interbancaire est en cours d'élaboration, cette charte sur l'utilisation de la centrale des risques sera présentée aux dirigeants des banques pour approbation.

Dans cette charte, pour un fonctionnement efficace de la centrale des risques des ménages, tout organisme de crédit doit y adhérer et y apporter des mises à jour des données sur l'ensemble des opérations de crédit (les crédits accordés, les impayés, les remboursements anticipés...).

2- L'institution chargée de refinancement hypothécaire (SRH)

La SRH est un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, c'est une société par action (SPA), avec un capital de 3.290.000.000DA, elle a été créée le 29 Novembre 1997 dans le cadre du nouveau schéma de financement du logement.

Ses actionnaires sont : Le trésor public, les banques (CPA, CNEP, BNA, BEA, BADR) et les compagnies d'assurances (CAAT, CAAR, SAA).

2.1- Ses missions

Les missions principales de la SRH sont :

- Assurer le refinancement des banques et établissements financiers qui ont consenti des prêts au logement ;
- Participer au développement du marché hypothécaire ;
- Contribuer au développement de l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat en matière de financement ;
- Développer le marché financier en émettant des valeurs mobilières.

Pour ce faire, la SRH intervient sur deux(02) marchés distincts :

- Sur le marché hypothécaire, qui est le marché primaire, où la SRH joue le rôle d'une banque centrale des banques en matière des créances immobilières.
- Sur le marché secondaire, où elle émet des titres garantis par des créances hypothécaires pour drainer une épargne longue et à moindre coût, c'est cette épargne qui sera utilisée pour le financement du secteur de l'habitat.

2.2- Les conditions générales de refinancement

Elles sont liées à l'accord préalable de la banque d'Algérie des conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financés.

Pour bénéficier du refinancement de la SRH l'établissement financier doit remplir les conditions suivantes :

- Avoir la qualité de banque ou établissement financier agréé par la banque d'Algérie ;

- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvés par l'assemblée générale des actionnaires ;
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires jugé satisfaisant par la SRH.

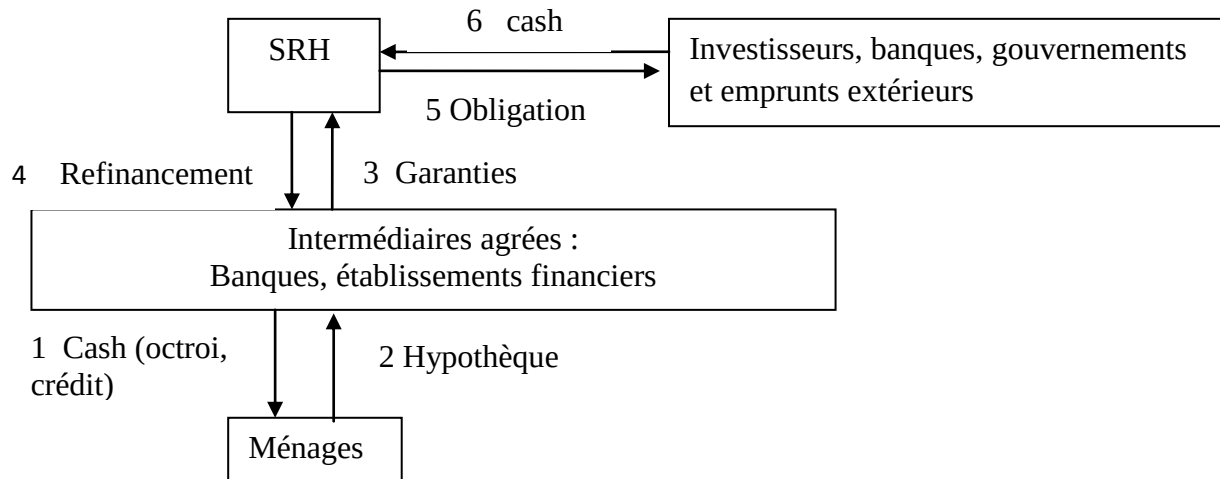
Toutes demandes de refinancement doit comprendre :

- ◆ Le nom et l'adresse du demandeur ;
- ◆ Le montant du refinancement demandé ;
- ◆ Les garanties fournies, ces dernières doivent être de premier rang.
- Les crédits octroyés, objet de la demande de refinancement portant :
 - ◆ L'achat de logements neufs ;
 - ◆ Construction d'une maison individuelle ;
 - ◆ Extension ou rénovation d'une habitation.
- Le montant du refinancement demandé ne doit pas dépasser 80% de la valeur de la garantie fournie ;
- La période d'amortissement maximale de ces prêts doit être de 30 ans, le taux d'intérêt ne doit pas excéder trois(03) points du coût moyen des ressources ;
- La SRH ne finance que les crédits effectivement décaissés, le décaissement doit être effectué dans un délai de deux (02) mois après la signature de la convention de crédits entre la SRH et la banque ;
- Les créances hypothécaires restent au bilan des établissements financiers mais elles sont la propriété de la SRH qui a le droit de vérifier à tout moment leurs existence matérielle ;
- Le remboursement du capital et des intérêts dus seront payés mensuellement par les banques au profit de SRH suivant un échéancier avec une période de différé de deux(02)mois, comme garanties, les banques affectent au profit de la SRH la subrogation des hypothèques de premier rang ;

- Les portefeuilles sont refinancés sur la base d'un taux fixe de 8,5%, selon les conditions de refinancement de cette société, les banques doivent prévoir une commission de 1,5% soit un taux de sortie de 10%.

L'opération de refinancement hypothécaire des banques et des établissements financiers se résume dans le schéma suivant :

Schéma n°1 : L'intervention de la SRH dans le système de refinancement du logement



Source : Yeddou (K) ; « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie »; mémoire de fin d'étude (ESB) ; 2007 ; page 29.

Commentaire : Le système que propose la SRH est le suivant :

Les banques octroient des crédits immobiliers aux ménages garanties par des hypothèques de premier rang, sur le marché primaire, ces crédits constituent des titres hypothécaires ou des portefeuilles de créances qui peuvent être financés par la SRH, cette dernière va utiliser ce portefeuille de créances hypothécaire pour émettre des obligations sur le marché hypothécaire.

De cette manière, les banques disposeront de liquidités leur permettant de continuer à accorder des crédits immobiliers, elles éviteront ainsi d'avoir recours à leurs dépôts à court terme pour le financement de crédits à long terme, qui aurait conduit à pratiquer un coefficient de transformation élevé et un ratio de liquidité très fragile voir dangereux.

2.3- La convention SRH-Banques

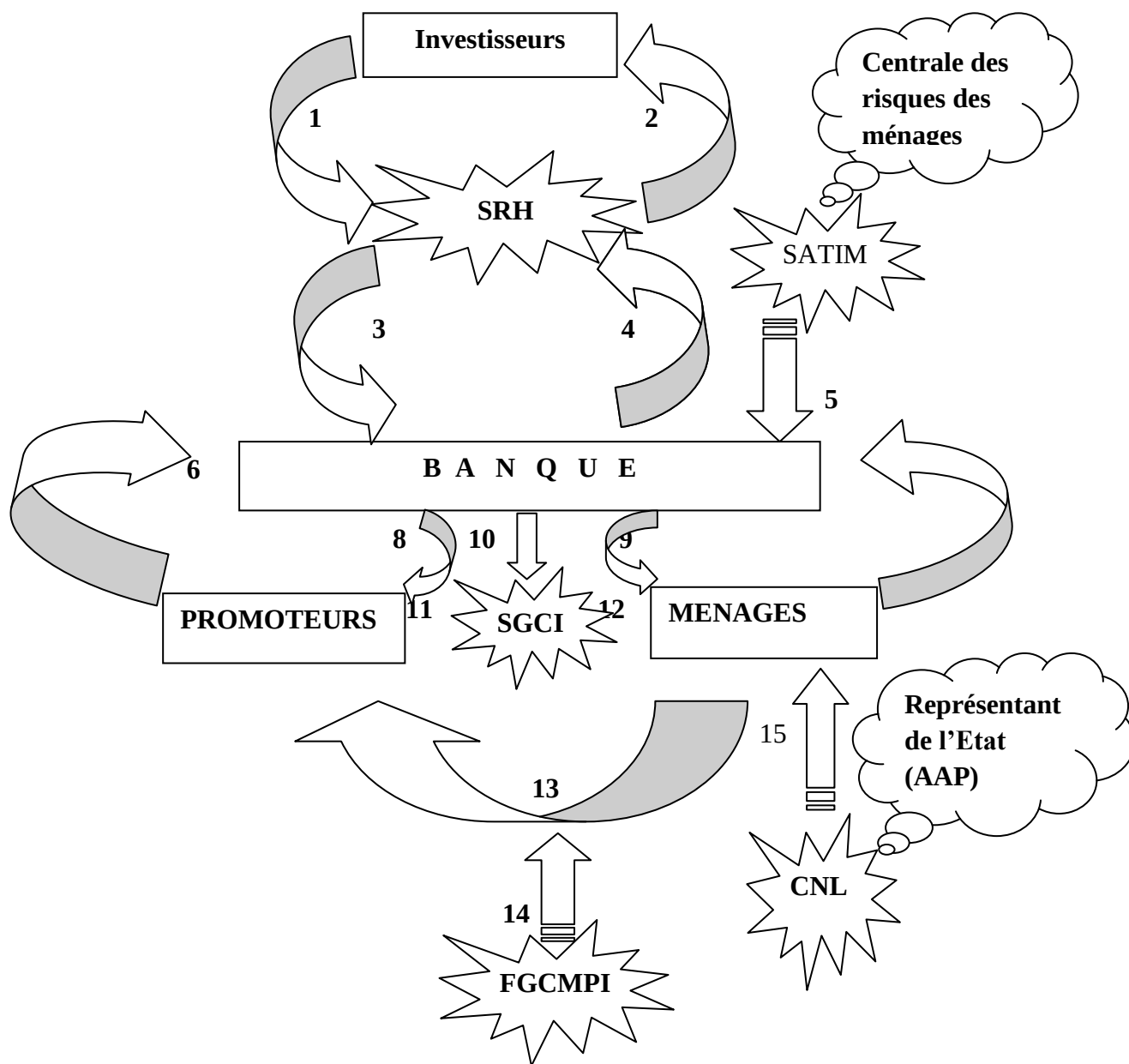
La convention entre ces deux institutions stipule que la SRH refinance les crédits hypothécaires octroyés par les banques aux particuliers dans le cadre de l'acquisition de logements neufs, l'opération de refinancement consiste en l'octroi par la SRH aux banques de

nouveaux crédits. Ces derniers seront remboursés (principal+intérêt) mensuellement par les banques suivant un échéancier avec une période de différé de deux (02) mois.

3- La banque au cœur d'un système inter indépendant

Le schéma suivant résume le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie et met en évidence le rôle primordial que joue la banque notamment dans le financement immobilier des promoteurs et des particuliers.

Schéma n° 2 : Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie



Source : Hentour (F): « le financement bancaire au service de l'immobilier » ; mémoire ESB ; 2005 ; page 20.

Les légendes

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

Conclusion

En conclusion, pour que le marché hypothécaire puisse se développer en Algérie, il est nécessaire que l'ensemble des intervenants (ministère de l'habitat, SRH, SGCI, CNL et banques) établissent un plan d'action commun afin de lever l'ensemble des contraintes, les goulots d'étranglement que sont les prix du logement promotionnel, les services bancaires et enfin le marché secondaire.

Conclusion de la partie I

Le secteur immobilier est un secteur stratégique, il est conçu comme la clé de la relance économique.

En Algérie, ce secteur est caractérisé par un déséquilibre structurel entre l'offre et la demande de logement, ce qui a mis l'Etat dans l'obligation de mettre un système de financement efficace pour satisfaire la demande des ménages en logement.

Cependant, à partir de 1990, des mutations ont eu lieu dans le secteur de l'habitat en ce qui concerne son financement, c'est ainsi qu'on a assisté à l'avènement d'un nouveau dispositif pour qu'il prenne le relais en matière de gestion et de financement de logement, ou bien pour apporter assistance aux banques lors d'octroi des crédits immobiliers soit en offrant des garanties (tel est le cas de la SGCI, le FGCMPI...), soit des refinancements pour les portefeuilles des crédits hypothécaires (SRH).

En effet, 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.

PARTIE II

Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement de logement

Introduction

Le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité du facteur financier, qui demeure nécessaire pour toute réalisation dans le domaine de l'habitat.

Le facteur financier désigne les différents types de crédits offerts par le secteur financier, la CNEP-Banque notamment, met à la disposition des particuliers ainsi que des entreprises une large gamme de crédit récent, pour des montants très importants, dans le financement de l'immobilier.

En effet, il n'y a pas de crédit exempt de risque, mais à défaut d'un risque nul, le banquier cherche à réduire au maximum ce dernier. En bref, les risques relatifs au crédit sont importants et nombreux d'où la nécessité de prendre des mesures de protection d'autant plus importantes.

Pour ce faire sur le plan méthodologique, nous présenterons notre travail en trois chapitres.

Le premier chapitre portera sur la présentation de la CNEP-Banque, et ce à travers la détermination de l'évolution historique de la CNEP-Banque dans la première section, et puis la seconde section portera sur l'organisation et les missions de la CNEP-Banque

Le deuxième chapitre retracera les différentes procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement, nous présenterons dans une première section les différents crédits immobiliers aux particuliers, tandis que la seconde section sera consacrée à la gestion des crédits immobiliers aux particuliers.

Le troisième chapitre sera consacré à l'étude pratique sur l'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers, dans la première section nous allons présenter les différentes méthodes de suivi du dossier de crédit, puis dans la seconde section nous allons procéder au traitement d'un dossier de crédit.

CHAPITRE 1

Présentation de la CNEP-Banque

Introduction

Lorsque les entreprises ou autres agents économiques n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins en capitaux par l'autofinancement, elles s'adressent alors aux institutions financières, comme les banques.

Parmi ces banques, la CNEP-banque qui est l'institution financière la plus proche des ménages, surtout après le changement de ces statuts en 1997.

L'objet de ce chapitre consiste à présenter dans la première section l'historique de la CNEP-Banque, puis la seconde section portera sur l'organisation et les missions de la CNEP-Banque.

Section 1 : Historique de la CNEP-Banque

La structure du système financier algérien après l'indépendance était dominée par la spécialisation des institutions financières qui n'ont pas pu assurer leurs missions d'une manière suffisante.

Dés lors, pour remédier aux problèmes de financement de l'immobilier et la collecte de l'épargne, l'Etat algérien était dans l'obligation de charger une institution qui assurera ses tâches et cela par la réorganisation matérielle de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie, la substituer par une nouvelle institution qui est la « CNEP ».

1- En tant que caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP)

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP) a été créée le 10 Août 1964 par la loi 64-227 qui porte sa création et fixe le statut tant qu'institution financière. La CNEP est un établissement public doté de la personnalité civile et l'autonomie financière et la levée des activités des sept (07) caisses d'épargnes existantes de la CNEP Française, dont elle a repris la relève des activités de la Caisse de Solidarité des Départements et Communes d'Algérie (CSDCA) ancienne institution française des retraités.

Elle est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers, et soumise à la législation commerciale, son siège est à Alger, et son capital qui s'élève à 14 Milliards de Dinars est attribué par l'Etat et son nouveau siège social inauguré en 2004 se situe à GARIDI, Ilots G6, Kouba, Alger.

Avant d'être transformée en banque, la CNEP a connu de nombreuses étapes dans son évolution. Au début de sa création la CNEP était considérée comme une caisse dont le principal rôle était, d'une part, de collecter l'épargne sur livret, et d'autre part, de distribuer des crédits à la construction aux collectivités locales.

La CNEP a connue divers changements tant sur le plan statutaire que sur le plan de ses activités.

En effet, la CNEP a connue différentes étapes successives et a adoptée une politique de développement en fonction du rythme de l'économie nationale caractérisée par la concurrence nationale et étrangère plus accrue.

1.1- La période de 1964-1970: La collecte de l'épargne sur livret

Durant cette période la CNEP a enregistré une évolution modeste et particulièrement en ce qui concerne l'épargne, l'activité de cette dernière était basée essentiellement sur les missions de:

- La collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (avec un taux d'intérêt de 2,8% jusqu'à 1970) ;
- L'octroi de crédits pour l'achat d'un logement (Prêts sociaux hypothécaires) ;

Le réseau de collecte de l'épargne était constitué de deux agences (Alger et Tizi-Ouzou) qui furent ouvertes au publique en 1967. La collecte était surtout assurée par le réseau P. T. T (575 points de collecte).

1.2- La période 1971-1979 « encouragement du financement de l'habitat »

En 1971, l'Etat charge la CNEP de financer des programmes immobiliers. La CNEP allait devenir l'intermédiaire privilégié au service de l'Etat dans le financement des investissements en matière d'habitat urbain.

L'arrêté du 19 février 1971 du ministère des finances confère à la CNEP la vocation de banque de l'habitat.

L'instruction n°08 du 27 Avril 1971 lui permettait de financer les programmes d'habitat en utilisant soit les fonds d'épargne qu'elle collectait, soit les fonds mis à sa disposition par le trésor public, selon des montages financiers (quotité ; taux d'intérêt et durée

d'amortissement) fixés par les pouvoirs publics, c'est la période où la CNEP se limitait à un rôle de caissier de l'Etat.

Pendant la même période, l'arrêté du 19 Février 1971 instituant le système d'épargne-logement allait permettre à la CNEP de développer son activité de collecte et de mobilisation de l'épargne des ménages.

1.3- La décennie 1980 : la CNEP au service de la promotion immobilière

Cette période a porté des changements à la CNEP en instruisant la fonction crédit pour qu'elle puisse élargir son champ d'activité, elle a été chargée de nouvelles tâches ou nouvelles missions qui la liait avec les particuliers et les promoteurs. Ces nouvelles tâches consistent à :

- L'encouragement de l'initiative individuelle dans le domaine de logement à travers de multiples crédits (crédit à la construction, achat, extension ou aménagement d'un logement) ;
- La mise en place des promoteurs publics de logements dont la réalisation sera financée par les fonds de l'épargne au profit exclusif des épargnants (comme EPLF, Geni-Sider, APC, Cosider et les œuvres sociales) ;
- L'instauration d'autres formules d'épargne jeunes et d'épargne voiture, qui ont permis de multiplier les réseaux de collecte de fonds d'épargne à la CNEP.

Au 31 Décembre 1998, 11 590 logements ont été vendus dans le cadre de l'accession à la propriété. La CNEP a entrepris la politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de la santé, des coopératives de service et des transporteurs, le réseau CNEP s'agrandis, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires).

1.4- La période 1990-1997 « l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit »

Suite à la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (la loi 90/10 Avril 1990), de nombreux bouleversements ont marqué le système bancaire Algérien qui est désormais livré à la concurrence et donc à la diversification de ses produits.

La CNEP reste toujours le plus grand collecteur d'épargne en Algérie vu l'importance des montants des fonds d'épargne collectés sur les 135 agences et les 2652 bureaux de postes représentés au 31 Décembre 1990, un total de 82 Milliards de Dinars (dont 34 Milliards de

Dinars sur le compte épargne devises). Les prêts aux particuliers accordés à la même date représentaient 12 Milliards de Dinars pour un total de 80 000 prêts.

Tableau n°8 : Evolution du réseau de la CNEP (1980-1990)

Année	Agences Primaires	Agences Secondaires	Total
1980	33	27	60
1983	37	42	76
1986	47	60	107
1989	47	73	120
1990	47	80	135
Total	47	80	135

Source : Recueil réglementaire de la CNEP-Banque

Face à cette nouvelle loi, la CNEP s'est assigné de nouvelles activités qui concernent :

- La promotion de nouveaux modes de financement en matière d'épargne et de crédit afin de satisfaire la demande de la clientèle ;
- L'exploitation optimale des performances acquises par le personnel et le développement des capacités humaines existantes à travers des programmes de formation (formation de qualité permettant de répondre aux exigences d'un espace qui s'ouvre à la concurrence) ;
- L'informatisation de tous les services et le développement des moyens de communication, ainsi, la CNEP a connu depuis 1997 une modification de ses statuts qui marque son passage d'une caisse chargée de la collecte de l'épargne à une banque exerçant l'ensemble des activités qui lui sont dévolues et présente actuellement le statut juridique de société par action au capital de 14 Milliards de Dinars ;
- L'amélioration des techniques et moyens de logistique interne.

2- En tant que banque (CNEP-Banque)

En avril 1997, la CNEP change ses statuts et devient la CNEP-Banque d'un acte du 27/06/1997 enregistré aux requêtes et diligences du directeur des analyses financières à la direction générale au trésor, dument habilité par décision du ministre des finances du 09/06/1997 n° 100/MF/DGT, il résulte que la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) a été érigée en société par action (SPA) lui permet désormais d'effectuer toutes les opérations bancaires. Sous la dénomination de CNEP-Banque et son siège social : 42, rue Khelifa- Boukhalifa. Alger, mais il a été transféré à Garidi 01, ilot G6, Couba, Alger.

De ces statuts il a été extrait ce qui suit : Une nouvelle configuration du secteur bancaire et financier et instituée. Cette configuration s'inscrivait dans la continuité des réformes des entreprises, est régie par les dispositions du code de commerce et plus spécialement sans l'égide de l'ordonnance 11/03 du 26/08/2003 relative à la loi sur la monnaie et le crédit, l'ordonnance 95/25 du 25/09/1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, la décision d'agrément N°01/97 délivrée par la « Banque d'Algérie ».

2.1- Le capital social

Le capital social est fixé à quatorze milliards de dinars conformément a la dotation du numéraire délivré par le trésor public.

Il est devisé en 14000 actions de 1000.000 de dinars chacune, entièrement libéré et matérialisé, conformément a l'article 715bis, 37 du code de commerce par la délivrance de titre établie au nom de l'Etat.

2.2- Objet social

La CNEP-Banque se situe au tout premier rang des établissements financiers, tant par l'importance de sa clientèle que par le montant des ressources collectées et des crédits accordés, elle a pour objet d'effectuer toutes opérations bancaires tant pour elle que pour le compte de tiers en Algérie et a l'étranger.

2.3- Le pouvoir social

Donc les nouveaux statuts de la CNEP lui permettent de :

- Recevoir et gérer des dépôts quelles qu'en soient la durée du terme et la formes ;
- Emettre des emprunts à crédit à court, moyen ou long terme dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- Donner toutes acceptation, cautions avoirs et garanties de toutes nature ;
- Effectuer toutes opérations sur les valeurs mobilières aux conditions légales et réglementaires ;
- Effectuer plus généralement toutes opérations financières, commerciales, industrielles mobilières et immobilières se rattachant directement a son objet ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation ;
- Contracter tout emprunt, participé à des emprunts ainsi qu'a toute souscription ;
- Intermédiation en veillant sur le rapport ressources et emplois (veiller a la satisfaction de ses épargnants en matière du label offert pour drainer la demande de ses derniers).

La transformation de la CNEP (caisse nationale d'épargne et de prévoyance) en Banque a engendré plusieurs conséquences qui sont :

- Le pouvoir de création monétaire accroissant ses possibilités de crédit ;
- Ouverture des comptes à vue (compte courant pour les entreprises et les comptes chèque particulier), et de délivrer les chéquiers aux clients ;
- Le refinancement au niveau de la banque centrale ;
- La nécessité de plus de rigueur dans la gestion ;
- Une sujétion aux règles prudentielles ;
- Un contrôle, en sus de celui toujours opérant de la cour des comptes et de l'I.G.F, par la banque d'Algérie, la commission bancaire et deux commissaires aux comptes.

Section 2 : Organisation et missions de la CNEP-Banque

Pour jouer son rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et demandeurs de capitaux, et d'assurer à ses clients certains services, la banque se dote d'une organisation spécifique, qui lui facilite la réalisation de ses différentes missions.

L'objet de cette section est de présenter l'organisation de la CNEP-Banque ainsi que ses différentes missions.

1- Organisation des structures de la CNEP-Banque

La CNEP-Banque est donc soumise en ce qui concerne son organisation à la loi sur la monnaie et le crédit, notamment aux dispositions de la décision de réglementation N° 78-95 du 25 novembre 1995 relatives aux règles prudentielles et au contrôle de la commission bancaire, établis sous l'égide de la Banque d'Algérie. Elle est dotée d'une assemblée générale quant à la politique de développement de la CNEP-Banque, et du ressort de son conseil d'administration, cette dernière évolue tant en diversifiant ses produits et son activité. Nous distinguons trois niveaux de structure :

1.1- Les structures centrales

Centralement, l'autorité du président Directeur Général s'exerce par l'intermédiaire de sept Directeurs Généraux Adjoints (DGA) (développement, administration, assainissement, crédit, recouvrement, systèmes d'informations et finances, comptabilité et contrôle).

Ces DGA ont pour missions, chacun dans son domaine, l'animation, la coordination, l'assistance et le suivi des activités des vingt et une (21) Directions centrales placées sous leur autorité.

En vue de mieux maîtriser et suivre les fonctions fondamentales de la CNEP-Banque exercées fondamentalement au niveau des agences, des directions centrales chargées de l'assainissement, du contrôle de l'épargne, des engagements de la comptabilité ont été mise en place, sont aussi rattachés au PDG la Direction de l'Inspection Générale et une structure d'Audit Interne.

1.2- Les directions régionales

Les directions régionales (appelées également directions de réseaux) constituent le maillon intermédiaire entre les agences et les directions du siège. Elles exercent toute fonction déléguée par la Direction Générale.

L'article premier de la décision réglementaire n° 74-95 du 21 novembre 1995 fixant l'organisation des directions régionales, définit ces dernières comme « structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans sa circonscription territoriale définie par voie réglementaire ».

Les missions dévolues à ces directions sont prises en charge par des directeurs de réseaux assistés, chacun, par six chefs de département (personnel et moyens, financement, finance et comptabilité, informatique, épargne et contrôle du premier degré).

La CNEP-Banque compte actuellement quinze (15) réseaux d'exploitation.

1.3- Les agences

L'organisation des agences de la CNEP-Banque est définie par la décision réglementaire n°75-95 du 21 novembre 1995. Au sens de cette décision, l'agence est une structure d'exploitation décentralisée dont le directeur est placé sous l'autorité du directeur du réseau auquel elle est rattachée administrativement.

A la date du 30/06/2003, la CNEP-Banque comptait :

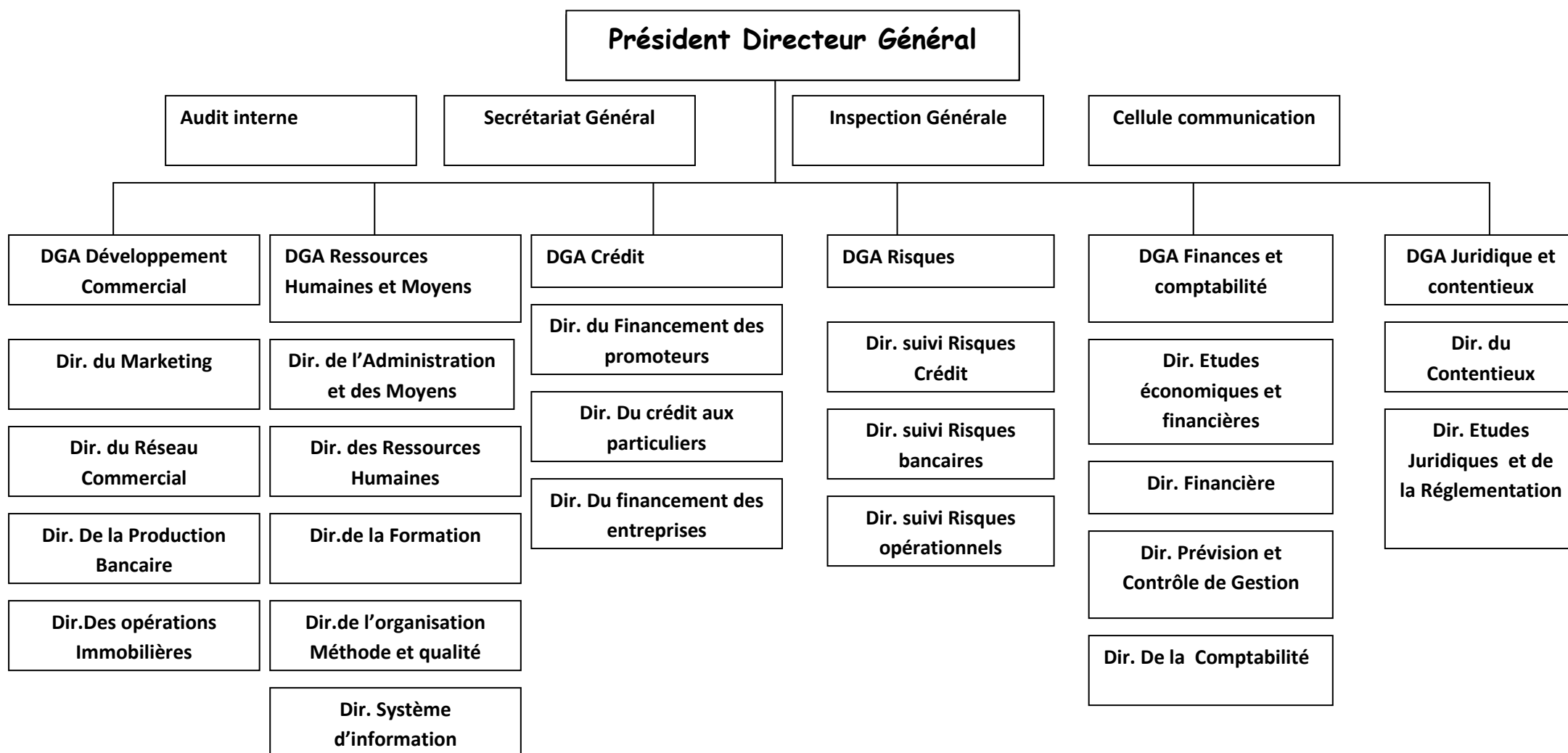
- 50 agences du type « A » ;
- 68 agences du type « B » ;
- 71 agences du type « C ».

Plus de détails sur l'organisation et les missions des agences de la CNEP-banque sera précisé dans le paragraphe « l'agence CNEP-Banque : missions et organisation ».

N.B

En plus de ces agences, 3500 guichets des services des Postes & Télécommunications sont mis à la disposition de la CNEP-Banque pour la collecte des ressources au moyen de L.E.L (Livret d'Epargne Logement) et de L.E.P (Livret d'Epargne Populaire).

Schéma n°3 : Organigramme Général de la CNEP Banque



Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

2- 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.

2.1- 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 réparti 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.

2.2- 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.

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

Conclusion

Grâce à la transformation de la CNEP en banque, cette dernière jouit aujourd'hui de nombreux avantages. En effet, en plus de la collecte de l'épargne de la clientèle, elle s'est vue aussi attribuer des placements à terme en bons de caisse et à travers les comptes de chèques ouverts aux particuliers, elle distribue des crédits aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises en offrant des crédits hypothécaires.

CHAPITRE 2

**Les procédures de la CNEP-Banque
dans le financement de logement**

Introduction

Actuellement, les citoyens ainsi que les entreprises rencontrent beaucoup de difficultés à obtenir, des prêts à long terme, leur permettant d'acquérir ou de construire des habitations.

Le processus de développement et de modernisation a engagé toutes les banques commerciales y compris la CNEP-Banque, dans le financement du secteur de l'immobilier.

Cependant, avec la concurrence entre ces banques, chacune d'elle essaye sa gamme de produits, tout en tentant de proposer les meilleurs critères de sélection des candidats aux prêts hypothécaires sans difficultés majeures.

En effet, dans toute activité de crédit surtout les crédits immobiliers, le prêteur fait face à plusieurs risques, dont celui lié au sort du crédit lui-même. Pour cela, le banquier dans son analyse du risque, doit s'entourer d'outils et des méthodes d'analyses fiables lui permettant de gérer le mieux possible le risque inhérent.

Ce chapitre est composé de deux sections : la première portera sur les crédits immobiliers aux particuliers tandis que la seconde sera consacrée à la gestion des crédits immobiliers aux particuliers.

Section 1: Les crédits immobiliers aux particuliers

Le logement, facteur d'intégration et de reconnaissance sociale, est sans conteste un besoin social incompressible. Il joue un rôle économique non négligeable puisqu'il constitue la forme la plus élémentaire d'investissement des ménages, cet investissement nécessite des fonds importants comparés au budget du particulier. Ce dernier va alors recourir aux crédits immobiliers pour satisfaire ce besoin.

Cependant, la CNEP-Banque a mis en place toute une panoplie de prêts immobiliers adaptés aux différents besoins des emprunteurs.

1- Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers

« Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel à long terme destiné au financement de biens immobiliers dont l'utilisation est à usage d'habitation, et garanti par une hypothèque de premier rang sur le bien financé ou autre biens substituables de même valeur ou plus ». Autrement dit, il s'agit d'une opération par laquelle un établissement

bancaire s'engage de mettre des fonds au profit d'un particulier en vue d'achat, de construction, de rénovation ou encore l'extension d'un bien immobilier.

Pour pouvoir bénéficier d'un crédit auprès de la C.N.E.P-Banque l'emprunteur doit remplir les conditions suivantes :

- ✓ Avoir la capacité juridique de contracter un prêt : être majeur ou émancipé ;
- ✓ Etre solvable : avoir un revenu stable et régulier qui justifie ainsi d'une capacité de remboursement suffisante ;
- ✓ Etre âgé de moins de 70 ans à la demande du crédit ;
- ✓ Le bien à financer est situé en Algérie ;
- ✓ Avoir la nationalité algérienne, réside ou non résident en Algérie.

1.1- Dans le cas d'un épargnant

L'épargnant est toute personne qui dispose d'un livret épargne logement(L.E.L) ou d'un livret épargne populaire (L.E.P), ouvert au moins une année au jour de la demande de crédit et avoir cumulé au moins 2000.00DA d'intérêt. Les avantages liés à la qualité d'épargnant sont :

✓ Les postulants ayant la qualité d'épargnant bénéficient de crédit avec un taux préférentiel de (5,75% actuellement) pour la partie du crédit représentant trente (30) fois les intérêts cumulés dans son compte épargne ;

✓ Les droits d'intérêts produits sont transmissibles par voie de cession aux personnes suivantes :

- Conjoint ;
- Ascendant et descendant direct ;
- Collatéraux direct (frères et sœurs) ;
- Employeur à condition que les employés aient la qualité d'épargnant (une année d'ancienneté et 2000 DA d'intérêt).

1.2- Dans le cas de la Codébiton

La codébiton est une formule qui permet à toute personne physique d'augmenter sa capacité de remboursement du crédit octroyé et cela en faisant appel, solidairement et indivisiblement au revenu d'une autre personne physique (conjoint, ascendant, descendant), l'acceptation de la codébiton dépend des conditions suivantes :

- Les deux emprunteurs doivent obligatoirement justifier un revenu régulier ;
- Le bien immobilier doit être la propriété indivisée des emprunteurs, sauf dans le cas des conjoints où le bien de l'un des deux avec l'acceptation de l'autre ;
- La promesse ou engagement de vente du bien immobilier financé par la CNEP-Banque doit être établie aux noms des deux emprunteurs (si les deux emprunteurs ne sont pas liés par un lien de parenté direct, ascendant, descendant, conjoint) et le vendeur.

1.3- Dans le cas d'un cautionnement

Le cautionnement peut être défini comme étant un contrat par lequel une personne s'engage à se porter garante auprès de l'emprunteur. L'acceptation de la caution dépend des conditions suivantes :

- L'existence d'un lien de parenté directe entre la caution et le principal débiteur, ascendants, descendants, directs collatéraux et conjoint ;
- Disposant de revenus stable ; domicilié en Algérie ;
- La caution doit souscrire une police d'assurance vie pour le montant global du crédit accordé.

2- Typologies des crédits immobiliers de la C.N.E.P/Banque

La CNEP -Banque offre une gamme très diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers et qui sont, les suivants :

2.1- Les crédits à la construction

Ce type de prêt à la construction est destiné au financement de la réalisation d'un projet de construction pour son propre compte, pour le compte du conjoint ou d'un ascendant âgé :

- D'une construction individuelle ou dans le cadre d'une coopérative ;
- D'extension ou de surélévation d'une construction déjà existante ;
- D'aménagement d'une habitation.

Remarque

La CNEP-Banque a étudié 161 dossiers de crédit à la construction et elle a engagé un montant de 221 988 000,00 DA durant l'année 2014.

2.2- Les crédits à l'accession

Ce type de prêt est destiné au financement de l'acquisition pour son propre compte

- D'un logement neuf fini ou d'un logement selon la formule (V.S.P) ou d'un logement social participatif (L.S.P) auprès d'un promoteur ;
- D'un terrain à bâtir ;
- D'une habitation ou d'une construction en cours de réalisation auprès d'un particulier ou d'une personne morale ;
- Achat d'un local à usage commercial ou professionnel auprès d'un particulier ou bien dans un programme promotionnel financé par la C.N.E.P-Banque.

2.2.1- La vente sur plan (VSP)

La vente sur plan (VSP) est un produit proposé par la CNEP-Banque et qui représente un moyen de vendre un bien immobilier à usage d'habitation, commercialisation ou industriel qui est en cours de réalisation et avant que celui-ci ne soit achevé.

Cette technique de vente « la VSP » ou encore appelée Vente En Etat d'Achèvement « VEEA » a été régit par le décret législatif N°93-03 du 1^{er} Mars 1993 relatif à l'activité immobilière dont l'article 09 stipule que : « sous réserves de présenter des garanties techniques et financières suffisantes, un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur un immeuble ou une fraction de l'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan ».

2.2.2- Achat d'un terrain à bâtir

Ce type de crédit est accordé à toute personne voulant acquérir un terrain, la CNEP-Banque en contrepartie prend une hypothèque de premier rang (qui consiste de donner le droit à la CNEP-Banque de saisir l'hypothèque la première sauf si celle-ci est classée comme deuxième créancier privilégié après le fisc) en guise de garantie sur le terrain objet d'acquisition.

2.2.3- Achat d'un logement social aidé ou participatif (LSP)

Ce type de crédit permet l'acquisition d'un logement participatif subventionné par une Aide à l'Accession à la Propriété (AAP) qui est accordé par la Caisse Nationale du Logement (CNL). Toutefois le crédit bancaire mis en place pour l'acquéreur d'un logement social participatif se fait donc en deux formes :

- ✓ Soit en l'état fini ;
- ✓ Soit en Vente Sur Plan.

Remarque

La CNEP-Banque a étudiée 114 dossiers de crédit à la construction et elle a engagée un montant de 301 147 249,00 DA durant l'année 2014.

❖ Les niveaux de l'aide frontale

Les niveaux de l'aide frontale octroyé par l'Etat, par référence au revenu du postulant augmenté, le cas échéant par celui de son conjoint sont fixés comme suit :

- 700.000,00 DA lorsque le revenu est supérieur à une (01) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti (supérieur à 18.000 DA et inférieur ou égal à 72.000 DA) ;
- 400.000,00 DA lorsque le revenu est supérieur à quatre (04) fois le salaire national minimum garanti et inférieur ou égal à six (06) fois la salaire national minimum garanti (supérieur à 72.000 DA et inférieur ou égal à 108.000 DA.

2.3- Autres types de crédit

2.3.1- Crédit location habitation

Le crédit location habitation est un crédit destiné au paiement anticipé du loyer dans le cadre d'un contrat de bail d'un bien immobilier à usage d'habitation, il est accordé à des personnes physiques remplissant les conditions d'éligibilités suivantes :

- ✓ Présenter un engagement de location établi par le bailleur ;
- ✓ Disposer d'un revenu permanent ;
- ✓ Autoriser la CNEP Banque, à prélever le montant des échéances dues au titre de remboursement du crédit en question sur son propre compte chèque ouvert auprès des guichets de la CNEP-Banque ;
- ✓ Souscrire une police d'assurance décès, catastrophes naturelles avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.

La durée du crédit est fixée en fonction de la durée du contrat de bail qui doit être de douze (12) mois au minimum, et sans dépasser dix -huit (18) mois, au maximum, le montant du crédit ne peut en aucun cas dépasser les 1 000.000,00 DA avec un taux d'intérêt débiteur qui est fixé à 7 %.

Remarque

- 899 dossiers de crédit construction au profit des épargnants soit au taux de 5.75%
- 590 dossiers de crédits à la construction au profit des clients non épargnants soit au taux de 6.50%.

2.3.2- Le crédit location- vente

Le crédit location-vente est un nouveau mode d'offre au logement avec option préalable pour son acquisition en toute propriété au terme d'une période de location fixe dans le cadre d'un contrat.

Les logements réalisés dans le cadre de location – vente sont destinés aux particuliers suivants :

- ✓ N'ayant pas bénéficié d'un bien immobilier à usage d'habitation en leurs noms ou au nom de leurs conjoints ;
- ✓ Ayant un revenu du ménage supérieur à 24 000.00 DA et ne dépassant pas cinq (05) fois le SNMG ;
- ✓ N'ayant jamais bénéficié d'une aide financière de la part de l'Etat pour la construction ou l'acquisition d'un logement ;
- ✓ Dont l'âge ne dépasse pas les soixante-dix ans ;
- ✓ N'ayant pas déjà bénéficié d'un crédit à la construction ou à l'accession ;
- ✓ N'ayant jamais bénéficié d'un crédit pour le compte d'autrui.

2.3.3- Le prêt hypothécaire « jeune »

Le prêt hypothécaire pour jeune est accordé à toute personne physique âgé de trente cinq ans (35) au plus à la date du dépôt du dossier de demande de crédit, la date du récépissé du dépôt faisant foi, cette formule proposée par la CNEP Banque « le prêt hypothécaire pour jeune » permet au client d'être financé à 100% du prix initial du bien immobilier au lieu de 90% ou de 80% selon les différents types de crédits et la durée du crédit peut s'étaler jusqu'à 40 ans; ce dernier (le crédit hypothécaire pour jeune) est accordé dans le cadre :

- ✓ La construction d'un logement ;

- ✓ L'acquisition d'un logement neuf fini ou dans le cadre de la vente sur plan auprès d'un promoteur immobilier ;
- ✓ L'acquisition d'un logement fini ou en cours de réalisation auprès d'un particulier.

2.3.4- Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié proposé par la CNEP Banque

Les crédits accordés par La CNEP-Banque à taux d'intérêts bonifiés sont les suivants :

- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif qui est fini ;
- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif en vente sur plan ;
- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif fini ;
- ✓ Crédit pour l'acquisition d'un logement social participatif (LSP) collectif en vente sur plan ;
- ✓ Crédit pour la construction d'un logement rural à condition d'avoir l'aide frontale de l'Etat.

Remarque

La CNEP-Banque a étudié 1909 dossiers de crédits bonifiés et elle a engagé un montant de 3 491 536 000.00DA durant l'année 2014.

3- Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers

Les crédits immobiliers aux particuliers ont des caractéristiques bien spécifiques et qui sont résumées ci-dessous :

3.1- La quotité de financement

Le montant du crédit à accorder ne dépasse généralement pas les 90% de l'investissement du projet, très souvent le banquier exige de son client un apport personnel qui permet la réduction des risques et de s'assurer de la capacité de l'épargne du client.

En effet, à chaque prêt correspond un taux de financement. Ces taux sont représentés par le tableau suivant selon la catégorie de prêt :

Tableau n° 9 : les quotités de financement des crédits immobiliers

Catégorie de prêt	Taux de financement	Base de calcul
Achat de terrain	90%	Du prix d'acquisition du terrain et le rapport d'évaluation
Achat de logement en vente sur plan (VSP)	90%	Du prix de cession de logement et avances unitaires
Achat de logement auprès d'un promoteur	90%	Du prix de cession du logement
Achat de logement social participatif (LSP)	100% du reste du prix	Du prix de cession du logement – aides –apports
Achat de logement auprès d'un particulier	90%	Du prix de cession du logement et le rapport d'évaluation
Construction d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de construction
Aménagement d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux à entreprendre, dans la limite de 50% de la valeur du bien donné en garanti
Extension ou surélévation d'une habitation	90%	Du devis estimatif des travaux de surélévation ou d'extension
Prêt 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.
Aménagement d'un local	90%	Du devis estimatif des travaux dans la limite des 50% de la valeur de la garantie

Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

▪ **La quotité de financement varie selon**

- ✓ La valeur vénale de la garantie ;
- ✓ Le type de crédit sollicité ;
- ✓ L'âge du postulant ;
- ✓ Le coût du projet ;

- ✓ Le revenu du postulant et sa capacité de remboursement ;
- ✓ Le montant sollicité par le client.

3.2- la durée du prêt

La durée du prêt immobilier est déterminée en fonction de l'âge de l'emprunteur. En effet elle peut aller jusqu'à 40ans (dans le cas du crédit hypothécaire pour jeune moins de 35 ans) dont la limite d'âge de 70 ans. A la CNEP- Banque, la durée pour les différentes catégories de crédits immobiliers sont :

Tableau n° 10 : la durée des crédits immobiliers aux particuliers

Catégorie	Durée maximale
Achat de terrain	30 ans dont 12 mois de différé
Achat de logement en VSP	30 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement en LSP	30 ans dont 36 mois de différé
Achat de logement auprès d'un particulier	30 ans dont 06 mois de différé
Achat d'un logement fini auprès d'un promoteur	30 ans dont 06 mois de différé
Construction d'une habitation	30 ans dont 36 mois de différé
Extension ou surélévation d'une habitation	30 ans dont 36 mois de différé
Aménagement d'une habitation	25 ans dont 06 mois de différé
Prêt complémentaire	La durée restante inhérente au prêt initial et de 6 mois de différé
Prêt pour « jeune »	- 40 ans dont 12 mois de différé pour les crédits à l'accession ; - 40 ans dont 36 mois de différé pour les crédits à la construction
Achat et aménagement d'un local	15 ans dont 3 mois de différé

Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

3.3 - La capacité de remboursement

Le revenu mensuel net du postulant permet de calculer la capacité de remboursement. En effet, la capacité de remboursement se calcule en fonction des revenus nets.

La capacité de remboursement= revenu*quotité

Tableau n° 11 : les quotités de la capacité de remboursement

Quotité de revenu mensuel net		Si le revenu net est :
Salariés	Commerçants, Artisans, Professions libérale	
30 %	40%	Inférieur à deux fois (02) fois le SNMG
40%	45%	Supérieur à deux (02) fois, et inférieur ou égale à quatre (04) fois le SNMG
50%	55%	Supérieur à quatre fois, et inférieur ou égal à huit (08) fois le SNMG.
55%	60%	Supérieur à huit (08) fois le SNMG

Source : Manuel de procédure CNEP-Banque.

3.4- Les modalités de remboursement

Les crédits immobiliers peuvent être remboursés mensuellement, trimestriellement semestriellement et annuellement, la périodicité de remboursement la plus pratique dans le cadre des crédits immobiliers est :

▪ **Remboursement par échéance constante**

Dans ce cas les échéances sont identiques qui comprend l'intérêt du capital restant dû et une part du capital (amortissement).

Pour des raisons pratiques la CNEP Banque comme la majorité des autres banques algériennes, pratique le remboursement par échéance constante.

Remarque: Les modes de remboursement à la CNEP- Banque s'effectuent comme suit :

- Par prélèvement automatique sur le compte chèque du postulant ouvert auprès de la CNEP-Banque ;

- Par prélèvement automatique sur compte courant postal (CCP) selon une convention CNEP-Banque.

3.5- Les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque

Au niveau de la CNEP Banque les crédits immobiliers aux particuliers peuvent être accordés avec des taux d'intérêts : ordinaire, préférentiels ou bonifiés :

3.5.1- Le taux d'intérêt ordinaire

La CNEP Banque accorde à ses clients non épargnants des crédits immobiliers avec un taux d'intérêt ordinaire qui est actuellement de 6.5% (6% pour jeune).

3.5.2- Le taux d'intérêt préférentiel

Il est inférieur au taux ordinaire, il est destiné pour les personnes ayant la qualité d'épargnant, ce taux diffère selon le type de livret épargne :

- Pour les épargnants détenteurs de livret logement vert, le taux est de 5,75%.
- Pour les épargnants détenteurs de livret populaire rouge, le taux est de 6,25%.

3.5.3- Le taux d'intérêt bonifié

- 1% pour les postulants ayant un revenu mensuel net supérieur à une (01) fois et inférieur ou égal à six (06) fois le SNMG (c'est-à-dire un salaire inclus entre 18.000DA et 108.000DA) ;
- 3% pour les postulants ayant un revenu mensuel net supérieur à 06 six fois le SNMG et inférieur à douze (12) fois le SNMG (c'est-à-dire un salaire supérieur à 108.000 DA et inférieur à 216.000DA).

3.6- Les commissions

C'est l'ensemble des frais d'études et de gestion du crédit qui sont payées en une seule fois par un prélèvement sur le premier décaissement du crédit octroyé. Ces commissions sont fixes et sont en fonction du montant du crédit comme suit :

Tableau n° 12 : Les commissions d'études et de gestion

Montant du crédit	Commissions d'études et de gestion
Jusqu'à 500 000DA	8000 DA
De 500 000 DA à 3 000 000 DA	12 000 DA
De 3 000 000 DA à 8 000 000 DA	15 000 DA
Plus de 8 000 000 DA	25 000 DA

Source : Manuel de procédure CNEP-Banque.

Il y a aussi la commission d'engagement qui est fixée à 1‰ et elle est perçue lors du déblocage des tranches de crédit sur le montant du crédit non utilisé.

- Elle est appliquée deux mois après la signature de la convention de prêt.
- Pour la première tranche de crédit, il n'est pas appliqué de commission d'engagement si celle-ci est mobilisée dans les deux mois qui suivent la date de signature de la convention de prêt.
- Si la tranche est mobilisée au-delà des deux mois suivant la date de signature du contrat de prêt, la commission est calculée au prorata du nombre de jours courus après la 60^{ème} jour.
- Pour le reste des tranches de crédit, la période à prendre en considération pour le calcul de la commission est obtenue par la différence entre la date de déblocage avec déduction de la durée nécessaire à l'établissement du rapport d'expertise.

3.7- Détermination du montant du crédit

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

- Le revenu mensuel net du postulant et sa capacité de remboursement;
- La durée du crédit fixée selon l'âge du postulant ;
- Le coût du projet objet du financement ;
- La valeur vénale de la garantie ;
- Les intérêts cumulés (personnels et cédés) ;
- La recevabilité de la caution présentée par le postulant.

Montant du crédit = Capacité de remboursement / la valeur tabulaire.

La valeur tabulaire = $I / (1 - Y)$. $\left\{ \begin{array}{l} \text{Telle que : } y = (1 + I) \end{array} \right.$

$I = ((\text{taux d'intérêt} / 100) / 12)$ $\left\{ \begin{array}{l} \text{Telle que : } N = (\text{Durée du crédit} \times 12) \end{array} \right.$

Mensualité = Montant du prêt * Valeur tabulaire

Section 2 : La gestion des risques des crédits immobiliers aux particuliers

Il est bien connu que le risque est inhérent à l'activité bancaire. Par conséquent, le banquier ne doit pas être sûr que le remboursement s'effectuera en totalité, il peut même arriver que l'emprunteur n'honore pas sa dette.

A ce titre, il appartient au banquier d'identifier les différents risques auxquels il est soumis afin de prendre les mesures nécessaires en vue de les mesurer, les contrôler et surtout de les gérer. Aussi, pour prémunir de la réalisation éventuelle de ces risques, le banquier doit procéder à un recueil de garantie.

1- Les différents risques liés au crédit

On peut classer ces risques en deux catégories : les risques économiques et les autres risques (techniques, administratifs et juridiques).

1.1- Les risques économiques

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

1.1.1- 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 pendant longtemps les banquiers parlaient du risque de crédit. Mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque ; il constitue de nos jours, le plus important risque supporté par les banques et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprise et de la chute du marché de l'immobilier. Dans ce type de risque, on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés.

- **Le risque crédit** : dans ce cas, le bénéficiaire n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis.

• **Le risque sur les marchés** : dans ce cas, le développement des activités de marché a permis aux banques de détenir des titres pour des montants de plus en plus élevés.

1.1.2- Le risque de liquidité

Ce risque est définie comme suit « Il représente pour la banque l'impossibilité de faire face à un instant donné, à ses engagements et à ses échéances pour la mobilisation de ses actifs »¹, il consiste en l'incapacité d'un établissement de crédit de faire face à des demandes de paiement de la part de sa clientèle, il résulte de la transformation d'échéance 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 et le risque de transformation.

- **Le risque de liquidité immédiate** : il se caractérise pour une banque par son incapacité à pouvoir faire face à des retraits massifs de sa clientèle. En effet, tout établissement pourrait transformer à court terme ses liquidités en crédit, ce qui constitue un risque réel de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients, c'est donc une facette du risque crédit liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie globale de crédit d'un établissement.

- **Le risque de transformation** : il consiste pour une banque à financer ses emplois par des ressources de courte durée, donc, la transformation des ressources à court terme en crédits à moyens et long termes notamment le crédit immobilier risque de provoquer l'incapacité des banques à faire face à leurs engagements immédiats.

1.1.3- Le risque des taux d'intérêts

Il représente le risque de voir le résultat affecté défavorablement par les mouvements des taux d'intérêts, autrement dit c'est l'éventualité de gain ou de perte généré par les fluctuations du taux d'intérêt, c'est un risque encouru par une banque qui détient des créances et dettes dont les conditions de rémunération, taux fixe –taux variable, différent ; un prêteur a taux variable court le risque de voir ses revenus diminuer si les taux baissent, un emprunteur court le risque de voir ses charges augmenter si les taux augmentent.

¹ BOUGAOUA (S) ; Op Cit; page 39

Mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les colossaux mis en jeu, les dirigeants lui y prêtent une attention particulière.

1.1.4- Le risque de solvabilité

Ce risque 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.

1.2- Les autres risques

1.2.1- 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 la durée de vie d'un crédit.

1.2.2- Les risques administratifs

Ce sont l'ensemble des éléments se rattachant à la mise en place, aux traitements et au suivi des dossiers de crédits. La maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation de service crédit au sein d'un établissement bancaire.

1.2.3- Les risques juridiques

Ces risques concernent :

- **La rédaction des contrats** : lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, ou tout autre crédit, 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. Aussi, le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération de crédit.

- **L'hypothèque** : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit alors s'assurer que :

- Le bien en question peut être hypothéqué valablement.

- Le bien ne doit pas être déjà hypothéqué, et cette hypothèque ne soit pas frappée par aucun autre privilège.

- L'acte d'hypothèque doit être signé par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité des titres des propriétaires.

- **La valeur de l'hypothèque :** la valeur d'un bien immobilier est déterminée par le marché et donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois que c'est nécessaire, la valeur de sa garantie et cela durant toute la durée de vie du crédit immobilier.

2- La gestion des risques liés aux crédits

2.1- La gestion préventive

La gestion préventive du risque crédit est la première phase du traitement des risques, elle intervient juste avant la décision d'octroi de crédit. Ce risque nécessite un suivi et un contrôle minutieux de la part du banquier.

Cette gestion consiste à suivre des méthodes qui contribuent à limiter le risque en respectant les règles prudentielles, et en procédant à la classification et au provisionnement des créances risquées.

2.1.1- L'application des normes prudentielles

En Algérie, avec l'avènement de la loi 90-10 relative à la monnaie et le crédit, il a été mis en place un dispositif de contrôle de l'activité des banques basé sur le respect des règles prudentielles.

Ces règles prudentielles consistent en un ensemble de normes obligatoires ayant pour objectif :

- Renforcer la structure financière des établissements de crédits ;
- Améliorer la sécurité des déposants ;
- Surveiller l'évolution des risques des banques ;

Les principales règles devant être respectées sont :

- Le ratio de solvabilité (ratio Cooke) ;
- Les règles de division des risques ;
- Le coefficient de liquidité.

2.1.1.1- Ratio de couverture du risque (Cooke)

Les banques doivent définir les limites du risque par la fixation de la limite maximale interprétée par le ratio de solvabilité appelé aussi le ratio « Cooke ».

C'est le ratio le plus important auquel doivent se confronter les banques et les établissements financiers. Ce ratio est présenté comme suit :

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

L'ensemble des éléments de l'actif et de hors bilan sont affectés d'un coefficient de pondération variant selon le risque de crédit dont ils sont assortis plus précisément, la réglementation distingue quatre (04) catégories de risques :

- Risque estimé à 0% pour les concours accordés à l'Etat ;
- Risque estimé à 5% pour les concours accordés aux banques et établissements financiers installés en Algérie ;
- Risque estimé à 20% pour les concours accordés aux banques et établissements financiers installés à l'étranger ;
- Risque estimé à 100% pour les créances sur la clientèle.

2.1.1.2- La règle des divisions des risques

Ce ratio permet d'éviter de mettre en péril la solvabilité d'une banque en raison de la défaillance d'un client sur lequel elle détient un niveau important de risque crédit. Il permet d'éviter une forte concentration d'engagements donnés envers un même client ou un groupe de clients. La division minimale des risques doit donc être respectée, à cet effet, deux ratios sont définis.

➤ **Les risques sur un seul débiteur:** Les risques encourus sur un même client ne doivent excéder 25% des fonds propres de l'établissement prêteur, ce ratio permet d'énoncer que l'établissement prêteur ne doit pas faire défaut simplement parce que l'un de ses principaux clients fait défaut.

➤ **Les grands risques :** Le total des risques encourus sur des clients ayant dépassé 15% des fonds propres doit être inférieur à dix (10) fois le montant des fonds propres.

2.1.1.3- Le coefficient de liquidité

Le coefficient de liquidité est destiné à s'assurer qu'un établissement de crédit peut à tout moment rembourser les dépôts à court terme. Il est représenté par le rapport entre l'ensemble des liquidités détenues par la banque et ayant au plus un mois à courir, augmentées du solde prêteur de trésorerie, et les exigibilités ayant au plus un mois à courir augmentées du solde emprunteur de trésorerie.

Ce rapport doit être supérieur ou égal à 100%.

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

Ce coefficient nous permet de s'assurer qu'un établissement de crédit peut faire face à tout moment aux remboursements de ses dépôts à court terme

2.1.2- Les créances risquées et leur système de provisionnement

Les créances douteuses et les modalités de leur identification sont prévues dans l'instruction 74-94. Cette dernière impose aux établissements de crédits des procédures de traitement comptable et de provisionnement des créances douteuses.

Les provisions sont des sommes constituées par une entreprise ou un établissement de crédit pour couvrir une perte future. En d'autres termes, constituer une provision est le fait de conserver une partie des profits réalisés par l'activité en cours pour absorber une charge à venir.

Le système de détection et de provisionnement des créances définies comme risquées par les autorités monétaires constitue le minimum impératif auquel doivent se conformer tous les établissements de crédit. Toutefois, il n'interdit pas l'adoption par un établissement de normes de provisionnement plus important de ses créances.

Il est à noter que pour les crédits immobiliers aux particuliers, la réglementation prévoit un délai maximal d'impayé de 180 jours (6 mois) alors qu'il est de 90 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. Il est donc nécessaire pour tout établissement de crédit de mettre en place un système de détection, de suivi et de gestion des créances risquées. Une gestion prudente de provision est également requise afin d'éviter les conséquences nocives sur le résultat.

2-2- La gestion opérationnelle

Elles reposent sur la gestion à priori et la gestion à posteriori du risque de crédit. La gestion à priori du risque crédit se pose sur les méthodes d'analyse d'endettement et par l'allocation de limites d'engagements. La gestion à posteriori est celle du suivi des engagements. Une fois le crédit accordé, et si la qualité de l'emprunteur se détériore, il ne resterait généralement que deux solutions à la banque : avoir recours aux provisions (déjà constituées) ou bien solder leur position en enregistrant une perte.

Donc, la gestion à priori est primordiale car elle prend en compte l'appréciation et la prévention du risque de contrepartie.

Cette gestion consiste à suivre trois méthodes afin de minimiser le risque

2.2.1- Le montage d'un dossier de crédit

Le montage d'un dossier de crédit immobilier passe par les étapes suivantes :

2.2.1.1- Connaître le client et l'objet du crédit

- Pour le client : Situations familiale, patrimoniale et professionnelle.

- Pour le crédit : Nature, durée et modalités de remboursement du crédit.

2.2.1.2- Demander les pièces et documents nécessaires

Exiger tous les documents adéquats, originaux plus des photocopies si c'est possible, pour éviter tout risque administratif. Ces documents vont permettre au banquier d'étudier la faisabilité de l'opération et d'analyser le risque encouru par la banque.

2.2.1.3- Etudier la faisabilité du projet

C'est une étape très importante où le banquier procèdera à une analyse détaillée afin de trouver, s'il existe, un crédit correspondant aux besoins du client.

2.2.1.4- Analyser l'endettement du ménage

Si l'endettement du ménage est supportable, le banquier peut alors envisager le financement, qui ne peut se faire qu'après calcul du droit au prêt.

2.2.2- Le système de délégation de crédit

« La délégation est l'acte volontaire et formel par lequel une instance ou un dirigeant, investi d'un pouvoir de décision dans l'exercice de l'activité crédit confère, pour une durée fixe ou indéterminée, tout ou partie de ses pouvoirs à une instance et/ ou à un collaborateur de la banque, qui l'accepte ».

Le système de délégation de crédit est un outil parmi d'autres qui permet de maîtriser le risque crédit. Sa mise en place conduit au développement de l'entreprise bancaire ainsi que la maîtrise du risque crédit. Aussi, d'un point de vue interne à la banque, la délégation peut être considéré comme un moyen de responsabiliser et surtout de motiver les collaborateurs, tout en organisant la pratique du métier et en fixant clairement les règles du jeu.

2.2.3-Le scoring

Parmi les nombreuses méthodes automatisées de notation, nous trouvons la méthode «score » appelée aussi « l'analyse discriminante multi variée » ou encore « crédit scoring».

C'est une méthode de détection et de quantification du risque de défaillance des clients. Les analyses statistiques d'un client sont intégrées dans la « fonction score » aboutissant à un résultat chiffré représentant un certain niveau de risque. Cette classification résulte de l'analyse historique des incidents de paiements graves ou légers qui sont classés en clients incertains.

Le crédit scoring permet de simplifier la décision, son application nous fait gagner un temps précieux dans le traitement des dossiers et le développement commercial et ce, en accélérant le processus d'analyse. C'est aussi un moyen de maîtriser le risque par une appréciation objective des critères.

Pour les crédits immobiliers aux particuliers, les principales variables de sélection utilisées sont :

- Le revenu de l'emprunteur (en termes de taux d'effort) ;
- Le patrimoine de l'emprunteur (en termes d'apport personnel) ;
- Combinaison systémique revenu/ patrimoine ;
- Tentative d'évaluation de la dette du demandeur au moyen de la déclaration fournie par celui-ci recensent ses charges ;
- Profession, ancienneté dans l'emploi ;
- Situation familiale ;
- Age du demandeur ;
- Ancienneté du compte banque.

Malgré la simplicité de l'analyse, la rapidité de prise de décision et l'objectivité du choix des indicateurs, la technique score soulève un certain nombre de limites aux procédures de son élaboration ou à l'évolution de la situation économique (inflation, évolution des taux d'intérêts...).

Le crédit hypothécaire utilise beaucoup le scoring, c'est un paramètre important dans l'évaluation d'un client. Mais le crédit scoring n'est pas une méthode miracle qui permet de supprimer purement et simplement le risque, mais un outil qui peut aider à limiter le risque crédit. Il n'a pas pour objet de remplacer le travail d'analyse qui reste indispensable.

2.3- La gestion curative

Les crédits hypothécaires restent des crédits à hauts risques car outre le fait qu'ils sont à long terme, ils mobilisent des fonds assez importants d'où la nécessité d'un contrôle et d'un suivi perpétuel des emprunteurs et de leurs remboursements. Il se pourrait alors qu'on rencontre des retards de remboursements où des impayés carrément, à ce moment, commence une nouvelle étape du processus du crédit immobilier qui est le recouvrement (gestion curative).

2.3.1- Le contrôle et le suivi

Après tout octroi de crédit et prise de garanties, la banque se doit de suivre la situation de l'emprunteur (personne physique) qui malgré le fait que le risque qu'il représente est calculé, reste en perpétuels changements.

L'opération de contrôle et de suivi de la situation du débiteur doit se faire sur tous les aspects le concernant. Elle nécessite donc toutes les informations ayant trait à l'évolution du bénéficiaire du crédit en matière :

- **De la notoriété:** Vérifier la notoriété du débiteur ainsi que son comportement afin de savoir s'il mérite toujours la confiance de la banque en lui, ainsi que pour connaître si la créance de la banque est compromise ou pas.
- **Des besoins financiers du débiteur:** Mettre à la disposition du client d'autres crédits en vue de satisfaire ses besoins de financement dus au développement de son activité. Le banquier se doit toutefois de consulter la centrale des risques pour savoir si le client n'a pas pris d'autres engagements ailleurs.
- **Des garanties:** Aucun bien n'a une valeur définitivement fixe. La banque se doit alors d'assurer une surveillance permanente sur la valeur des biens pris en garanties en estimant convenablement le prix réel du bien immobilier et donc de la garantie collectée avant de prendre la décision de financement. Le banquier doit également procéder à des évaluations périodiques.

2.3.2- Le recouvrement

La gestion curative du risque crédit débute 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. Elle repose sur trois (03) principes essentiels 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 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 :** la continuité dans le traitement de l'impayé est le second facteur clé du succès de la fonction recouvrement. Ce facteur cherche à éviter donc des ruptures dans la gestion du crédit.
- **La progressivité :** intervient dans le déroulement de l'opération de recouvrement, par la mise en place de mesures contraignantes pour le client sur le plan juridique, depuis l'agence jusqu'au service contentieux de la banque.

On peut donc considérer que le recouvrement au sein d'une banque intervient à la fin du crédit lorsque le remboursement est périodique, le recouvrement contentieux quant à lui intervient en cas de non-remboursement. Pour ce faire, il doit couvrir correctement les risques de la banque. C'est pour cela qu'un crédit est obligatoirement suivi par une prise de garantie qui doit couvrir le montant du crédit en cas d'impayé.

3- Les garanties sur les crédits immobiliers

Pour définir la garantie, on peut dire « qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non recouvrement du crédit »¹. Elle sert à anticiper, ou encore prévenir, car il est supposé au départ que le client rembourse mais il peut advenir qu'il ne le soit pas. Elle sert aussi à couvrir le risque de non recouvrement du crédit.

3.1- Les garanties réelles

3.1.1- L'hypothèque

Elle est définie par l'article 822 du code civil comme suit : « le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe ». L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier.

Il existe trois (03) formes d'hypothèques qui sont classées suivant leurs modes de constitution :

- **L'hypothèque conventionnelle** : lorsqu'elle est décidée librement entre le débiteur et le créancier.
- **L'hypothèque légale** : lorsqu'elle est prévue par la loi.
- **L'hypothèque judiciaire** : lorsqu'elle découle d'une décision de justice.

L'hypothèque confère à la banque deux droits qui sont:

- **Le droit de suite** : Il confère la possibilité de suivre l'immeuble hypothéqué en quelques mains qu'il passe pour être payé suivant l'ordre d'inscription de sa créance.
- **Le droit de préférence** : Il permet de se faire payer par priorité aux autres créanciers une fois le bien vendu.

3.1.2- Le nantissement

Selon l'article 948 du code civil « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa

¹ MATHIEU (M) ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit » ; Edition la revue banque, Paris, 1996, page 181.

créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».

Le nantissement peut être constitué pour garantir une créance conditionnelle, future, éventuelle, un crédit ouvert ou l'ouverture d'un compte courant, à condition que, le montant de la créance garantie ou le maximum qu'elle pourrait atteindre soit déterminé par l'acte constitutif.

3.2- Les garanties personnelles

3.2.1- Le cautionnement

Le cautionnement est défini comme étant « le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécute pas lui-même »¹. Il existe deux types de cautionnement :

❖ **Le cautionnement simple** : il confère à la caution poursuivie par l'établissement de crédit deux bénéfices :

- **Le bénéfice de discussion** : il permet à la caution d'imposer à la banque de poursuivre d'abord le débiteur principal, avant de lui réclamer un paiement.
- **Le bénéfice de division** : il offre en cas de plusieurs cautions simples, la possibilité à la caution poursuivie d'exiger du créancier qu'il divise les poursuites entre toutes les cautions pour une fraction de la dette.

❖ **Le cautionnement solidaire et indivisible** : dans ce cas, la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal et se trouve du coup sur le même plan que l'emprunteur. Elle renonce de surcroît aux bénéfices de discussion et de division.

Le cautionnement est composé de trois parties qui sont :

- **La caution** : c'est la personne qui accorde sa garantie ;
- **Le bénéficiaire du cautionnement** : c'est la personne dont la créance est garantie ;
- **Le débiteur** : dont l'inexécution des engagements entraîne la mise en œuvre de la garantie.

3.2.2- La garantie de la SGCI

La garantie SGCI a pour mission de garantir les prêts hypothécaires accordés par les établissements bancaires et financiers. Cette garantie peut être simple ou totale.

- **Garantie simple** : elle couvre la banque, contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti.

¹ MATHIEU (M) ; Op Cit, page 198.

- **Garantie totale** : elle comprend, outre la garantie simple, une couverture des retards momentanés de règlement d'échéances par l'emprunteur.

3.2.3- Les assurances

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

L'assurance est définie par l'article 619 du code de commerce comme étant « le contrat par lequel l'assureur s'oblige, moyennant des primes ou autres versements pécuniaire, fournir à l'assuré ou aux tiers bénéficiaires, au profit duquel l'assurance est souscrite, une somme d'argent, une rente ou une prestation pécuniaire, en cas de réalisation du risque prévu au contrat ». On retrouve deux formes d'assurances :

- **Assurance décès** : C'est l'assurance la plus répandue, en matière de crédit hypothécaire, ce produit est assuré par la SAA¹.
- **Assurance catastrophe naturelle (CATNAT)** : cette forme d'assurance intervient en cas de catastrophe naturelle.

En réalité, l'analyse du risque représente la principale garantie pour le banquier, cependant la prise d'autres garanties reste l'ultime recours contre le risque de non remboursement du client.

Conclusion

Par son activité de crédit immobilier au particulier, la CNEP-Banque permet à un nombre important de ses clients de devenir propriétaire d'un logement. Cependant, le succès d'une telle activité ne peut être accompli sans un environnement de confiance entre la banque et ses clients. Puisque le risque est une partie intégrante de l'activité bancaire, sa maîtrise reste donc une préoccupation majeure pour le banquier qui doit chercher les meilleurs outils pour le minimiser.

En effet, la CNEP-Banque assure le financement de l'immobilier à travers les différents crédits accordés aux particuliers ainsi qu'aux promoteurs immobiliers.

¹ Société d'Assurance Algérienne.

CHAPITRE 3

**Etude pratique sur l'octroi d'un
crédit immobilier au particulier**

Introduction

Le développement du secteur immobilier ne peut avoir lieu, sans la participation accrue des banques, afin de mobiliser les fonds nécessaires à la réalisation des projets immobiliers.

Cependant, pour acquérir un logement, le recours au financement bancaire, devient plus fréquent, car ce dernier nécessite des fonds importants qui dépasse généralement les capacités financières des ménages.

Afin de montrer le rôle des banques dans la relance de ce secteur, nous allons exposer un cas concret de financement d'un crédit immobilier aux particuliers auprès de la CNEP-Banque.

L'objet de ce chapitre consiste à présenter dans la première section les méthodes de suivi d'un dossier de crédit immobilier, puis la seconde section sera consacrée à un exemple pratique sur l'octroi d'un crédit immobilier au particulier.

Section1 : Méthodes de suivi d'un dossier de crédit

Pour que l'opération de crédit immobilier suive son cours le plus normalement possible, une bonne analyse du dossier de l'emprunteur paraît plus qu'impérative, car les prêts hypothécaires sont considérés comme des prêts à hauts risques puisqu'ils mobilisent des sommes faramineuses à long terme, alors que pratiquement toutes les banques algériennes détiennent des ressources courtes.

En effet, chaque demande de crédit doit faire l'objet d'un montage du dossier qui sera traité et étudié par le banquier avant d'accorder le crédit.

1- Montage d'un dossier de crédit

Le demandeur de crédit se présente à l'agence présentant des documents nécessaires à la constitution d'un dossier de crédit. Ce dossier est composé de plusieurs sous-dossiers :

- Sous dossier administratif ;
- Sous dossier technique ;
- Sous dossier financier ;

- Sous dossier garanties ;
- Sous dossier recouvrement.

1.1- Le sous dossier administratif

En effet, le banquier se doit de demander à son client de lui fournir les documents suivants et qui représente les pièces communes à l'ensemble des prêts :

- Une demande de crédit (formulaire CNEP-Banque) signé par le postulant ou les Co-emprunteurs;
- Deux (02) extraits de naissance N°12 du demandeur du crédit ;
- Une fiche familiale récente pour les postulants mariés et une fiche individuelle pour les célibataires ;
- Deux (02) copies légalisées de la carte nationale d'identité du postulant en cours de validité ou du permis de conduire ;
- Un justificatif de revenus récent ; Un relevé des émoluments récent (modèle CNEP-Banque) pour les salariés;
- Une autorisation de prélèvement des mensualités sur le compte chèque ouvert auprès de la CNEP-Banque ou sur son compte CCP (formulaire CNEP-Banque).

1.1.1- Pour les postulants épargnants

- Relevé d'intérêts du livret arrêté le jour de la demande pour les épargnants ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts des cédants (conjoint, ascendants, descendants, collatéraux) ;
- Faire valoir d'intérêts du compte de placement à terme (CPT) ;
- Faire valoir d'intérêts du dépôt à terme logement (DAT- Logement) ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts de l'employeur (DAT- Logement) ;
- Faire valoir d'intérêts du compte de placement à terme (CPT) ;
- Faire valoir d'intérêts du dépôt à terme logement (DAT- Logement) ;
- Une attestation de cession des droits d'intérêts de l'employeur (DAT- Logement).

1.1.2- Pour les postulants salariés

- Un relevé des émoluments récent (selon le modèle CNEP-Banque) daté de moins de trois mois ;
- Une attestation de travail récente ;
- Une déclaration annuelle des salaires DAS pour les salariés du secteur privé ;
- Les trois dernières fiches de paie.

1.1.3- Pour les postulants commerçants, fonction libérale, artisans

- Un avertissement fiscal des trois (03) derniers exercices ;
- Une photocopie légalisée du registre de commerce ;
- Une photocopie légalisée de la carte fiscale ;
- L'extrait de rôle ;
- La mise à jour CNAS et CASNOS.

N.B

- ✓ Pour les pensionnaires et les retraités : un brevet de pension ;
- ✓ Pour les non-résidents : les justificatifs de revenus doivent être légalisés au niveau du consulat Algérien ;
- ✓ Dans le cas de caution solidaire ou codébiton, mêmes pièces administratives doivent être fournies par les co-emprunteurs.

1.2- Le sous dossier technique

Chaque catégorie de crédit à ses propres documents :

1.2.1- Prêt à la construction d'une habitation individuelle

- La photocopie légalisée de l'acte de propriété du terrain d'assiette sur lequel est édifée la construction, enregistré et publié ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Une copie légalisée du permis de construire ;
- Un certificat de conformité des travaux réalisés ;
- Le devis estimatif de la construction à réaliser établie par un architecte agréé par la CNEP- Banque.

1.2.2- Prêt pour l'achat d'un logement en cours de réalisation « en Vente Sur Plan »

- Une décision d'affectation de logement délivrée par le promoteur indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;

- Un contrat de vente sur plans notarié, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;
- Une attestation de garantie du projet (police d'assurance) en cours de validité, souscrite par le promoteur auprès du Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

1.2.3- Prêt pour une extension ou surélévation d'une habitation

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du logement, publié et enregistré ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Un devis estimatif et descriptif des travaux à réaliser et agréé par la CNEP Banque ;
- Une copie légalisée du permis de construire en cours de validité précisant la nature des travaux.

1.2.4- Prêt pour l'aménagement d'une habitation

- Une copie légalisée de l'acte de propriété, publié et enregistré ;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de 03 mois) ;
- Un devis estimatif et descriptif des travaux à réaliser ;
- Un rapport d'expertise avec reportage photographique établi par un bureau d'études retenu par la CNEP-Banque.

1.2.5- Prêt pour l'Achat d'un logement auprès d'un particulier

- Une promesse de vente ;
- Une copie légalisée de l'acte de propriété publié et enregistrée ;
- Un rapport d'expertise établi par un architecte ou un bureau d'étude, agréés par la CNEP-banque;
- Un certificat négatif d'hypothèque récent.

1.2.6- Achat d'un logement auprès d'un promoteur

- Une décision d'attribution de logement délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la consistance et l'adresse du logement ;

- Une attestation de remise des clés du logement mentionnant la date de livraison et le prix définitif du logement.

1.2.7- Achat d'un terrain

- Un certificat négatif d'hypothèque récent (moins de trois mois) ;
- Une promesse de vente notariée ;
- Une photocopie légalisée de l'acte de propriété du terrain publié et enregistré ;
- Un certificat d'urbanisme.

1.2.8- Achat d'un logement LSP**- En état fini :**

- Une promesse de vente notariée ;
- Une décision d'attribution d'un local délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la superficie et l'adresse du local ;
- Attestation ou contrat de réservation.

- En « Vente Sur Plan » :

- Une copie de l'attestation de garantie du projet délivrée auprès du promoteur souscrite auprès du FGCMPI en cours de validité ;
- Un contrat V.S.P établie auprès du notaire ;
- Une décision d'attribution d'un local délivrée par le promoteur, indiquant le prix de cession, la superficie et l'adresse du logement (VSP) ;
- Une attestation de remise des clés mentionnant la date de livraison et le prix définitif du local (VSP).

1.2.9- Prêt complémentaire

- Une copie légalisée du permis de construire renouvelé dans le cas où la durée de validité du précédent a expiré alors que les travaux de gros œuvres ne sont pas achevés à 100% ;
- Un rapport de visite et d'évaluation du terrain sur lequel est édifiée la construction avec reportage photographique de la construction en cours ;
- Un devis estimatif détaillé des travaux restant à réaliser faisant ressortir l'estimation financière des travaux réalisés et le taux d'avancement physique ;
- Un extrait de naissance récent ;
- Un devis estimatif détaillé des travaux restant à réaliser faisant ressortir l'estimation financière des travaux réalisés et le taux d'avancement physique ;

- Un justificatif de revenus récent dégageant une capacité de remboursement résiduelle suffisante.

1.2.10- Prêt Pour location habitation

- Domiciliation de salaire pour les salariés ;
- Engagement de location établi par le propriétaire bailleur et légalisé par les services de l'APC selon le modèle CNEP-Banque.

1.3- Sous dossier financier

Si la décision de la demande du crédit est favorable, le directeur d'agence doit signer un ordre de mobilisation du crédit et des pièces comptables d'entrée en portefeuille et de mobilisation.

1.4- Sous dossier garantie

Avant de mobiliser, le crédit on doit d'abord envoyer une lettre d'engagement au notaire. Le client doit aussi fournir un contrat d'assurance CATNAT (catastrophes naturelles) avenant de subrogation au profit de la CNEP, un contrat d'assurance décès, ainsi qu'un bordereau d'hypothèque.

1.5- Sous dossier recouvrement

Une fois le crédit mobilisé, on doit établir un tableau d'amortissement, si le client se trouve dans l'incapacité de payer, on établit une fiche de recouvrement ainsi que les pièces comptables du recouvrement.

2- Traitement d'une demande de prêt hypothécaire

Tout dossier de crédit de son dépôt à son recouvrement, doit passer par deux phases :

2.1- Première phase**Etape 1 : Réception et vérification des pièces constitutives du dossier de demande de crédit**

- S'assurer avant remise au client du récépissé de dépôt, que le dossier présenté par le client contient tous les documents cités au verso du formulaire de demande ;
- Contrôler la vraisemblance des documents fournis pour éviter tout risque de fausse déclaration pouvant induire l'agence en erreur ;
- Ouvrir un dossier de crédit et classer les pièces par nature de sous dossier.

Etape 2 : Traitement du dossier

Cette étape porte sur :

- Calcul de la capacité de remboursement ;
- Détermination du montant de crédit ;
- Etablissement de la fiche technique ;
- Soumettre la fiche technique au comité du crédit.

Etape 3 : Etablissement de la décision

Si le montant de la demande ne dépasse pas le seuil de l'agence, la décision est prise par le comité du crédit de l'agence (CCA), et si ce n'est pas le cas, elle donne son avis motivé et le dossier sera transféré au comité régional du crédit (CRC) qui, à son tour examine le dossier et donne sa décision.

Etape 4 : Etablissement de la lettre d'accord au client

Si la décision finale est positive, l'agence signale son client par une lettre d'accord et recueillir son acceptation ou son refus.

2.2- Deuxième phase

Etape 1 : Etablissement des documents contractuels

- Etablissement de la convention de financement ;
- Ouverture du compte chèque.

Etape 2 : Constitution des garanties

Dans le cadre du crédit aux particuliers, les garanties sont généralement constitués par :

- Inscription de l'hypothèque (hypothèque de premier rang du bien à financer) ;
- La caution : Il est exigé un lien de parenté directe entre la caution et principal débiteur ascendant et descendant directs, conjoint, disposant de revenus stables et domiciliée en Algérie ;
- L'assurance : Tout crédit octroyé doit être couvert par une assurance contre le risque décès et incendie.

Etape 3 : Mobilisation du crédit

Avant toute mobilisation des fonds, le banquier doit contrôler toutes les procédures précédentes, après le crédit sera mobilisé selon la catégorie du prêt.

- **Construction** : Le crédit est mobilisé par tranche, cette mobilisation est basée sur rapport de visite technique.
- **Accession** : Le crédit est mobilisé en une seule tranche, auprès du notaire.
- **La vente sur plan (VSP)** : Le déblocage est opéré dans le compte du promoteur selon l'échéancier repris sur le contrat de réservation.

Etape 4 : Notification échéance/Remboursement

La mise en recouvrement du prêt aux particuliers s'effectue selon la catégorie du crédit, conformément aux modalités suivantes :

- Paiement des intérêts intercalaires durant la période du différé ;
- Edition du tableau d'amortissement pour la première année de remboursement.

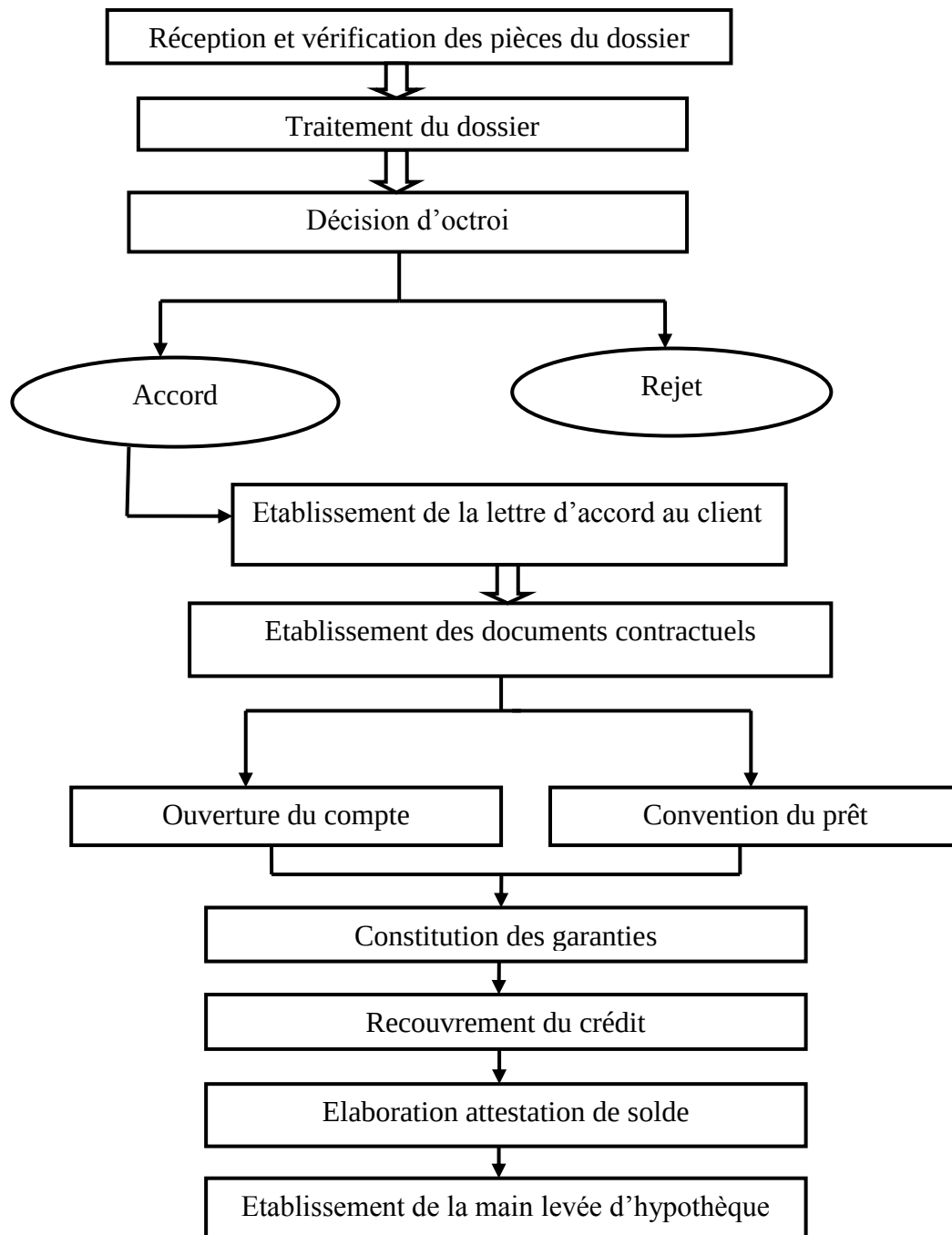
Etape 5 : Etablissement de l'attestation de solde

Après constatation du recouvrement total de la créance détenue sur le client, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet au service juridique de l'agence.

Etape 6 : Etablissement de la main levée d'hypothèque

Dès réception de l'attestation de solde, le service juridique de l'agence procédera à l'établissement de la main levée d'hypothèque et veillera à sa transmission à la conservation foncière territorialement compétente.

Schéma n° 4 : Les différentes étapes d'un crédit immobilier aux particuliers.



Source : Manuel de procédure CNEP-Banque

Section 02 : Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier

Afin de mettre en relief les techniques d'étude et d'analyse développées précédemment, une illustration par un cas pratique nous semble être le meilleur moyen.

Pour cette raison, nous avons sélectionné un dossier de crédit, déjà traité au niveau de l'agence CNEP-Banque de Tizi-Ouzou et au niveau de réseau, sur lequel nous avons essayé de mener notre propre étude en appliquant, bien entendu, les méthodes développées précédemment.

Nous tenons à signaler que nous avons modifié les noms des demandeurs de crédit afin de respecter la confidentialité professionnelle.

1- Présentation de l'étude

Mr Yonek Ali est un conducteur des d'engins à entreprise des travaux bâtiment, vient de solliciter un prêt immobilier auprès de la CNEP-Banque de Tizi-Ouzou, en prévoyant l'achat d'un logement en vente sur plan promotionnel (VSP).

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

Tableau n° 13 : les informations relatives au demandeur du crédit.

Identification du demandeur
Informations personnelles
Nom et prénom : Mr Yonek Ali Date de naissance : 14/09/1984 Adresse actuelle : Nouvelle ville, Tizi-Ouzou Statut marital : marié Nombre d'enfants en charge : 1
Situation professionnelle
Emploi actuel : Conducteur des travaux à entreprise de travaux bâtiment. Expérience professionnelle : 7 ans Revenu net mensuel : 45 581,00 DA
Identification du conjoint
Nom et prénom : Mme Yonek Sarah. Date de naissance : 10/02/1985. Emploi actuelle : Enseignante dans un Lycée. Expérience professionnelle : 4 ans. Revenu net mensuel : 42 000 DA.

Engagements financiers
Néant
Demande de crédit
Objet de crédit: Achat d'un logement en VSP auprès d'un promoteur
Situation du bien à financer
Adresse : projet 18 logements promotionnels collectifs, sis à Krim Belkacem, lotissement Bouzar, lot n° 134, Tizi-Ouzou. Promoteur Azlef. Etat des lieux: Appartement de type F3, sup 98,15 m ² , Lot n° 12, au 1 ^{er} étage. Promesse de vente: Le vendeur valorise son appartement à 7 200 000,00 DA.
Apport personnel : 720 000,00 DA Assurance : CARDIF. Nature de la garantie : Hypothèque, de 1 ^{er} rang sur le logement objet du prêt.

Source : Etablit par nous même

2- Traitement du dossier

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

2.1- Calcul du droit au prêt

Le maximum à financer dans le cas de la vente sur plan c'est 100% étant donné que le client est jeune (âgé moins de 40 ans), mais comme le postulant a versé un apport personnel de 10%, donc le maximum à financer c'est 90%.

2.2- La durée de remboursement

$DR = L'âge\ limite - l'âge\ du\ client$

$DR = 75\ ans - 31\ ans = 44\ ans$ mais on se limite à 40 ans maximum.

Le remboursement du crédit s'étale sur 40 ans et la limite d'âge est de 75 ans nouvellement revu à la hausse.

- Donc la durée du crédit est de 40 ans dont 36 mois de différé(VSP).

2.3- Calcul de la capacité de remboursement : (échéance)

La qualité du client est un salarié à revenu net et son revenu mensuel est supérieur à 2 fois le SMNG. Donc c'est 40% selon le barème.

CR= salaire mensuel x 40%.

$$= 45581,00 \times 40\%$$

$$CR = 18232,40 \text{ DA}$$

2.4- Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{\text{échéance}}{\text{Valeur tabulaire} + \text{assurance}}$$

Valeur tabulaire= 0.002695483.

Assurance= 0.052%

$$MC = \frac{18232,4}{0,002695483 + 0,00052}$$

$$MC = \frac{18232,4}{0.003215483} = 5670065,39$$

MC ≈ 5670 000,00 DA.

Le taux d'intérêt appliqué : c'est le taux bonifié de 1%.

Le postulant est un jeune et son salaire est supérieur à 2 fois le SMNG, et inférieur ou égal à 4 fois le SMNG donc le taux est de 1%.

2.5- L'échéance globale

Egale à 18 232,4DA dont 2948,4 DA assurance CARDIF.

L'assurance= 5670 000DA x 0,052%= 2948,4 DA.

Remarque

La capacité de remboursement du postulant lui permet d'avoir uniquement un crédit de : 5 670 000,00 DA.

Cependant, le montant du crédit à accorder est jugé insuffisant par le postulant ; qui souhaite obtenir un montant supérieur, il décide alors de demander le crédit dans le cadre d'une caution ou codébition.

3- Le crédit dans le cas de la caution ou codébition

3.1- Dans le cas d'une Caution

- Situation familiale : Le codébiteur étant son conjoint est âgé de 29 ans.
- Situation professionnelle : enseignante dans un Lycée.
- Revenu mensuel : 42000,00 DA.

Dans le cas de caution, on prend 40% du salaire du postulant principal et 30% du salaire de caution du codébiteur pour calculer la capacité de remboursement

Et il faut que la capacité de remboursement des deux salaires soit inférieure ou égale à 60% du salaire du postulant principale.

3.1.1- Calcul de la capacité de remboursement

$$CR = (45581 \times 40\%) + (42000 \times 30\%) = 30832,4 \text{ DA}$$

$$CR = 30832,4 \text{ DA}$$

$$\text{On a : } 45581 \times 60\% = 27348,6 \text{ DA.}$$

On remarque que la capacité de remboursement des deux salaires est supérieur à 60 % du salaire du postulant principal. Donc, on se limite à garder la valeur des 60% du salaire du postulant principal.

$$\text{Donc : } CR = 27348,6 \text{ DA.}$$

Sachant que la durée de remboursement est de 40ans dont 36 mois de différé.

3.1.2-Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{\text{capacité de remboursement}}{\text{valeur tabulaire} + (\text{assurance} \times 2)}$$

$$= \frac{27348,6}{0.002695483 + (0.052\% \times 2)}$$

$$MC = 72\,83578,72 \text{ DA.}$$

Ce montant est supérieur à 90% (maximum à financé) donc le montant du crédit à accorder est de 6 480 000 DA.

3.1.3- Calcul de l'échéance globale

$$E = 6480000 \times VT + \text{Assurance}$$

$$VT = 0.002695483$$

Le montant de l'assurance est :

- Pour le codébiteur âgé de moins de 40 ans c'est : 0.029%.
- Pour le codébiteur âgé de plus de 40 ans c'est : 0.052%.

3.1.4- Calcul du montant de l'assurance

-Pour le postulant principal = $6480000 \times 0.052\% = 3369,6$ DA.

-Pour le codébiteur = $6480000 \times 0.029\% = 1879,2$ DA.

Le montant total de l'assurance = 5248,6 DA.

Donc : $E = 17466,72 + 5248,8$

$$E = 22715,52 \text{ DA.}$$

Le montant de crédit à accorder dans ce cas est de 6 480 000,00 DA remboursable sur 40 ans, par des échéances d'un montant de 22 715,52 DA.

3.2- Dans le cas d'une codébition

On garde toujours les mêmes données :

- Le codébiteur : (conjoint) est âgé de 29 ans.
- Son revenu mensuel est : 42000 DA.
- Taux bonifié : 1 %.

3.2.1- Calcul de la capacité de remboursement

$$CR = (45581 + 42000) \times 40\%$$

$$CR = 35032,4 \text{ DA.}$$

Sachant que la durée de remboursement est de 40ans dont 36 mois de différé.

3.2.2- Calcul du montant du crédit

$$MC = \frac{CR}{VT + (Assurance \times 2)} = \frac{35032,4}{0.002695483 + Assurance}$$

$$Assurance = 0.052\% + 0.029\% = 0.081\%$$

$$MC = \frac{35032,4}{0.002695483 + 0.00081} = \frac{35032,4}{0.00350483}$$

$$MC = 9\,995\,463,4 \text{ DA.}$$

Comme le client à sollicité un crédit de 6 480 000DA en ce limite à ce montant.

3.2.3- Calcul du montant de l'assurance

$$\text{-Pour le co-emprunteur principal} = 6480000 \times 0.052\% = 3369,6 \text{ DA}$$

$$\text{-Pour le co-emprunteur secondaire} = 6480000 \times 0.029\% = 1879,2 \text{ DA.}$$

$$Assurance \text{ totale} = 5\,248,2 \text{ DA.}$$

3.2.4- Calcul de l'échéance globale

$$E = 6480000 \times VT + \text{assurance}$$

$$E = 6480000 \times 0.002695483 + 5248,8$$

$$= 17466,72 + 5248,8$$

$$E = 22\,715,52 \text{ DA}$$

Le montant de crédit à accorder dans ce cas est de 6 480 000,00 DA remboursable sur 40 ans, par des échéances d'un montant de 22 715,52 DA.

Conclusion

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

Ainsi donc, avec des procédures de gestion pour le traitement et le suivi des dossiers de crédit, qui reflètent le professionnalisme dans le domaine, elle a pue assurée une bonne prise en charge des demandes de crédit.

Cependant, depuis son changement de statut en 1997, la CNEP-Banque ne cesse d’innover en termes de produits et de financement et de se redéployer en matière d’infrastructure alliant la modernisation de ses services à l’efficacité dans le traitement des dossiers.

Conclusion de la partie II

La transformation de la CNEP en banque universelle, lui a permis de devenir une banque avec des pouvoirs comparables à toute autre banque, et de bénéficier de nombreux avantages. Les politiques proposées en matière de crédit, de collecte de ressources et de procédures y afférentes visent notamment à permettre à la banque de se confronter aux dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit relatives aux règles prudentielles.

Aujourd'hui, la CNEP-Banque se situe au tout premier rang des établissements financiers, tant par l'importance de sa clientèle que par le montant des ressources clientèle et des crédits accordés.

De plus, la CNEP-Banque occupe la position de leader dans les produits destinés à la classe moyenne notamment les crédits immobiliers à taux bonifié, produit nouveau proposé par la CNEP-Banque.

En effet, la CNEP-Banque a mobilisée durant l'année 2014, un montant de 50,1 milliards de dinars pour les crédits hypothécaires au profit des particuliers, elle a octroyé 8 043 crédits à taux bonifié pour un montant de mobilisation de 18,8 milliards de dinars.

Au cours de notre étude, nous avons constaté que, la CNEP-Banque a mis à la disposition de ses clients différents moyens qui leurs permettent d'avoir la possibilité d'accès au crédit, même si, leurs capacité de remboursement ne suffit pas d'avoir les montants sollicités, et cela en faisant recours soit à la caution ou à la codébitation.

CONCLUSION

GENERALE

Conclusion générale

Conclusion générale

Nouveau produit bancaire, le crédit immobilier aux particuliers a connu un essor considérable ces dernières années mais reste encore très mal exploité par nos banques car dans le contexte actuel de concurrence bancaire, il est appelé à se diversifier et se multiplier pour satisfaire les besoins d'une clientèle si ardente à ce type de crédit.

Les banques qui devaient jouer un rôle prépondérant dans ce secteur en octroyant des prêts immobiliers à la clientèle, sont restées réticentes à l'égard des produits offerts par les nouvelles institutions mises en place pour conforter et sécuriser ce type de crédit. Aussi, les banques devaient adapter ces produits aux besoins et aux spécificités de la clientèle en lui offrant des crédits ajustés à la situation socio-économique où le pouvoir d'achat des ménages ne cesse de se détériorer et en parallèle le besoin en logement se manifeste de plus en plus.

La crise multidimensionnelle que traverse l'Algérie a accentué la détérioration de l'habitat entraînant par là même une aggravation des conditions de vie. Un déficit de 1,2 million de logements auquel il faut ajouter chaque année une demande additionnelle de 120.000 logements, un Taux d'Occupation par Logement(TOL) de 7,14 et près de 800.000 logements en état de dégradation avancée, toutes ces données dénote la détérioration du secteur de l'immobilier qui se débatte encore dans une situation alarmante contrairement aux pays développés où il est considéré comme un secteur de prédilection.

La politique adoptée jusqu'en 1993, où l'Etat était pratiquement le seul promoteur immobilier, se caractérisait par un archaïsme, une instabilité et surtout une incapacité à recycler les fonds investis dans le secteur ce qui l'a malheureusement mené vers la crise actuelle qui perdure encore.

Suite aux difficultés budgétaires rencontrées par l'Etat et le poids important que représente le financement de ce secteur dans le budget d'équipement, l'Etat s'est désengagé progressivement du financement de l'habitat, laissant ainsi le monopole à la CNEP qui depuis assure le rôle de banque de l'habitat.

En 1997, les réformes institutionnelles engagées dans le système de financement du logement, par la transformation de la CNEP en banque universelle et l'implication des autres banques dans les opérations de crédits hypothécaires, ont permis de dynamiser le financement de ce secteur en le rendant plus concurrentiel.

Le passage du système centralisé au système de transition à l'économie de marché, a éliminé les contraintes qui ont empêché les banques commerciales de collecter l'épargne liée au logement et de financer surtout, à grande échelle, des programmes immobiliers.

Conclusion générale

Il veut rendre la gestion du risque immobilier, dans sa dimension financière et commerciale, plus rigoureuse puisque, désormais l'accès au financement n'est plus possible sans garantie solvable.

Aussi, la création de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), la Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) et le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI), a certes donné plus de sécurité aux banques en matière d'octroi de crédits immobiliers mais reste insuffisante en vue de promouvoir un vrai marché hypothécaire.

D'après les constats établis et les expertises réalisées par les professionnels, l'Algérie vit essentiellement un problème d'accessibilité au logement et non de disponibilité du parc qui est le problème central, c'est-à-dire que le problème clé de cette accessibilité du logement réside dans la mauvaise définition des rôles des secteurs publics et privés dans le marché immobilier et foncier.

Aussi, selon l'étude en question, l'Algérie fait partie des pays où « les terrains publics représentent une part considérable des terrains urbains » et où « les coûts de l'aménagement du foncier sont élevés »

Ajoutant à cela, la croissance du secteur informel du logement qui constitue une autre conséquence du problème de l'accessibilité, cela comprend les terrains occupés illégalement ainsi que les maisons construites en dehors des réglementations de la construction.

Ainsi la croissance importante de la demande de logement, due à la démographie, se reflète largement dans les augmentations des prix des logements plutôt que dans l'augmentation de la production du logement.

Malgré l'amélioration du système, il reste l'indisponibilité de l'information, le problème de foncier, les ressources de financement, la hausse du taux d'intérêt, le système de fiscalisation, la durée de réalisation des projets et enfin la durée du traitement des dossiers au niveau de banques, l'origine du déséquilibre du marché en Algérie.

Après avoir relevé quelques imperfections, nous avons estimé utile et nécessaire d'apporter les suggestions suivantes :

f

- Le règlement définitif de la question du foncier destiné au marché de l'immobilier et son expansion ; *f*
- Le règlement de la question de la productivité dans le secteur de la réalisation afin de conférer au promoteur immobilier la possibilité de s'engager sur des coûts et des délais favorables ;

Conclusion générale

- Le règlement de la fiscalisation plus sévère dans le secteur du bâtiment et de la construction ;
- Des produits d'épargne plus attractifs et mieux adapté aux opérations immobilières ;
- Le développement du marché hypothécaire, contribuera à moyen et à long terme de faire baisser les taux d'intérêts et de booster le financement de l'immobilier et par conséquent, participer au développement du marché immobilier ;
- A court terme le développement du marché hypothécaire dynamisera le marché financier;
- L'implication de toutes les banques dans le financement de l'immobilier, permettra aux clients d'avoir la panoplie de choix entre les bailleurs de fonds, et par conséquent le coût de financement baissera.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

1. BENACHENHOU (A) : « L'expérience algérienne de planification et de développement 1962-1982 » ; Edition OPU ; Alger.
2. BENAMRANE (DJ) : « Crise de l'habitat » ; Edition C.R.E.A ; Alger, 1980.
3. BENMATTI (N.A) ; « L'habitat de Tiers Monde, cas de l'Algérie » ; Edition SNED ; Alger ; 1982.
4. BOUBEKEUR (S) ; « L'habitat en Algérie » ; Edition OPU ; Alger ; 1986.
5. BOUBLI (B) ; « Le logement » ; Edition PUF ; Paris ; 1994.
6. BOUHABA(M) ; « Le logement et la construction dans la stratégie algérienne de développement » ; Edition CNRS ; Alger ; 1986.
7. COLLOS (B) ; « Comprendre les marchés du logement » ; Edition Harmattan ; Paris ; 1997.
8. ECREMENT (M) ; « Indépendance politique et libération économique 1962-1985 » ; Edition ENAP/OPU (Alger), PUG (Grenoble) ; 1986.
9. GRANELLE (J.J) ; « Economie immobilière » ; Edition Economica ; Paris ; 1998.
10. GRANELLE (J.J) ; « Economie et urbanisme » ; Edition Harmattan ; Paris ; 2009.
11. HAMIDOU (R) ; « Le logement ; un défi » ; Coédition, OPU/ENAL ; Alger ; 1989.
12. HENRY (M) ; « L'économie du logement et économie bancaire » ; Edition Economica, Paris ; 1995.
13. MATHIEU (M) ; « L'exploitant bancaire et le risque crédit » ; Edition la revue banque, Paris, 1996.
14. SEGAUD (M), BANVALET (C), BRUN (J) ; « Le logement et l'habitat ; l'état des savoirs » ; Edition la découverte, Paris, 1998.

Mémoires de fin d'étude

- BOUGAOUA (S) ; « La gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB) ; Alger ; 2007.
- DRIDI (E) ; « Gestion des crédits immobiliers » ; mémoire de fin d'étude (ESB) ; Alger ; 2002.
- HENTOUR (F) ; « Le financement au service de l'immobilier » ; mémoire de fin d'étude (ESB) ; Alger ; 2005.

LASSACI (D) : « Le rôle de la banque dans le financement de logement » ; mémoire de fin d'étude ; université Mouloud Mammeri ; Tizi-Ouzou ; 2011.

MOUSSAOUI (A) : « La contribution de la promotion immobilière à la production de logement en Algérie » ; mémoire Magister; Université de T-O ; 2006.

YEDDOU (K) ; « Le financement bancaire de l'immobilier en Algérie » ; mémoire de fin d'étude (ESB) ; Alger ; 2007.

Textes juridiques

Décret législatif n°93/03 du 1er mars 1993 relatif à l'activité immobilière.

Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Loi n°86/07 du 4 mars 1986 relative à la promotion immobilière.

Journaux et revues

Journal hebdomadaire El-Watan « économie », du 16/05/2005.

Journal quotidien « Liberté », du 19/07/2011.

Journal « La tribune », du 26/09/2009.

Journal « La rédaction », du 06/04/2014.

Revue de l'habitat n°6, janvier 2011.

Revus CNEP-NEWS, « numéro spécial sur l'immobilier », mars 2004.

Rapports

CNEP-BANQUE, « Manuel de procédure crédit hypothécaire aux particulier »,

Conseil National Economique et Social, « Rapport relatif au Projet de Stratégie Nationale de l'Habitat », Avril 1995.

Office National des Statistiques, « Recensement général de la population et de l'habitat », 1998.

Office National des Statistiques, « Rapport général du deuxième plan quinquennal 1985-1989 »

Rapport général du ministère de la publication et de l'aménagement du territoire, janvier 1985.

Sites Internet

www.cnes.dz.

www.ons.dz.

www.fgcmpi.dz.org.

Liste des tableaux et figures

Tableaux		
N°	Rubriques	Pages
01	Prévisions et réalisations de logements urbains de 1967 à 1977	30
02	Etat de la population et du parc immobilier en 1966 et 1977	31
03	La population urbaine et rurale en 1966 et 1977	31
04	Livraisons enregistrées de 1994 à 1998	34
05	Répartition globale des livraisons de logements 1999-2003	34
06	Les livraisons de logements durant la période 2005-2009	35
07	Le montant de l'aide AAP	45
08	Evolution du réseau de la CNEP (1980-1990)	64
09	Les quotités de financement des crédits immobiliers	80
10	La durée des crédits immobiliers aux particuliers	81
11	Les quotités de la capacité de remboursement	82
12	Les commissions d'études et de gestion	84
13	Les informations relatives au demandeur du crédit	107
Schémas		
01	L'intervention de la SRH dans le système de refinancement du logement	54
02	Le nouveau dispositif de financement de l'immobilier en Algérie	55
03	Organigramme général de la CNEP-Banque	69
04	Les différentes étapes d'un crédit immobilier aux particuliers	106

ANNEXES

CAISSE NATIONALE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE

Réseau :

Agence :

Réf. :

A, le

DECISION D'OCTROI DE CREDIT

- Vu la décision réglementaire n° du portant régissant l'activité crédit aux Particuliers
- Vu la décision n° du portant nomination de M. en qualité de Directeur de l'agence CNEP de :
- Vu la demande formulée par M.
- Le Comité de Crédit Agence réuni le / / , et sur procès verbal N° / en date du / /

DECIDE

Article 1 Il est consenti à M.
né le : à :
un prêt à : d'un montant de : DA
soit en Lettres :
pour une durée de ; dont mois de différé ,
le taux d'intérêt annuel applicable au présent prêt est de : % l'an .

Article 2 Le présent prêt ne pourra être mobilisé qu'après accomplissement des formalités Contractuelles et le recueil des garanties :

Le Directeur d'Agence

Réseau de :
Agence de :

à Le / /

A Mr./Mme

Objet : Votre demande de financement pour

Cher (e) Mr./Mme ,

Après étude de votre dossier de demande de prêt CNEP pour le financement de ; nous avons le regret de ne pouvoir y réserver une suite favorable pour le (s) motif (s) suivant (s) :

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

Aussi nous vous retournons votre dossier , et vous assurons de notre parfaite considération .

Le directeur d'agence

Réseau de :
Agence de :

à Le / /

A Mr./Mme

Objet : Votre demande de financement pour

Cher (e) Mr./Mme ,

Après étude de votre dossier de demande de prêt CNEP pour le financement de ; nous avons le regret de ne pouvoir y réserver une suite favorable pour le (s) motif (s) suivant (s) :

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

Aussi nous vous retournons votre dossier , et vous assurons de notre parfaite considération .

Le directeur d'agence

Réseau de : à.....le / /
 Agence de :

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 pour
 nous avons le plaisir de vous informer de notre acceptation de votre demande pour
 un crédit destiné à....., et d'un montant de :
 en chiffres DA. Soit en lettres :.....
 dinars .

Ce prêt vous sera consenti aux conditions suivantes :

- 1 - durée du crédit :
- 2 - durée du différé de remboursement du principal :
- 3 - durée de remboursement
- 4 - modalité et périodicité de remboursement :
 - le remboursement du principal sera effectué par échéances mensuelles
 - les intérêts sur chaque tranche débloquée sont payables le trentième (30^e) jour après la date du déblocage, et durant toute la période du différé de remboursement du principal ;
- 5 - T.V.A :, % applicables au montant des intérêts mensuels de chaque échéance due ;
- 6- assurance : le client s'engage à souscrire une assurance vie et incendie avec subrogation au profit de la CNEP / ou à souscrire au Fonds de Garantie CNEP ;
- 7 - taux d'intérêt débiteur, annuel : % ; taux mensuel : % .
- 8 - garanties : hypothèque de premier rang sur :

Au cas où notre proposition vous agréée, 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

Suite Annexe 5

Fiche Technique étude de dossier de crédit (suite annexe 11)

N° dossier.....

7 - Evaluation de la Garantie

Logement : Collectif ☐ Semi collec. ☐ Individuel ☐
 Nombre de pièces : ☐ Cuisine ☐ Salle de Bain ☐ Surface en M2 :
 Adresse exacte du Bien :
 Prix d'acquisition : DA, Valeur estimée : DA
 Etat du Bien : Bon ☐ Moyen ☐ Mauvais ☐
 Situation du Bien : bien situé ☐ mal situé ☐
 Commentez :
 Le logement nécessite-t-il des travaux de réfections ? Oui ☐ Non ☐
 Coût des travaux ? DA

8 - Justificatif de Revenu

Fiche de paie Mois de Salaire(net)..... DA
 en lettres :
 (déduire rappel et Heures supplém. , ramener au mois si le relevé des émoluments annuel, ou
 prime trimestrielle , semestrielle . Vérifier déclarations CNASAT (6) .
 Profession.....Employeur :

Bénéfice net mensuel (avertis.fiscal) Exercice..... Montant : DA
 en lettres.....

Autres justificatifs de revenu : Montant : DA
 en lettres.....

Nombre de personnes à charge: ☐

Capacité de Remboursement (Revenu x taux) : DA

(-) Mensualités d'autres crédits : DA → (le Client doit être à
 (+) Caution (Revenu x taux) : DA Rembt. à jour ?

= Capacité de Remboursement Réelle : DA

Total Intérêts sur Epargne : DA

* Durée de Remboursement (âge - différé) : (Epargnant)ans (N/Ep.)ans
 (attention : si caution prendre âge de la caution)

Montant du crédit : Capacité Rembt. (+) coefficient = DA
 Capacité résiduelle (÷) coefficient = DA (N/Ept.)

Rapport = Crédit (+) Valeur du Bien = ☐ ≤ 80 %

Rapport = Crédit ÷ [Valeur du terrain + Devis] = ☐ ≤ 100 %

Crédit + Apport = Devis ? Si Non → Impasse = : DA

→ Solution proposée par le client ? :
 →

4 - Acte de Propriété du Terrain

Nature du document Publié et enregistré ? Oui ☐ Non ☐
 Acte Administratif, livre foncier, donation acte de vente ou acte domanial)
 Prix d'acquisition : DA Surface en M2 :
 Nom et Prénom du propriétaire
 Lieu d'implantation / adresse
 Le bien est-il dans l'indivision ? Oui ☐ Non ☐ Nombre d'indivisaires :
 Vérifier si l'acte donne droit à tous les pouvoirs de propriété en matière de jouissance et de disposition du bien (à signaler aussi dans le cas contraire)
 Si coopérative immobilière, indiquer si l'acte est établi au nom exclusif de celle-ci (3)
 (Rejeter tout dossier si acte établi au nom d'une personne physique)

5 - Permis de Construire

Nom et Prénom du titulaire
 Nature des travaux / projet (5) Devis : (DA)
 Si Coop. Immobilière indiquer la nature et le nombre de logements (5)
 Permis de Const. N° Date d'obtention/...../..... Renouvelé le :/...../.....

6 - GARANTIE(S) A CONSTITUER

1 - HYPOTHEQUE

Désignation du Bien offert en garantie :
 Certificat négatif d'hypothèque, date :
 Si procuration notariée, vérifier si la mention « hypothéquer au profit de la CNEP » est insérée ? : Oui ☐ Non ☐
 A qui est donnée la procuration ?
 Par qui est elle donnée (qualité)
 Le montant du prêt est-il limité dans la procuration ? Oui ☐ Non ☐
 La garantie offerte est-elle limitée ? Oui ☐ Non ☐

2 - CAUTION

Nom et Prénom de la caution
 Date de naissance/...../..... Lien de parenté
 Adresse actuelle
 La caution a t'elle un crédit en cours ? Oui ☐ Non ☐ Mensualité : DA
 Le postulant a t-il d'autre(s) crédit(s) en cours ? Oui ☐ Non ☐ Mensualité : DA

Résultat de la consultation du Fichier :

Annexe 5

Fiche Technique /étude d'un dossier de crédit aux Particuliers

Réseau :
 Agence :

N° /dossier

1 - La Demande de crédit

Catégorie de crédit : (1)
 Demande signée ? Date de la Dde. Montant sollicité :
 Nom et Prénom (Acte de naissance/Demande)
 Date de naissance : Age :
 Domicile :
 Agence Bancaire ou CCP : N° Cpte

2 - Relevé des intérêts au/...../.....

Agence ou Bureau PTT	N° Livret F. Valoir CPT/DAT Plan Epargne	Date d'ouverture (a)	INTERETS (a)		Lien de Parenté Avec le Cédant (b)
			Echus	N/Echus	
TOTAL					

3 - Achat Logement / Terrain

Promoteur : N° de Convention
 Site
 Réf./Déc. d'attribution / Contrat de réserv. / Vente sur Plan (2) : du :/...../.....
 Achat d'un Terrain Réf. Certificat d'Urbanisme :
 CBEP, vérifier si promesse de vente notariée (3) Oui ☐ Non ☐
 Achat de construction nouvelle Réf. Certificat de Conformité :
 Prix de cession : DA, Consistance : ; Apport personnel DA

N.B / (a) vérifier si : atteint 3 ans, vérifier total intérêts $\geq$ Minimum, qualité du
 Signataire et griffe sur l'attestation.
 (b) préciser lien ou parenté du cédant (d'après la fiche familiale)

Annexe 6

Récépissé de dépôt de dossier d'une demande de crédit

CAISSE NATIONALE ET DE PREVOYANCE	
AGENCE DE	
RECEPISSE DE DEPOT D'UN DOSSIER DE PRET	
Nom	
Prénom	
Catégorie de prêt	
Délivré le	
cachet et visa de l'agence	
N° 00000	

- N° de série pré imprimé ;
- carnet à souches : 2 exemplaires .

Demande de crédit

Nom du demandeur : Prénom :
 Fils(elle) de : et de :
 Né(e) le : à : Nationalité :
 Adresse permanente :
 CNI N° : Délivrée le : Par :
 Profession : Date de recrutement :
 Employeur : Adresse de l'employeur :
 N° Compte chèque : Agence :
 Situation familiale : Marié(e) ☐ Célibataire ☐ Veuf(ve) ☐ divorcé(e) ☐

Nombre de personnes à charge ☐
 dont enfants de moins de 20 ans ☐

Revenu postulant : DA
 Revenu conjoint : DA
 Revenu enfants : DA
 Autres (à détailler) : DA
 Revenu total du ménage : DA

Charges totales
 du ménage : DA
 Capacité d'épargne : DA

Livrets et comptes d'épargne :

T i t u l a i r e		
Numéro	Date Ouverture	Montant Intérêts
Total		

C e s s i o n n a i r e s		
Numéro	Lien de Parenté	Intérêts Cédés
Total		

Sollicite un crédit d'un montant de : DA
 en lettres :

- ★ Durée du crédit sollicitée : ans Pour le financement de :
 (1) L'acquisition d' au prix de : DA
 sis à :
 (2) La Construction /Aménagement d' Devis : DA
 sise à :

Avez-vous bénéficié d'un crédit ? Oui ☐ Non ☐ Vous êtes-vous porté caution ? Oui ☐ Non ☐
 Si oui : N° compte client : Catégorie de prêt :
 Agence domiciliaire : Montant accordé : DA
 Date d'octroi : Mensualité : DA
 Remboursements à jour : Oui ☐ Non ☐

Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales régissant cette catégorie de prêt, et en foi de quoi j'ai signé la présente demande m'engageant à fournir à la CNEP tous renseignements et justifications complémentaires et déclare sur l'honneur que toutes les informations fournies sont exactes.

Fait à : le
 Signature

Annexe 8

Relevé des émoluments et attestation d'emploi

(A établir sur papier à en-tête de l'organisme employeur)

Mr./Mme : Nom et prénoms

Date et lieu de naissance :

Est employé (e) au sein de notre organisme à titre :
(préciser si à titre **permanent ou temporaire**)

depuis le : (date de recrutement)

En qualité de : ~~base~~ ^{nette}Et perçoit à ce titre une rémunération mensuelle ~~base~~ ^{nette}, non frappée d'opposition
détaillée comme suit, déduction faite des rappels, primes et indemnités non
permanentes (*):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(*) mentionner toutes retenues sur salaire par décision de justice, pension ou
remboursement d'un prêt.Toutes les indications et mentions portée sur la présente attestation sont certifiées
exactes.**Signature de l'employeur**
(avec cachet et griffe du signataire)

Annexe 9

الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط - بنك
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque



DEMANDE DE CREDIT

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR

Nom Prénom Nom jeune fille Sexe M ☐ F ☐
né (e) le / à Wilaya
Fils / fille de et de
Situation familiale : Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐
Adresse du domicile
Tél fixe : Tél mobile : Email :
Pièce d'identité : CNI ☐ PC ☐ N° : Délivré(e) le : / Wilaya :

Titulaire d'un : LEL ☐ LEP ☐ CPT ☐ N° : Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N° :

SALARIES

Profession : N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public ☐ Secteur privé ☐ Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur :
Commune : Daira : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

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

REVENUS

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

CRÉDIT SOLLICITÉ

Type de crédit : Nom de la Promotion Immobilière :
Adresse du bien, objet du crédit :
Montant du crédit sollicité (en chiffres) : DA - Durée du crédit sollicité : ans
Valeur du bien/Montant devis (construction/aménagement/extension) : DA

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature



CO-EMPRUNTEUR OU CAUTION

☐ CO-EMPRUNTEUR
☐ CAUTION

IDENTIFICATION

Nom : Prénom : Nom jeune fille : Sexe M ☐ F ☐
né(e) le : / / à : Wilaya :
Fils / fille de : et de :
Situation familiale : Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐
Adresse du domicile :
Tél fixe : Tél mobile : Email :
Pièce d'identité : CNI ☐ PC ☐ N° : Délivré(e) le : / / Daira de :
Wilaya :
Titulaire d'un : LEL ☐ LEP ☐ CPT ☐ N° : Code agence : Réseau :
Compte chèque CNEP-Banque N° :

SALARIES

Profession : N° Sécurité Sociale :
Employeur : Secteur public ☐ Secteur privé ☐ : Date de recrutement : Poste occupé :
Adresse de l'employeur : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERCANTS

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

REVENUS

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

CRÉDIT SOLlicitÉ

A remplir si Co-emprunteur	A remplir si Caution
Type de crédit :	Type de crédit :
Montant du crédit sollicité : DA	Personne cautionnée :
Valeur du bien/ Montant du devis des travaux : DA	Montant du crédit sollicité : DA
Adresse du bien objet du crédit :	

CRÉDITS EN COURS à la CNEP-Banque

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

CRÉDITS EN COURS Autres Banques

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

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

Fait à le / / 20.....

Signature

Annexe 11

CM, DA, ADE, CO, CA, CNEP-Briague Sept 2014

Annexe 12

Réseau de : àle , / /
 Agence de :
 Réf. :

A Mr. (me)

Objet : Rejet de demande de mobilisation de crédit

Mr. (me) ;

Suite aux conclusions portées dans le rapport d'expertise , et joint à votre demande de déblocage des fonds de votre crédit , j'ai le regret de vous informer que l'estimation des travaux réalisés sur votre projet ne représente pas les% requis en pour le déblocage de la tranche .

En conséquence , et en application des dispositions de la convention de crédit , je ne peux donner de suite favorable à votre demande de mobilisation de crédit .

Veuillez croire , M....., en ma parfaite considération.

Le Directeur d'agence .

TABLE DES MATIERES

Table des matières

Remerciement.....	01	
Liste des abréviations	02	
Sommaire	03	
Introduction générale.....	08	
Partie I : Généralités sur l’immobilier et financement de logement en Algérie		
Introduction partie I.....	12	
Chapitre 1 : Généralités sur le secteur immobilier		
Introduction	14	
Section 1 : Notions générales sur l’immobilier		14
1- Les biens immobiliers.....		14
1.1- Définition		14
1.2- Les caractéristiques des biens immobiliers.....		14
1.2.1- Un bien immobilier est un bien durable.....		14
1.2.2- Un bien immobilier est un actif réel		15
1.2.3- Un bien immobilier est un bien hétérogène		15
1.2.4- Un bien immobilier est un bien localisé		15
1.2.5- Autres caractéristiques		15
1.3- Typologies des biens immobiliers		16
1.3.1- L’immobilier résidentiel		16
1.3.2- L’immobilier professionnel		16
1.3.3- Autres types de biens immobiliers		17
2- Les marchés immobiliers		17

2.1- Typologie des marchés immobiliers	17
2.1.1- Les marchés des biens reproductibles et des biens non reproductibles	17
2.1.2- Le marché primaire et le marché secondaire	17
2.2- Les intervenants sur le marché immobilier	18
2.2.1- La production	18
2.2.1.1- Le maitre d'ouvrage	18
2.2.1.2- Le maitre d'œuvre.....	18
2.2.1.3- L'entrepreneur.....	18
2.2.1.4- Le promoteur.....	18
2.2.2- Le financement.....	19
2.2.3- La commercialisation.....	19
Section 2 : Les mécanismes de financement de logement.	19
1- Les crédits hypothécaires aux particuliers	19
1.1- Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers	19
1.1.1- La durée du prêt	19
1.1.2- Le taux d'intérêt.....	19
1.1.2.1- Le taux d'intérêt fixe.....	19
1.1.2.2- Le taux d'intérêt variable	20
1.1.3- Le différé.....	20
1.1.4- Les intérêts intercalaires	20
1.1.5- Le remboursement par anticipation	20
1.1.6- Les commissions.....	21
1.2- Typologie des crédits immobiliers.....	21

1.2.1- Le secteur public	21
1.2.1.1- Les prêts à amortissement échelonné.....	21
1.2.1.1.1- Les prêts à taux fixe	21
1.2.1.1.2- Les prêts à taux variable	22
1.2.1.2- Les prêts à remboursement non échelonné	22
1.2.1.2.1- Les prêts infinis.....	22
1.2.1.2.2- Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur.....	22
1.2.2- Le secteur réglementé	22
1.2.2.1- Le prêt épargne logement.....	22
1.2.2.2- Les prêts conventionnés	23
1.2.2.3- Les prêts à l'accession sociale	23
1.2.3- Le secteur aidé	23
1.2.3.1- Le logement social	23
1.2.3.2- Le logement aidé ou participatif	23
1.2.3.3- La location vente.....	23
2- Les crédits à la promotion immobilière	24
2.1- Définition	24
2.2- Les caractéristiques.....	24
3- Typologie des crédits aux promoteurs immobiliers	24
3.1- Les crédits aux promoteurs publics.....	24
3.2- Les crédits aux promoteurs privés	24
Conclusion	25

Chapitre 2 : Evolution du secteur de logement en Algérie

Introduction	27
--------------------	----

Section 1 : Evolution de logement dans la période de l'économie planifiée.....27

1- Le logement dans la période 1962-1969.....	27
2- Le logement dans la période 1970-1973.....	28
3- Le logement dans la période 1974-1977.....	29
4- Le logement dans la période 1980-1984.....	32
5- Le logement dans la période 1985-1989.....	33

Section 2 : Evolution de logement dans la période de transition à l'économie de marché34

1- Le logement dans la période 1990-1998.....	34
2- Le logement dans la période 1999-2003.....	34
3- Le logement dans la période 2005-2009.....	35
4- Le logement dans la période 2010-2014.....	36
5- Le logement dans la période 2015-2019.....	36

Conclusion.....	37
-----------------	----

Chapitre 3 : Le financement de logement en Algérie

Introduction	39
--------------------	----

Section 1 : Les politiques de financement de logement en Algérie39

1- Période d'avant 1986	39
2- Période d'après 1986	40
2.1- La loi 86-07 sur la promotion immobilière.....	41
2.2- La loi bancaire de 1986.....	41
2.3- La loi sur la monnaie et le crédit.....	42
2.4- La 93-03 relative à l'activité immobilière.....	42

Section 2 : Le nouveau dispositif de financement de logement	43
1- Les institutions chargées de la solvabilité de la demande	44
1.1- La Caisse Nationale de Logement	44
1.1.1- Les missions de la CNL	44
1.1.2- Ses intervenants	44
1.1.3- Les conventions CNL-Banque	46
1.2- Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	47
1.2.1- La Garantie du FGCMPI.....	47
1.2.2- L'adhésion.....	48
1.2.3- L'acquéreur	48
1.3- La société de Garantie du crédit immobilier (SGCI)	49
1.3.1- Les missions de la SGCI	49
1.3.2- Les activités de la SGCI.....	49
1.4- La société d'automatisation des transactions interbancaires et la monétique (SATIM).....	50
1.4.1- Ses missions	50
1.4.2- Ses activités	50
1.4.3- La convention SATIM- Banque.....	51
2- L'institution chargée de refinancement hypothécaire (SRH)	52
2.1- Ses missions	52
2.2- Les conditions générales de refinancement	52
2.3- La convention SRH-Banque	54
3- La Banque au cœur d'un système inter indépendant	55
Conclusion.....	56

Conclusion partie I	57
Partie II : Le rôle de la CNEP-Banque dans le financement de logement en Algérie	
Introduction partie II	59
Chapitre 1 : Présentation de la CNEP-Banque	
Introduction	61
Section 1 : Historique de la CNEP-Banque	61
1- En tant que caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP).....	61
1.1- La période 1964-1970 : La collecte de l'épargne sur livret	62
1.2- La période 1971-1979 « encouragement du financement de l'habitat »	62
1.3- La décennie 1980 : la CNEP au service de la promotion immobilière	63
1.4- La période 1990-1997 « l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit ».....	63
2- En tant que banque (CNEP-Banque)	64
2.1- Le capital social	65
2.2- Objet social	65
2.3- Le pouvoir social.....	65
Section 2 : Organisation et missions de la CNEP-Banque.....	66
1- Organisation des structures de la CNEP-Banque	66
1.1- Les structures centrales	66
1.2- Les directions régionales	66
1.3- Les agences	67
2- Les missions de la CNEP-Banque	70
2.1- La collecte de l'épargne	70
2.2- Le financement de l'habitat	70
2.3- La promotion immobilière	71
Conclusion.....	71

Chapitre 2 : Les procédures de la CNEP-Banque dans le financement de logement

Introduction	73
Section 1 : Les crédits immobiliers aux particuliers	73
1- Les conditions d'octroi d'un crédit immobilier aux particuliers	73
1.1- Dans le cas d'un épargnant.....	74
1.2- Dans le cas de la codébiton	75
1.3- Dans le cas d'un cautionnement.....	75
2- Typologie des crédits immobiliers de la CNEP-Banque	75
2.1- Les crédits à la construction.....	75
2.2- Les crédits à l'accession.....	76
2.2.1- La vente sur plan (VSP).....	76
2.2.2- Achat d'un terrain à bâtir	76
2.2.3- Achat d'un logement social aidé ou participatif (LSP).....	76
2.3- Autres types de crédit.....	77
2.3.1- Crédit location habitation.....	77
2.3.2- Crédit location vente	78
2.3.3- Le prêt hypothécaire « JEUNE »	78
2.3.4- Les crédits immobiliers à taux d'intérêt bonifié proposé par la CNEP-Banque.....	79
3- Caractéristiques techniques des crédits immobiliers aux particuliers.....	79
3.1- La quotité de financement.....	79
3.2- La durée du prêt	81
3.3- La capacité de remboursement.....	82
3.4- Les modalités de remboursement.....	82
3.5- Les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque.....	83

3.5.1- Le taux d'intérêt ordinaire	83
3.5.2- Le taux d'intérêt préférentiel	83
3.5.3- Le taux d'intérêt bonifié.....	83
3.6- Les commissions.....	83
3.7- Détermination du montant du crédit	84
Section 2 : La gestion des risques des crédits immobiliers aux particuliers	85
1- Les différents risques liés au crédit	85
1.1- Les risques économiques.....	85
1.1.1- Le risque de contrepartie	85
1.1.2- Le risque de liquidité.....	86
1.1.3- Le risque des taux d'intérêts.....	86
1.1.4- Le risque de solvabilité	87
1.2- Les autres risques	87
1.2.1- Les risques techniques	87
1.2.2- Les risques administratifs	87
1.2.3- Les risques juridiques	87
2- La gestion des risques liés aux crédits	88
2.1- La gestion préventive	88
2.1.1- L'application des normes prudentielles	88
2.1.1.1- Ratio de couverture du risque (COOKE).....	88
2.1.1.2- Les règles de division des risques.....	89
2.1.1.3- Le coefficient de liquidité	89
2.1.2- Les créances risquées a leurs systèmes de provisionnement	90
2.2- La gestion opérationnelle	90
2.2.1- Le montage d'un dossier de crédit	90

2.2.1.1- Connaitre le client et l'objet du crédit.....	90
2.2.1.2- Demander les pièces et documents nécessaires	91
2.2.1.3- Etudier la faisabilité du projet.....	91
2.2.1.4- Analyser l'endettement des ménages.....	91
2.2.2- Le système de délégation de crédit	91
2.2.3- Le scoring.....	91
2.3- La gestion curative	92
2.3.1- Le contrôle et le suivi.....	92
2.3.2- Le recouvrement	93
3- Les garanties sur les crédits immobiliers	94
3.1- Les garanties réelles	94
3.1.1- L'hypothèque	94
3.1.2- Le nantissement	94
3.2- Les garanties personnelles	95
3.2.1- Le cautionnement.....	95
3.2.2- La garantie de la SGCI.....	95
3.2.3- Les assurances.....	96
Conclusion.....	96

Chapitre 3 : Etude pratique sur l'octroi d'un crédit immobilier au particulier

Introduction	98
Section 1 : Méthodes de suivi d'un dossier de crédit	98
1- Montage d'un dossier de crédit	98
1.1- Le sous dossier administratif.....	98
1.1.1- Pour les postulants épargnants	99

1.1.2- Pour les postulants salariés.....	100
1.1.3- Pour les postulants commerçants, fonction libérale, artisanats	100
1.2- Le sous dossier technique.....	100
1.2.1- Prêt à la construction d'une habitation individuelle.....	100
1.2.2- Prêt pour l'achat d'un logement en cours de réalisation « en vente sur plan ».....	100
1.2.3- Prêt pour une extension ou surélévation d'une habitation	101
1.2.4- Prêt pour l'aménagement d'une habitation	101
1.2.5- Prêt pour l'achat d'un logement auprès d'un particulier	101
1.2.6- Achat d'un logement auprès d'un promoteur	101
1.2.7- Achat d'un terrain	102
1.2.8- Achat d'un logement (LSP)	102
1.2.9- Prêt complémentaire	102
1.2.10- Prêt pour location habitation.....	103
1.3- Sous dossier financier	103
1.4- Sous dossier garantie.....	103
1.5- Sous dossier recouvrement	103
2- Traitement d'une demande de prêt hypothécaire.....	103
2.1- Première phase	103
2.2- Deuxième phase	104
Section 2 : Etude d'un dossier de crédit immobilier au particulier.....	107
1- Présentation de l'étude.....	107
2- Traitement du dossier	108
2.1- Calcul du droit au prêt.....	108
2.2- Calcul de la capacité de remboursement (échéance)	109

2.3- Calcul du montant du crédit	109
2.4- L'échéance globale	109
3- Le crédit dans le cas de la caution ou codébiton.....	110
3.1- Dans le cas d'une caution	110
3.1.1- Calcul de la capacité de remboursement.....	110
3.1.2- Calcul du montant du crédit	110
3.1.3- Calcul de l'échéance globale.....	111
3.1.4- Calcul du montant de l'assurance	111
3.2- Dans le cas d'une codébiton	111
3.2.1-Calcul de la capacité de remboursement.....	111
3.2.2- Calcul du montant du crédit	112
3.2.3- Calcul du montant de l'assurance	112
3.2.4- Calcul de l'échéance globale.....	112
Conclusion.....	112
Conclusion de la partie II	114
Conclusion générale	116
Bibliographie	120
Index des tableaux et figures	123
Annexes	125