

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Spécialité : Finance des Banques et des Assurances

Thème

***Impact de la Réglementation bancaire sur le crédit immobilier :
Cas de La CNEP-Banque***

Présenté Par :

YAHIAOUI Lina

TAREK Imene

Dirigé par :

M. GUERCHOUH Mouloud

Jury composé de :

Présidente : ZOURDANI Safia (MCA, FSECSG/UMMTO)

Rapporteur : GUERCHOUH Mouloud (MCA, FSECSG/UMMTO)

Examinatrice : BOULIFA Yamina (MCB, FSECSG/UMMTO)

🎓 Promotion 2025 🎓

Remerciements

Avant tout, nous remercions Allah le tout puissant, de nous avoir donné la force, la patience et la volonté pour mener à bien ce travail.

Nous remercions notre professeur Mr. GUERCHOUH pour son encadrement, ses conseils et sa disponibilité tout au long de ce mémoire.

Nous remercions sincèrement tous les enseignants de l'université Mouloud Mammeri qui nous ont transmis leur savoir au fil des années.

Nos remerciements vont également à Mme. Amarkhodja et toute l'équipe de la CNEP pour leur accueil et leur précieuse collaboration durant notre stage.

Enfin, merci à tous ceux qui nous ont soutenus de près ou de loin.

Dédicaces

- A **ma Mère**, mon refuge mon modèle de courage et de tendresse.
- A **mon père**, Pilier silencieux dont le regard m'a souvent suffi à tenir.
- A **mon cher frère**, dont la présence m'a toujours offert une forme de paix.
- A Mes **grands-parents** pour leur prière qui m'ont toujours accompagnée même à distance.

Que dieu vous garde et vous accorde une longue vie avec santé et bonheur

A Ma famille **TAREK** et **GHEDOUCHI**, Les proches qui m'ont vraiment soutenue tout au long de ce chemin.

● A **Lina** ma binôme, amie de route depuis la première année à l'université, qui a partagé le stress, les rires, les doutes et les bons comme les mauvais moments.

Aux vrais amis, aux précieux ceux avec qui j'ai partagé des souvenirs inoubliables, Khaoula, Zaina, Nadia, Souad ...

Ce mémoire est un hommage à vous

Imene TAREK

Je dédie ce travail, fruit de plusieurs mois d'efforts, à ceux qui occupent une place précieuse dans mon cœur.

À **ma chère maman**, pour son amour inconditionnel, ses prières silencieuses, ses encouragements constants et sa patience infinie. Tu es ma source de force et de sérénité.

À **mon père**, pour ses sacrifices, ses conseils pleins de sagesse et sa foi en moi, même dans les moments les plus difficiles. Tu es un exemple de courage et de persévérance.

À **mes frères et sœurs**, (Assia, Amine, Maria, Islam) pour leur présence rassurante, leurs mots simples mais toujours porteurs de motivation et leur complicité précieuse.

À **mon binôme**, (Imène) pour son soutien fidèle, son esprit d'équipe, son sérieux et les fous rires partagés durant toute cette aventure académique.

À **mes copines**, (Zaina, Nadia.B, Nadia.H, Manel) pour leur amitié sincère, leurs encouragements et les moments de joie qui ont allégé les périodes de stress.

À **ma famille**, Yahiaoui dans son ensemble, pour l'amour, les encouragements et la chaleur humaine qui m'ont entourée tout au long de ce parcours.

Ce mémoire est aussi le vôtre

Lyna YAHIAOUI

« Liste des abréviations »

AADL : Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement

AAP : Aide à l'accession

APC : L'Assemblée Populaire Communale

CARDIF : Compagnie D'Assurance et d'investissement de France

CCA : Comité de Crédit Agence

CCC : Comité Central de Crédit

CCP : Compte Courant Postal

CRC : Comité Régional de Crédit

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance

CNL : La caisse nationale du logement

DAT : Dépôt à terme

DFP : Direction du Financement de la Promotion Immobilière

DGA : Directeur Général Adjoint

EPIC : Etablissement Public Industriel et Commercial

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

FMI : Fonds Monétaires Internationaux

FPT : Fonction Publique Territoriale

IAD : Incapacité Absolue ou Définitive

LAC : Lettre d'Autorisation de Crédit

LPP : Logement Public Promotionnel

LSP : Logement Social Participatif

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement économique

PDG : Président Directeur Général

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

SGCI : La Société de Garantie du Crédit Immobilier

SIG : Système Interbancaire de Gestion

SRH : La Société de Refinancement Hypothécaire

SNMG : Salair National Minimum Garantie

VEFA : Vente en état futur Achèvement

VSP : Vente Sur Plan

SOMMAIRE

Introduction générale

CHAPITRE 01 : Le crédit immobilier.

1. Définition du crédit immobilier.
2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers.
3. Typologies des crédits immobiliers.
4. Les risques liés au crédit immobilier.
5. Les garanties liées aux crédits immobiliers.

CHAPITRE 02 : Le cadre réglementaire du crédit.

1. Le cadre juridique général du crédit immobilier en Algérie.
2. Les conditions d'octroi du crédit immobilier.
3. Les normes prudentielles en Algérie.
4. Les impacts de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier.
5. Les limites de la réglementation bancaire en matière de crédit immobilier.
6. L'évolution du système de financement de logement en Algérie.

CHAPITRE 3 : Données statistiques et analyse qualitative.

1. L'année 2010
2. L'année 2025

CHAPITRE 4 : Analyse quantitative et étude de cas pratique de la CNEP-banque.

1. Présentation et historique de la CNEP-Banque.
2. Organigramme de l'organisme d'accueil.
3. Présentation du dossier étudié.
4. L'impact de la réglementation.

Conclusion Générale

INTRODUCTION GENERALE

Le crédit immobilier occupe une place centrale dans le financement de l'accèsion à la propriété, permettant aux ménages d'acheter un bien sans disposer immédiatement de la totalité des fonds nécessaires. Il constitue également un moteur essentiel du marché immobilier et joue un rôle structurant dans l'économie d'un pays. Toutefois, en raison de son poids économique et des montants engagés, il représente aussi un enjeu majeur pour la stabilité financière et bancaire. Une distribution excessive et mal contrôlée des prêts peut en effet entraîner des déséquilibres, augmentant le risque de surendettement des ménages et fragilisant les institutions financières.

L'histoire récente illustre bien ces dangers : la crise des subprimes de 2008 en est un exemple marquant. Aux États-Unis, des banques ont accordé des crédits immobiliers à des emprunteurs peu solvables, avec des conditions souvent risquées (taux variables, refinancements successifs). Lorsque les taux d'intérêt ont augmenté et que les prix de l'immobilier ont chuté, de nombreux emprunteurs ont été incapables de rembourser, provoquant une crise bancaire et économique mondiale. Cet événement a souligné l'importance d'un encadrement strict du crédit immobilier pour prévenir l'apparition de telles crises.

Afin de limiter ces risques, les autorités financières ont mis en place des réglementations visant à encadrer l'octroi des crédits immobiliers. Ces règles varient selon les pays mais reposent généralement sur plusieurs axes :

- Les normes prudentielles bancaires (ex. Bâle III), qui suggèrent aux banques des exigences en matière de fonds propres et de gestion des risques. Il revient ensuite à chaque pays, à travers sa banque centrale, d'adapter ces recommandations dans son cadre réglementaire, ce qui influence directement leur politique d'octroi de crédits.
- Les conditions d'octroi des crédits peuvent inclure la fixation d'un taux d'endettement maximum pour les emprunteurs, ou encore la limitation de la durée des prêts souvent définies par les banques centrales. D'autres critères, comme l'exigence d'un apport personnel minimum, relèvent davantage des politiques internes propres à chaque établissement bancaire.
- Le plafonnement des taux d'intérêt, destiné à protéger les emprunteurs contre des coûts excessifs, mais qui peut aussi affecter la rentabilité des crédits pour les banques et influencer leur politique de financement.

L'objectif de ces régulations est double : d'une part, elles visent à protéger les emprunteurs contre le surendettement et les pratiques risquées ; d'autre part, elles cherchent à préserver la stabilité du système financier, en évitant des crises systémiques comme celle de 2008.

Cependant, si ces règles renforcent la sécurité du marché, elles peuvent aussi avoir des effets secondaires. Un encadrement trop strict du crédit immobilier peut réduire l'accès au financement pour certains profils d'emprunteurs, notamment les jeunes actifs, les ménages à revenus modestes ou encore les travailleurs indépendants qui ne répondent pas toujours aux critères traditionnels de solvabilité (Cassou, 2008).

Problématique :

Dans quelle mesure la réglementation bancaire du crédit immobilier influence-t-elle l'accès à la propriété et le fonctionnement du marché immobilier ?

Cette question soulève plusieurs enjeux :

D'une part, la nécessité de protéger les emprunteurs et d'assurer la stabilité financière, et d'autre part, le maintien d'un marché du crédit dynamique qui favorise l'accession à la propriété.

Pour aborder la problématique posée, nous proposons **les hypothèses** suivantes :

➤ Les banques algériennes exigent généralement un apport personnel d'au moins 10 % du prix du logement, et les mensualités ne doivent pas dépasser 33 % des revenus nets de l'emprunteur. Ces critères peuvent constituer un obstacle pour les ménages à revenus modestes souhaitant accéder à la propriété (CPA Bank, 2022).

● Un durcissement des conditions d'octroi des crédits immobiliers en Algérie réduit l'accès à la propriété, notamment pour les ménages à revenus modestes.

➤ La réglementation de la Banque d'Algérie impose aux banques de maintenir des fonds propres de base couvrant au moins 7 % des risques de crédit, opérationnels et de marché. Cette exigence peut amener les banques à adopter une approche plus sélective dans l'octroi de crédits immobiliers pour gérer efficacement leurs risques. (BANQUE D'Algérie, 2021)

● Les normes prudentielles imposées par la Banque d'Algérie influencent directement la politique des banques en matière de crédit immobilier.

➤ Des initiatives telles que le financement pouvant atteindre 100 % du prix du bien pour les emprunteurs âgés de moins de 40 ans démontrent une volonté d'adapter l'offre de financement aux besoins des ménages, facilitant ainsi l'accès à la propriété sans compromettre la stabilité du secteur bancaire. (BNA, 2021)

- Une réglementation équilibrée du crédit immobilier pourrait améliorer l'accessibilité au logement tout en assurant la stabilité financière.

Méthodologique

Pour analyser l'impact de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier en Algérie, nous avons adopté une approche mixte combinant méthodes qualitative et quantitative qui est définie :

1. Approche qualitative

L'analyse documentaire : étude des textes de loi, des réglementations édictées par la Banque d'Algérie, des rapports institutionnels et des normes prudentielles internationales (Bâle III).

Des entretiens semi-directifs : recueil des avis de professionnels du secteur bancaire, pour comprendre les effets de la réglementation sur l'octroi du crédit immobilier et l'accessibilité au financement.

2. Approche quantitative

L'approche quantitative vise à mesurer l'impact des réglementations bancaires à travers des données chiffrées. Elle repose sur :

L'analyse statistique : étude des données sur l'évolution du marché du crédit immobilier en Algérie, notamment les taux d'octroi de crédit, le taux d'endettement des ménages, et l'évolution des taux d'intérêt.

L'exploitation des données internes de la CNEP Banque : examen des tendances en matière d'octroi de crédits immobiliers avant et après l'application de certaines réglementations, afin d'évaluer leur impact sur les conditions de financement et l'accessibilité au crédit.

En raison d'avoir une vision complète et équilibrée du sujet.

L'analyse qualitative aide à comprendre les motivations et les enjeux des régulations, tandis que l'approche quantitative permet de mesurer leur impact réel sur le marché du crédit immobilier. Cette combinaison garantit une analyse rigoureuse et pertinente pour répondre à la problématique du Mémoire.

Cette démarche a introduit un plan de rédaction structuré autour de quatre chapitres complémentaires. Le premier chapitre présente les généralités du crédit immobilier, afin de poser les bases théoriques nécessaires à la compréhension du sujet. Le deuxième chapitre est consacré à la réglementation bancaire du crédit immobilier en Algérie, ce qui permet d'analyser le cadre juridique et prudentiel dans lequel s'inscrit ce type de financement. Le troisième chapitre s'appuie sur des données statistiques et une analyse qualitative pour étudier les tendances et les réalités du terrain. Enfin, le quatrième chapitre propose une étude de cas de la CNEP-banque, combinant une analyse quantitative et pratique. Ce plan permet d'aborder le sujet de manière complète, en passant du général au spécifique, afin de répondre efficacement à la problématique du mémoire.

Plan du Mémoire

Notre problématique et la démarche méthodologique que nous avons adopté a structuré notre tapuscrit autour de quatre chapitres : Chapitre 1 : le crédit immobilier généralité ; Chapitre 2 : la réglementation bancaire du crédit immobilier en Algérie ; Chapitre 3 : données statistiques et analyse quantitative et étude de cas pratique de la CNEP-BANQUE ; Chapitre 4 : analyse quantitative et étude de cas pratique de la CNEP-BANQUE.

CHAPITRE 1

Le crédit immobilier

INTRODUCTION

Le crédit immobilier constitue un levier essentiel dans le financement de l'acquisition ou de la construction d'un bien immobilier. Il permet à de nombreux ménages d'accéder à la propriété, en bénéficiant d'un accompagnement financier sur le long terme. Ce type de crédit obéit à des réglementations précises qui varient selon les périodes économiques et les politiques financières en vigueur.

1. Définition du crédit immobilier au particulier

Le crédit immobilier aux particuliers est défini comme suit : « Le crédit immobilier aux particuliers est un prêt conventionnel, à long terme, consenti à un particulier, en fonction de sa capacité à rembourser. Il est destiné au financement d'un bien immobilier à usage d'habitation, en couvrant tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant. Il est garanti par une hypothèque immobilière portant soit sur un bien immobilier appartenant à l'emprunteur ou sur un bien immobilier appartenant à un tiers. Il est aussi assorti de garanties additionnelles telles que l'assurance insolvabilité, l'assurance décès et l'assurance des biens » (Dupont, 2020, p.45).

1.1. Définition d'un particulier

« On entend par **particulier** tout individu, c'est-à-dire toute personne physique que l'on désigne par l'expression de 'Ménage' représentant un foyer ou groupe de personnes vivants ensemble en mettant en commun leurs ressources. Vis-à-vis de la banque, les particuliers agissent pour leur propre compte. » (Gaudmine, 1999, p.85).

1.2. Définition de l'immobilier

L'immobilier est un bien qui ne peut pas être déplacé, la racine latine de "immobilier" signifie : « Qui ne bouge pas ». Cela peut concerner ; un terrain nu (c'est - à - dire sans la moindre construction), un bâtiment ou une partie d'un bâtiment qu'il soit à usage d'habitation, de bureaux, de stockage, industriel ou encore à usage mixte » (INSEE, 2021, p.10).

2. Les caractéristiques des crédits immobiliers aux particuliers

Parmi les caractéristiques que recouvre le crédit immobilier, on cite :

2.1. La durée

La durée d'un prêt immobilier varie, généralement, dans la limite des 30 ans. Le choix d'une durée maximale s'effectue, généralement, selon la réglementation en vigueur et les conditions d'éligibilité de la banque au marché hypothécaire. Cependant, une durée est déterminée pour chaque client selon son âge et sa conjoncture personnelle (capacité de remboursement).

Indépendamment du taux d'intérêt, plus la durée est courte, plus faible sera le coût total du prêt. Par contre, la mensualité de remboursement sera plus importante (Mekki, 2018, p.66).

2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers peuvent être accordés avec :

2.2.1. Taux d'intérêt fixe

Il est fixé à la signature du contrat sur toute la durée du prêt. Dans ce cas, l'échéancier de remboursement est connu d'avance. Ce prêt présente l'avantage principal d'assurer à l'emprunteur et à la banque des conditions définitives leurs permettant de prévoir leur trésorerie à long terme (Dupont 2020 P 51).

2.2.2. Taux d'intérêt variable

Est appelé, également, taux révisable ou taux ajustable. Dans ce cas, le taux d'intérêt et l'échéancier de remboursement varient dans un but de l'adapter à la situation du client. Les prêts à taux variables peuvent faire bénéficier les clients dans le cas d'une éventuelle baisse du taux. Mais, ils peuvent aussi être désavantageux en cas d'une hausse des taux qui engendrera une augmentation des intérêts à payer. Pour les banques, ces taux présentent un avantage en cas de hausse (augmentation de la rentabilité), mais leur impact se dévoilera négatif le cas d'une éventuelle baisse de taux (diminution de rentabilité) (Bensaïd & Khelifa, 2020, p.39).

2.3. Différé

Il existe deux (02) types de différés à savoir : le différé total et le différé d'amortissement.

2.3.1. Le différé total

Pendant toute la durée de 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 différer). Ce qui constituera pour lui une charge plus lourde à supporter (Boulenouar, 2017, p.112).

2.3.2. Le différé d'amortissement

Pendant toute la durée de différer l'emprunteur ne paye que les intérêts et il commencera le remboursement du capital qu'à la fin de cette durée.

2.4. 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 un rentré 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 coût des intérêts prévus jusqu'à la fin du prêt. Toutefois, le banquier peut lui demander de payer des pénalités de remboursement par anticipation (Kaci, 2021, p.74).

2.5. Les intérêts intercalaires

Sont dus lorsque le prêt est débloqué en plusieurs fois. Ce ci, dans le cas des constructions de maisons individuelles, achats d'appartement sur plans ou auto construction et les travaux d'aménagement. Le bien ne sera livré qu'après une année ou deux.

La banque dans ce cas, versera les sommes demandées au titre du crédit accordé à chaque fois qu'elles sont demandées par le client. Ce dernier paiera des intérêts sur les sommes déjà versées pour la période jusqu'à la fin de la durée de différer. Ces intérêts sont appelés intérêts intercalaires (Belarbi,2020, p.89).

3. Typologies des crédits immobiliers

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

3.1. Le secteur libre

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. En raison de la concurrence, les produits offerts par les banques sont de plus en plus adaptés à la clientèle (Tebibel, 2022, p.103).

3.1.1. Les prêts à remboursement échelonné

Il existe plusieurs familles de ce type de crédit, à savoir :

3.1.1.1. Les prêts à taux fixe : le taux d'intérêt est connu dès l'origine et ne peut être révisé, parmi ces crédits, on distingue.

3.1.1.2. Les prêts à échéance constante : ce sont les plus utilisés par les emprunteurs.

Le remboursement mensuel, trimestriel ou annuel reste identique et connu sur toute la durée de l'emprunt. Dans leurs compositions, ce sont donc les proportions de capital (qui augmenteront) et d'intérêt (qui diminueront).

3.1.1.3. Les prêts à échéances progressives : le montant des échéances augmente selon une périodicité annuelle et un pourcentage fixé au départ.

3.1.1.4. Les prêts à échéances dégressives : les échéances diminuent selon une périodicité annuelle et d'un pourcentage fixé au départ. Peu diffusés, ces crédits s'adressent à des emprunteurs dont les revenus sont appelés à baisser (Saadi, 2019, p.92).

3.1.1.5. Les prêts à échéances par paliers : dans ce cas, les montants des échéances peuvent être progressifs et / ou dégressifs, mais selon une périodicité qui n'est plus annuelle. Elle est fixée en fonction des objectifs de l'emprunteur (Hachemi, 2020, p.101).

3.1.1.6. Les prêts modulables : ce type de crédit permet à la banque de proposer au client un plan de financement sur mesure.

3.1.1.7. Les prêts à taux variable : ces prêts permettent une meilleure adaptation du crédit aux évolutions baissières de l'environnement financier. Ils sont surtout pratiqués dans les périodes de taux élevés, anticipant ainsi une baisse.

Comme pour les financements à taux fixe, les prêts révisables peuvent être classés en fonction des types d'échéances.

- ✓ Prêts révisables à échéances constantes et durées variables.
- ✓ Prêts révisables à échéances variables et durées constantes.
- ✓ Prêts révisables à échéances et durées variables.
- ✓ Prêts révisables à échéances modulables (Benali, 2020, p.66).

3.1.2. Les prêts à remboursement non échelonné

Ce type de prêt peut également être scindé en deux catégories.

3.1.2.1. Les prêts à amortissement différé : le remboursement du capital et parfois le paiement de intérêts, intervient au terme d'une période prédéfinie. Le différé peut être de quelques mois ou de plusieurs années, dans ce cas on parlera de franchise de remboursement. Il peut, également, s'étendre sur toute la durée du crédit et correspond alors à un prêt « in fine » (Zerrouki, 2021, p.58).

3.1.2.2. Les prêts amortissables au gré de l'emprunteur : destinés aux professionnels de l'immobilier, ils ne présentent pas sous forme de mise à disposition d'une enveloppe fixée, mais par l'ouverture de crédits utilisables par découvert en compte (Debbas, 2020, p.90).

3.2. Le secteur réglementé

Les modalités d'octroi de ces crédits, ainsi que la détermination de leurs taux d'intérêts sont fixées par des dispositions réglementaires spécifiques, on trouve dans ce secteur

3.2.1. Les prêts épargne-logement

Dont la caractéristique est de proposer des taux préférentiels aux épargnants, ces derniers peuvent donc bénéficier d'un prêt logement, trois ans après l'ouverture du compte. Le montant théorique du prêt couvert par ces taux préférentiels est de 30 fois les intérêts cumulés. L'épargne logement a été instituée, en Algérie, par l'arrêté de 19-02-1971. (Ministère de l'habitat, 1971, art 1-2). Ses objectifs sont :

- ✓ Encourager l'auto construction sans l'intervention des pouvoirs publics.
- ✓ Promouvoir l'épargne.

3.2.2. 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 (BOA,2022, p.39).

3.2.3. 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 adhérents au fond peuvent proposer ces prêts.

3.3. Le secteur aidé

Le secteur aidé reçoit un soutien budgétaire, soit par l'intermédiaire de la bonification de taux d'intérêts (location-vente), soit par la distribution de primes ou subvention par la CNL. Dans ce secteur, l'Etat est très présent.

3.3.1. Le logement social

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

3.3.2. 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) » qui est une aide financière non remboursable. L'offre de logements aidés vise à prendre en charge, essentiellement, la demande émanant des catégories à revenus intermédiaires (revenu inférieur à cinq (05) fois le SMNG), sans l'aide de l'Etat, ne pourraient pas accéder à la propriété du logement (Ministère de l'habitat,2019, p.12).

3.3.3. Location-vente

Ce type de logement est une promotion sur fonds publics sans aucune intervention bancaire. C'est un nouveau segment de l'offre de logements avec possibilité de son acquisition en toute propriété au terme d'une durée convenue au départ par un contrat, il est destiné aux catégories moyennes de population ayant un revenu ne dépassant pas cinq (05) fois SNMG,

possédant pas en toute propriété un bien à usage d'habitation et aussi ne pas bénéficier d'une aide de l'état pour la construction ou l'acquisition d'un logement (Ministre de l'habitat, 2019, p.14).

3.3.4. Le logement promotionnel aidé

Selon l'article 75 de la loi N° 09-09 du 30 décembre 2009 portant la loi de finance pour 2010, a défini « le logement promotionnel aidé est mixage entre la location-vente et le Logement Social Participatif (LSP), les souscripteurs peuvent désormais déposer leurs dossiers pour l'acquisition, la construction ou l'extension d'un logement » (Journal officiel de la république algérienne, 2009, art.75).

4. Les risques liés au crédit immobilier

Le risque est inséparable du métier de banquier, pour y faire face, la banque peut demander à leurs clients des garanties.

4.1. Définition du risque

Le risque de crédit est le risque particulier naissant d'une opération de prêt. Il correspond à la probabilité qu'un événement négatif affecte le service de la dette convenu avec le débiteur.

4.2. Typologies des risques

Les risques bancaires sont multiples. Il faut savoir les définir pour les différencier et les répertorier, afin de pouvoir les mesurer et les gérer. Dans ce point, nous allons nous intéresser aux différents risques inhérents à l'activité bancaire.

4.2.1. Les risques financiers.

Nous pouvons distinguer plusieurs types des risques financiers.

4.2.1.1. Le risque de contrepartie

Un risque de contrepartie est « un risque de défaillance d'une contrepartie (client, établissement de crédit) sur laquelle l'établissement de crédit détient une créance ou tout autre engagement de même nature ». Le risque de contrepartie touche directement les relations entre établissement financiers et leurs partenaires, et considéré comme un risque majeur dans l'activité bancaire. Ce risque est pris en compte dans les exigences de fonds propres fixées par la banque d'Algérie (règlement n°09-03, 2009) afin de limiter l'exposition des banques aux défaillances de leurs clients.

4.2.1.2. Le risque de taux

Le risque « représente pour un établissement de crédit l'éventualité de voir sa rentabilité ou la valeur de ses fonds propres affectées par l'évolution des taux d'intérêt » (BCE, 2019, p.7).

4.2.1.3. Le risque de change

Il est défini « comme une perte entraînée par la variation des cours de créance ou des dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque » (Autorité des marchés financiers, 2021).

4.2.1.4. Le risque de liquidité

Il s'agit, également, d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle.

La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autre établissement de crédit est dite illiquide (Comité de balle, 2010).

4.2.1.5. Le risque du marché

Le risque du marché résulte de la variation, fluctuation et volatilité des rendements, des taux intérêts, de cours de change ou des valeurs des différents actifs. Ainsi, la volatilité non anticipée au niveau des prix des actifs, des cours de change, des taux d'intérêts ou de rendement peut être à l'origine de ces risques.

De plus, il y'a lieu de mentionner que la réduction des degrés de liquidité des actifs ou des instruments financiers est aussi source de risque de taux. Le risque de marché englobe aussi bien, le risque de liquidité, le risque de taux et le risque de change (BCE, 2019).

4.2.1.6. Le risque de solvabilité

Une banque est dite solvable lorsque, la valeur de ses avoirs dépasse ses exigibilités. Le risque de solvabilité est défini comme « l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres » (Comité de balle, 2010).

Afin d'analyser ce risque, il est indispensable d'étudier le niveau des fonds propres de la banque en enlevant les pertes.

La réglementation prudentielle privilégie ce risque dans le but de sécuriser les avoirs déposés par la clientèle et éviter ainsi l'effet de contagion pouvant résulter de la défaillance d'une banque.

4.2.1.7. Le risque opérationnel

Le risque opérationnel résulte d'une inadaptation ou d'une défaillance imputable à des procédures, personnes, systèmes internes ou à des événements extérieurs (BIS, 2004).

4.2.2. Risques complémentaires

En complément des principaux risques financiers, certains risques spécifiques peuvent être identifiés.

4.2.2.1. Les risques techniques

Ils résultent du non-respect des normes réglementaires, des conditions du crédit à savoir (la durée, le montant, les modalités de remboursement, l'objet à financer et le taux) (CNB, 2021).

4.2.2.2. Les risques administratifs

C'est l'ensemble des éléments rattachant à la mise en place, au traitement et au suivi des dossiers des crédits, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable pour une optimisation du service crédit au sien d'un établissement bancaire (OCBF, 2018).

4.2.2.3. Les risques juridiques

Ces risques concernent la rédaction des contrats lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signé par les différentes parties, la rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit.

Selon les recommandations de la banque d'Algérie (instruction n°01-2012) les établissements bancaires doivent veiller à la clarté des conventions de crédit pour assurer une protection optimale des deux parties.

A. L'hypothèque : le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque, il doit s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué.
- S'assure de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque.
- L'acte de l'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété (Selon le code civil algérien (art, 882), 2021).

B. 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, si nécessaire, la valeur de sa garantie et cela toute au long de la durée de vie du crédit mobilier (Selon BCE (2021)).

5. Les garanties liées aux crédits immobiliers

Après avoir abordé les risques liés au crédit immobilier il est essentiel de s'intéresser aux garanties exigées par les établissements bancaires afin de se prémunir contre ses risques.

5.1. Définition

Une garantie est « une assurance que le débiteur doit donner à son créancier, afin de certifier que le crédit souscrit sera bien remboursé. Il existe différentes formes de garanties dans le cadre d'un crédit, les garanties réelles et les garanties personnelles. Mais le type de garantie dépend surtout du risque encouru par le créancier et la nature du prêt » (Institution national de la consommation, 2020).

5.2. Typologies des garanties

On peut distinguer deux grands types de garanties : les garanties personnelles et les garanties réelles.

5.2.1. Les garanties personnelles

Sont définie comme « l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval » (CNEP-banque, 2024).

Les garanties personnelles sont définies comme l'engagement pris par une personne physique ou morale de se porter caution pour un emprunteur cette définition est également conforme aux pratiques en vigueur dans les banques algériennes comme le rappelle la CNEP-BANQUE dans ses documents internes.

5.2.1.1. Le cautionnement

Les obligations de la caution sont limitées à celle du débiteur principal. La caution peut être actionnée en paiement dès que le débiteur principal ne satisfait pas son engagement. Le cautionnement peut être simple ou solidaire.

A. Le cautionnement simple : le cautionnement simple dispose de bénéfice de discussion. Dans ce cas, la caution peut imposer au créancier d'exercer, prioritairement, les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre.

B. Le cautionnement solidaire : elle est la renonciation de la caution au bénéfice de discussion et la division avec extension de la solidarité aux héritiers de la caution. Ce sont, généralement, les cautions qui sont exigées par les banques dans la mesure où elles permettent de poursuivre, indifféremment, le débiteur ou la caution qui se trouve au même rang.

5.2.1.2. L'aval

L'aval est « l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal, l'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé » (Code de commerce algérien, art.433 à 435).

5.2.2. Les garanties réelles

Les sûretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs actifs mobiliers ou immobiliers appartenant au bénéficiaire du crédit ou à une tierce personne à la garantie de l'emprunt contractée auprès de la banque prêteuse en faisant naître au profit de cette dernière une cause dite « cause de légitime préférence ».

5.2.2.1. La droite rétention

La droite rétention est la possibilité donnée au créancier de retenir un bien corporel du débiteur tant qu'il n'a pas été payé.

5.2.2.2. Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage, s'il s'agit des revenus d'un immeuble.

5.2.2.3. L'hypothèque

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier légal ou judiciaire (rétention, nantissement hypothèque selon le code civil algérien (art, 2022)).

A. Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite le gage automobile. C'est un privilège spécial mobilier qui consiste à mettre en gage un véhicule immatriculé pour garantir le prêt destiné à l'achat de ce véhicule (Selon la société général Algérie (2023)).

5.3. Autre garanties

La banque peut collecter d'autres types de garanties, à savoir les garanties collectées, une délégation d'une assurance multirisque, des engagements de la part de client...etc. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer. Le banquier doit donc légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adoptées à leurs durées, si la garantie ne peut pas suffire à elle seule, à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer des garanties (Selon banque mondial (2020)).

CONCLUSION

Ce premier chapitre a permis de poser les fondements théoriques nécessaires à la compréhension du crédit immobilier aux particuliers. À travers la définition, les caractéristiques techniques (durée, taux, différé, remboursement anticipé), les typologies de crédit (secteur libre, réglementé, aidé), ainsi que les différents types de risques et de garanties, il est apparu que le crédit immobilier constitue un produit bancaire à la fois complexe et stratégique.

Cette complexité justifie l'importance d'un encadrement rigoureux, aussi bien pour protéger les emprunteurs que pour garantir la stabilité financière des établissements bancaires. Les garanties exigées illustrent la nécessité d'équilibrer le risque entre la banque et le client, tandis que les risques identifiés soulignent l'importance de l'analyse préalable à tout octroi de crédit.

En somme, ce chapitre sert de base de réflexion pour appréhender les mécanismes réglementaires abordés dans la suite du mémoire. Il met en lumière la nature délicate du crédit immobilier, qui nécessite un cadre clair, transparent et adapté aux enjeux économiques et sociaux du pays.

CHAPITRE 2

Le cadre réglementaire du crédit immobilier en Algérie

INTRODUCTION

Le crédit immobilier constitue l'un des moteurs essentiels de la croissance économique, car il favorise l'accès à la propriété et stimule le secteur de la construction. En Algérie, ce type de financement est encadré par un ensemble de règles juridiques et prudentielles qui visent à protéger à la fois les emprunteurs et les banques. Ce chapitre vise à présenter les principales dispositions réglementaires encadrant le crédit immobilier en Algérie, tout en analysant leur portée et leurs limites.

1. Le cadre juridique général du crédit immobilier en Algérie

Le crédit immobilier en Algérie s'inscrit dans un cadre juridique strict, destiné à encadrer l'activité des banques tout en garantissant une certaine équité entre les parties contractantes. Ce cadre est principalement défini par des règlements émis par la Banque d'Algérie, autorité de supervision du système bancaire national. Le règlement n°09-03 du 25 octobre 2009 constitue une référence majeure, il établit les règles générales relatives à la distribution du crédit, notamment en matière de gestion de risque, de suivi des engagements et de respect des critères de solvabilité des emprunteurs. Toutefois, ce règlement ne détermine pas les conditions commerciales d'octroi des crédits telles que le montant de l'apport personnel exigé ou le taux d'endettement maximal qui relèvent de la politique interne à chaque établissement bancaire (Banque d'Algérie, 2009).

L'ensemble de ce corpus réglementaire reflète une volonté d'assurer un équilibre entre développement du crédit et stabilité financière.

Par ailleurs, des dispositifs publics comme les formules AADL ou LPP, souvent accompagnés de prêts bonifiés ou garantis par l'État, nécessitent également un encadrement juridique spécifique, comme le prévoit la législation sur le logement (Ministère de l'Habitat, 2018). Ces programmes, bien qu'orientés vers le soutien social, sont intégrés dans le circuit bancaire et doivent donc respecter les normes en vigueur.

2. Les conditions d'octroi du crédit immobilier

L'octroi d'un crédit immobilier ne se fait pas à la légère. En Algérie, plusieurs conditions doivent être réunies pour qu'un particulier puisse bénéficier d'un tel financement.

2.1. L'apport personnel

Les établissements bancaires exigent un apport personnel compris entre 10 % et 20 % du montant total du projet. Cette exigence vise à impliquer financièrement l'emprunteur et à limiter le risque de défaut (Boukli, 2020).

Cet apport peut provenir de l'épargne personnelle, de dons familiaux ou parfois d'aides publiques.

2.2. L'évaluation de la solvabilité

Avant toute décision, la banque réalise une analyse approfondie de la capacité de remboursement du demandeur, en étudiant ses revenus, sa stabilité professionnelle et ses charges fixes. Cette pratique est imposée par la réglementation et repose sur des critères définis par les instructions de la Banque d'Algérie (Cherif, 2014).

Elle permet de prévenir les situations de surendettement.

2.3. Le taux d'endettement

En règle générale, les banques algériennes n'autorisent pas un endettement dépassant 33 % des revenus nets du client. Cette limite est conforme aux standards internationaux et vise à protéger à la fois la banque et l'emprunteur (Cassou, 2011 ; FMI, 2021).

2.4. Les garanties exigées

Les banques requièrent une ou plusieurs garanties : hypothèque sur le bien financé, cautionnement ou souscription à une assurance décès-invalidité. Ces mécanismes réduisent le risque de perte en cas de non-remboursement. (Belbachir, 2016)

2.5. La durée du crédit

En Algérie, la durée des crédits immobiliers varie de 15 à 25 ans, parfois jusqu'à 30 ans pour certaines formules subventionnées. Cette durée est ajustée selon le profil du client et le montant emprunté, dans le respect des dispositions du règlement 09-03 (Banque d'Algérie, 2009).

3. Les normes prudentielles appliquées en Algérie

Afin de prévenir les risques systémiques, la Banque d'Algérie impose aux établissements de crédit une série de normes prudentielles, inspirées en partie des accords internationaux comme Bâle I et Bâle III.

3.1. Constitution de provisions pour risques

Dès qu'un crédit montre des signes de non-remboursement, la banque est tenue de constituer une provision comptable. Cette règle est définie par la réglementation bancaire nationale et contribue à renforcer les bilans des établissements (Ayadi, 2017).

3.2. Respect du ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité – ou ratio Cooke – doit atteindre au minimum 8 %, selon les exigences de la Banque d'Algérie (Instruction 2012). Cela signifie que la banque doit disposer de fonds propres suffisants pour couvrir les risques, y compris ceux liés au crédit immobilier (Cassou, 2011).

3.3. Surveillance des grands risques

Les engagements dépassant un certain seuil par rapport aux fonds propres (25 % selon la réglementation) sont strictement encadrés, afin d'éviter une concentration excessive du risque sur un seul client ou groupe (Banque d'Algérie, 2015).

3.4. Respect du ratio de liquidité

Les banques doivent également disposer d'un niveau suffisant d'actifs liquides pour faire face à leurs obligations à court terme. Le ratio de liquidité quotidien est donc suivi de près par la Banque d'Algérie (Ghozali, 2021).

3.5. Encadrement spécifique des crédits immobiliers

L'autorité monétaire exige une déclaration périodique des crédits immobiliers accordés, ainsi que la mise en place d'outils de suivi du portefeuille. Ces mesures visent à identifier rapidement tout risque systémique lié à une croissance excessive de ce type de crédit. (Zehaf, 2019).

4. Les impacts de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier

La réglementation bancaire, bien que contraignante, a des effets globalement positifs sur le marché immobilier et le système financier.

4.1. Renforcement de la solidité des banques

Les normes prudentielles permettent aux banques de mieux absorber les pertes potentielles et de maintenir leur stabilité en période de stress financier (FMI, 2020).

4.2. Protection des emprunteurs

En encadrant les conditions d'octroi de crédit, la réglementation limite les situations de surendettement. Cela protège les ménages contre des engagements financiers disproportionnés (OCDE, 2022).

4.3. Amélioration de la transparence

La transparence est améliorée grâce aux obligations de déclaration et de suivi des crédits accordés. Cela permet à la Banque d'Algérie de mieux évaluer l'exposition globale du secteur (Bouakba, 2018).

4.4. Développement sain du marché immobilier

Enfin, en freinant les excès spéculatifs et en assurant une distribution plus contrôlée du crédit, la réglementation contribue à un développement plus équilibré du secteur immobilier (Gharbi, 2021).

5. Les limites de la réglementation bancaire en matière de crédit immobilier

Bien que le cadre réglementaire encadre rigoureusement le crédit immobilier, certaines limites apparaissent dans sa mise en œuvre.

5.1. Complexité des procédures

Les obligations de conformité en matière de documentation et de rapports imposent une charge lourde aux établissements bancaires, ce qui peut allonger les délais de traitement (Saïdani, 2020).

5.2. Frein à l'investissement immobilier

La prudence excessive des banques, renforcée par les exigences réglementaires, peut ralentir la distribution du crédit et affecter négativement le dynamisme du secteur de la construction (Zouaoui, 2017).

5.3. Difficulté d'adaptation aux réalités locales

Les normes inspirées des standards internationaux ne prennent pas toujours en compte les spécificités socio-économiques algériennes, telles que le poids du secteur informel ou la faiblesse des garanties disponibles pour certains emprunteurs (Benbouziane, 2019).

6. L'évolution du système de financement de logement en Algérie

L'évolution du marché immobilier Algérien a été marquée par deux (02) périodes :

- Durant la première période de 1967 à 1986 : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier.
- Durant la deuxième période de 1986 à nos jours : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

6.1. La première période de 1967 à 1986

Le secteur de l'habitat, avant 1986, était sous l'autorité directe de l'Etat. C'était la période du socialisme où l'on ne parlait que du logement social qui occupait une part relativement importante. 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 du logement social.

Depuis, l'épargne des ménages avait connu un développement considérable dans le but de l'acquisition d'un logement social. Durant la période allant de 1973 à 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le Trésor Public et à 25% par la CNEP (Saidi, 2016, p.48).

6.2. Deuxième période de 1986 à nos jours

Après 1986, il y avait une baisse des recettes budgétaire de l'Etat, ce qui a obligé de réduire le change de financement supportée par L'État, cependant, les pouvoirs publics ont entrepris un certain nombre d'actions visant à éliminer les entraves, notamment celles d'ordre juridique et réglementaire, qui constituaient un frein à l'effort national, mais aussi à favoriser

l'initiative privée qui peut être un complément non négligeable à l'offre publique de logements (Belkacem, 2017, p.48).

Ces actions ont été introduites par de nouvelles lois qui sont :

6.2.1. Loi n° 86-07 sur la promotion immobilière.

La loi n° 86-07 sur la promotion immobilière fut promulguée le 4 mars 1986 a pour but :

1. L'encouragement des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante.

2. Faire participer le citoyen au financement de son logement par la mobilisation de son épargne.

3. L'insertion du logement dans le financement bancaire de l'économie. Cependant, la mise en œuvre des dispositions de cette loi n'a pu avoir les effets escomptés du fait des limites intrinsèques de cette loi, à savoir :

a. Les modalités de financement contraignantes (limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et interdiction de l'utilisation des apports des réservataires), fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible.

b. L'accès au foncier doit obligatoirement, transiter par l'Assemblée Populaire Communale (APC).

c. Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur.

d. L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente (Meziani, 2015, p.59).

6.2.2. Le décret législatif n° 93-03 relative à l'activité immobilière.

Ce texte visait l'amendement de la loi 86-07 dans ses dispositions les plus contraignantes au développement de la promotion immobilière. Les principaux amendements ont porté sur la nature juridique de l'activité de la promotion immobilière.

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

Elle vise aussi, la consécration de la formule de Vente Sur Plans (VSP) ou Vente en Etat Futur Achèvement (VEFA) en lieu et place de la vente sur réservation, avec pour conséquences :

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

(Yahi, 2016, p.64)

6.3. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier

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 financement de l'immobilier. En plus, 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 (Boudjelida, 2018, p.71).

Ces institutions sont au nombre de cinq (05), à savoir :

- La Caisse Nationale du Logement (CNL).
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).
- La Société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI).
- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).
- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique (SATIM).

6.3.1. Les institutions chargées de la solvabilité de la demande

Ces institutions ont pour missions principales de rendre solvable la clientèle et donc minimiser les risques par la sécurisation des financements.

6.3.1.1. La Caisse Nationale du Logement « CNL ».

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un Etablissement 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 est placé sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. La CNL a pour missions principales :

➤ Gérer les aides et les contributions de l'Etat en faveur de l'habitat à caractère social, de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.

➤ Promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment le logement social, par la recherche de différentes sources de financement.

➤ Assurer la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs
- De logements en Accession Aidée à la Propriété (AAP)
- De logements promotionnels aidés
- De logements destinés à la location-vente
- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire (CNL, 2019, p.4).

6.3.1.2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière « FGCMPI »

Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière 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 dans le cadre d'une vente sur plans » (Benali, 2020, p.15).

Le FGCMPI octroie 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 d'un des événements suivants :

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par les héritiers.
- 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 constatée par les autorités judiciaires.

6.3.1.3. La Société de Garantie de Crédit Immobilier « SGCI ».

La SGCI est une « société d'assurance qui garantit les Banques contre l'insolvabilité définitive de leurs clients ayant bénéficié de crédits immobiliers.

Elle offre une couverture du risque d'insolvabilité des emprunteurs moyennant le paiement d'une prime d'assurance calculée en fonction du ratio prêt/valeur qui reflète le niveau de risque encouru par la banque prêteuse » (SGCI,2020, p.12).

La SGCI offre aux prêteurs immobiliers :

- Une garantie simple (couvrant l'insolvabilité définitive de l'emprunteur).
- Une garantie totale (destinée à couvrir l'insolvabilité momentanée, retard dans les paiements), avec subrogation aux droits hypothécaires.

La réalisation ou mise en jeu de la garantie hypothécaire pouvant se faire, au choix du prêteur assuré par cette dernière suite à une subrogation par la SGCI.

La SGCI peut aussi prendre en charge l'assurance décès et invalidité absolue de l'emprunteur ainsi que l'assurance incendie relative aux biens immobiliers.

6.3.1.4. La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »

SRH est « un établissement financier agréé par la banque d'Algérie, dont l'objectif principale est le refinancement des prêts aux logements consenties par les intermédiaires financières agréés » (SRH,2020, p.10).

Elle aura, également, pour objectifs :

- De participer au développement du marché immobilier
- L'encouragement de la concurrence entre les institutions financières dans l'octroi du crédit immobilier

La promotion du système du financement à moyen et long terme.

CONCLUSION

À travers ce deuxième chapitre, nous avons examiné le cadre réglementaire qui encadre l'octroi du crédit immobilier en Algérie. Le système juridique mis en place par la Banque d'Algérie et les différentes institutions financières repose sur des textes qui visent à renforcer la solidité du secteur bancaire tout en assurant un minimum de protection pour les emprunteurs.

Les normes prudentielles, les critères d'octroi, et les dispositions spécifiques en matière de garanties, de solvabilité ou de taux d'endettement, ont permis de structurer les pratiques bancaires. Toutefois, il a été relevé certaines limites, notamment une certaine rigidité dans l'application des textes, un accès parfois difficile pour certaines couches sociales, et une adaptation limitée aux réalités locales.

Ce chapitre nous a permis de comprendre que la réglementation, bien qu'essentielle pour éviter les dérives et sécuriser le système bancaire, doit évoluer vers plus de flexibilité, afin de répondre efficacement aux besoins de financement immobilier des citoyens algériens. Cette analyse prépare ainsi le terrain à l'étude de l'impact réel de ces normes sur la pratique bancaire, objet des chapitres suivants.

CHAPITRE 3

Donnés statistiques et analyse qualitative

INTRODUCTION

Dans ce chapitre nous nous attacherons à présenter les principaux éléments qualitatifs et quantitatifs relatifs à un autre sujet d'étude à travers l'analyse des données statistiques et des informations recueillies nous cherchons à mieux cerner les tendances générales ainsi que les caractéristiques spécifiques du phénomène étudié cette approche permettra d'établir une base solide pour l'interprétation des résultats avant de passer dans le chapitre suivant à l'application concrète à travers un cas pratique.

L'étude sera sur deux période distinctes :

L'année 2010 et 2025 cette approche comparative vise à mettre évidence l'impact des évolutions réglementaires intervenues au fil du temps.

1. En l'année 2010

Cette période marque une phase de référence pour analyser l'évolution du crédit immobilier en Algérie avant l'introduction des réformes majeurs.

L'année 2010 se caractérise par une réglementation classique, reposant sur des critères manuels d'évaluation et des procédures moins digitalisées.

L'analyse de cette période permettre d'apprécier les changements structurels intervenus dans les années suivantes.

1.1. Détermination du montant du crédit.

Le montant du crédit à accorder à une personne physique est détermine par les paramètres suivants :

- ✓ Le montant des intérêts cumulés sur un livret ou un compte de placement le postulant épargnant bénéficie de conditions préférentielles de durée et de taux pour la partie du crédit représentant vingt 20 fois les intérêts

- ✓ Le revenu net du postulant et sa capacité de remboursement

- ✓ Le cout de l'opération pour la construction ou la valeur du bien à acquérir

- ✓ La valeur estimée de la garantie proposée et la recevabilité de la caution présentée par le postulant

1.1.1. Le revenu du postulant

Le revenu du postulant représente un élément à analyser avec attention pour l'octroi du crédit en effet une bonne appréciation de l'assise financière de l'emprunteur assurera l'aboutissement normal du crédit octroyé et son recouvrement sans incidents.

La capacité de remboursement postulant est calculée selon les proportions ci-après en fonction des tranches de revenu. Selon la tableau ci-dessus

Tableau N° 01 : la capacité de remboursement selon les proportions en fonction des tranches de revenu

Quotité du revenu net	Si le revenu net est
Pour les résidents	
25%	Inférieur à 2 fois le SNMG
30%	$2 \text{ (SNMG)} < \text{Revenue} < 4 \text{ (SNMG)}$
40%	Au maximum égal à 5 fois le SNMG
50%	Revenu $>$ a 5 fois le SNMG sans que ce montant ne dépasse pas 10 fois le SNMG et si la valeur de la garantie est suffisante
Pour les nationaux non-résidents	Avant conversion et après déduction du SNMG
30% du revenu net	

Source : Document interne de la CNEP-banque, 2010

1.1.2. Le cout de l'opération ou le prix d'acquisition

Le montant du crédit à octroyer ne devrait en aucun cas dépasser le taux de :

- 70% du devis estimatif détaillé des travaux pour une construction nouvelle.
- 60% du devis estimatif détaillé pour l'extension et la surélévation.
- 50% du devis estimatif détaillé pour les travaux d'aménagement et dans la limite de 30% de la valeur estimée de la garantie.
- 80% du prix de cession d'un logement neuf ancien en cours de réalisation.

1.1.3. La durée du prêt.

La durée maximale des crédits hypothécaires accordés par la CNEP est précisée ci- après selon la qualité d'épargnant ou non du postulant sans que l'âge de celui –ci n'excède la limite de soixante 60ans.

Tableau N°02 : la durée du prêt.

Catégorie	Epargnant	Non épargnant
Construction nouvelle	20 ans	10 ans
Extension / surélévation	20 ans	10 ans
Achat logement	20 ans	10 ans
Achat construction en cours	20 ans	10 ans
Achat terrain	10 ans	10 ans

Source : Document interne de la CNEP-Banque, 2010

1.1.4. Condition de taux et de durées applicable aux crédit aux particuliers pour le clientèle non épargnante (taux directeur 10, 25%)

Le tableau ci-dessous résume les taux et durées appliqués aux crédits pour les clients non épargnants.

Tableau N°03 : taux et durée applicable

Catégorie de crédit	Montant prêt (DA)	Taux à appliquer	Durée du crédit
Accession	Maximum	80% du	Prix de cession
Achat d'un logement neuf auprès d'un Promoteur	Maximum 80% du Prix de cession	10,25%	10 ans maximum dans différé
Achat auprès d'un particulier d'un logement ancien neuf ou en cours de réalisation	Maximum 80% du Prix déclaré	10,25%	Idem
Achat d'un logement selon la formule (VSP)	Maximum 80% du Prix cession	10,25%	Idem
Construction			
Construction habitation dans le cadre de l'auto construction ou en coopérative	Maximum 70%	10,25%	10 ans maximum diffère 2ans
Surélévation extension d'une habitation	Maximum 60% du devis estimatif	10.25%	10 ans maximum diffère 2ans
Aménagement	Maximum 50% du devis et à hauteur de 30% de la valeur vénale de la garantie	10.25%	5ans maximum sans différés
Achat de terrain pour la construction	Maximum 80% du prix de cession	10.25%	10ans maximum sans différés

Source : Document interne de la CNEP-BANQUE, 2010

1.2. Procédures.

Après avoir présenté les conditions générales d'octroi, il convient maintenant de s'intéresser aux procédures concrètes mises en œuvre dans les banques pour accorder un crédit immobilier. Ces procédures englobent l'analyse du dossier, la vérification des garanties, ainsi que les étapes de décision interne et de contractualisation.

1.2.1. Pouvoir de décision.

Le pouvoir de décision d'engagement du crédit hypothécaire est du ressort des comités crédit le comité de crédit délibère et statue dans les limites fixées sur l'ensemble des dossiers inscrits a du jour.

1.2.1.1. Pouvoir d'engagement des comités de crédit

Le tableau suivant présente les montants maximums que chaque comité est autorisé à engager.

Tableau N°04 : pouvoir d'engagement des comités de crédit.

Comité crédit	Montant
Agence (CCA)	Jusqu'à 500000DA et illimité pour le programme financé par la CNEP
Direction de réseau (CRC)	Jusqu'à 90000DA
Siège (CCC)	Sans limite de montant

Source : Document interne de la CNEP-Banque,2010

1.2.1.2. Organisation et fonctionnement du comité de crédit

Le comité de crédit se réunit sur convocation de son président et autant de fois que nécessaire. Le comité peut valablement délibérer lorsque le quorum est atteint avec les deux tiers des membres. Un procès-verbal de réunion est établi et signé par l'ensemble des membres présents.

1.2.1.3. Constitution du dossier

Documents constitutifs d'un dossier de demande de crédit.

Les documents constitutifs d'un dossier de demande de crédit habitat pour chacune des catégories de crédit aux particulier accordées par la CNEP sont énumérés ci-après

A. Pièces communes à l'ensemble des prêts (Annexe 01)

- Une demande de crédit signée par postulant. **(Annexe 02)**
- Un acte de naissance.
- Photocopie de la carte nationale d'identité.
- Justificatif de revenu relevé des émoluments récent pension, contrat bail, avertissement fiscal délivré par les services des impôts. **(Annexe 03)**
 - Relevés des intérêts arrêtés au jour de la demande des livrets épargne logement, d'un plan épargne, de bons d'épargne, faire valoir sur CPT ou DAT du postulant et de ceux des cédants s'il y a lieu, ouverts auprès des agences CNEP.
 - Relevés des intérêts arrêtés au jour de la demande des livrets épargne logement, d'un plan épargne, de bons d'épargne, faire valoir Sur CPT où DAT du postulant et de ceux des cédants s'il y a lieu, ouverts auprès des agences CNEP et du réseau PTT.
 - Attestations de cession de droit d'intérêts si nécessaire.
 - Caution solidaire s'il y a lieu.
 - Attestation de domiciliation des salaires dans un compte ouvert auprès d'une agence CNEP avec une autorisation de prélèvement automatique et 3 bis. **(Annexe 04), (Annexe 05)**
 - Autorisation de prélèvement d'office sur compte CCP pour le postulant domicilié auprès des PTT.

En plus des documents cités ci-dessus, le dossier de demande de crédit devra être complété par les pièces particulières à chaque catégorie de prêt (CNEP-banque, 2010).

B. Les pièces particulières aux différents prêts

Après avoir détaillé les pièces spécifiques exigées pour les différentes catégories de prêts, nous allons à présent examiner les particularités liées aux prêts destinés à l'aménagement, qui répondent à des conditions spécifiques de montant, de durée et de garanties.

a. Prêt Aménagement

- L'acte de propriété du bien objet des travaux.
- Certificat négatif d'hypothèque du bien objet des travaux.
- Autorisation de petite voirie délivrée par l'APC.
- Devis estimatif des travaux à réaliser (CNEP-banque, 2010).

b. Achat d'un logement selon la formule « Vente sur Plan »

- Un contrat de vente sur plan, notarié, établi au profit du postulant avec indication des conditions et modalités de paiement.
- Attestation de garantie du promoteur souscrite auprès du « Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle des promoteurs ».

c. Achat d'un terrain à bâtir pour la construction d'un logement pour propre compte

- Attestation d'attribution ou contrat de réservation au profit du postulant, d'une parcelle de terrain à bâtir, délivrée par l'agence foncière locale avec indication du prix de cession.
- Une promesse de vente notariée pour la cession entre particuliers avec copie légalisée de l'acte de propriété du terrain.
- Le certificat d'urbanisme.
- Le certificat négatif d'hypothèque lorsque le vendeur n'est pas l'agence foncière.

Remarque : l'ensemble des copies légalisées présentées dans le dossier doivent être vérifiées par rapport aux documents originaux (CNEP-Banque, 2010).

1.3. Dépôt du dossier de crédit auprès de l'agence

Le dossier de demande de crédit constitué des documents réglementaires doit être déposé au niveau de l'agence CNEP habilitée, contre remise d'un récépissé de dépôt.

Le récépissé de dépôt de dossier doit être daté, signé par le préposé au crédit et inscrit sur le registre des demandes de crédit prévu à cet effet (CNEP-banque, 2010).

1.4. Traitement du dossier de demande de crédit

Les crédits immobiliers se déclinent en plusieurs formules, selon la nature du projet à financer. Cette section présente les principales catégories de prêts immobiliers accordés en Algérie, en commençant par ceux destinés à l'acquisition de logements.

1.4.1. Modalités pratiques

Après réception du dossier complet contre remise du titre de dépôt, l'agence procède l'étude du dossier de demande de crédit notamment, par :

1.4.1.1. Vérification des pièces constitutives du dossier

L'agent de crédit doit s'assurer de l'authenticité des documents administratifs présentés :

- Vraisemblance des justificatifs de revenu : examen avec attention des éléments du salaire, des rubriques de la fiche de paie, heures supplémentaires, remboursement de frais.
- Actes de propriété fournis : nature de l'acte (notarié, acte administratif, livret foncier), identité du propriétaire et celle du demandeur de crédit vérifier si le bien est en copropriété ou non.
- Le permis de construire : identité du titulaire, nature des travaux, date de validité (CNEP-banque, 2010).

1.4.1.2. Établissement des fiches techniques d'étude du dossier

- Des fiches techniques d'étude du dossier de crédit sont établies par l'agence domiciliataire en trois (03) exemplaires.
- Les fiches techniques sont élaborées et signées par le préposé au crédit. Elles sont contrôlées et visées par le responsable du crédit chargé du contrôle du dossier.
- La fiche technique d'étude du dossier de demande de crédit est présentée au comité de crédit, pour avis ou décision selon le seuil de pouvoir d'engagement.

A. L'agence : le préposé au crédit établit la fiche technique et présente le dossier au directeur le comité de crédit agence CCA examine la fiche technique d'étude du dossier de l'agence pour contrôle et visa. demande de crédit pour avis ou décision. Selon son seuil de pouvoir d'engagement.

a. La direction du réseau : après contrôle du dossier de crédit et de la fiche technique, le responsable crédit porte ses conclusions et appose son Visa Le comité régional de crédit CRC examine la fiche technique d'étude du dossier de demande de crédit pour avis ou décision, selon son seuil de pouvoir d'engagement

b. La direction centrale du crédit : le comité central de crédit CCC examine les dossiers qui ne relèvent pas du pouvoir d'engagement des autres comités, et décide des crédits à accorder (CNEP-banque, 2010)

1.5. Contrôle du fichier clientèle

Le contrôle du fichier « clientèle crédit » reste obligatoire avant notification au client et formalisation du dossier. Il vise à vérifier si :

- Le postulant a déjà bénéficié d'un prêt auprès de la CNEP ou auprès d'une autre banque.
- Le postulant n'est pas en situation d'impayé.

A cet effet, l'agence doit établir une demande de consultation.

Les résultats de la consultation sont numérotés et classés dans un classeur ouvert à cet effet (CNEP-Banque, 2010).

1.6. Formalisation du dossier de crédit élaboration du contrat de prêt

Parallèlement à l'établissement de la décision d'octroi, et avant rédaction du contrat de prêt, l'agence adresse ou remet au client confire accuser de réception, une lettre d'accord lui notifiant les conditions d'acceptation ou de rejet de son dossier de demande de crédit.

Le client dispose d'un délai de quinze (15) jours pour confirmer son acceptation, passé ce délai l'agence n'est plus tenue par son engagement.

En fonction du seuil d'engagement la structure concernée, agence, réseau DCPR, établit la décision de crédit.

Après accord du client, et après s'être assuré que les conditions posées dans la décision d'octroi ont été remplies ainsi que les réserves levées, le responsable du crédit de l'agence établit les contrats de prêt sur la base de la décision, et les présente au directeur d'agence pour signature, il doit veiller également à recueilli la signature du client (Document CNEP-banque, 2010).

Une fois les contrats Signés et datés, l'agence procède à la constitution des garanties prévues par la décision : hypothèque, caution ou autres.

1.7. 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 la commission d'étude et de gestion est fixée comme suit :

Tableau N° 05 : la commission d'étude et de gestion

Montant du crédit	Commission d'étude et de gestion
Jusqu'à 500000 DA	1000 DA
De 500001 DA à 2 millions DA	1500 DA
Plus de 2 millions DA	2500 DA

Source : CNEP-banque, 2010

1.8. Détermination du montant de la commission d'engagement.

- Au moment du déblocage de la première tranche n'est pas appliqué de commission si le crédit est mobilisé en partie ou en totalité dans les deux mois suivant la date de signature du contrat
- Au cas où la mobilisation du crédit intervient au-delà des deux mois suivant la date de signature du contrat, la commission à percevoir sur le premier déblocage est calculée au prorata du nombre de jours courus après le soixantième jour (60ième) (CNEP-Banque, 2010).

$$\text{Montant du crédit} \times 1\%/00 \times \text{prorata de jours}/365$$

Dans le cas de plusieurs tranches, le nombre de jours ou période à retenir dans le calcul de la commission est obtenu par différence entre la date de déblocage de la nouvelle tranche et la date du dernier déblocage.

$$\text{Montant non utilisé} \times 1\%/00 \times \text{période} */365$$

(*) période = date de déblocage de la nouvelle tranche (-) date dernier déblocage.

1.9. Assurance

SGCI courant la prise en charge pendant 6mois, payable en prime unique (FLAT)

En 2010 l'assurance liée au crédit immobilier était libre ce qui permettait au client de choisir l'assureur de son choix ; contrairement à 2025 où la CNEP dispose d'une convention exclusive avec l'assureur CARDIF (CNEP-banque, 2010).

2. En l'année 2025

Nous présentons ci-après les étapes appliquées.

2.1. Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière

Cette période s'étend du dépôt du dossier jusqu'au recouvrement du crédit. On peut distinguer (02) phases principales (Article 5 de la note d'instruction n°01/2010 du 23/02/2010 relative à la procédure de traitement des crédits aux promoteurs).

- La première phase : du dépôt de la demande à l'étude du dossier, sanctionnée d'un accord ou rejet de la demande.
- La deuxième phase : si la décision est positive, intervient la mobilisation, le suivis du dossier, enfin, le recouvrement du crédit.

2.1.1. Première phase

Cette phase vient à la base de chaque opération de crédit, elle commence du dépôt du dossier et jusqu'à l'élaboration de la décision finale (acceptation ou rejet de la demande de crédit) (Ammiche, 2015, p.47).

2.1.1.1. Constitution du dossier

Le dossier d'une demande de crédit destiné au financement d'une opération de promotion immobilière est constitué de trois (03) sous dossiers :

A. Le dossier juridique

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ La demande de financement précisant la nature de l'opération à financer, le montant y afférant.
- ✓ L'autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie.
- ✓ Le justificatif de la situation vis à vis de l'administration fiscale.

- ✓ Copie légalisée du registre de commerce.
- ✓ L'acte de propriété du terrain publié et enregistré.
- ✓ Le statut de la société de promotion immobilière, le cas échéant.
- ✓ Les références techniques du promoteur.

B. Le dossier technique

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ Le jeu de plans du programme immobilier projeté (plans de masse, étages, coupes et façades).
- ✓ Le permis de construire.
- ✓ Devis descriptif général et devis estimatif détaillé.
- ✓ Rapport technique déterminant le montant des travaux déjà réalisés sur fonds propres du promoteur (CNEP-banque, 2025).

C. Le dossier financier

Il est constitué des documents suivants :

- ✓ Le plan de financement prévisionnel.
- ✓ Le plan de trésorerie prévisionnel.
- ✓ L'état de pré commercialisation pour les projets destinés à une vente sur plan VSP les bilans et comptes des résultats des trois 03 dernières années pour les promoteurs ayant déjà exercé l'activité de promotion immobilière.
- ✓ Etude technico-économique détaillée (CNEP-banque, 2025).

2.1.1.2. Le dépôt de dossier

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

- ✓ De l'agence territorialement compétente.
- ✓ Du département crédit de la direction de réseau territorialement compétente.
- ✓ De la direction centrale du siège de l'institution (CNEP-banque, 2025).

2.1.1.3. Réception de dossier

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

Tout dossier incomplet fera l'objet d'un rejet immédiat.

Tout dossier déclaré recevable va être transmis, à la direction du réseau (CNEP-banque, 2010).

2.1.1.4. Traitement au niveau des structures régionales

A la réception du dossier de financement, les services du réseau procéderont au préalable, à un second contrôle de la recevabilité du dossier, le cas échéant, inviter le promoteur à compléter son dossier. Si le dossier est recevable, les services du crédit concernés étudieront les dossiers :

- Juridique
- Technique
- Financier et commercial (CNEP-banque, 2025)

A. Examen du dossier juridique

Cet examen portera sur les différents documents juridiques présentés par la relation notamment :

- ◆ L'acte en vertu duquel le promoteur a la jouissance du terrain d'implantation du projet. Cet acte peut être constitué :
 - Soit d'un acte de propriété enregistré, et publié. Il peut être établi sous forme notariée ou administrative. Il doit comporter tous les mentions obligatoires : origine de la propriété, situation et délimitation.
 - Soit un acte de concession. En vertu de cet acte, les services des domaines, propriétaire d'un terrain non bâti, en confère la jouissance à une personne, pour une durée déterminée et moyennant le paiement d'une redevance annuelle. Cet acte n'entraîne pas un transfert de propriété au profit du promoteur, mais lui confère le droit d'ériger des constructions. Pour permettre à l'institution de constituer les garanties légales. Il est impératif de s'assurer que la durée de la concession sera, au moins, égale à vingt ans.

- ◆ L'examen des statuts du promoteur : l'examen de ces documents revêt une importance primordiale car il permet :
 - D'apprécier l'aptitude de la société à exercer l'activité de promotion immobilière, cette dernière constitue-t-elle l'activité principale de la société ou est-elle une activité connexe seulement ?
 - D'apprécier la compétence des dirigeants de la société, sont-ils professionnels de la promotion immobilière ?
 - D'apprécier l'importance du capital social qui constitue un gage de pérennité de la société, et de son aptitude à faire face à ses obligations contractuelles.
- ◆ La demande de financement qui doit être signée par la ou les personnes éligibles de le faire, aux termes des statuts de l'entreprise
- ◆ Les pièces justificatives vis-à-vis l'administration fiscale : qui doivent être apurées datant de moins de trois mois
- ◆ Le registre de commerce qui doit être en cours de validité autorisant l'activité de promotion immobilière.

B. Examen du dossier technique

L'accomplissement de cet examen relève des prérogatives exclusives des services techniques de la direction du réseau et /ou de la direction de la promotion immobilière ou des bureaux d'études agréées. Cet examen a pour objectifs :

- ◆ De s'assurer de la fiabilité technique du projet en examinant les différents documents présentés par le promoteur.
- ◆ De vérifier la sincérité des données financière relatives au coût de réalisation du Projet.
- ◆ D'évaluer les travaux réalisés par le promoteur sur ses fonds propres.
- ◆ De s'assurer de la conformité des travaux projetés avec ceux autorisés par le permis de construire.
- ◆ De vérifier la concordance entre les informations contenues dans les devis estimatifs et quantitatifs.

L'examen du dossier technique est consacré par l'établissement d'un rapport de faisabilité Technique transmis par le responsable technique à la structure de crédit concernée.

C. L'examen du dossier financier

L'examen du dossier financier est accompli en trois (03) étapes (Selon l'article 07 de la note d'instruction n°01/2010 du 23/02/2010 relative à la procédure de traitement des crédits au promoteurs).

- ✓ Examen de la viabilité du projet.
- ✓ Examen de la rentabilité du projet.
- ✓ Examen de la situation financière du promoteur.

a. L'examen de la viabilité du projet

Cette analyse portera sur le marché local et sur les caractéristiques intrinsèques du projet. (CNEP-banque, 2025).

a) Analyse du marché local

- L'ampleur du marché, il s'agira d'évaluer la demande potentielle en logement.
- La concurrence, nombre de logements offerts à la vente, importance du programme locatif public, importance de l'auto construction.
- Situation de l'emploi, niveau de revenus moyen, type d'activité...

b) Analyse des caractéristiques intrinsèques du projet

- Situation du projet, il s'agit d'apprécier la commercialité du programme en tenant compte de sa situation par rapport aux voies de communication, transport, commerces, école, centres de soins, administration etc...
- Typologie de construction (individuelle, collective, semi collective), il s'agira d'apprécier la conformité de la typologie envisagée par le promoteur avec les besoins de la clientèle, et les caractéristiques socioculturelles de la région.
- Prix de cession : l'étude du prix de cession pratiqué par le promoteur permettra d'apprécier la commercialité du programme, cette étude portera sur l'analyse du prix au mètre carré, du prix unitaire (logement, commerce etc....) par rapport à la qualité de l'ouvrage et aux prix pratiqués par la concurrence pour un produit similaire.
- L'état de pré commercialisation, l'état des réservations, remis par le promoteur à l'appui de sa demande de financement, constitue un document permettant d'apprécier le volume des réservations.

b. L'examen de la rentabilité du projet

Cette analyse aura pour but d'apprécier la rentabilité d'un projet viable à partir des flux de trésorerie qu'il générera. L'analyse portera sur :

- La rentabilité intrinsèque du projet.
- La rentabilité après financement du projet (CNEP-banque, 2025).

a) La rentabilité intrinsèque du projet

Il s'agira de savoir si le projet que veut initier le promoteur, après avoir été jugé viable, est rentable en lui-même. Pour ce faire, il faudra calculer les flux de trésoreries, sans prendre en considération les frais financiers, et les évaluer au travers de certains outils d'analyse qu'on abordera ultérieurement.

b) La rentabilité après financement du projet.

Il s'agit de connaître l'impact du financement (frais financiers) sur la rentabilité du projet.

c. Examen de la situation financière du promoteur

L'examen de la situation financière du promoteur est différent de l'examen de l'aspect financier du projet, car si ce dernier tend à s'assurer de la faisabilité financière du projet, l'analyse de la situation financière du promoteur tend à s'assurer de la santé financière de la société et de ses aptitudes financières à faire face à ses obligations contractuelles et à l'autofinancement exigé pour la réalisation du projet (CNEP-banque, 2025).

2.1.1.5. Examen de dossier par les comités du crédit

L'octroi de crédits destinés au financement d'un programme immobilier relève des compétences exclusives du comité central du crédit (CCC), en conséquence, le comité régional (CRC) doit obligatoirement transmettre, revêtu de son avis, tout dossier soumis à son examen (La composition des comités de crédit énuméré dans cette partie concerne la CNEP-banque. Cependant elle varie d'une banque à l'autre) (CNEP-banque, 2025).

A. Etablissement de la fiche de présentation au comité de crédit

Sur la base des avis juridiques, technique et financier afférents au projet, la structure de crédit concernée procède à l'établissement de la fiche de présentation du dossier au comité de crédit.

B. Examen du dossier par le comité régional du crédit

Il est formé par :

- Le directeur du réseau.
- Le chef de département du crédit.
- Chef de département épargne.
- Le chef de service juridique.

Le dossier sera présenté au comité par le chargé du dossier ou le chef de service crédit. Son examen sera sanctionné par un avis motivé. Le dossier est ensuite transmis à la direction du crédit.

C. Examen du dossier par le comité central de crédit

Il est formé par :

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

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

Tableau N°06 : détermination du montant du crédit sollicité.

Les comités	Montant du crédit sollicité
Comité du crédit de l'agence (CCA)	Jusqu'à 3.000.000,00 quel que soit le type du crédit
Comité du crédit régional (CCR)	Jusqu'à 8.000.000,00 quel que soit le type du crédit
Comité du crédit central (siège Alger CCC)	Plus de 8.000.000,00

Source : CNEP-Banque, 2025

2.1.1.6. Etablissement de la lettre d'autorisation du crédit (LAC)

L'autorisation de crédit vise à notifier, à l'agence domiciliataire, l'accord du comité central de crédit pour l'octroi du crédit immobilier sollicité.

Le chargé du crédit de la direction de financement des promoteurs procède à l'établissement de la (LLAC), et la soumet pour visa préalable au chef de département crédit et à la signature du directeur central.

Après signature de la LAC, les services centraux du crédit transmettent :

- Une copie à la direction de l'agence domiciliataire pour mise en place du crédit.
- Une copie à la direction de réseau de rattachement pour exploitation et suivi.
- Une copie est classée dans le dossier.

A la réception de la LAC, les services du réseau procéderont à la notification au promoteur de la décision d'octroi de crédit et des conditions y afférentes. Une copie de cette lettre de notification est transmise à l'agence domiciliataire.

2.1.2. Deuxième phase

Après l'acceptation de la demande de crédit du promoteur et l'élaboration de la décision d'octroi, les services de crédit du réseau et de l'agence passent à la deuxième phase qui se résume essentiellement en l'établissement des documents contractuels, la mobilisation du crédit, le suivi du dossier et le remboursement du crédit (Ammiche, 2015, p.53).

2.1.2.1. Etablissement des documents contractuels

Après acceptation, par le promoteur, de l'offre de crédit de l'institution, les services de crédit de l'agence procéderont l'accomplissement des formalités suivantes (CNEP-banque, 2025).

A. Etablissement de la convention de financement

Lorsque toutes les conditions prévues par la LAC sont remplies, et les réserves éventuelles levées, les services de l'agence établiront selon le modèle en vigueur et au recueil de la signature du client.

Lors de l'accomplissement de ces formalités, le chargé du crédit devra :

- Vérifier l'identité du signataire en transcrivant, sur le bas de la convention, les références de sa pièce d'identité.
- Vérifier la validité de son mandat s'il signe pour le compte d'une société de promotion immobilière.

La convention ainsi signée par le promoteur ou son représentant, est transmise pour signature, à la direction du réseau de rattachement.

B. Ouverture du compte courant

Le service de crédit de l'agence récupère auprès de son client les documents nécessaires à l'ouverture d'un compte courant, lui fait signer la demande d'ouverture ainsi que la convention de compte courant, et transmet l'ensemble du dossier au service « caisse » de l'agence pour accomplissement des formalités d'ouverture de compte.

Il convient de préciser qu'à cette étape de mise en place, l'ouverture du compte ne comportera pas d'autorisation de tirage.

Par ailleurs, le compte courant ainsi ouvert, doit répondre aux conditions de fonctionnement particulières suivante :

- Il ne donne pas lieu à la délivrance d'un chéquier, l'ensemble des mouvements « Débit » y afférant doivent être exécutés par ordre de virement.
- Il ne peut en aucun cas, être en position débitrice.
- Toutes les recettes relatives au programme financé doivent être obligatoirement, domiciliées sur ce compte.

2.1.2.2. Le recueil des garanties

Tout crédit immobilier consenti par la banque doit être assorti d'une garantie contre le risque de non recouvrement, du fait de l'impossibilité, l'incapacité ou le refus de l'emprunteur de rembourser le crédit (CNEP-banque, 2025).

A. L'inscription de l'hypothèque

L'efficacité de l'hypothèque dépend de son inscription, dans la mesure où cette formalité confère à cette garantie un rang qui sera respecté en cas d'éventuelle mise en œuvre. C'est pourquoi, cette phase d'inscription doit être accomplie de manière rigoureuse.

Pour procéder à l'inscription de l'hypothèque, les services de l'agence doivent présenter aux services de la conservation foncière territorialement compétents le dossier suivant :

- Une copie de la convention de crédit dûment signée par les deux parties.
- Deux (02) bordereaux d'inscription, fournis par les services de la conservation foncière, signés et certifiés. Chacun des bordereaux doit contenir les indications suivantes :
 - La désignation du créancier (la banque) avec l'indication de son représentant (le directeur d'agence) et de la décision lui conférant les pouvoirs (décision de nomination au poste).
 - La désignation exacte du débiteur.
 - L'élection de domicile du créancier (la banque).
 - La date, la nature du titre et la cause de la créance garantie par l'hypothèque.
 - Le montant du capital garanti et ses accessoires.
 - La date de remboursement de la dernière échéance.
 - La désignation exacte de l'immeuble et la construction sur laquelle l'hypothèque est requise.

B. La conservation de l'hypothèque

Compte tenu de l'importance des bordereaux d'hypothèque, leur suivi et leur gestion doivent faire l'objet d'une gestion rigoureuse, pour ce faire les services de l'agence doivent accomplir les formalités suivantes :

- Procéder à l'enregistrement des bordereaux d'hypothèque sur un registre ouvert à cet effet.
- Etablir une copie certifiée conforme du bordereau, et procéder à son classement dans le dossier juridique du client.
- Transmettre les originaux des bordereaux au service juridique du réseau pour conservation.

2.1.2.3. La mobilisation du crédit

La mobilisation du crédit immobilier est soumise à plusieurs étapes obligatoires destinées à garantir la régularité du processus. Elle débute par un contrôle préalable rigoureux de la conformité du dossier et du respect des conditions d'octroi fixées par la réglementation bancaire.

A. Le contrôle préalable

Préalablement à toute mobilisation de fonds, le chargé du crédit doit :

- Vérifier le solde du compte et que le paiement des factures n'entraînera pas une position débitrice du compte courant
- Vérifier que le paiement des factures n'entraînera pas un dépassement de l'autorisation de crédit
- Vérifier que le solde du compte courant permet le prélèvement des commissions afférentes au crédit
- Vérifier que les factures, présentées au paiement, correspondent au programme financé (CNEP-banque, 2025).

B. Le paiement

Après accomplissement des contrôles, ci-dessus, et sous réserve qu'aucune anomalie n'ait été relevée, le chargé du crédit procédera aux règlements des factures selon les étapes suivantes :

- Détermination de la commission de gestion.
- Détermination de la commission d'engagement.
- Imputation du montant des factures, présentées au paiement, majoré des commissions au solde du compte courant.

2.1.2.4. Suivi du financement

A l'effet d'assurer une meilleure gestion des crédits à la promotion immobilière, un suivi rigoureux de chaque dossier est indispensable, et ce à l'effet d'anticiper tout événement qui rendrait le sort du crédit aléatoire. (CNEP-banque, 2025).

A. Le suivi technique

Des aléas techniques liés à la construction peuvent remettre en cause l'équilibre financier d'un projet, augmenter son coût de revient voire remettre en cause sa commercialisation.

Aussi, les structures techniques, centrales et régionales, doivent, au moins une fois durant la vie du projet, procéder ou faire 'procéder à une expertise technique du projet.

Cette expertise devra être exécutée lors des phases les plus importantes du projet :

- Avant l'octroi de la première mobilisation du crédit. Pour s'assurer de l'utilisation préalable des fonds propres.

- A la consommation des 30% du financement consenti.
- A la consommation des 60% du crédit consenti.

B. Le suivi financier

L'objectif du suivi financier est d'effectuer un suivi statistique, et de collecter les informations permettant de détecter le plus en amont possible les difficultés éventuelles.

a. Le suivi mensuel

Ce suivi est assuré par le service de crédit domiciliaire du promoteur, il doit être effectué mensuellement.

Pour se faire, le service crédit devra éditer un extrait du compte courant du promoteur et procéder à son analyse.

b. Le suivi trimestriel

Une fois par trimestre, les services de l'agence devront procéder à l'établissement d'un point de gestion de chaque crédit, pour ce faire, ils devront, dix (10) jours avant la fin de chaque trimestre demander, au promoteur, la production :

- D'un plan financier prévisionnel actualisé.
- D'un plan de trésorerie prévisionnel actualisé.
- D'un état de commercialisation actualisé.

Sur la base de ces documents, le chargé du crédit procédera à l'établissement d'un point de gestion, et on effectuera l'analyse pour détecter tout éventuel problème présent ou à venir.

Ainsi, à titre d'exemple, une baisse de la marge ou une détérioration des fonds propres a pour conséquence une dégradation du plan financier et mettrait en cause le recouvrement de la créance de la banque.

Une copie du point de situation, analysée et commentée, devra être transmise au département crédit du réseau et à la direction centrale du crédit, et une autre devra être classée dans le dossier.

C. Information du promoteur

L'information au promoteur peut être de plusieurs types selon l'état d'avancement du projet. On distingue notamment l'information régulière et celle faite à la demande.

a) Information régulière

A chaque fin de trimestre, le service crédit de l'agence devra notifier, au promoteur, les informations suivantes :

- Le montant de crédit mobilisé.
- Le montant des commissions perçues au titre de la convention de crédit.
- Le montant des frais financiers relatifs aux différentes tranches de crédit mobilisées.

b) Information exceptionnelle

Tout événement, révélé par le contrôle mensuel et / ou trimestriel du projet, et pouvant avoir des répercussions négatives sur la bonne fin du projet, doit être, sans délai, porté à la connaissance du promoteur par courrier recommandé.

2.1.2.5. Recouvrement du crédit

Le recouvrement des créances, détenues par l'institution, sur le promoteur, au titre d'un crédit immobilier, est essentiellement réalisé sur les produits de la vente du programme immobilier, c'est pourquoi, il est indispensable que tous les produits des ventes soient versés sur le compte courant du promoteur ouvert auprès de la banque.

Pour se faire deux cas peuvent se poser :

- Vente du programme par tranches.
- Vente totale du programme.

A. Vente partielle du programme

Dès notification, par le promoteur, de la mise en vente partielle de son programme les services de l'agence procéderont à :

- La consolidation du crédit par l'intégration des frais financiers au montant du crédit mobilisé.
- La notification, au promoteur du montant ainsi déterminé.

Chaque paiement, effectué par les acquéreurs au titre de la cession partielle du programme, viendra en déduction de la dette du promoteur.

L'encours, déterminé à la fin de la commercialisation partielle du programme constituera la créance non remboursée, et portera, de ce fait, production de frais financiers au profit de la banque.

La même opération pourra être réalisée autant de fois que nécessaire jusqu'à recouvrement intégral du crédit.

B. Vente totale du programme

Dès notification, par le promoteur, de la cession totale de son programme, les services de l'agence procéderont à :

- La consolidation du crédit par l'intégration des frais financiers au montant du crédit mobilisé.
- La notification au promoteur du montant ainsi déterminé.
- L'encaissement du produit de la vente sur le compte courant du promoteur.
- La déduction du produit de la vente de la créance détenue sur le promoteur.

2.1.2.6. Etablissement de l'attestation de solde

Après constatation du recouvrement total de la créance détenue sur le promoteur, le service crédit de l'agence établit une attestation de solde et la transmet à la direction de réseau de rattachement aux fins de signature et notification au promoteur et au service juridique du réseau.

2.1.2.7. Etablissement de mainlevée d'hypothèque

Dès réception de l'attestation de solde, le service juridique du réseau procédera à l'établissement de la mainlevée d'hypothèque et veillera à sa transmission à la conservation foncière territorialement compétente, et à la transmission d'une copie, à des fins d'exploitation à l'agence domiciliataire et à la direction du financement des promoteurs (CNEP-banque, 2025).

La promotion immobilière constituait et constitue toujours l'un des axes stratégiques du développement du tissu en Algérie.

2.2. Détermination du montant du crédit

Selon le tableau ci-dessous :

Tableau N°07 : détermination du montant du crédit.

si le revenu mensuel est net	Salaire	Commerçant, Artisans, Professions libérales
Inférieure ou égale à 2 fois le SMIG	30%	40%
Supérieure à 2 fois, et inférieure ou égale à 4 fois le SMIG	40%	45%
Supérieure à 4 fois, et inférieure ou égale à 8 fois le SMIG	50%	55%
Supérieure à 8 fois le SMIG	55%	60%

Source : CNEP-Banque, 2025

Capacité de Remboursement : Revenu Mensuel Net x X%

Le cout de l'opération ou le prix d'acquisition :

Le montant du crédit à octroyer ne devrait en aucun cas dépasser le taux de :

- 90% du devis estimatif des travaux pour une construction nouvelle.
- 90% du devis estimatif pour m'extension et la surélévation.
- 90% du devis estimatif pour les travaux d'aménagement et dans ma limite de 50% de la valeur estimée de la garantie.
- 90% du prix de cession d'un logement neuf, ancien, en cours de réalisation, ou du terrain.
- 100% du prix d'acquisition pour les crédits jeunes.

2.2.1. La durée du prêt

La durée maximale des crédits accordés par la CNEP est précisée ci-après selon la qualité d'épargnant ou non du postulant, sans que l'âge de celui-ci n'excède la limite de 75 ans.

Durée de crédit = Age limité – Age du postulant

2.2.2. Le taux d'intérêt

Les crédits immobiliers au niveau de la CNEP-banque peuvent être octroyés aux taux d'intérêts ordinaires, préférentiels ou bonifiés

✓ Le taux d'intérêt ordinaire : la CNEP banque accorde à ses clients non épargnant des crédits Immobiliers avec un taux d'intérêt ordinaire qui est actuellement de 6,5%

✓ Le taux d'intérêt préférentiels : il est inférieur au taux ordinaire, elle peut bénéficier de ce taux préférentiel toute personne physique ayant la qualité d'épargnant (avoir un livret épargne logement « LEL » ou un livret épargne populaire « LEP » avec au moins un cumul d'intérêts de 2000,00 DA), le taux préférentiel est applicable sur la partie du crédit représentant 30 fois le montant des intérêts cumulés.

✓ Le taux d'intérêts bonifié : ils peuvent bénéficier du taux d'intérêt bonifié (1% et 3% selon le salaire de l'emprunteur) les postulants pour l'achat d'un logement promotionnel collectif fini ou en VSP ou pour la construction rurale dans le cas où ils ont bénéficié de la décision de l'aide frontale (Ammiche, 2015, p.38).

Tableau N°08 : les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-BANQUE

Type de crédit	Taux d'intérêt		
	Non épargnant	Epargnant	
		Epargnant en LEL	Epargnant en LEP
<u>Crédits à la construction :</u>			
➤ Construction nouvelle	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Extension	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Surélévation	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Aménagement	6,5%	5,75%	6,25%
<u>Crédits à l'accession :</u>			
➤ Acquisition d'un logement auprès d'un particulier ou d'un promoteur financé ou pas par la CNEP-Banque.	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Achat d'un logement en VSP.	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Acquisition d'un local commercial fini ou en VSP.	6,5%	5,75%	6,25%
➤ Achat d'un terrain.	6,5%	5,75%	6,25%
Location d'une habitation	7,5%	7,5%	7,5%
Crédit Location-vente	-	5,75%	-
Rachat de créances	6,5%	5,75%	6,25%
Prêt hypothécaire »jeune«	6%	5%	5%
Crédits concernés par la bonification du taux d'intérêts	1% ou 3% selon le salaire du postulant	1% ou 3% selon le salaire du postulant	1% ou 3% selon le salaire du postulant

Source : CNEP Banque
2025

Tableau N°09 : les taux d'intérêt Bonifiés (jeune).

Type de Logement	Taux Préférentiel	Taux supporté par le bénéficiaire	Taux Bonifié à Charge du Trésor	Tranches de revenus
Construction d'un logement rural	6%	1%	5%	Revenus du bénéficiaire Inférieurs ou Égaux à six fois le SNMG
	6%	3%	3%	Revenus du bénéficiaire Supérieurs à six Fois le SNMG et inférieures à Douze fois le SNMG
Acquisition d'un Logement promotionnel collectif	6%	1%	5%	Revenus du bénéficiaire Supérieure à une Fois le SNMG et inférieurs ou Égaux à six fois le SNMG
	6%	3%	3%	Revenus du bénéficiaire Supérieurs à six Fois le SNMG et inférieurs ou égaux à douze fois le SNMG

Source : CNEP-banque, 2025

- Détermination de crédit : le montant de crédit se calcul selon la formule :

$$MC = (\text{capacité de remboursement}) / (\text{Valeur tabulaire VT})$$

$$\text{Valeur Tabulaire : } \frac{(\text{Taux}/100) / 12}{(-(\text{Durée} \times 12)) (1 - ((\text{taux}/100) / 12))}$$

La VT est lue à l'intersection de la durée et du taux, elle se résume dans ce tableau :

Tableau N°10 : la valeur tabulaire

Année	Mois	1%	3%	3,5%	4%	4,5%	5,75%
1	12	0,08378541	0,0846937	0,08492163	0,0851499	0,08537852	0,08595156
2	24	0,04210208	0,04298121	0,04320272	0,04342492	0,04364781	0,04420805
3	36	0,0282081	0,02908121	0,02930208	0,02952399	0,02974692	0,03030879
4	48	0,02126146	0,02213433	0,022356001	0,02257905	0,02280349	0,02337058
5	60	0,01709375	0,01796869	0,01819174	0,01841652	0,01864302	0,01921677
6	72	0,01431551	0,01519368	0,0154184	0,01564518	0,01587403	0,01645513
7	84	0,01233125	0,0132133	0,01343985	0,01366881	0,01390016	0,01448900
8	96	0,01084323	0,01172957	0,01195805	0,01218928	0,01242323	0,01302004
9	108	0,00968603	0,01057694	0,01080741	0,01104097	0,01127759	0,0118825
10	120	0,00876041	0,00965607	0,00988859	0,01012451	0,01036384	0,01097692
11	132	0,00800321	0,00890376	0,00913834	0,00937667	0,00961873	0,01024003
12	144	0,00737233	0,00827787	0,00851454	0,00875528	0,00900008	0,00962962
13	156	0,00683862	0,00774921	0,00798798	0,00823116	0,00847871	0,00911648
14	168	0,00638124	0,00729695	0,00753784	0,00778346	0,00803376	0,00867974
15	180	0,00598495	0,00690582	0,00714883	0,00739688	0,00764993	0,0083041
16	192	0,00563827	0,00656434	0,00680947	0,00705996	0,00731576	0,00797807
17	204	0,00533246	0,00626375	0,00651100	0,00676393	0,00702247	0,00769288

18	216	0,00506071	0,00599723	0,00624661	0,00650198	0,00676325	0,0074417
19	228	0,00481764	0,00575941	0,00601091	0,0062687	0,00653269	0,00721912
20	240	0,00459894	0,00554598	0,0057996	0,0060598	0,00632649	0,00702084
21	252	0,00440114	0,00535344	0,00560918	0,00587179	0,00614117	0,00684335
22	264	0,00422138	0,00517896	0,0054368	0,00570181	0,00597386	0,00668381
23	276	0,00405732	0,00502016	0,00528011	0,0055475	0,00582221	0,00653984
24	288	0,00390698	0,00448751	0,00513714	0,00540691	0,00568425	0,00640948
25	300	0,00376872	0,00474211	0,00500624	0,00527837	0,00555832	0,00629106
26	312	0,00364116	0,00461981	0,00488601	0,00516049	0,00544304	0,0061832
27	324	0,00352309	0,00450701	0,00477527	0,00505208	0,0053372	0,00608469
28	336	0,00341351	0,00440267	0,004673	0,00495212	0,0052398	0,00599451
29	348	0,00331153	0,00430594	0,00457831	0,00485973	0,00514993	0,00591178
30	360	0,0032164	0,00421604	0,00449045	0,00477415	0,00506685	0,00583573
31	372	0,00312744	0,00413231	0,00440874	0,00469471	0,00498989	0,00576569
32	384	0,00304409	0,00405418	0,00433262	0,00462084	0,00491846	0,00570109
33	396	0,00296584	0,00398112	0,00426156	0,00455201	0,00485206	0,0056414
34	408	0,00289222	0,0039127	0,00419513	0,00448778	0,00479023	0,00558617
35	420	0,00282286	0,0038485	0,00413291	0,00442775	0,00473257	0,00553501
36	432	0,00275738	0,00378819	0,00407455	0,00437156	0,00467872	0,00548755
37	444	0,00269548	0,00373143	0,00401974	0,0043189	0,00462838	0,00544348
38	456	0,00263688	0,00367795	0,0039682	0,00426948	0,00458124	0,00540251
39	468	0,00258131	0,0036275	0,00391966	0,00422305	0,00453707	0,00536438
40	480	0,00252856	0,00357984	0,00387391	0,00417938	0,00449563	0,00532888

Source : CNEP-banque, 2025

2.3. L'assurance

Elles permettent de remédier aux risques liés à la vie courante tel le risque maladie, invalidité, chômage, décès (CNEP-banque, 2025).

2.3.1. L'assurance décès ou décès et invalidité

Est une assurance souscrite par l'emprunteur au profit du prêteur. Permet de rembourser le capital emprunté en cas de décès ou d'incapacité absolue ou définitive (IAD) tel qu'un handicap de l'emprunteur. Cette garantie est utilisée pour garantir les crédits aux particuliers.

Le 25 mars 2008 la CNEP-banque avait signé un accord de partenariat avec la société d'assurance CARDIF EL DJAZAIR (une filiale de BNP PARIBAS) en vue de distribuer ses produits d'assurance dans le réseau de CNEP-BANQUE.

Dans le cas de décès ou de l'invalidité de l'assuré, CARDIF rembourse à la CNEP Banque le capital restant dû et la famille de l'assuré peut alors disposer du bien immobilier

La prime d'assurance décès ou décès et invalidité est calculée sur le capital financé par la banque :

$$\text{Prime d'assurance décès ou décès et IAD} = \text{Capital financé} \times \text{Taux de prime}$$

La CNEP-banque a introduit par la décision réglementaire n°1304/2012 du 01/02/2012 relative à la gestion d'assurance CARDIF une nouvelle tarification en matière d'assurance des emprunteurs de leur Co. Emprunteur ou caution contre les risques.

Le client peut choisir entre la formule d'assurance simple (décès) et la formule d'assurance enrichie (décès + IAD). Taux de la prime :

Tableau N° 11 : les taux de la prime d'assurance décès et décès / IAD

		Taux de Prime		
Type de prêt	Couverture	Emprunteur Principal	Co emprunteur Caution âge de plus de 40ans	Co emprunteur ou caution âge de moins 40 ans
Prêt bonifiés (1% et 3%)	Décès seul: 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Prêt location- vente (programme 6500 logement)	Décès seul: 100% du CRD	0,037%	0,037%	0,029%
Autre Prêts immobilier (Compris la location habitation)	Décès seul: 100% du CRD	0,045%	0,040%	0,029%
Crédit consommation	Décès + IDA : 100% du CRD	0,023%	-	-
Offre Enrichie (au Du client)				
Décès +IDA :100%				
Du CRD +20% en cas du décès : IDA accidentel		0,052%	0,42%	0,029%

Source : CNEP-banque, 2025

Le tableau ci-dessous, rappelle à titre indicatif les limites définies par l'article 3 du décret 13-431 modulées selon l'état d'avancement des travaux de réalisation.

Tableau N°12 : police d'assurance contrat de vente sur plans valant attestation de garantie n°2024 - 0129-1-06-2402005

ETAT D'AVANCEMENT DES TRAVAUX	TAUX
A la signature	20%
A l'achèvement des fondations	15%
A l'achèvement des gros œuvres, y compris l'étanchéité, les cloisons extérieures et intérieures.	35%
A l'achèvement des travaux en tous corps d'état, y compris le raccordement aux voies et réseaux divers ainsi que les aménagements extérieures	25%
A la signature du procès-verbal de prise de possession	05%

Source : CNEP-Banque 2025

Tableau N°13 : commissions et frais sur opérations de financements

Les frais et les commissions applicables aux opérations de financement sont défini, par type de crédit, comme suit :

1. Frais d'étude de dossier de crédit	
1.1. Crédit immobilier aux particuliers	
Montant < ou = à 500 000 DA	5 000 DA
500 001 < montant < ou = 5 000 000 DA	12 000 DA
5 000 001 < montant < ou = 12 000 000 DA	20 000 DA
12 000 001 < montant <= 20 000 000 DA	25 000 DA
20 000 001 < montant <= 50 000 000 DA	30 000 DA
> 50 000 000 DA	50 000 DA
Location habitation (quel que soit le montant du prêt)	5000 DA

Source : CNEP-Banque, 2025

CONCLUSION

Ce chapitre a permis de mettre en perspective l'évolution du crédit immobilier en Algérie à travers deux périodes clés : 2010 et 2025. L'approche comparative adoptée a révélé une nette transformation dans les pratiques bancaires, caractérisée par une digitalisation des procédures, un renforcement des conditions d'éligibilité, et une professionnalisation accrue des démarches d'octroi.

Les données statistiques ont mis en évidence un durcissement des critères de solvabilité, une exigence plus importante en matière de garanties, ainsi qu'une meilleure structuration des dossiers de crédit. Toutefois, ces avancées techniques et organisationnelles ont été parfois perçues comme des freins à l'accès au crédit pour certaines catégories sociales.

L'analyse qualitative a enrichi cette observation en montrant que derrière les chiffres, il existe des réalités sociales hétérogènes, qui nécessitent une réglementation plus inclusive. Ce chapitre conclut donc sur la nécessité d'un équilibre entre rigueur bancaire et ouverture sociale, afin de faire du crédit immobilier un outil véritablement accessible et équitable

CHAPITRE 04

Analyse quantitative et étude de cas pratique de la CNEP-BANQUE Tizi-Ouzou

INTRODUCTION

Ce cas pratique propose une analyse comparative entre deux périodes clés : l'année 2010, marquée par une réglementation plus souple, et l'année 2025, caractérisée par un encadrement plus rigoureux. L'objectif est d'identifier les changements majeurs introduits par les nouvelles réglementations, d'évaluer leurs effets sur les pratiques de crédit immobilier, et d'en mesurer les conséquences sur les ménages et les entreprises.

À travers l'étude d'un dossier concret de crédit immobilier traité dans ces deux contextes réglementaires, ce travail vise à mettre en lumière les enjeux de la régulation bancaire et son rôle dans l'équilibre entre le développement économique et la gestion des risques financiers.

1. Présentation et historique de la CNEP-Banque

La CNEP Banque « la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance - Banque » est spécialisée depuis sa création en 1964, dans la collecte de l'épargne, les crédits immobiliers aux particuliers, le financement des promoteurs publics et privés et le financement des entreprises intervenant en amont du secteur du bâtiment. Elle constitue la pionnière du crédit immobilier, elle a pour mission de faciliter aux Algériens en général et à ses épargnants en particulier l'accès au logement. En participant au financement de nombreux projets de logements sociaux, elle a pu soulager le Trésor Public.

La CNEP Banque reste la banque qui offre la plus large gamme de crédits immobiliers sur le marché national, aux meilleurs taux pour ses épargnants ainsi que pour les demandeurs qui ne disposent pas d'un livret d'épargne.

Cet élargissement de l'offre de crédits a été accompagné par un allègement des conditions d'éligibilité avec moins de bureaucratie, plus de sécurité et de célérité. A travers cette section, nous allons aborder la présentation de la CNEP Banque en mettant l'accent sur sa création, son évolution et son organisation (CNEP-Banque, 2025).

1.1. Présentation de la CNEP Banque

La CNEP « Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance » a été créée par le décret N° 64-227 du 10 août 1964, paru dans le Journal Officiel N° 66 du vendredi 14 août 1964 de la République Algérienne Démocratique et Populaire, sur la base du réseau de la Caisse de Solidarité des Départements et des Communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne.

La première agence de la CNEP a officiellement ouvert ses portes le 01 mars 1967 à Tlemcen. Cependant, le livret d'épargne de la CNEP était déjà commercialisé depuis une année à travers le réseau P& T (postes et télécommunications).

De nos jours, la CNEP-Banque est une société par actions (SPA) au capital social de (46.000.000.000,00) de dinars, libéré entièrement, il se divise en 14.000 actions de 1.000.000.000,00 de dinars conformément à la dotation délivrée par le Trésor public. Son siège social se trouve au : 42, Rue Khelifa Boukhalfa-Alger, mais, il a été transféré à Garidi1, ilot G6 Kouba, Alger.

En 1997, la CNEP a obtenu son agrément de banque, au sens de l'article 114 de la loi 90-10 par le règlement n°001/97 du Conseil de la monnaie et du crédit (CNEP-Banque, 2025).

1.2. Historique de la CNEP Banque

Avant d'être transformée en banque, la CNEP a connu de nombreuses étapes dans son évolution qu'on peut résumer comme suit :

1.2.1. Première période « 1964 à 1970 »

Collecte de l'épargne sur livret.

Durant cette période la CNEP s'est donnée comme mission :

- La collecte de l'épargne sur livret pour les ménages (le taux d'intérêt était 2.8% jusqu'à 1970).
- L'octroi de crédit pour achat de logement (prêts sociaux) le réseau de la CNEP était constitué de deux agences (Alger, Tizi-Ouzou) ouvertes au public en 1967. La collecte était surtout assurée par le réseau P&T (575 points de collecte).

1.2.2. Deuxième période « 1971 à 1979 »

Encouragement du financement de l'habitat :

Durant cette période, la CNEP était surtout chargée du financement de l'habitat, ses Principales activités durant cette période se résument comme suit :

- ✓ L'utilisation des fonds d'épargne et les fonds du Trésor Public pour financer les programmes de réalisation de logements (instruction n°008 du 27 avril 1971 de la direction du Trésor public)
- ✓ La mise en œuvre d'un nouveau produit d'épargne qui est le compte d'épargne devise (Instruction CNEP du 08/04/1971).

Ces activités ont donné un essor considérable en matière d'épargne, à la fin de l'année 1975, au cours de laquelle furent vendus les premiers logements au profit des épargnants dont les livrets ont au moins deux (2) ans d'ancienneté et ils ont cumulé au moins cinq cents (500,00) dinars d'intérêts.

En 1979, 46 agences CNEP et bureaux de collecte étaient opérationnels (CNEP-Banque, 2025).

1.2.3. Troisième période « décennie 80 »

La CNEP au service de la promotion immobilière :

A partir de 1980, la CNEP s'est donnée comme mission de nouvelles tâches qui concernent :

- ✓ Le financement des particuliers pour encourager la construction individuelle.
- ✓ Le financement de l'habitat promotionnel au profit des épargnants.

La CNEP entreprit une politique de diversification des crédits accordés, notamment en faveur des professions libérales, des travailleurs de santé, des coopératives de service et des transporteurs.

Le réseau de la CNEP s'agrandit, passant ainsi à 120 agences (47 agences wilaya et 73 agences secondaires) (CNEP-Banque, 2025).

1.2.4. Quatrième période « 1990 »

Instauration de la loi 90/10 sur la monnaie et le crédit.

L'année 1990 est marquée par l'instauration de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, qui structure davantage le système bancaire algérien. Durant cette période, la CNEP conserve sa position de principal collecteur d'épargne, avec un total de 82 milliards de dinars collectés à travers ses 135 agences et les 2 652 bureaux de poste partenaires au 31 décembre 1990. Parmi cette épargne, 34 milliards de dinars proviennent des comptes en devises. À la même date, les prêts accordés aux particuliers s'élevaient à 12 milliards de dinars, répartis sur environ 80 000 crédits octroyés (CNEP-Banque, 2025).

1.2.5. Cinquième période : 1997 à nos jours

La CNEP en tant que banque

1.2.5.1. Avril 1997 : le 06 Avril 1997, la CNEP change de statut en obtenant son agrément en tant que banque, elle porte le nom de CNEP Banque.

Sa transformation en banque lui donne les avantages suivants :

- ✓ Bénéficier du soutien du réseau des banques et établissements financiers.
- ✓ Pouvoir de création monétaire.
- ✓ Accessibilité au refinancement de la Banque d'Algérie ce qui lui permettra de régénérer sa trésorerie aussi de développer ses capacités de financement en toute sécurité.
- ✓ Pouvoir délivrer des chèquiers aux clients et leur ouvrir des comptes à vue.
- ✓ Pouvoir effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations de commerce extérieur (CNEP-Banque, 2025).

1.2.5.2. 31 Mai 2005 : financement des investissements dans l'immobilier

L'assemblée générale extraordinaire a décidé, le 31 mai 2005, de donner la possibilité à CNEP-Banque de s'impliquer davantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé, sportives, éducatives et culturelles (CNEP-Banque, 2025).

1.2.5.3. 28 Février 2007 : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque

L'assemblée générale ordinaire du 28 Février 2007 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser à la CNEP-Banque au titre des crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque.
- ✓ Les crédits à la consommation.
- ✓ Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire aux non épargnants.
- ✓ Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisées l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements, et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

1.2.5.4. 17 Juillet 2008 : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.

L'assemblée générale ordinaire du 17 Juillet 2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décide que sont autorisés à la CNEP-Banque en matière de financement :

- Des crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel.

- Financement de la promotion immobilière :

- ✓ Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location, y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel.

- ✓ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.

- Financement des entreprises :

- ✓ Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et /ou de renforcement des moyens de réalisation (équipements) initiées par des entreprises de production de matières de construction ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment.

- ✓ Le financement de projet d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

1.2.5.5. 17 Août 2011 : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque.

Le repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement

- Crédits aux particuliers :

- ✓ Les crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

- ✓ Financement de la promotion immobilière.

- ✓ Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.

- ✓ Le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilière.

- ✓ Le financement de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

- Financement des entreprises :

- ✓ Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité.

- ✓ Les crédits par signature.

- ✓ Le leasing immobilier.

- ✓ Les services liés à l'habitat (bureaux d'étude, entreprises d'entretien d'immeubles).

2. Organigramme de l'organisme d'accueil

2.1. La CNEP-Banque réseau commercial de Tizi-Ouzou

Création de la direction régionale de la CNEP banque de Tizi-Ouzou n°200 :

La direction régionale de Tizi-Ouzou a été installée le mois de janvier 1992 actuellement ce réseau gère 15 agence d'exploitation qui sont réparties sur le territoires de 3 wilaya : Tizi-Ouzou (9 agences) ; BOUIRA (5 agences) ; BOUMERDES (1 agence) (CNEP-Banque, 2025).

2.1.2. La direction du réseau a pour mission de

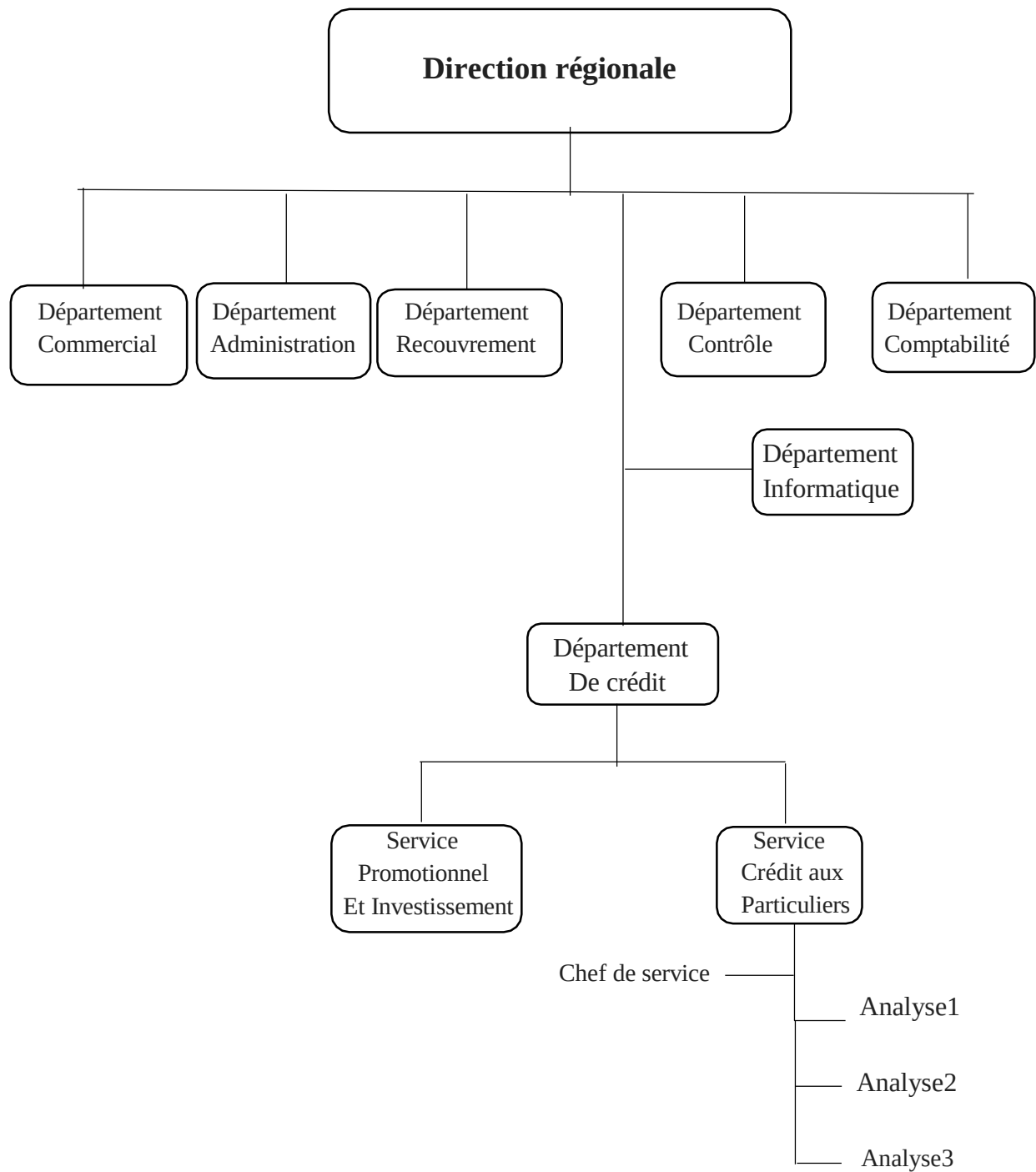
- ✓ Diffuser et vulgariser les textes règlementaires reçus des directions centrales.
- ✓ Gérer, développer, rentabiliser les fonds de commerce de la banque.
- ✓ Veiller à l'application stricte du dispositif règlementaire globale
- ✓ Servir de feedback d'informations aux structures centrales quant aux difficultés rencontrées dans l'application de textes.

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

2.2. Organigramme de la direction de la CNEP Banque de Tizi-Ouzou

Le traitement des opérations avec les agents économique passe par différent département. Et pour bien comprendre cette direction il est vital de faire un point sur cet établissement d'accueil sur le plan organisationnel au différents niveaux hiérarchiques (Annexe 06)

Schéma N°01 : organigramme service crédit



Source : CNEP-Banque, 2025

3. Présentation du dossier étudié

Dans le cadre de notre étude nous avons analysé un dossier de demande de crédit immobilier déposée par un client de la CNEP, salarié de secteur public, âgé de 35 ans, souhaitant acquérir un logement neuf VSP (prêt bonifié) d'une valeur de 12 000 000 DA. Son revenu mensuel net est de 101.835 DA. Elle souhaite rembourser le crédit sur une période de 37 ans.

Le but de cette étude est de comparer entre deux études dont la première est faite selon la réglementation de 2010 et la seconde a été établie selon la réglementation actuelle.

3.1. Analyse selon la réglementation de 2010

Les réglementations en 2010 étaient moins strictes qu'en 2025 avec un encadrement plus souple des conditions d'octroi de crédit à cette époque l'accent était mis sur l'accessibilité au crédit pour soutenir la consommation et relancer l'économie.

Après la réception du dossier complet contre remise du titre de dépôt l'agence procède à l'étude du dossier de demande de crédit.

3.1.1. Liste de document

- Une demande de crédit signée par postulant et établie selon modèle joint.
- Un acte de naissance.
- Une fiche familiale pour les postulants mariés.
- Photocopie de la carte nationale d'identité.
- Justificatifs de revenu : relevé des émoluments récent.

3.1.2. Pièces particuliers

- Un contrat de vente sur plan notarié établi au profit du postulant avec indication des conditions et modalités de paiement.
- Attestation de garantie du promoteur souscrit auprès du fonds de garantie et de caution mutuelle des promoteurs.

Tableau N°14 : les informations sur le client.

Nom et prénom	XXX
Date de naissance	22/04/1975
Profession	Cadre supérieure à Sonatrach
Revenu mensuel	101,835 DA
Qualité d'épargne	Non épargnant

Source : CNEP-BANQUE, 2025

Tableau N°15 : les informations sur le bien.

Type de logement	Achat de logement VSP
superficie	82,19 M ²
Emplacement	Centre-ville Tizi-Ouzou
Prix de cession	12000000

Source : CNEP-BANQUE, 2025

Tableau N°16 : les informations sur le crédit sollicité.

Date de la demande	10/10/2010
Objet du crédit	Acquisition d'un logement VSP
Montant du crédit sollicité	12000000 DA

Source : CNEP-BANQUE, 2025

3.1.3. Calcul du droit au prêt

Maximum à financier : 80%

$$12000000 \times 80\% = 9600000 \text{ DA}$$

3.1.4. Durée de remboursement

La durée maximale des crédits accordés par la CNEP est précisée ci-après selon la qualité d'épargnant ou non du postulant, sans que l'âge de celui-ci n'accède la limite de 60 ans

Selon le tableau 02 chapitre 03 : non épargnant la durée est 10 ans sans différé

3.1.5. Capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant est calculée selon les proportions ci- après en fonction des tranches des revenus :

Tableau N°01 Chapitre 3

Quotité de revenu net	Si le revenu est net
Pour les résidents	
25%	Inferieur a 2 fois le SNMG
30%	2(SNMG)< Revenue< 4(SNMG)
40%	Au maximum égal à 5 fois le SNMG
50%	Revenu > a 5 fois le SNMG sans que ce montant ne dépasse pas 10 fois le SNMG et si la valeur de la garantie est suffisante
Pour les nationaux non-résidents	
30% du revenu net	Avant conversion et après déduction du SNMG

Source : CNEP-BANQUE, 2025

Le revenu de client représente est supérieure à 5 fois SNMG et ne dépasse pas 10 fois le SNMG donc est 50% de son revenu

$$101835 \times 50\% = 50917,50 \text{ DA}$$

Capacité de remboursement =50917,50DA

3.1.6. Assurance : payable un prix unique flat.

3.1.7. Le taux d'intérêt à appliquer

Le taux d'intérêt à appliquer sur le montant maximum à financer est de 10.25% (Tableau 03, chapitre 03).

3.1.8. Calcul du montant du crédit

On calcul la valeur tabulaire :

$$\frac{((\text{taux} / 100) / 12)}{1 - ((1 + (\text{taux} / 100) / 12))^{-(\text{Durée} \times 12)}} = \frac{((10,25/100) / 12)}{1 - ((1 + (10,25/100) / 12))^{-(10 \times 12)}}$$

$$\frac{0,1025}{1 - 0,0000082} = 0,10259$$

$$\text{Donc : } \frac{50917,50}{0,10259} = 496320,3041 \text{ DA}$$

Bien que le dossier soit toujours accepté, il est soumis à des conditions plus strictes. Le client devra supporter une mensualité plus élevée et s'adapter à une durée de remboursement plus courte. De plus, le client devra avoir un apport personnel de 600 000 DA au lieu de 300 000 DA en 2010.

En guise de synthèse, nous pourrions dire que dans le cadre de l'octroi d'un crédit immobilier à un particulier, la CNEP applique les dispositions de la réglementation de 2010, qui impose plusieurs conditions, notamment en ce qui concerne :

a. Revenus et capacité de remboursement

Revenu net mensuel du demandeur : 101 835 DA

Tranche applicable : > 5 fois le SNMG → plafond de remboursement de 50 % des revenus

Capacité de remboursement mensuelle :

$$\rightarrow 50 \% \times 101\,835 \text{ DA} = 50\,917,50 \text{ DA}$$

b. Cout du logement et droit au prêt

Prix de logement : 12000000 DA

Plafond de financement autorisé (80%)

→ $80 \% \times 12\,000\,000 = 9\,600\,000$ DA

Ce montant représente le droit au prêt, c'est-à-dire le montant maximum que la banque est autorisée à financer.

c. Montant du crédit réellement accordé

En tenant compte de la capacité réelle de remboursement du client, de la durée de remboursement et du taux d'intérêt, la banque détermine le montant qu'elle peut effectivement prêter.

Montant du crédit accordé : 496 320,30 DA

→ Ce montant est très inférieur au droit au prêt (9 600 000 DA), car la capacité de remboursement du client ne permet pas de couvrir une mensualité correspondant à un prêt plus élevé.

Même si le client remplit les conditions réglementaires (revenus suffisants, apport personnel, logement éligible), le montant final accordé dépend principalement de sa capacité de remboursement réelle.

Ce cas illustre que le droit au prêt ne garantit pas le montant total : c'est la charge mensuelle admissible qui détermine in fine le crédit pouvant être octroyé.

3.2. Etude et Analyse du dossier selon la réglementation actuelle 2025

Les réglementations en 2025 ont évolué pour renforcer la stabilité financière et réduire les risques de surendettement, particulièrement suite à la crise financière mondiale et les ajustements économiques internes.

3.2.1. Listes des documents

Après la présentation des documents nécessaires par le postulant nous procédons à la détermination des conditions du crédit et l'échéancier de remboursement en suivant les étapes du traitement d'un dossier de crédit immobilier.

3.2.2. Les informations du client

- Demande de crédit.
- 2 actes de naissance N12.
- 2 fiche résidence.
- Fiche familiale postulant.
- Relevé des émoluments.
- Autorisation de prélèvement ou carte de sécurité social.
- Attestation d'affiliation à la CNAS.
- Extrait de rôle + chèque barrée.
- Attestation des intérêts.

3.2.3. Dossier technique

- Une copie légalise de l'acte de propriété du logement.
- Certificat négatif d'hypothèque.
- CC6 délivre par le service de cadastre.
- Une promesse de vente ou fiche de renseignement sur une transaction immobilière.
- Un rapport d'expertise du logement accompagne des photos établies par BET agréée par la CNEP banque.

Tableau N°17 : les informations sur le client

Nom et prénom	XXX
Date de naissance	04/12/1990
Profession	Cadre supérieur à Sonatrach
Le revenu mensuel	101.835 da
Qualité d'épargnant	Non épargnant

Source : CNEP-BANQUE,2025

Tableau N°18 : les informations sur le bien

Type de logement	Achat de logement VSP
Superficie	82.19 M ²
Emplacement	Centre-ville Tizi-Ouzou
Prix de cession	12000000

Source : CNEP-BANQUE,2025

Tableau N°19 : les informations sur le crédit sollicité

Date de la demande	Le 25/02/2025
Objet du crédit	Acquisition d'un logement neuf VSP
Montant du crédit sollicité	12000000 DA

Source : CNEP-BANQUE,2025

3.2.3. Calcul du droit au prêt

Maximum à financier : 100% (formule jeune étant donné que le client âgé de moins 40ans)

$$12000000 \times 100\% = 12000000$$

3.2.4. Durée de remboursement

La durée de remboursement en nombre du moins qui est au maximal 30 ans dans la limite d'âge est de 75ans

$$75 - 35 = 40 \text{ ans}$$

Dans le cadre de vente sur plan il y a une période de différé de 3ans durant laquelle le client ne commence pas à rembourser le capital pendant cette période il paie uniquement les intérêts intercalaires : $40 - 3 = 37\text{ans}$

3.2.5. Capacité de remboursement

La capacité de remboursement du postulant est déterminée en fonction de son revenu mensuel net et selon les proportions énumérées dans tableau suivant :

Tableau N°20 : capacité de remboursement

Salariés	Si le revenu mensuel est net
30%	Inférieur ou égal à deux 2 fois le SMIG
40%	Supérieur à deux fois et inférieur ou égal à quatre fois le SMIG
50%	Supérieur à quatre fois et inférieure ou égal à huit fois le SMIG
55%	Supérieur à huit fois le SMIG

Source : CNEP-Banque, 2025

Le revenu de client représente est plus de 4 fois le SMIG et inférieur ou égal à huit fois le SMIG donc il se positionne dans le troisième pallié soit 50% de son revenu qui est 101835DA

$$101835 \times 50\% = 50917,50$$

Capacité de remboursement = 50917,50

3.2.6. Assurance CARDIF

La prime d'assurance mensuelle = 0,037 % calculé sur le montant de crédit

$$12000000 \times 0,037\% = 4440 \text{ DA}$$

3.2.7. Le taux d'intérêt à appliquer

Le taux d'intérêt à appliquer sur le montant maximum à financer est de 1%

3.2.8. Calcul du montant du crédit

Valeur tabulaire 1% sur 444 mois = 0,00269548 Selon tableau 10 (p56)

$$50917.50 / 0.002695 = 18893320,96 \text{ DA}$$

Etant donné que le prix du logement est de 12000000 DA on doit se limite à ce prix

Tableau N°21 : calcul de mensualité.

Capital (DA)	Intérêt échéance (1)	Capital échéance (2)	Echéance (3)	Assurance (4)	Mensualité (3+4)
$1889332.096 - 1000 = 1888332.096$ $1888332,096 \times 0,02695 = 50890,55$	$1888332.096 \times 1\% / 12 = 1573,61$ $= 49316,94$	$50890.55 - 1573,61 = 49316,94$	$49316.94 - 1573,61 = 49316,94$ $49316,94 + 50890,55 = 100207,49$	$1888332.096 \times 0,037\% = 698,68$	$50890.55 + 698,68 = 51588,77$ Supérieure à 50917,50

Capital (DA)	Intérêt Échéance (1)	Capital Echéance (2)	Echéance (3)	Assurance (4)	Mensualité (3+4)
$1888332.096 - 96000 = 1792332,096$ $1792332,096 \times 0,02695 = 48303,35$	$1792332.096 \times 1\% / 12 = 1493,61$	$48303.35 - 1493,61 = 46809,74$	$46809.74 - 1493,61 = 46809,74$ $46809,74 + 48303,35 = 95113,09$	$1792332.096 \times 0,037\% = 663,16$	$46809.74 + 663,16 = 47472,90$ Inférieure à 50917,50

Détail de la 1ère échéance					
Capital (DA)	Intérêt Echéance (1)	Capital Echéance (2)	Echéance (3)	Assurance (4)	Mensualité (3+4)
$1888332,096 - 95000 = 1793332,096$ $1793332,096 \times 0,02695 = 48330,3$	$1793332,096 \times 1\% / 12 = 1494,44$	$48330,3 - 1494,44 = 46835,86$	$46835,86 - 1494,44 = 46835,86$ $46835,86 + 48330,3 = 95166,16$	$1793332,096 \times 0,037\% = 663,53$	$46835,86 + 663,53 = 47499,39$ = 48993,83 DA

Donc le montant du crédit à accorder est de 12000000DA au taux d'intérêt 1% échéance :
 323400 + assurance : 4440 = mensualité : 327840 DA

Tableau N°22 : frais a la charge de l'emprunteur

Frais à la charge de l'emprunteur	
Banque	
Frais de dossier	20000 (2000+3880) = 23800 DA
12 Primes d'assurances décès	12 x 4440 = 53280 DA
Timbres pour l'enregistrements des conventions de crédits	30 x 40 = 1200 DA
Intérêts de diffère	Sont calculés sur la base du montant mobilisé, le taux d'intérêt et le nombre du jour évalué à compter de mobilisation jusqu'à la date de différé intérêt mensuel : 1^{ère} tranche 20% $12000000 \times 20\% = 2400000 \times 1\% \times 30/360 = 1999,992 \times 36 \text{ mois}$ $= 71999,712 \text{ DA}$ 2^{ème} tranche 15% $1200000 \times 15\% = 1800000 \times 1\% \times 30/360 = 1500 \times 36 \text{ mois} = 54000 \text{ DA}$ 3^{ème} tranche 35% $12000000 \times 35\% = 4200000 \times 1\% \times 30/360 = 3500 \times 36 \text{ mois} = 126000 \text{ DA}$ 4^{ème} tranche 25% $12000000 \times 25\% = 3000000 \times 1\% \times 30/360 = 2500 \times 36 \text{ mois} = 90000 \text{ DA}$ 5^{ème} tranche 5% $1200000 \times 5\% = 600000 \times 1\% \times 30/360 = 500 \times 36 \text{ mois} = 18000 \text{ DA}$
Commission d'engagement	Est facturée si la tranche de prêt est mobilisée au de la des deux mois suivant la date de signature de la convention de crédit elle est calculée sur le montant non utilisé au prorata du nombre de jour cours après le 60 ^{ème} jour et elle est fixée à un pour mille (1/1000) ans
Autre assurance et taxe	SGCI : Courant la prise en charge pendant 6 mois payable en prime unique flat SGCI garantie financière

En guise de synthèse, nous pourrions dire que le dossier de crédit immobilier analysé concerne un cadre supérieur de Sonatrach, né le 04/12/1990, non épargnant, ayant sollicité un prêt de 12000 000 DA auprès de la CNEP Banque pour l'acquisition d'un logement neuf dans le cadre de la vente sur plan (VSP). La demande est datée du 25/02/2025.

a. Droit au prêt

Selon les nouvelles conditions d'octroi :

Le client est âgé de moins de 40 ans → il bénéficie du financement à 100 % du prix du logement.

$$\text{Droit au prêt} = 100 \% \times 12\,000\,000 \text{ DA} = 12\,000\,000 \text{ DA}$$

b. Durée et différé

Âge du client à la date de la demande : 34 ans

Âge maximal autorisé pour la dernière échéance : 75 ans

Durée maximale de remboursement possible : $75 - 34 = 41$ ans, plafonnée à 40 ans vente sur plan : différé de 3 ans (paiement uniquement des intérêts intercalaires) durée effective de remboursement (hors différé) : $40 - 3 = 37$ ans = 444 mois

c. Capacité de remboursement

Revenu net : 101 835 DA

Le client se situe dans la tranche 50 % (revenu entre 4 et 8 fois le SNMG) capacité mensuelle de remboursement = $101\,835 \times 50 \% = 50\,917,50$ DA

d. Assurance CARDIF

Prime d'assurance mensuelle : 0,037 % du montant du crédit $0,037 \% \times 12\,000\,000 = 4\,440$ DA par mois.

c. Taux d'intérêt et montant finançable

Taux appliqué : 1 %

Valeur tabulaire 1 % sur 444 mois = 0,00269548

Montant finançable théorique (sans excéder la capacité de remboursement) :

$$50917,50 / 0,00269548 = 1\,889\,332,10 \text{ DA}$$

4. L'impact de la réglementation

La réglementation bancaire en Algérie a beaucoup évolué ces dernières années, notamment en ce qui concerne le crédit immobilier. En comparant le traitement d'un dossier en 2010 avec un autre en 2025, on remarque plusieurs différences qui montrent clairement l'impact de ces changements.

En 2010, les conditions étaient un peu plus souples. Par exemple, les banques ne demandaient pas autant de garanties, et les vérifications sur la situation financière du client étaient moins poussées. Aujourd'hui, en 2025, les banques sont plus strictes : elles exigent des documents plus complets, des garanties solides (comme une assurance ou une hypothèque), et font une étude plus approfondie du revenu et de la capacité de remboursement.

Ces nouvelles règles ont été mises en place pour mieux protéger les banques contre les risques, surtout en cas de non-remboursement. Cela permet aussi de sécuriser le système bancaire dans son ensemble. Mais en même temps, cela peut poser des difficultés pour certaines personnes qui n'ont pas toutes les conditions exigées, même si elles ont besoin d'un logement.

Un autre point important est la digitalisation. Avant, presque tout se faisait à la main. Maintenant, les banques utilisent des plateformes numériques pour le traitement des dossiers, ce qui peut accélérer certaines étapes, mais demande aussi des moyens techniques et des compétences de la part des employés.

En résumé, la réglementation a eu un impact positif en matière de sécurité et d'organisation, mais elle a aussi rendu le processus plus exigeant.

CONCLUSION

L'étude du dossier analysé au sein de la CNEP-Banque met en évidence l'effet concret de la réglementation bancaire sur le processus d'octroi du crédit immobilier. Entre 2010 et 2025, plusieurs changements notables ont été observés : digitalisation des procédures, réduction significative des délais de traitement, durcissement des conditions d'octroi, et amélioration de la gestion du risque.

Du point de vue de la banque, ces réformes ont permis d'augmenter la qualité du portefeuille de crédit, avec un taux de défaut réduit, tout en optimisant les coûts opérationnels. Du point de vue du client, l'accès au crédit est plus rapide et encadré, mais aussi plus sélectif. Certains profils, notamment les jeunes actifs ou les travailleurs du secteur informel, peuvent se retrouver exclus du système en raison de critères rigides.

Le cas étudié illustre bien cette évolution : un même profil d'emprunteur aurait été accepté en 2010 avec des modalités manuelles et souples ; en 2025, il passe par un filtre plus exigeant mais obtient des conditions financières légèrement meilleures (taux réduit, durée plus souple).

En conclusion, les réformes ont contribué à moderniser le crédit immobilier en Algérie, mais elles doivent désormais être accompagnées de mesures d'ajustement social : garanties publiques, produits adaptés, ou dispositifs de soutien aux profils jugés "à risque" mais solvables. C'est à cette condition que l'accès au logement pourra rester un droit réel et non un privilège bancaire.

CONCLUSION GENERALE

Le crédit immobilier constitue un levier fondamental de développement économique et social, en facilitant l'accès des ménages à la propriété et en stimulant le secteur du bâtiment. Cependant, en raison des risques qu'il comporte notamment le surendettement, le défaut de paiement ou les crises systémiques, il nécessite un encadrement rigoureux. Ce mémoire s'est inscrit dans cette réflexion en explorant l'impact de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier en Algérie, à travers une approche analytique croisant cadres juridiques, normes prudentielles, et étude de cas concrète.

Tout au long de ce travail, nous avons cherché à comprendre comment la réglementation encadre, oriente, et parfois limite l'activité de crédit immobilier. Notre analyse a révélé que les réformes intervenues ces dernières années, notamment à partir des années 2020, ont profondément modifié les conditions d'octroi. Là où la réglementation de 2010 favorisait un accès relativement large au crédit, celle de 2025 est marquée par une approche plus sélective et plus technique, centrée sur la solidité financière des emprunteurs, le respect des ratios prudentiels et la traçabilité des opérations bancaires.

Notre étude comparative d'un même dossier de crédit immobilier traité selon deux réglementations différentes (2010 et 2025) a permis de mesurer concrètement cette évolution. En 2010, la souplesse réglementaire permettait à un emprunteur de bénéficier d'un financement intégral sur une longue durée, avec une analyse relativement simple de sa solvabilité. En revanche, en 2025, le même dossier est confronté à des exigences nettement plus strictes : plafond de mensualité selon la quotité autorisée, évaluation rigoureuse des garanties, contrôle des risques via des outils tels que les stress tests, etc.

Ces différences ne traduisent pas seulement une évolution technique du secteur bancaire, mais aussi une mutation des priorités politiques et économiques. L'enjeu n'est plus uniquement de démocratiser l'accès au crédit, mais également de préserver la solidité du système financier face aux chocs (crises économiques, volatilité des marchés, inflation, etc.).

Toutefois, ce renforcement réglementaire n'est pas sans conséquences sociales. Nous avons mis en évidence que cette rigueur accrue, bien qu'utile pour limiter les dérives et renforcer la stabilité bancaire.

Ce mémoire nous a également permis de développer une lecture critique du cadre réglementaire algérien, en reliant les textes juridiques à leur application concrète dans les agences bancaires. Cette capacité à articuler théorie et pratique est essentielle pour tout professionnel de la finance, car elle permet d'adopter une posture à la fois rigoureuse et pragmatique dans l'analyse des situations.

En définitive, notre travail confirme que la réglementation bancaire est un outil fondamental de gestion des risques, mais qu'elle doit rester un instrument au service du développement économique, et non un frein à l'inclusion financière. Pour cela, il est nécessaire de viser un équilibre entre la rigueur réglementaire et l'accessibilité au crédit, en introduisant, par exemple, des dispositifs de garantie pour les profils dits « à risque », ou en adaptant les conditions d'octroi aux réalités socio-économiques locales.

Nous espérons que cette recherche pourra contribuer, à son échelle, à la réflexion sur l'amélioration du cadre réglementaire du crédit immobilier en Algérie. Une réglementation efficace ne doit pas seulement sécuriser les banques ; elle doit aussi accompagner les citoyens dans leur parcours vers la propriété, en conciliant les impératifs de prudence avec les exigences de justice sociale et d'équité économique.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGE

- Belarbi, K. (2020). Le crédit immobilier en Algérie : analyse et perspectives. Éditions Universitaires d'Algérie.
- Benali, H. (2020). Gestion des crédits bancaires : Approche technique et réglementaire. Alger : Éditions du Savoir.
- Boulenouar, R. (2017). Techniques bancaires et financement de l'habitat en Algérie. Oran : Éditions Chihab.
- Cassou, P.-H. (2011). La réglementation bancaire (5e éd.). Paris : Éditions Economica.
- Debbar, S. (2020). Les crédits bancaires aux particuliers : pratique et réglementation. Alger : Office des Publications Universitaires.
- Dupont, A. (2020). Crédit immobilier : Comprendre pour mieux emprunter. Paris : Dunod.
- GAUDMINE G MONTIER Banque et marché financier édition, ECONOMICA, Paris 1999 p. 85

Mémoires universitaires

- Ammiche, O. (2015). Gestion d'un crédit immobilier (mémoire master UMMTO).
- Ayadi, M. (2017). La politique de financement du logement en Algérie : enjeux et perspectives. Thèse de doctorat, Université de Tizi-Ouzou.
- Ghazali, S. (2021). La gestion de la liquidité bancaire : cas des banques algériennes. Mémoire de Master, Université de Tizi Ouzou.
- Mekki, S. (2018). Le crédit immobilier dans le système bancaire algérien : état des lieux et perspectives (Mémoire de Master, Université de Tizi Ouzou)

Articles scientifiques

- Belbachir, A. (2016). Le crédit immobilier en Algérie : entre besoins sociaux et contraintes bancaires. *Revue des Sciences Juridiques et Politiques*, 12(1), 55- 70.
- Benbouziane, M. (2019). La réglementation bancaire et la spécificité des économies émergentes : Le cas de l'Algérie. *Revue d'Économie Maghrébine*, 35(2), 45-60.
- Benhabib, A. (2015). La régulation bancaire en Algérie : Enjeux et perspectives. *Revue Financière et Comptable*, 10(3), 23-38.
- Bensaïd, N., & Khelifa, M. (2020). Les taux d'intérêt bancaires en Algérie. *Revue algérienne de l'économie et de la finance*, 12(2), 35–52.
- Bouakba, S. (2018). Transparence bancaire et surveillance prudentielle en Algérie. *Revue de Gestion Bancaire*, 8(2), 34-48.
- Boukli Hacene, M. (2020). Analyse du système bancaire algérien à travers le prisme du crédit immobilier. *Revue Algérienne d'Économie et de Management*, 15(2), 67-82.
- Cherif, M. (2014). La gestion des risques de crédit dans les banques algériennes. *Revue des Sciences Économiques et Financières*, 9(1), 102-118.
- Djebaili, A. (2021). Les limites de l'accès au crédit bancaire pour les jeunes algériens. *Cahiers du Développement Local*, 6(3), 91-106.
- Gharbi, F. (2021). Crédit bancaire et marché immobilier en Algérie : une croissance maîtrisée ? *Revue Économie et Société*, 28(4), 119-133.

- Kaci, R. (2021). Pratiques bancaires et droits des emprunteurs. *Revue Droit et Finance*, 8(1), 69–78.
- Saïdani, R. (2020). Lourdeur administrative et délais de traitement du crédit immobilier en Algérie. *Revue du Droit Bancaire et Financier*, 13(1), 77-91.
- Saidi, M. 2016. Encadrement juridique du crédit à l'habitat en Algérie. *Revue algérienne de droit et société*, 4(2), 57-79.
- Zehaf, S. (2019). Le rôle de la Banque d'Algérie dans la prévention des risques systémiques. *Revue de la Régulation Financière*, 6(2), 59-74.
- Zouaoui, H. (2017). Investissement immobilier et financement bancaire en Algérie : état des lieux et contraintes. *Revue Nord-Africaine d'Économie*, 22(3), 142-156.

Textes réglementaires

- Banque d'Algérie. (2009). Règlement n°09-03 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque. *Journal officiel de la République algérienne*.
- Banque d'Algérie. (2015). Rapport annuel sur la supervision bancaire.
- Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. (1971). Arrêté du 19 février 1971 relatif à l'épargne-logement. *Journal Officiel de la République Algérienne*.
- Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville. (2018). Guide des dispositifs de logement en Algérie. Alger : Éditions Officielles.
- République Algérienne Démocratique et Populaire (2022). Code de commerce algérien (ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975, modifié et complétée).

Organisations internationales

- FMI (Fonds monétaire international). (2020). Rapport sur la stabilité financière mondiale. Washington, D.C.
- FMI (Fonds monétaire international). (2021). Algérie : consultation au titre de l'article IV. Washington, D.C.
- OCDE. (2022). Prévention du surendettement des ménages : bonnes pratiques internationales. Paris : organisation de Coopération et de Développement Économiques.

Documents officiels

- Document interne de la CNEP-Banque Direction n°200 Tizi-Ouzou.

Site internet

- Banque de France. (2019). Les relations entre les particuliers et les établissements de crédit. <https://www.banque-france.fr>
- INSEE (2021) définitions et concepts : immobilier <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1242>
- (<https://www.lafinancepourtous.com/juniors/lyceens/les-crises/la-crise-des-subprimes-2007-2008/>)

La liste des tableaux

Tableau n°01 : la capacité de remboursement selon les proportions en fonction des tranches de revenu	29
Tableau n°02 : la durée de prêt	30
Tableau n°03 : taux d'intérêt	31
Tableau n°04 : pouvoir d'engagement des comités de crédit	32
Tableau n°05 : la commission d'étude et de gestion.	37
Tableau n°06 : détermination du montant du crédit sollicité.....	44
Tableau n°07 : détermination du montant du crédit.	52
Tableau n°08 : les taux d'intérêts appliqués par la CNEP-Banque.	54
Tableau n°09 : les taux d'intérêt bonifiés (jeune).....	55
Tableau n°10 : la valeur tabulaire	56
Tableau n°11 : les taux de la prime d'assurance décès et décès /IAD.....	59
Tableau n°12 : police d'assurance contrat de vente sur plan.....	60
Tableau n°13 : commission et frais sur opération de financement.....	60
Tableau n°14 : les informations sur le client	70
Tableau n°15 : les informations sur le bien.	70
Tableau n°16 : les informations sur le crédit sollicité.	70
Tableau n°17 : les informations sur le client.	74
Tableau n°18 : les informations sur le bien.	75
Tableau n°19 : les informations sur le crédit sollicité.	75
Tableau n°20 : capacité de remboursement.	76
Tableau n°21 : calcul de la mensualité.	77
Tableau n°22 : frais à la charge de l'emprunteur.....	78

Annexes

Constitution Dossier Crédit

Pièces communes :

- (01) Demande de crédit (formulaire CNEP/Banque) ;
- (01) Extraits de naissance N°12 ;
- (01) Fiche familiale.
- (02) Copie d'une pièce d'identité (CNI - PC) ;
- (02) Certificats de résidence ; dont une pour l'ouverture de compte.
- (01) Copie de la carte de sécurité sociale ;
- (01) Autorisation de prélèvement sur compte chèque ouvert auprès de la CNEP Banque, (formulaire CNEP/Banque, légalisée après ouverture de compte)
- Remplir les annexes CNEP.
- Un moyen de recouvrement (domiciliation, virement permanent ou prélèvement sur CCP)

Justificatif de revenu :

Secteur public :

- (01) Relevé des émoluments et attestation d'emploi selon le modèle de la CNEP Banque datant moins de trois mois.

Secteur privé :

- (01) Relevé des émoluments et attestation d'emploi selon le modèle de la CNEP-Banque ;
- (01) Attestation d'affiliation à la CNAS ;
- (01) Relevé de compte d'une année ;
- Trois dernières fiches de paie ;

Pour les commerçants et professions libérales :

- (01) Avertissement fiscal, à défaut un certificat d'imposition ;
- (02) copies du registre de commerce, ou bien (02) copies de l'agrément ;
- (02) Copies de la carte fiscale ;
- (01) mise à jour CASNOS ;
- (01) mise à jour CNAS
- (01) extrait de rôle

Pour les épargnants :

- (01) Relevé des intérêts arrêtés au jour de la demande pour les épargnants (postulant et cédant) ;
- (01) Attestation de cession de droit d'intérêts du cédant (formulaire CNEP/Banque).

Une décision FONAL pour les bénéficiaires du logement rural

NB : même dossier pour le codébiteur ou la caution.

<u>Logement auprès d'un particulier :</u> ✓ Copie de l'acte de propriété ; ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Promesse de vente (Formulaire CNEP-Banque).	<u>Logement fini auprès d'un promoteur immobilier :</u> ✓ Un certificat de conformité. ✓ Décision d'attribution de logement
<u>Achat d'un terrain :</u> ✓ Copie de l'acte de propriété ; ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Promesse de vente (Formulaire CNEP-Banque) ; ✓ Certificat d'urbanisme.	<u>Vente sur plan :</u> ✓ Décision de réservation de logement ;
<u>Construction d'une habitation individuelle.</u> <u>Aménagement, Extension ou surélévation</u> ✓ Copie de l'acte de propriété ; ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Un devis estimatif des travaux de construction ; ✓ Copie permis de construire.	<u>Construction, Aménagement, Extension ou surélévation, locaux commerciaux</u> ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Un devis estimatif des travaux de construction ; ✓ Copie du permis de construire.
<u>Aménagement d'une habitation :</u> ✓ Copie de l'acte de propriété ; ✓ Certificat négatif d'hypothèque ; ✓ Rapport d'expertise établi par un bureau d'étude agréé (conventionné avec la CNEP-BANQUE) ; ✓ Un devis estimatif des travaux à réaliser ; ✓ Certificat de conformité.	<u>Location habitation :</u> ✓ Engagement de location (formulaire CNEP-BANQUE) ; ✓ Domiciliation de salaire.



Nom : Prénom : Nom de jeune fille : sexe : F ☐ M ☐
Né (e) le / / à Wilaya
Fils / fille de Et de
Situation familiale : Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Veuf (ve) ☐
Adresse du domicile
Tél fixe : Tél mobile : E-mail :
Pièce d'identité : CNI ☐ PC ☐ N° : Délivré (e) le : / / Wilaya
Numéro d'identification national
Titulaire d'un : CEL ☐ CEP ☐ C.RASMALI ☐ 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 : Daïra : Wilaya :

PROFESSIONS LIBERALES/COMMERÇANTS

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

REVENUS

Revenu mensuel net du postulant : DA Revenu mensuel net du conjoint : DA
Revenu mensuel net des enfants : DA Nombre d'enfants à charge :
Autre 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

CRÉDIT 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'autorise la CNEP-Banque à consulter la centrale des risques Entreprises et Ménages (CREM) de la Banque d'Algérie.
J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise de procéder à leur vérification.

Fait à le / / 20.....

Signature

Relevé des émoluments et attestation d'emploi

(A établir sur papier à en-tête de l'organisme employeur)

Mme : Nom et prénoms
e et lieu de naissance :
employé (e) au sein de notre organisme à titre :
éciser si à titre **permanent ou temporaire**)

uis le : (date de recrutement)

qualité de :
perçoit à ce titre une rémunération mensuelle ~~lente~~ ^{nette}, non frappée d'opposition
aillée comme suit, déduction faite des rappels, primes et indemnités non
manentes (*):

*) 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
xactes.

Signature de l'employeur
(avec cachet et griffe du signataire)

Domiciliation Irrévocable de Salaire

ous prie de bien vouloir virer , au crédit de mon compte bancaire
.....ouvert auprès de l'agence CNEP de, le
tant de ma rémunération mensuelle , et ce à partir du mois de
.....

ailleurs, je déclare que cette Domiciliation est irrévocable et ne pourra être
annulée , ni modifiée sans l'accord préalable de la CNEP.

ous prie d'agréer , Monsieur , l'expression de ma considération distinguée.

Fait à le../..

Monsieur

.....

.....

Décision de l'employeur
(cachet et signature)

AUTORISATION DE PRELEVEMENT

débit de mon compte bancaire n° ouvert auprès de
CNEP de

autorise à prélever les montants des mensualités de remboursements
au (x) crédits (s) que j'ai contracté auprès de la CNEP

s'engage à maintenir , sur mon compte , une provision suffisante pour
le prélèvement .

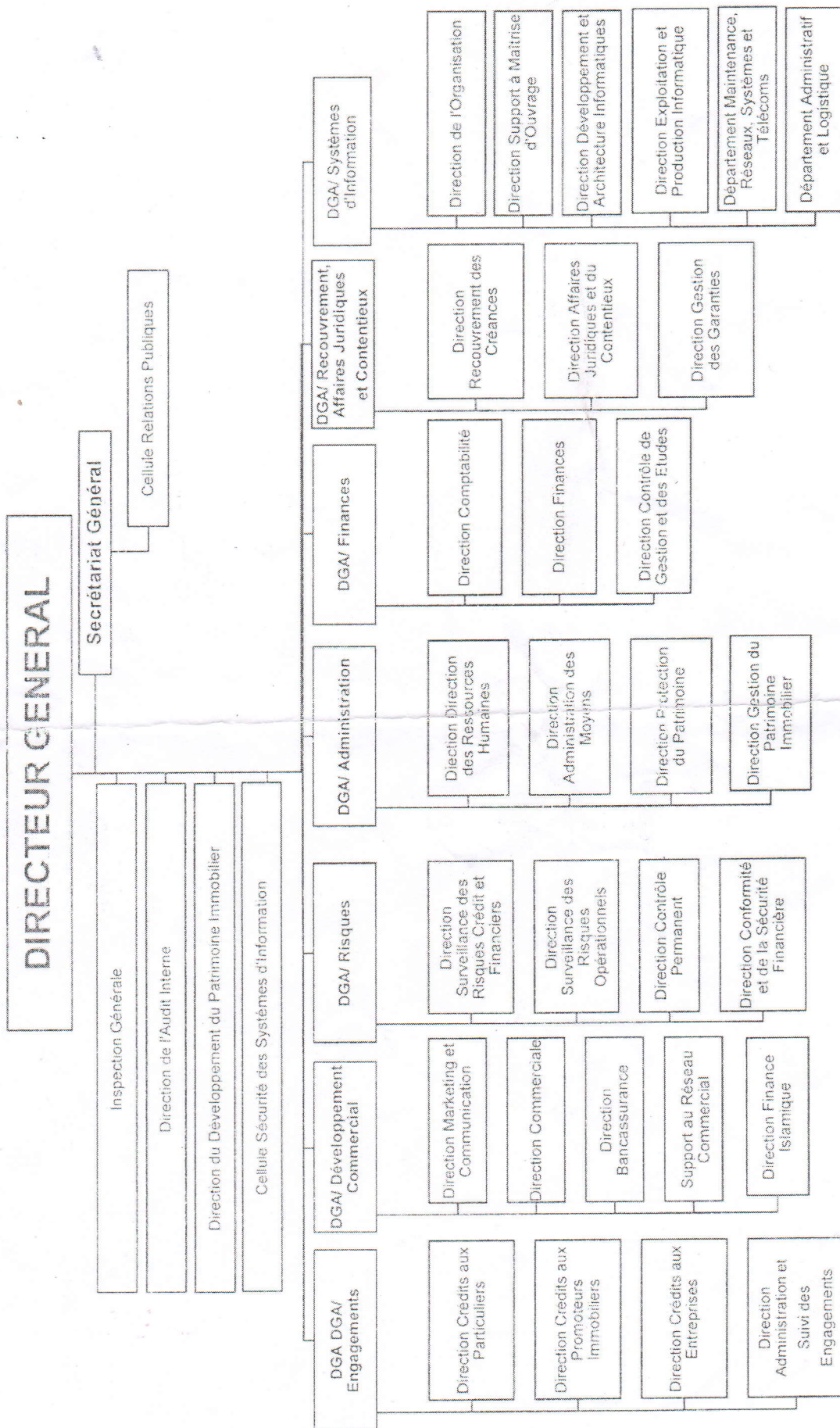
où mon compte serait insuffisamment provisionné , je m'engage à
payer des pénalités de retard par le débit de mon compte .

ur
.....

Fait à le

Signature Légalisée

Annexe 1 : Structures Centrales de la CNEP- Banque ORGANIGRAMME



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 .

**Veillez remplir**[illegible][illegible]

Poids : Kgs Taille : Cms Montant du crédit sollicité : DA Code agence :

Vous pouvez choisir l'une des deux formules suivantes :

- ☐ **Formule Classique** : couvre uniquement le décès.
- ☐ **Formule Enrichie** : vous offre une meilleure protection en couvrant le décès **et** l'invalidité absolue et définitive **ainsi qu'une** garantie supplémentaire en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive causé par un accident.
Ce capital supplémentaire équivalant à 20% du capital restant dû sera versé sur votre compte bancaire.

DECLARATION D'ETAT DE SANTE

Pour chaque question veuillez cocher Oui ou Non

DECLARATION D'ETAT DE SANTE		Pour chaque question veuillez cocher Oui ou Non	
		OUI	NON
1	Etes-vous actuellement ou avez-vous été au cours des 3 dernières années en arrêt de travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour raison de santé (hormis les arrêts de travail liés à la maternité) ?	☐	☐
2	Suivez-vous ou avez-vous suivi au cours des 12 derniers mois un traitement médical de plus de 30 jours consécutifs (en dehors de la médecine du travail, du suivi des grossesses, des affections saisonnières) ou de bilan d'une maladie ou de suivi médical ?	☐	☐
3	Avez-vous au cours des 5 dernières années : - Séjourné dans un établissement hospitalier pour un bilan ou traitement médical ? - Subi une intervention chirurgicale (autre qu'une intervention chirurgicale pour les causes suivantes : appendicite, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices veineuses, dents de sagesse) ?	☐ ☐	☐ ☐
4	Etes-vous ou avez-vous été atteint(e) d'un handicap ou d'une malformation congénitale ou reconnu(e) en invalidité par votre régime de sécurité sociale obligatoire ?	☐	☐
5	Êtes-vous ou avez-vous été atteint(e) durant les 5 dernières années d'une affection chronique ou récidivante grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par votre régime de sécurité sociale obligatoire) ?	☐	☐

Si vous avez coché au moins un « Oui » sur la déclaration d'état de santé, votre chargé de clientèle vous fournira un questionnaire que vous devrez compléter

- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Exigez la notice d'information de votre chargé de clientèle. Conformément à l'ordonnance n° **95-07** modifiée et complétée, toute fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.
- Nous attirons votre attention sur le fait que tout changement de votre état de santé entre la date de signature de la demande d'adhésion à l'assurance et la date de mobilisation du prêt doit être signalé à CARDIF El Djazair pour éviter un rejet de la garantie au moment du sinistre.

Signature de l'Emprunteur

Lu et approuvé

Fait à.....le: / / /



Emprunteur

Veillez remplir

Nom : _____ Nom de jeune fille : _____
Prénom : _____ sexe : F ☐ M ☐ Date de naissance : / ____ / ____

Lieu de naissance : _____ Nationalité : _____ Poids : _____ Kgs Taille : _____ Cms
Adresse : _____
Numéro de téléphone : _____ Montant sollicité : _____ Code agence : _____

Type de crédit :

☐ **Crédit immobilier**☐ **Crédit automobile**☐ **Crédit à la consommation**

 Crédit Sérénité

(Travaux d'installation de chauffage central)

Formules d'assurance en crédit immobilier:

Vous pouvez choisir l'une des deux formules suivantes :

- ☐ **Formule Classique** : couvre uniquement le décès.
- ☐ **Formule Enrichie** : vous offre une meilleure protection en couvrant le décès et l'invalidité absolue et définitive ainsi qu'une garantie supplémentaire en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive causé par un accident. Ce capital supplémentaire équivalant à 20% du capital restant dû sera versé sur votre compte bancaire.

DECLARATION D'ETAT DE SANTE

Pour chaque question veuillez cocher Oui ou Non

DECLARATION D'ETAT DE SANTE		OUI	NON
1	Etes-vous actuellement ou avez-vous été au cours des 3 dernières années en arrêt de travail pendant plus de 3 semaines consécutives pour raison de santé (hormis les arrêts de travail liés à la maternité) ?	☐	☐
2	Suivez-vous ou avez-vous suivi au cours des 12 derniers mois un traitement médical de plus de 30 jours consécutifs (en dehors de la médecine du travail, du suivi des grossesses, des affections saisonnières) ou de bilan d'une maladie ou de suivi médical ?	☐	☐
3	Avez-vous au cours des 5 dernières années : - Séjourné dans un établissement hospitalier pour un bilan ou traitement médical ? - Subi une intervention chirurgicale (autre qu'une intervention chirurgicale pour les causes suivantes : appendicite, hémorroïdes, amygdalites, végétations, déviation de la cloison nasale, césarienne, vésicule biliaire, varices veineuses, dents de sagesse) ?	☐ ☐	☐ ☐
4	Etes-vous ou avez- vous été atteint(e) d'un handicap ou d'une malformation congénitale ou reconnu(e) en invalidité par votre régime de sécurité sociale obligatoire ?	☐	☐
5	Etes-vous ou avez-vous été atteint(e) durant les 5 dernières années d'une affection chronique ou récidivante grave nécessitant une surveillance médicale ou un traitement médical régulier (prise en charge à 100% par votre régime de sécurité sociale obligatoire) ?	☐	☐

Si vous avez coché au moins un « Oui » sur la déclaration d'état de santé, votre chargé de clientèle vous fournira un questionnaire que vous devrez compléter

- Je certifie exacts les renseignements donnés ci-dessus et m'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements, justificatifs complémentaires qu'elle juge utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.
- Exigez la notice d'information de votre chargé de clientèle. Conformément à l'ordonnance n° 95-07 modifiée et complétée, toute fausse déclaration intentionnelle entraîne la nullité de l'adhésion à l'assurance.
- Nous attirons votre attention sur le fait que tout changement de votre état de santé entre la date de signature de la demande d'adhésion à l'assurance et la date de mobilisation du prêt doit être signalé à CARDIF EL Djazaïr pour éviter un rejet de la garantie au moment du sinistre.

Fait à le: / /

Signature de l'Emprunteur

Lu et approuvé

DM.DA.ADE.EM.CNEP-Banque.Février 2024

CARDIF EL DJAZAÏR – SPA au capital de 1.500.000.000 DZD - Siège social : Quartier D’Affaires D’Alger, Lot 1 N°103, Bab Ezzouar, 16024 Alger
Tél : +213 (0) 21 99 58 22 / Fax : +213 (0) 21 99 58 00 - Immatriculée au RC sous le n° 06 B 0973017 N.L.F. : 000616097301749 / Site web : www.cardifeldjazair.dz

Signature

POLICE D'ASSURANCE "CONTRAT DE VENTE SUR PLANS" VALANT ATTESTATION DE GARANTIE

N°: 2 0 2 4 - 0 1 2 9 - 1 - 0 6 - 2 4 0 2 0 5

CONDITIONS PARTICULIERES

Le tableau ci-dessous, rappelle à titre indicatif les limites définies par l'article 3 du décret exécutif 13-431 modulées selon l'état d'avancement des travaux de réalisation.

ETAT D'AVANCEMENT DES TRAVAUX	TAUX
A LA SIGNATURE	20 %
A L'ACHEVEMENT DES FONDATIONS	15 %
A L'ACHEVEMENT DES GROS ŒUVRES, Y COMPRIS L'ETANCHEITE, LES CLOISONS EXTERIEURES ET INTERIEURES.	35 %
A L'ACHEVEMENT DES TRAVAUX EN TOUS CORPS D'ETAT, Y COMPRIS LE RACCORDEMENT AUX VOIES ET RESEAUX DIVERS AINSI QUE LES AMENAGEMENTS EXTERIEURES	25 %
A LA SIGNATURE DU PROCES-VERBAL DE PRISE DE POSSESSION	05 %

Table des matières

Abréviation.	
Introduction générale.	01
CHAPITRE 01 : le crédit immobilier.	05
Introduction.	05
1. Définition du crédit immobilier	05
1.1. Définition d'un particulier	05
1.2. Définition de l'immobilier	05
2. Les caractéristiques des crédits immobiliers au particulier	06
2.1. La durée	06
2.2. Le taux d'intérêt	06
2.3. Le différé	07
2.4. Remboursement par anticipation	07
2.5. Intérêts intercalaires	07
3. Typologies des crédits immobiliers	08
3.1. Secteur libre	08
3.2. Secteur réglementé	09
3.3. Secteur aidé	10
4. Les risques liés au crédit immobilier	11
4.1. Définition du risque	11
4.2. Typologie des risques	11
5. Les garanties liées aux crédits immobiliers.	14
5.1. Définition.	14
5.2. Typologie des garanties	14
5.3. Autres garanties	16
Conclusion	17

CHAPITRE 02 : le cadre réglementaire du crédit	18
Introduction	18
1. Le cadre juridique général du crédit immobilier.....	18
2. Les conditions d'octroi du crédit immobilier	18
2.1. Apport personnel	19
2.2. L'évaluation de la solvabilité	19
2.3. Le taux d'endettement.....	19
2.4. Les garanties exigées	19
2.5. La durée du crédit	19
3. Les normes prudentielles en Algérie	20
3.1. Constitution de provisions pour risques	20
3.2. Respect du ratio de solvabilité.....	20
3.3. Surveillance des grands	20
3.4. Respect de la ration de liquidité	20
3.5. Encadrement spécifique des crédits immobilier.....	20
4. Les impacts de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier.....	21
4.1. Renforcement de la solidité des banques.....	21
4.2. Protection des emprunteurs	21
4.3. Amélioration de la transparence	21
4.4. Développement sain du marché immobilier	21
5. Les limites de la réglementation bancaire en matière de crédit immobilier.....	21
5.1. Complicité des procédures	21
5.2. Frein à l'investissement immobilier.....	22
5.3. Difficulté d'adaptation aux réalités locales.....	22
6. L'évolution du système de financement de logement en Algérie.....	22
6.1. La première période de 1967 à 1986	22
6.2. Deuxième période de 1986 à nos jours.....	22
6.3. Le nouveau cadre institution de financement de l'immobilier	24
Conclusion.....	27

CHAPITRE 03 : donnés statistiques et analyse qualitative.	28
Introduction.....	28
1. L'année 2010.....	28
1.1. Détermination du montant du crédit.....	28
1.2. Procédures	32
1.3. Dépôt du dossier de crédit auprès de l'agence	34
1.4. Traitement dossier	34
1.5. Control du fichier clientèle	36
1.6. Formalisation du dossier de crédit élaboration du contrat de prêt.....	36
1.7. La commission d'étude et la gestion.....	37
1.8. Détermination du montant de la commission d'engagement.....	37
1.9. Assurance	38
2. L'année 2025.....	38
2.1. Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière	38
2.2. Détermination du montant du crédit.....	52
2.3. Assurance	58
Conclusion	61
CHAPITRE 04 : analyse quantitative et étude de cas pratique de la CNEP-banque.....	62
Introduction.....	62
1. Présentation et historique de la CNEP-banque.	62
1.1. Présentation de la CNEP-banque.....	62
1.2. Historique la cep-banque.....	63
2. Organigramme de l'organisme d'accueil.	67
2.1. La CNEP-Banque réseau commerciale de Tizi-Ouzou.....	67
2.2. Organigramme de la direction	67
3. Présentation du dossier étudié.....	69
3.1. L'année 2010.....	69
3.2. L'année 2025.....	73
4. L'impact de la réglementation.	80
Conclusion	81
Conclusion général	82
Bibliographie	
La liste des tableaux	
Annexes	
Table des matières	

Résumé

Ce mémoire analyse l'impact de la réglementation bancaire sur le crédit immobilier en Algérie, à travers une étude de cas de la CNEP-Banque. Il commence par définir les notions clés du crédit immobilier, ses caractéristiques, ses types, ainsi que les risques et garanties associés. Il s'intéresse ensuite au cadre juridique et prudentiel mis en place par la Banque d'Algérie pour sécuriser l'octroi de crédits, tout en examinant ses effets sur l'accessibilité au logement. L'étude met en lumière que si ces réglementations renforcent la stabilité du secteur bancaire, elles peuvent aussi limiter l'accès au crédit pour certaines catégories sociales. À travers une approche mixte, qualitative et quantitative, l'analyse montre une évolution significative entre les pratiques de 2010 et 2025. L'étude de cas de la CNEP-Banque révèle des ajustements dans les conditions d'octroi de crédits en réponse aux exigences prudentielles. Le mémoire conclut sur la nécessité d'un équilibre entre sécurité financière et inclusion sociale dans l'accès au logement.

Mots clés : Crédit immobilier, réglementation bancaire, Banque d'Algérie, CNEP-Banque, normes prudentielles, vente sur plan

Abstract

This thesis examines the impact of banking regulations on mortgage credit in Algeria, through a case study of CNEP-Bank. It starts by defining key concepts of real estate credit, its characteristics, types, and associated risks and guarantees. It then focuses on the legal and prudential framework established by the Bank of Algeria to ensure secure lending, while evaluating its influence on homeownership accessibility. The study shows that although these regulations strengthen the banking sector's stability, they can also restrict access to credit for certain social groups. Using a mixed qualitative and quantitative approach, the research highlights the evolution of practices between 2010 and 2025. The case study reveals how CNEP-Bank adapted its lending conditions to regulatory requirements. The thesis concludes that a balance must be struck between financial stability and social inclusion in housing access.

Keywords : Mortgage credit, banking regulation, bank of Algeria, CNEP-Bank, Prudential standards, off-plan sale.